

Przedsiębiorstwo & Finanse

KWARTALNIK Nr 3 (6)

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

ARTYKUŁY

Viktória Bobáková

SUPPORT OF SMES' INNOVATION ACTIVITIES IN SLOVAK REPUBLIC5

Barbara Jolanta Dąbrowska

INNOVATIVENESS IN TOURISM AND ITS IMPORTANCE IN TERMS
OF GLOBALISATION.....21

Edward Hościłowicz

FUZJE I PRZEJĘCIA JAKO SPOSÓB EKSPANSJI FIRM POLSKICH
NA RYNKI ZAGRANICZNE33

Mariya Khmelyarchuk, Oleksandra Pavlyshyn

MODERN PROBLEMS AND PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT
OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM.....49

Michał Król

OCENA POZIOMU RYZYKA KREDYTOWEGO BANKÓW SPÓŁDZIEL-
CZYCH NA PODSTAWIE ANALIZY WSKAŹNIKA SZKODOWOŚCI
NALEŻNOŚCI KREDYTOWYCH59

Łukasz Malinowski

MIĘDZYNARODOWE STANDARDY RACHUNKOWOŚCI. UMOWA
O USŁUGĘ BUDOWLANĄ.....71

MISCELLANEA

Ludmila Spetsian

TYPES OF BUSINESS AND LEGAL BASIS81

SUPPORT OF SMES' INNOVATION ACTIVITIES IN SLOVAK REPUBLIC

Introduction

EU countries along with the rest of the world are currently struggling with the need to reduce public expenditure, face major demographic changes and resist to the pressure of increasing competition. Country's competitiveness depends now much more than ever on their ability to innovate production, services, business and social processes and models. The ability to innovate is also the best way to successfully manage important social challenges such as climate change, health and an aging population, lack of energy and resources. One of the greatest challenges for the EU is adoption of such a strategic approach to the innovation, where innovation is the main objective of the policy and all policy instruments, measures and financial contributions tend to support creation of innovation. „The results of the quantification of the countries innovation performance impact expressed by the summary innovation index compared to the economic level of countries have documented that the economic level of EU countries is determined by the level of innovation potential of each country“¹. One of the main priorities of the Europe 2020 strategy is ensure the enhancement of the investment level into the development of innovation so that in 2020 investments reaches 3% of the EU average. The objective of Slovak economy is to increase the share of investment in innovation development from the current 0.61 to 1% of GDP.

Important place in this process accounts for supporting the creation and use of innovation in the business sector. Slovak Republic in its Innovation Strategy of the SR for 2014-2020 emphasizes that innovations are one of the best tools to maintain and enhance the development of the national economy and improve the competitiveness of enterprises in local and global business environment.

* Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Public Administration.

¹ Z. Kropková, *Komparácia inovačnej výkonnosti vybraných krajín EÚ*, „Forum statisticum Slovaca“, Vol 6, No 2/2010, p.118-124.

Innovation and innovation processes are in general understood as instruments conducive to achieve and maintain a stable economic development. Enterprises in the SR operate in an environment that is not motivating to their innovation activities, as evidenced by the low share of innovation expenditures from the sales revenues. Low innovation capability is becoming a major barrier to competitiveness of the Slovak economy in the common EU market. In this market is the ability to flexibly adapt to changing customer needs one of the most important factors in the competitive struggle. Lack of funds both in the public and private research and technological development sector, the low level of cooperation between enterprises and disjointed innovation system does not provide sufficient incentives for innovation. In order to ensure competitiveness are forced to innovate not only small and medium enterprises but also large enterprises. Large enterprises generally have own sufficient funds for innovation. Small and medium enterprises have lower volume of own resources for innovation. Access to finance is crucial to the development of the small and medium enterprises both in Slovakia and in other EU countries. Small and medium enterprises due to their characteristics have different needs in the field of finances compared to large businesses. They form a substantial part of enterprises in individual economies. Their economic importance is not insignificant. Therefore, in this paper we pay attention to this group of enterprises.

1. Innovation activities of SMEs

Globalization of the world economy has led to a change in the world economy. Today it is more than ever necessary, that the modern economy is based on knowledge and innovative open society. Neither the Slovak economy can achieve good economic results without the use of major innovations. Innovations are one of the best tools to maintain and improve the development of the national economy and improve competitiveness of enterprises in local and global business environment.

The Slovak economy has demonstrated innovation potential, which is necessary to stimulate growth and support. There are a number of small and medium-sized, high-growth companies with the potential to become a leader in a particular area of business where a lot of new ideas arises. These ideas without effective support can hardly be transformed into new products, patents, competitive advantages, or job positions. On the other hand, it is necessary to realize that Slovakia dispose with limited resources.

Oslo Manual defines innovation „An innovation is the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organisational method in business practices,

workplace organisation or external relations."². Minimum requirement for innovation is that the product, process, marketing method or organizational methods were new (or significantly improved for the company). Thus, the concept of innovation can not be reduced only to the technological aspect.

Innovation activity is basic prerequisite of the commercial success of the business unit in market economy conditions. It represents an important dynamising factor of each company and also forms an important link between the present and the future of any enterprise, but also the economy as a whole. Innovative activities as results of research and development in general develop the options for future competitive ability of the enterprise in the form of new knowledge, increase business efficiency and its capacity for action. If an enterprise has an interest to increase investment activity, i.e. wants to be innovative, modern and competitive enterprise, must seek all available resources and particularly benefit from decisive factors affecting the innovation activity of the enterprise. „Natural need to create innovations is based on the need for assertive operation in the competitive environment, or elimination of commercial and investment barriers."³ Prerequisite for successful innovation is the identification of new customer needs, identifying opportunities (new combinations of existing resources) and their gratification, searching, adoption and coordination of managing necessary resources and introduction of innovation on the market.

Company's ability to innovate depends on the potential of the company to create innovative outcomes. This potential impact on company resources and capabilities, they allow the firm to explore and make use of opportunities. Undertaking innovative activity affects a variety of factors. These include company culture, the nature of internal processes and external environment.

According to the study „Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU 2011/12"⁴ there exists a positive relationship between the innovation in SMEs and ability of SME to generate growth and employment. Countries with above-average share of high and medium high-tech SMEs and SMEs in the knowledge-intensive services achieved in 2009-2011 higher average growth of gross value added of SMEs. Employment in SMEs in countries with above-average share of high and medium high-tech SMEs declined in the years 2009 to 2011 less than the average across the EU. A rate of employment in SMEs in countries with above-average share of knowledge-intensive services for SMEs was higher than in other EU countries.

² *Guidelines form collecting and interpreting innovation data*, OECD European communities, 3rd Edition, Oslo Manual 2005, p. 46.

³ Z. Vaľovská, S. Sedláková, *Existence of Clusters and Economic Prosperity at Regional Level*. „Przedsiębiorstwo&Finanse” No 3/2013, p. 227-329.

⁴ ECORYS: *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12*, Rotterdam, September 2012, p. 35.

With a simple organizational structure and willingness to greater acceptance of risk, SMEs are able to undergo innovation activities. Although innovative companies with high growth potential make up only a small proportion of the total number of SMEs, and only less than one percent consists of innovative leaders, these businesses have a huge impact on the economic growth potential. Due to the characteristics of SMEs is their role in driving innovation irreplaceable. SMEs in the EU economy constitute about 98% of all businesses. Their share of employment is 67%. Their share of value-added represents 58%.

Similar position of SMEs is also in the Slovak economy. In 2012, SMEs accounted for 99.54% of the total number of registered enterprises in Slovakia. Share of micro enterprises accounted for 89.77%. Proportion of small enterprises reached 7.94%. Share of SMEs accounted for 1.84% of the total number of enterprises. Share of SMEs in total employment in the national economy reached 59.5%. Share of SMEs in creating added value in the non-financial sector reached 55.1% and the share of for-profit before tax 53.4%. Share of SMEs in total number of enterprises with innovation activity is 79.6%.

Table 1.

Innovation in industry and selected services in SR

Indicator	2004	2006	2008	2010
Share of enterprises with innovative activity	23,2	25,1	36,1	35,6
• Small enterprises	16,3	19,2	31,5	29,3
• Medium enterprises	34,8	34,4	48,7	43,6
• Large enterprises	58,0	56,0	67,6	65,1
Innovation intensity in % (share of innovation expenditure from sales in innovating enterprises)	7,0	6,3	2,3	2,2
• Small enterprises	9,5	9,4	3,3	6,6
• Medium enterprises	5,5	14,0	3,9	4,2
• Large enterprises	8,6	4,6	2,1	1,7

Source: Statistical Office of the SR.

Table 2.

Types of SMEs innovation

Type of innovation	Slovakia			EÚ		
	2009	2011	2013	2009	2011	2013
Product innovation	40	35	40	34	33	32
Process innovation	24	29	29	23	22	24
Organizational innovations	15	15	15	22	23	24
Introduction of a new method of sale	19	22	22	26	25	25

Source: own proceeding according to SME Access to finance survey. Analytical Report 14, p. 111 -116.

According to the Finance survey results in Analytical Report 2013⁵, EU introduced on the market in the last 12 months new or significantly improved product or service 32% of SMEs. 25% of SMEs has introduced a new way of selling products. 24% of SMEs have introduced a new system of managing the organization.

It cannot be generally stated that SMEs are more innovative than large firms. The role of SMEs in the innovation process differs from that of large enterprises. Baumol⁶ states that the impact of innovations that have little improvement in existing products and processes is small, but cumulatively are of great importance. Breakthrough innovations bring discontinuity in terms of technology, organizational processes, marketing, etc. This group of innovations is less numerous, but their individual impact on productivity, growth and employment, however, is usually significant. Recent years show that breakthrough innovations are created just by SMEs. Large companies are the dominant creators of incremental innovations. But even among SMEs are companies with zero innovation activities.

Table 3.

Structure of innovation expenditures in industry and services innovating enterprises in SR

Structure of expenditures (in %)	2004	2006	2008	2010
Internal research and development	8,1	8,3	9,9	17,1
External research and development	2,2	3,8	7,9	7,7
Acquisition of machinery and equipment	84,5	85,5	77,5	71,6
Acquisition of other external knowledge	5,2	2,4	4,7	3,6

Source: Statistical Office of the SR.

The own research and development as a source of innovations uses only 17% of innovating enterprises. While innovating way in innovative advanced economies (Sweden, Finland, Denmark) is the opposite. There dominate expenditures on the own research and development and purchase of external research and development, purchasing of ready technologies by innovating companies represents a smaller share.

The source of enterprise innovations is not only own research and development. Another form of innovations is represented by purchasing of machinery, equipment and software, external knowledge or external research and development. Slovakia as technologically converging economy prioritizes purchasing of ready technology and knowledge by the form of purchasing machinery, equipment and software (71,6 % of innovating enterprises).

⁵ 2013 *SMEs' Access to Finance survey*, Analytical Report 14.11.2013.

⁶ W.J. Baumol, *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, 2002.

Purchasing of external research and development research or purchasing external knowledge from domestic or international research and development institutions used only 7,7 % of innovating enterprises. Public procurement is perceived as a barrier which does not contribute to the improvement of the economy innovation performance.

In Slovakia, the surveys containing questions about the competitiveness of enterprises were conducted under the project „Innovation capacity of small and medium-sized enterprises”.⁷ The results show that the most important source of competitiveness is considered to be reliability (compliance) to the terms and conditions. Other mentioned sources of competitiveness were high product quality, flexibility (ability to adapt to change), low prices and product innovation. Despite the fact that SMEs in Slovakia do not consider innovations as the most important source of competitiveness, it should be stressed that no one at the present time can achieve the necessary level of appreciation of invested funds and to gain and maintain a competitive advantage, to be able to compete in the demanding conditions of competitive struggle the European Union market. Innovative SME faces in the early stage to many specific problems associated with the very innovative technology, limited resources, low level of fixed assets, which generally are not sufficient as a guarantee of bank loans. It is important that financial instruments cover the needs of the enterprise throughout the innovation cycle.

2. Barriers to innovation activities in innovating enterprises

Innovation activity in Slovakia, compared with the economies of other European countries, is lower and innovations do not bring the expected positive outcome in the form of increased competitiveness of Slovak enterprises. The current innovation system is failing in its key task - the process of transforming new knowledge into improved materials, processes, products, technologies and services. It turns out that in the Slovak conditions, the most serious causes of lower innovation activity are:

- lack of funding sources,
- lack of venture capital,
- high cost spent on innovations
- market controlled by established enterprises,
- uncertain demand of innovative products or services,
- low ratio of domestic loans and guarantees granted to SMEs as% of GDP
- low expenditure ratio on research and development from GDP,

⁷ Innovation capacity of SMEs. National Agency for Development of Small and Medium Enterprises.

- inability to use the funds from the EU innovation programs,
- lack of information,
- shortage of qualified employees.

According to data from the Statistical Office SR, the number of enterprises that reported the lack of funding sources as a significant barrier to innovation activities is 30.2% of enterprises with innovation activity.

Lack of capital, especially venture capital relates mainly to the business sector. Although the situation in recent years in this area has improved, the capital market in Slovakia is still underdeveloped. Continuing problems with the availability of capital from external sources and the fact that the financing of innovation is associated with a high risk causes that the companies use to innovate predominantly own internal resources.

As a result of failed attempts to start venture capital support from public funds, lack of capital market and low interest of private investors is the equity financing in Slovakia is still underdeveloped. This leads to the fact that these resources are often insufficient to complete the innovation process, i.e. to the level of the marketable product.

Low rate financing start-ups by banks stemming from information asymmetry and a conservative risk assessment is another important barrier. Another problem is the reluctance of the banking sector to provide funds specifically to SMEs due to the high risk of this type of business and the shortage of young skilled people, able to develop innovations.

Significant barriers are low spending on research and development. Although their share in GDP is growing, is still below EU averages.

Table 4.

Expenditures and research and development in SR

Indicator	Unit	2004	2006	2008	2010	2012
Expenditures R&D	mil. Eur	231,2	267,6	316,5	416,4	585,2
Share of expenditures on R&D/GDP	%	0,51	0,49	0,47	0,63	0,82
Expenditures on R&D / inhabitant	Eur	42,95	49,66	58,47	76,6	108,2
Expenditures on R&D / employee	Thousand Eur	10,42	11,58	13,38	14,8	20,26

Source: Statistical Office of the SR.

Too high cost of innovation had indicated as a barrier 22.9% of enterprises with innovation activity. Other major barrier was the fact that the market is controlled by established businesses (12.8%) and uncertain demand for innovative goods or services stated 11.5% of enterprises.

Another barrier is the lack of understanding of the fact that innovation is an important source of competitiveness. Most companies in Slovakia are unaware or underestimate the importance of innovation in today's global

economy. Manifestation of this is the low share of innovation expenditures on GDP.

Consequence of low innovation activity is the fact that business entities can not benefit from the opportunities offered, as evidenced by the very low participation in innovative programs such as the European Union program - 7 Framework Programme for research and technological development, although its role also play a complex application procedure. It is a poorly developed innovation culture; therefore it is desirable to develop human resources mostly in the field of innovation management.

Lack of information related to the markets and technologies is an obstacle only in small extent and is comparable to the reference countries. Enterprises for innovation use many external information sources. Slovak innovating companies use as a source of information for innovation in particular customers (43.1%) and scientific journals, respectively commercial or technical publications (11.3%). Only a small proportion of Slovak small enterprises, compared f. e. with Finland, considers as important the information from universities, public scientific research institutions and facilities. This condition is mainly due to the unsatisfactory quality and structure of services offered by universities and public scientific-research institutions.

3. Financing of innovation activities

Slovak economy depends on large companies mainly in the automotive, electrical, ICT industry and services. For ideal functioning of the economy and sustaining of these large investors it is necessary to ensure the support of their subcontractors and enterprises, including engineering, design and IP protection that provide other services. Therefore it is very necessary to support small and medium enterprises in these interconnections. Focus on promoting innovative activities in these subjects will increase business confidence of investors and competitiveness of domestic enterprises.

SMEs' access to finance is a key factor in starting a business, but also to the growth and development. Depending on the phase of the enterprise life cycle there is a need to vary their funding. Lack of access to finance is considered by institutional stakeholders as a major barrier of the enterprises when introducing innovations to the market. As sources of funding should be seen all funds of enterprise founders and all funds to be transferred to the account of the company as a result of economic and financial activities of the enterprise of any kind.

As market economy develops, there might occur the other forms and sources of financing innovations. Their structure and weight may vary by market conjuncture, economic and financial situation of the country, innovative climate, organizational and legal form of organization, management level

in concrete funding projects and other macroeconomic and microeconomic factors - internal and external environment. Innovation requires a high cost. Problem of funding costly innovation increases in times of economic crisis.

The results of a survey assessing the access of micro and small enterprises and business owners (sole traders) to financial resources from 2013 in SR⁸ indicates that the dominant funding source for the start of the company's business of these groups were their own savings. In financing their innovation activities Slovak business entities use internal resources, such as retained profit, depreciation, reserves, and resources from the sale of SME assets. From external funding sources most frequently are used bank loans, leasing, in a lesser extent micro-credit, funds received from the state or from EU funds and in minimum level is used venture capital.

Increasing the own internal sources of financing is a long term problem of SMEs. It depends on a number of factors and problems whose solution requires long-term efforts. Therefore, a large proportion of SMEs focuses on the use of external sources of financing and mainly external financial sources.

Bank loan is an important source of external financial source of innovation activities. In Slovakia used bank loan 38.1% of SMEs in 2012. In the case of bank loan failure, the most frequent reason reported was insufficient loan security. Insufficient loan security is related to the amount of the enterprise assets. For obtaining a loan is needed sufficiently large volume of assets. Innovative SMEs in regard to the character of innovation very often do not have large assets. The bank generally requires the amount of the assets that exceeds the amount of the loan. Innovation-oriented business can also bring great losses and the bank needs in the case of default the loan guarantee, which can be sold fast. Fast sale means that the bank is able to sell the loan guarantee at a much lower price. Financial institutions are discouraged from providing loans by high-risk businesses of innovation activity. Whereas a high added value is being achieved by innovations which are more often the result of intensive research based on the principle of new solutions requiring high costs of innovation, related investments reports a high degree of risk. This is associated with an overall higher risk related with the financing of SMEs, from the perspective of commercial banks.

Therefore, in this area is reflected a gap in financing, or financing is associated with a high costs, which is not always able to be sustained by business sector. In this context, comes to the fore the need for stronger support of guarantee schemes for improving the conditions of drawing of loans of these groups of entrepreneurs. There is a considerable amount

⁸ Inovation capacity of small and medium enterprises. National agency for Development of Small and Medium Enterprises.

of research and evidence showing that credit guarantee programs are of strategic importance for SMEs to ensure access to finance.

Survey of the European Central Bank about the access to finance for SMEs in the Euro zone (2011) found out that 40% from companies surveyed used the resources from their overdraft accounts and more than a third used a bank loan.

Table 5.

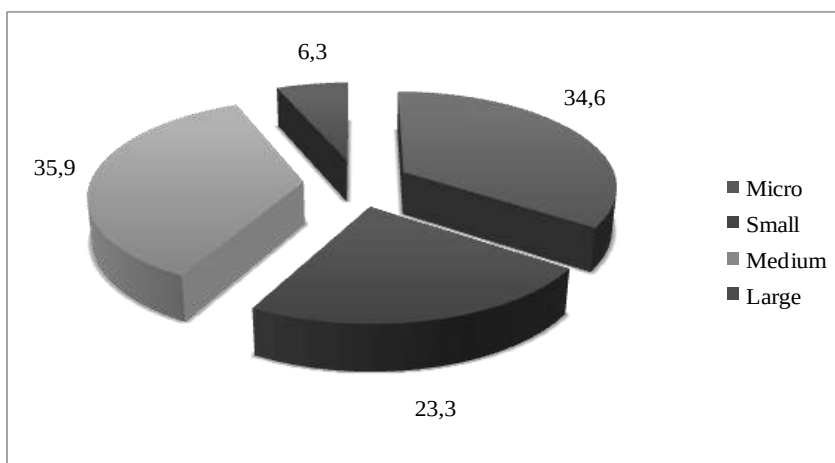
Volume of finance drawn by SMEs in SR in 2012

Source	Volume of finance in Eur	Expressed in percentage
EÚ	181 850 477,90	30
ŠR	11 226 778,50	1,9
Actions of active labour market policy	85 295 758,90	14,1
Loans	230 904 250,00	38,1
Guarantees	87 414 000,00	14,4
Venture capital	6 978 337,00	1,2
Investment incentives	2 380 000,00	0,4
Total	606 643 117,30	100,00

Source: Status Report of SMEs in SR, 2013, Slovak Business Agency.

Slovak business entities use less the funds received from the state (Slovak research and development agency (SRDA), Innovation Fund) or from EU funds, and only minimally use venture capital and funding from business angels.

Graph 1. Representation of individual enterprises categories in using of resources from OP CaEG



Source: Ministry of Economy SR, processed by NARMSP.

Within the objective of Operational Programme Competitiveness and Economic Growth were supported 83 new businesses throughout Slovakia. The following graph shows the representation of individual categories of enterprises which used the support: to micro businesses 34.6% of the funds, to small businesses 23.3%, to medium-sized businesses 35.9%, to large enterprises 6.3% of funding. Graph clearly documents that the direction of support was significantly unbalanced.

For supporting to finance business innovation from public sources is needed to use fiscal or financial Instruments in higher rate, respectively their various combinations thereof. The application of fiscal instruments allows innovating enterprises to reduce tax obligations to the state, f.e. tax deductions, payments for patents, license exempt from tax, and so on. This creates better conditions for innovating enterprises and incentives to invest in research, development and innovation according to their priorities. Most countries have developed extensive programs of effective public support to innovation activities through fiscal instruments. An increasing number of countries use tax benefits and preferences to support the investments in the development of innovative activities.

In Slovakia, this form of support is so far more or less symbolic. In Slovakia is prepared for the implementation The Scheme of help de minimis „Implementation of innovative projects in small and medium enterprises SBIR - 2012”. The object of the scheme is to provide assistance in the form of non-repayable grants to finance projects focused on strengthening the technological base of business sector, promoting the transfer of knowledge from theory into practice. The aim is to increase economic efficiency at the micro as well as macro level, thus contributing to the sustainable growth of the SR economy through innovations. To support the development of innovation activities of SMEs is oriented „De minimis aid scheme to promote cooperation between small and medium-sized enterprises and research institutes in the form of innovation vouchers”. The aim is to intensify direct cooperation between SMEs and selected scientific-research institutions.

One of the forms of commercialization of research and development is the creation of start-ups or spin-off enterprise. It is a new enterprise for the implementation of the certain business model. This enterprise is in the new Technologies development phase and it explores new markets, where it could be enforced. It has an aspiration to grow fast. Start-ups are a source of jobs also in underdeveloped regions. Start-ups should be supported particularly in the form of venture financing. Another important part of support for start-ups except a cash injection is mentoring and assistance with the establishment and development of the enterprise in a certain timeframe.

Support of the creation and development of business angels networks - creating the conditions for informal individual investors to support innovative business concepts with the risk-return in the early stages of expansion, when generally there is no opportunity to obtain financing from banks or institutional investors, is another possible source of financing.

Revitalization program supporting start-up innovative SMEs through incubators involves the creation of regional investment funds (using sources of Venture capital program, which will be supplemented by resources from regional actors - public/private) to support enterprises in the stages of seed and start-ups operating in incubators. Selected incubator enterprises after fulfilling the conditions can get investment from regional/national investment fund.

Another option is a Program to support research for SMEs. The aim of the program is to stimulate technological innovation in SMEs by promoting their own research and development or transfer of such solutions from research and development organizations.

Activities of Innovation Fund are based on the principle of revolving (repayable) funding. The purpose of the fund is to promote sustainable development of spiritual values in science, research and development and thereby accelerate innovation development in the SR. Particular attention of the fund is given to the support of the development and conceptual studies, setting out the main applications of the scientific, research and development solutions. Furthermore contributes to access to domestic and foreign scientific, technical, economic and financial information, supports the protection of domestic intellectual property and know-how of Slovak entities and development of support tools of technology policy.

A specific form of financial support from the public sources is a set of supporting programs implemented since 1994, through the National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, through direct and indirect assistance. By the form of direct support (grants), the agency implements inexpensive programs. The agency also provides indirect assistance in obtaining the initial capital through micro loan program by the revolving way. Aim of the support programs is to concentrate financial resources to support start-ups, micro and small enterprises, which are most vulnerable to market failures or economic turbulences. In this regard it has to be noted that the volume of resources for financing support programs for SMEs through the NARMSP has annually decreasing tendency. It shows the risk of decline of competitiveness and employment in this group of business entities in case of a continued restriction of public resources.

To facilitate the access to financial resources has been developed project designed to improve the access of smaller innovative companies to finance. In cooperation with the European Investment Fund was launched initiative

JEREMIE, which is primarily focused on supporting SMEs. The aim is to ensure through the innovative financial instruments solutions support in research and development projects with significant potential for innovation in enterprises, especially start-up companies. JEREMIE implementation in the SR includes debt instruments (bank guarantees and loans) and equity instruments (venture capital) which are provided to SMEs indirectly, through selected financial intermediaries (commercial banks, venture capital fund managers). The venture capital instruments primarily focus on support of applied research and development and transfer of technological knowledge into practice.

Involvement of the European Investment Fund (EIF) as a manager and professional guarantor of JEREMIE, as well as the involvement of private financial intermediaries and co-financing private investors, represents articulation of public and private funds (leverage), which ultimately will significantly increase the range of available resources and will also mean the application of commercial principles which will ensure greater efficiency and effectiveness in the management of public resources. Repayable revolving nature of JEREMIE will also ensure continuity and sustainability of support tools, even after program period 2007 - 2013.

On this occasion, however, has to be noted that despite the fact that in 2009 was signed Funding Agreement between the Ministry of Economy and the EIF, which regulates the financial framework of the Operational Programme Competitiveness and Economic Growth for the implementation of the JEREMIE initiative, it has not yet been supported even one SME through this initiative. Due to the advanced implementation of the Operational Programme Competitiveness and Economic Growth it can be held that the implementation of the JEREMIE initiative in the SR thus fails. The causes of failure are several. They include complicated and cumbersome funding initiatives of the three operational programs. Another cause is different and uncoordinated rules of the individual operational programs with the rules of the EU Structural Funds. Not negligible cause is a large number of constraints at both national and EU level.

The important instrument of increasing the development of innovation in the SR is participation of SR in EUREKA and EUROSTARS programs aimed at supporting the creation of innovation, especially in SMEs, which do not have sufficient financial resources for research, development and innovation and are the most important pillar of employment and have the greatest potential for reducing unemployment. In the next programming period will continue targeted support of successful Slovak solvers of EUREKA and EUROSTARS from the SR state budget, thereby encouraging increased investment of the Slovak enterprises in research and development, as well as the overall growth of their competitiveness and innovativeness.

Experiences from abroad show that suitably configured cooperation of public and private sector and a set of supporting tools significantly accelerate introducing innovations in practice. The aim of the cooperation and support should be innovative programs with high added value and with content focus emanating from the needs of industry, economic and business practice in areas where there is an identified research, development and technological potential.

The need for innovations in the business sector is unambiguous and innovations are the tools for their survival, improvement and thereby for gaining a competitive advantage over other businesses not only in domestic but also in global markets. Given the need to improve the access to funding sources it will be required to realize a structural change of research and innovation funding.

BIBLIOGRAPHY:

- Baumol J., W., *The Free-Market Innovation Machine*, Princeton University Press, 2002.
- Belanová K., *Alternatívne zdroje financovania a ich využívanie v podmienkach SR*, „Biatec“, Vol 21, No 3/2013, p 12-16.
- ECORYS: EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12, Rotterdam, September 2012, p. 35 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf
- Chapčáková A., Hečková J., Huttmanová E., *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*, University of Prešov, Prešov 2010.
- Innovation in science, technology and industry*, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, Oslo manual 2005.
- Inovačná kapacita malých a stredných podnikov. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. Innovation capacity of SMEs*, National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, www.nadsme.sk/files/Inovačná_kapacita_MSP_
- Jáč I., Rydvalová P., Žižka M., *Inovace v malém a středním podnikání*, Computer Press, Brno 2005.
- Kiseľáková D., *Vplyv ekonomickej integrácie Slovenska do EÚ na finančnú situáciu, financovanie a rozvoj malých a stredných podnikov*, Prešovská univerzita, Prešov 2008.
- Kropková Z., *Komparácia inovačnej výkonnosti vybraných krajín EÚ*, „Forum statisticum Slovaca“, Vol 6, No 2/2010, p.118-124.
- Luby Š., Chodák I., *Inovácie a technologický transfer v SR, osobitne v SAV*, www.ce-cesta.eu/uploads/media/Inovacna_studia.pdf.
- Pitra Z., *Management inovačných aktivít*, Profesional Publishing, Praha 2006.
- Prístup malých a stredných podnikov, k finančným zdrojom*, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, Bratislava, 2012. www.nadsme.sk/files/Prístup_MSP_k_finaciám-2012
- Tučeková Z., Geis R., *Inovačný potenciál slovenských MSP*, Nástroje, aktéri, príklady, Bratislava, EuroPolicy.o.z. 2013. www.economy.gov.sk/strategia-vyskumu-a-inovaci-pre-inteligentnu-specializáciu-sr.
- Vaľovská Z., Sedláková S., *Existence of Clusters and Economic Prosperity at Regional Level*, „Przedsiębiorstwo&Finanse“ No 3/2013, p. 227-329.
- 2013 SMEs' Access to Finance survey. Analytical Report*, European Commission. http://www.ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2013-safe-analytical-report_en.pdf

Summary

An important place belongs to SMEs in the process of increasing the efficiency of the economy through the introduction of innovations. Although the majority of SMEs in Slovakia does not consider innovation as a source of competitive ability, the state must create conditions for their formation. Because the most important barrier to the introduction of innovations is the lack of funding sources, it is necessary to create all conditions for improving access to finance. Currently used tools to improve access to funding sources in Slovakia do not bring the required effects. Therefore, it is necessary to make the change so that the state will support these activities permanently. Support should be focused to the wider use of tax incentives and to the promoting of the use of venture capital.

INNOVATIVENESS IN TOURISM AND ITS IMPORTANCE IN TERMS OF GLOBALISATION

Introduction

The greatest economic effect of the globalisation process is the progressive forming of global economy¹. It is a result of international economic integration which consolidates country economies and national markets.

The last century was a period of the service sector development. Economic significance of this sector constantly grows in the 21st century.

The time of globalisation has provided changes in the functioning of the world service economy and prompt development of separate service subsectors. The liberalization of service markets and related to the process – privatization, demonopolisation and deregulation – have changed the economic structure of many countries in the world.

Tourist services are among three service groups which are shown in international statistics. Globalisation of the world service sector and liberalization of international trade in services are the processes which significantly affect international tourism, consumers' (global tourists') needs and the activity of tourist market subjects. They are the background of changes in the world tourism industry.

One of the factors which determine globalisation of a sector is market innovativeness. It embraces changes in business activity and its economic effects.

1. Changes in service economy in terms of globalisation

In international statistics, division of services embraces mainly the following groups: transportation services, travel and other (insurance services, computer and information services, personal, cultural and recreational services, royalties

* *Academy of Tourism and Hotel Management, Gdańsk.*

¹ A. Zorska, *The Globalization Way. Challenges in Multinational Companies and World Economy*, Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2002, p. 13.

and licence fees, financial services, construction, business services, communications services).

In the end of the 20th century, a dynamic growth of service sectors share in GNP took place, while agriculture share has significantly decreased. In developed countries, services share in GNP increased from 60 % to above 70 %². In that period, services related with health protection, motorization, telecommunications and tourism were characterized by the highest growth³.

In the 1st decade of the 21st century, the changes of GNP structure in selected economies were as follows⁴: agriculture - from 0.4 % to 8.8 % (average 2.6 %), industry (in this building) – from 13.6 % to 44.2 % (average 28.1 %); services – from 53.8 % to 86.0 % (average – 62%). High service share in GNP (above 70%) characterized the following countries: US (nearly 80 %), Japan, in the EU: Luxemburg – above 80 %, Denmark, France, Greece, Italy, Portugal, Sweden and the UK⁵.

From 1950 to the end of the 1st decade of the 21st century, international trade in services embraced complementary services with reference to international goods trade and other ones related to the flow of production factors. Significance of information, telecommunications and financial services significantly grew. There was a strong tendency to move FDI to service sector. In that period, a significant growth of international trade in services share in total trade may be observed⁶. Developed countries maintained their dominant position, but developing countries' role in international trade in services grew as well (above ¼ service exports).

Development of service economy is the significant tendency in contemporary economy. Internal changes in this sector are related to a GNP growth⁷. Financial services, insurance and business services are the fastest developing subsectors.

Growth of international competitiveness in world service sector was possible in the last decade of the 20th century because of the liberalization process of specific service markets and privatization of inefficient state enterprises, demonopolization and deregulation.

² *International Trade in Services*, (in:) *Contemporary World Economy*, ed. A.B. Kisiel-Łowczyc, The University of Gdansk Publisher, Gdansk 2003, p. 102.

³ J. Skodlarski, R. Matera, *World Economy, Genesis and Development*, PWN, Warsaw 2004, p. 212.

⁴ B.J. Dąbrowska, *International Tourism in Global Economy*, PWE, Warszawa 2011, p. 38.

⁵ *International...*, op. cit., p. 102; B.J. Dąbrowska, *International...*, op. cit., p. 49.

⁶ J. Skodlarski, R. Matera, *World Economy...*, op. cit., p. 298, 299; G. Hufbauer, T. Warren, *The Globalization of Services. What Has Happened? What Are the Implications?*, October 1999, Peterson Institute for International Economics, <http://www.iie.com/>, *Handbook of Statistics 2008*, United Nations UNCTAD, <http://stats.unctad.org/Handbook/TableViewer/tableView.aspx>.

⁷ G. Węgrzyn, *Service Sectors Role in Contemporary Economic Expansion*, Wrocław University of Economics, Wrocław 2011, <http://www.instytut.info/Vkonf/site/39.pdf>.

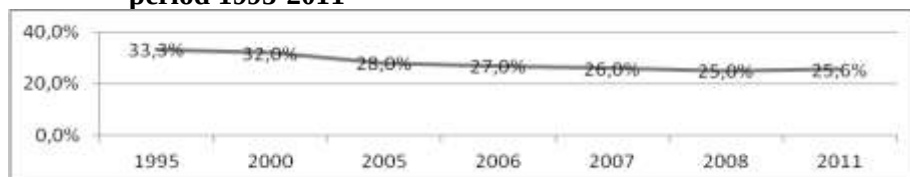
The important factor of globalization in service sector was the reduction of transport costs as well. However, the main motive force of the process was the significant reduction of barriers in trade in services and investment in spite of remaining political barriers at a relatively high level. Successfully completed multilateral negotiation rounds concerning trade in services with regional settlements in frame of the EU or NAFTA and an agreement between Australia and New Zealand regarding the economic opening were the main forces of international liberalisation ⁸.

2. Tourism industry - the part of world service economy

World tourism industry signifies a collection of economic subjects/organisations/institutions which are engaged directly or indirectly in economic activity in tourism, function at a country and international level and are related by network of international economic relations. Tourism industry is the part of the service economy. International tourism is a component of international trade in services.

Share of travel exports receipts in value of total exports (goods and services) in the first years of globalization increased above twofold (from 3.4% in 1950 to 8% in 1995). Travel exports share in total services exports then increased to 1/3⁹. Graph 1 illustrates the share of travel exports in total services exports.

Graph 1. **Share of travel exports in total services exports in selected years, period 1995-2011**



Source: author's performance based on: G. Hufbauer, T. Warren, *The Globalization of Services. What Has Happened? What Are the Implications?*, October 1999, Peterson Institute for International Economics, <http://www.iie.com/>, International Trade Statistics 2012, p. 139, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm, Table III.2, *International Trade Statistics 2009*, World Trade Organization, WTO 2009, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm, p. 121.

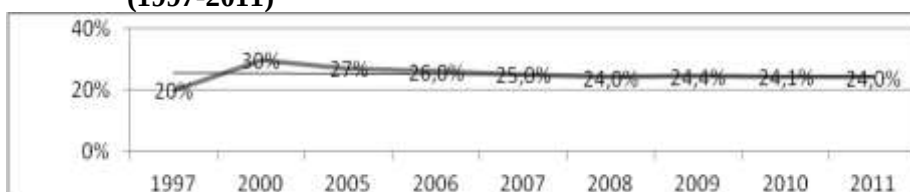
In 1995-2000, travel exports amounted to nearly 1/3 of total services exports and placed at the second position (first one – other commercial services). In 2000, travel exports already amounted to 32% of total services exports.

⁸ G. Hufbauer, T. Warren, *The Globalization...*, op. cit., <http://www.iie.com/>.

⁹ J. Skodlarski, R. Matera, *World Economy...*, op. cit., p. 298, 299.

In 2005-2008, the share of travel exports in world service exports constantly decreased to nearly 28% (2005), 27% (2006), 26% (2007) and 25% (2008) – in 2008 the share amounted to only 1/4 of total services exports but travel maintained the second position (first place – other commercial services as well). In 2011, the share of travel exports in total services exports amounted to 25.6% and placed likewise at the second position (other – 53.8%, transportation services – 20.6%)¹⁰. Graph 2 presents the share of travel imports in total services imports in selected years (1997-2011).

Graph 2. Share of travel imports in total services imports in selected years (1997-2011)



Source: author's performance based on: G. Hufbauer, T. Warren, *The Globalization of Services. What Has Happened? What Are the Implications?*, October 1999, Peterson Institute for International Economics, <http://www.iie.com>, Table III.1, *International Trade Statistics 2009...*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm, s. 121, *International Trade Statistics 2012*, p.153, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm.

World travel imports in 1997 placed at the third position in total service imports (nearly 20%)¹¹, however, in 2000 they already amounted to nearly 30% (29.6%) and placed at the second place (first place – other commercial services). In 2005 – 2008, travel share in total service imports decreased to¹²: about 27% in 2005, 26% in 2006, 25% in 2007 and 24% in 2008. Because of this, world travel imports in 2005 – 2008 again (like in 1997) were located at the third position in total service imports (first position - other commercial services, second - transportation services)¹³. In 2009 - 2011 (respectively 24.4%, 24.1% and 24.0%) – they placed at the third position.

Travel exports play more important role in total trade in services than travel imports. This evidences its share in trade in services and dynamics of growth.

¹⁰ *International Trade Statistics 2012*, World Trade Organization 2012, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf, p. 34,128, 139,138,139, 153.

¹¹ G. Hufbauer, T. Warren, *The Globalization...*, op.cit., 99, <http://www.iie.com/>.

¹² *International Trade Statistics 2009*, World Trade Organization, WTO 2009, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm, p. 121, 128.

¹³ *Ibidem*, p. 121, 128.

3. The essence of innovativeness in tourism

Innovation has so far been defined as: introduction of new products, processes and new means of action for wide usage¹⁴; idea, product or element of technology - preparing and offering these to consumers who consider them as new or innovative¹⁵; idea, practice or object perceived as new by a person or another subject accepting this. E. M. Rogers thinks that it is significant for human behaviour to treat an idea as new¹⁶.

Narrow expression of innovation is presented by Ch. Freeman's definition, which defines it as first commercial introduction (usage) of a new product, process, system or appliance¹⁷ or in the following expression of E. Mansfield: „Innovation is the first usage of invention”¹⁸.

New or problem solving ideas used in a process, such as reorganisation, cutting costs, implementing new budgetary systems, improving communication or assembling products in teams are all examples of innovations¹⁹, defined as the generation, acceptance and implementation of new ideas, processes, products or services involving the capacity to change and adapt²⁰. The diffusion of innovation and knowledge transfer are often conceptualised in terms of two distinguishable approaches - geographical (mostly national and regional) and sectoral²¹.

Tourist enterprises' innovations are various categories of tourism innovations²²: 1. product or service innovations regarding changes that are observed by the customer as new; 2. process innovations: new or significantly improved methods from production or delivery which aim to escalating efficiency, productivity and flow; 3. managerial or organizational innovations: new or significantly improved ways of organizing internal collaboration related a firm's business practices, workplace organization or external relations; 4. marketing innovations: new or significantly improved marketing methods including co-production of brands; 5. institutional innovations: new or embracing collaborative/organizational structure and legal framework which redirects or enhances the business in fields of tourism.

¹⁴ I. A. Allen, *Scientific Innovation and Industrial Prosperity*, Longman, London 1966, p. 7.

¹⁵ Ph. Kotler, *Marketing, European Handbook*, PWE, Warszawa 2002, p. 662.

¹⁶ E. M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 2003, p.12.

¹⁷ Ch. Freeman, *The Economics of Industrial Innovation*, Pinter, London 1982, p. 7, 95.

¹⁸ E. Mansfield, *Industrial Research and Technological Innovation*, Norton, New York, 1968, p. 83.

¹⁹ A. M. Hjalager, *Progress in tourism management – A review of innovation research in tourism*, „Tourism Management”, 31/2010, p. 1–12.

²⁰ R. M. Kanter, *The Change Masters*, Unwin, London, UK 1983.

²¹ J. Sundbo, F. Orfila-Sintes, F. Sørensen, *The innovative behaviour of tourism firms - Comparative studies of Denmark and Spain*, „ScienceDirect, Research Policy” 36/2007, p. 103, 104.

²² X. Mei, C. Arcodia, L. Ruhanen, Case study. *Towards tourism innovation: A critical review of public policies at the national level*, „Tourism Management Perspectives” 4/2012, p. 92, 93.

Examples of innovation in tourism include special interest products such as nature based tourism and professional tours as well as educational experiences which were considered innovative a decade ago²³. Vanhove²⁴ states that products including various types of sports tourism, cultural tourism, eco-tourism, new types of accommodation as well as inventions and improvements within transportation were innovative ideas²⁵.

The originality of introduced innovation is very important for tourist enterprises, as it decides on its competitiveness. The more innovative tourist product causes a high strategic risk but also higher advantages in case of an acceptance of this innovation by a consumer²⁶. Choffray and Dorey's analysis of the originality degree of a product, noticed a small percentage of actually new solutions (about 10%). The majority of innovations are only modifications of existing or extending product lines²⁷.

Potential areas of innovativeness in tourism are as follows: products, organization and management, finance, marketing, human resources, ecology and relations to the environment. Correlations among innovations are in separate areas (convergence of changes).

Among tourism firms: hotels, restaurants and transport have been seen to be the most innovative. Tourism firms' innovation behaviour is related to size: the larger the firm, the more innovative it is. However, this is also related to the type of firm. Tourism corporations are the most innovative followed by tourism enterprises and tourism shops that are the least innovative firms. Apart from size and organisational form, other differences among the categories have been detected of which professionalism can explain a large part of the variation in innovativeness²⁸.

Larger size or entrepreneurship, professionalism of varying types, networks and favourable innovation systems are all interdependent and interrelated determinants of the innovativeness of tourism firms. Innovation effort is increased and becomes more successful if a more institutionalised innovation system is developed²⁹.

²³ A. M. Hjalager, *Innovation patterns in sustainable tourism: An analytical typology*, „Tourism Management”, 18(1)/1997, p. 35–41.

²⁴ N. Vanhove, *Engine of growth in tourism*, (in:) *Innovation in tourism - Creating the customer value*, eds. P. Keller & T. Bieger, Vol. 47, AIEST, St-Gallen 2005, pp. 335–348.

²⁵ S. Gössling, C. M. Hall, D. B. Weaver, *Sustainable tourism futures*, (in:) *Sustainable tourism futures: Perspectives on systems, restructuring and innovations*, eds. S. Gössling, C. M. Hall, D. B. Weaver, Routledge Hall, New York 2009, p. 1–15.

²⁶ R. G. Cooper, *Winning at New Products*, Addison Wesley Publishing Co, Reading Mass 1993, p. 76.

²⁷ F. Choffray, J. M. Dorey, *Developpement et gestion des produits nouveaux*, McGraw-Hill, Paris 1983, p. 9.

²⁸ J. Sundbo, F. Orfila-Sintes, F. Sørensen, *The innovative behaviour...*, op.cit., p. 103, 104.

²⁹ Ibidem, p. 103, 104.

4. The market role of innovativeness in tourism

International economic relations in tourism progress towards the entire globalization of the tourism sector. Innovativeness is the phenomenon which makes the process faster.

Innovation management stimulates the activity of an enterprise and shapes good conditions for the introduction of innovation by enterprising people. The innovation management procedure requires fulfilment of the following conditions³⁰: 1. Communication system in enterprises should enable understanding of necessary changes and the aim of innovations. 2. Enterprise policy should develop creativity, good atmosphere for new ideas and readiness for implementing innovation. 3. Competition and advantageous market conditions are necessary for enabling creativity and readiness of entrepreneurs to use new know-how.

Innovativeness of products and processes decides on the attractiveness of tourist offer and increase the competitive ability in different markets: local, regional or global. It results from the following terms³¹: accessibility of the Internet which gives a chance for rapid changes of needs and consumer preferences; market changes quickly make tourist product's life cycle shorter and new products are needed; free markets and growing competition on European and global scale causes diversification of target markets.

Innovativeness of a tourist services provider results from perceiving possibilities in gaining new markets (effective tourist services distribution) and maintaining prevailing consumers (loyalty programmes).

Implementing innovations causes improvement of market position and may lead to the formation of stable competitive predominance.

In case of tourist services it is very important to eliminate the concern of a potential consumer for the risk related to buying a new service (in tourism the risk is big because tourists are able to check the quality only during consumption). Service provider should form new services in relation to a minimal risk of dissatisfaction of a tourist. High quality of new services and information of tourist innovations causes a decrease of such risk.

Technological change in tourism is determined by the specificity of the tourist sector related to specific features of tourist services. Since 1985, a wide assortment of electronic communication tools became accessible. Information technologies revolutionized tourism industry. The Internet gave rise to new possibilities for promotion and distribution of tourist services. Transparency

³⁰ *Methods of Marketing Management*, red. R. Krupski, Wrocław University of Economics, Wrocław 2002, p. 198.

³¹ F. Krawiec, *Management of Innovative Goods and Service Product*, Difin, Warszawa 2000, p. 22.

of tourist market materialised³². New tourist service providers gained other markets. The greatest impact of the Internet relies on the reconfiguration of existing economic activities thanks to the limitation of high communication costs and information collecting or transactions.

Table 1.

Technological appliances as competition tools

Level of competition	Challenges for tourism industry	Technological solutions
Competition of similar products and service providers	1. Internal competition in tourist subsectors. 2. Cooperation competitive subjects in tourist subsectors.	Extranet makes communication with consumer and between enterprises possible and easier.
Competition of similar tourist destinations	Necessity of cooperation of similar tourist destinations aimed at forming common mark and development of collective difference.	Presentation on the Internet similar destinations makes their image more visible in a country and in the world and causes effective promotion.
Competition of unlike tourist destinations	Unique tourist destinations and products give advantages thanks to original value related with anthropogenic resources of this area. Tourist products in the areas are regarded as unique and they are not easy replaced.	Internet enables underlining the unique character. Extranet makes partners possibility for development through experience exchange.
Competition in ways of distribution	Necessity of growing own profit margin.	Information technology enable direct distribution, gaining new buyers and strengthen market position. Interoperability of electronic communication tools may decrease distribution costs and high profit margin.
Competition of alternative recreational activities in free time or buying other products than tourist ones	Development of rural tourism, recreational activities, theme parks in tourists abode may effective decrease travel need. Shopping (purchase of new house or a car) may additionally cause cancellation of journey.	Many internet applications are now alternative forms of recreation or rest, for instance computer games which make that people stay at home and prefer virtual travels. Presentation on the Internet may be used for promotion of alternative recreational activities in tourist destinations.

Source: D. Buhalis, *The Impact of Information Technology on Tourism Competition*, (in:) *Corporate Rivalry and Market Power*, Competition Issues in the Tourism Industry, ed. A. Papatheodorou, I.B. TAURIS, London, New York 2006, p. 146, 147.

³² D. Buhalis, *The Impact of Information Technology on Tourism Competition*, (in:) *Corporate Rivalry and Market Power*, Competition Issues in the Tourism Industry, ed. A. Papatheodorou, I.B. TAURIS, London, New York 2006, p. 143, 146, 147, 149, 150.

Table 1 illustrates levels of competition in tourism and technological solutions (competition actions thanks to using information technologies).

Tourist subjects compete in difficult terms of global competition and concentration of production, therefore should take into account existing levels of competition in tourism industry and correctly appreciate the market power of competitive subjects.

Vertical and horizontal coopeition is important for survival and higher profitability. It may improve collective competitiveness in tourism.

Results from using information technologies in tourism are as follows³³: improvement of economic action, structure and strategy of organizations, reduction of communications costs and other operational costs, growth of sufficiency, effective management, better adjustment of prices to the changes in demand, growth of sufficiency of reservation systems, *ability for international expansion thanks to strategic tools which improve international management, possibility of effective interactive cooperation with consumer and personalisation of tourist product, bigger ability for direct distribution of tourist product*, possibility of mutual communication of consumers and exchange of own opinions regarding tourist products.

Above mentioned effects modify forces and conditions of competition. The Internet makes global distribution of tourist infrastructure possible and ensures low costs of multimedia information, promotion and distribution. The global challenge for a contemporary enterprise is conducting e-business and using newest information systems.

Conclusions

Services are the most dynamically economic activity. In the globalization time, the importance of service sector significantly increased.

At beginning of the second decade of 21-th century, the share of travel exports in total services exports located at the second position. The share of travel imports in total services imports placed then at the third position. According to the forecast of WTTC, in 2018 the relation of travel exports receipts to the value of total exports (goods and services) should grow to 10.3%.

Innovativeness of a tourist services provider results from perceiving possibilities in gaining new markets (effective tourist services distribution) and maintaining prevailing consumers (loyalty programmes).

Innovativeness in tourism embraces the following sorts of innovations: product and service, process, managerial or organizational, marketing, institutional.

³³ D. Buhalis, *The Impact of Information...*, op. cit., p. 149, 150.

Potential areas of innovativeness in tourism are as follows: products, organization and management, finance, marketing, human resources, ecology and relations to the environment. Correlations among innovations are in separate areas (convergence of changes). Among tourism firms: hotels, restaurants and transport have been seen to be the most innovative.

Tourism firms' innovation behaviour is related to size and type of firm. Larger size or entrepreneurship, professionalism of varying types, networks and favourable innovation systems are all interdependent and interrelated determinants of the innovativeness of tourism firms. Innovation effort is increased and becomes more successful if a more institutionalised innovation system is developed.

Innovativeness decides on the attractiveness of tourist offer and increase the competitive ability in different markets: local, regional or global. Implementing innovations causes improvement of market position and may lead to the formation of stable competitive predominance. Usage of information technologies in tourism modifies forces and conditions of global competition.

BIBLIOGRAPHY:

Books:

- Allen I. A., *Scientific Innovation and Industrial Prosperity*, Longman, London 1966.
 Choffray F., Dorey J. M., *Developpement et gestion des products nouveaux*, McGraw-Hill, Paris 1983.
 Cooper R. G., *Winning at New Products*, Addison Wesley Publishing Co, Reading Mass 1993.
 Dąbrowska B.J., *International Tourism in Global Economy*, PWE, Warszawa 2011.
 Freeman Ch., *The Economics of Industrial Innovation*, Pinter, London 1982.
 Kotler Ph., *Marketing, European Handbook*, PWE, Warszawa 2002.
 Krawiec F., *Management of Innovative Goods and Service Product*, Difin, Warszawa 2000.
 Mansfield E., *Industrial Research and Technological Innovation*, Norton, New York 1968.
Methods of Marketing Management, red. R. Krupski, Wrocław University of Economics, Wrocław 2002.
 Rogers E. M., *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 2003.
 Skodlarski J., Matera R., *World Economy, Genesis and Development*, PWN, Warsaw 2004.
 Zorska A., *The Globalization Way. Challenges in Multinational Companies and World Economy*, Polish Scientific Publishers PWN, Warsaw 2002.

Chapters in books:

- Buhalis D., *The Impact of Information Technology on Tourism Competition*, (in:) *Corporate Rivalry and Market Power*, Competition Issues in the Tourism Industry, ed. A. Papatheodorou, I.B. TAURIS, London, New York 2006.
International Trade in Services, (in:) *Contemporary World Economy*, ed. A.B. Kisiel-Łowczyc, The University of Gdansk Publisher, Gdansk 2003.

Web sites:

- Hill T.P., *On Goods and Services*, "The Review of Income and Wealth", 1977, No. 23, p. 10, www.roiw.org/1977/315.pdf.
International Trade Statistics 2009, World Trade Organization, WTO 2009, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htmIf,

International Trade Statistics 2012, World Trade Organization 2012,
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf,
Węgrzyn G., *Service Sectors Role in Contemporary Economic Expansion*, Wrocław University of
Economics, 2011, <http://www.instytut.info/Vkonf/site/39.pdf>,

Summary

The strength of tourism industry is its creative character and innovation ability. However, innovativeness in tourism is difficult because of the essence of tourist services.

The main goal of this paper is to show the essence and importance of innovativeness in tourism.

This paper shows changes in service economy and development of tourist services in the globalisation time. The characteristics of tourism development embrace share of travel exports and imports in total services exports and imports.

FUZJE I PRZEJĘCIA JAKO SPOSÓB EKSPANSJI FIRM POLSKICH NA RYNKI ZAGRANICZNE

Wprowadzenie

Ekspansja firm na rynkach zagranicznych w warunkach integracji europejskiej oraz globalizacji gospodarki światowej świadczy o zdolności do konkutowania w środowisku międzynarodowym. Teza: Osiągnięty poziom rozwoju polskiej gospodarki¹ stwarza warunki do wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w tym w formie fuzji i przejęć. Ich sukces zależy głównie od trafnego określenia motywów przeprowadzenia transakcji, wyboru partnerów, przeprowadzenia negocjacji oraz integracji po przejęciu. Celem opracowania jest analiza fuzji i przejęć dokonanych przez polskie firmy za granicą (ang. cross-border Mergers & Acquisitions, M&A) w szczególności rozpoznanie dynamiki i kierunków zachodzących procesów oraz motywów i efektów tych decyzji.

1. Formy ekspansji zagranicznej firm

Ekspansja firm krajowych na rynkach zagranicznych może przybierać różne formy. Do najważniejszych zaliczamy:

- eksport bezpośredni produktów i usług,
- inwestycje bezpośrednie typu „greenfield”,
- fuzje i przejęcia „brownfield”,
- tworzenie spółek typu joint ventures,
- otwieranie oddziałów i filii zagranicznych,
- sprzedaż licencji,
- inne.

* Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

¹ Polskę można sklasyfikować pomiędzy trzecią i czwartą fazą w ujęciu J. H. Dunninga mierzoną wskaźnikiem NOI per capita (Net Outward Investment); E. Radomska, *Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ) polskich firm*, Biuletyn POU, nr 5(39)/2010, www.wsz-pou.edu.pl.

Fuzje i przejęcia zalicza się do inwestycji „brązowego pola”.² Polegają one na uzyskaniu wpływu na kierowanie lub uzyskaniu całkowitej własności przedsiębiorstwa. Fuzja oznacza połączenie co najmniej dwóch przedsiębiorstw, które służyć ma ustanowieniu nowego podmiotu – przedsiębiorstwa. Natomiast przejęcie polega na włączeniu jednego przedsiębiorstwa w struktury kapitałowe i organizacyjne innego przedsiębiorstwa³.

Międzynarodowe fuzje i przejęcia należą także do bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ ang. FDI Foreign Direct Investments), których cechą jest długookresowe zaangażowanie kapitału w gospodarce innej niż ta, z której pochodzi inwestor.⁴

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich firm w latach 2002-2011⁵ osiągnęły wartość około 35 mld euro, udział fuzji i przejęć w całości BIZ firm polskich wynosi około 21%⁶). Głównymi kierunkami międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw w formie BIZ były przede wszystkim kraje europejskie, gdzie polscy inwestorzy bezpośredni ulokowali ponad 90% inwestycji. Udział „starych” krajów UE wynosi 48,3%, nowych krajów UE-12 stanowi 15,0%, krajów EFTA 28,6%, inne kraje europejskie 8,1%⁷. Taka struktura geograficzna potwierdza początkowe stadium w podejmowaniu aktywności inwestycyjnej za granicą przez polskich inwestorów.

Zagraniczne fuzje i przejęcia poprzedzone są zwykle nabywaniem doświadczeń na rynku krajowym. Do najważniejszych czynników wpływających na dynamikę procesów fuzji i przejęć w gospodarce Polski po roku 1990 należy zaliczyć: prywatyzację firm państwowych i procesy konsolidacji poszczególnych sektorów. Procesy konsolidacji są rezultatem strategii rozwoju wiodących firm w poszczególnych sektorach, które dążą do zwiększenia udziału w rynku, uzyskania korzyści skali, restrukturyzacji produkcji, powiększania potencjału przedsiębiorstwa, poprawy relacji przetargowych. Widoczne jest to zwłaszcza po roku 2000.⁸ Przejęcia i połączenia na rynku wewnętrznym doprowadziły do wzrostu potencjału firm oraz zebrania niezbędnych doświadczeń w przeprowadzaniu transakcji.

² K. Drelich, *Fuzje i przejęcia w latach 2007-2009. Polska na tle tendencji globalnych*, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw Marcin Nytko, Kraków 2011, s. 9.

³ *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2003, s. 99, (http://www.unctad.org/en/docs/wir2000_en.pdf).

⁴ OECD i UNCTAD traktują nabycie 10% aktywów podmiotu gospodarczego jako BIZ ponieważ przy rozdrobnieniu akcjonariuszy/udziałowców pozwala to na przejęcie kierownictwa firmy.

⁵ Informacje o ilości i wartości zagranicznych fuzji i przejęć pochodzą z badań i analiz i są opóźnione ok. 2 lata.

⁶ W. Karaszewski, *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich*, UMK Toruń 2012, s. 6; *Raport Polski Czempion, doświadczenia polskich firm inwestujących za granicą*, PwC 2012, s. 4.

⁷ W. Karaszewski, *Aktywność inwestycyjna...*, op. cit., s. 5.

⁸ Cz. Zajac, *Wpływ przejęć i fuzji na procesy restrukturyzacji przedsiębiorstw*, (w:) *Strategie przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym*, SGH, Warszawa 2008, s. 257.

Dzięki temu powstały niezbędne warunki do stopniowego wdrażania strategii ekspansji zagranicznej.

Tabela 1.

**Liczba fuzji i przejęć dokonanych przez firmy polskie za granicą
w latach 2003-2011**

Rok	Liczba	Rok	Liczba
2003	4	2008	28
2004	7	2009	3
2005	15	2010	21
2006	8	2011	15
2007	30		

Źródło: UNCTAD, Web Table 12 Number of cross-border M&A by economy of purchaser.

Wzrost liczby zagranicznych fuzji i przejęć zbiega się w czasie z przystąpieniem Polski do UE. Według danych UNCTAD w 2010 roku, na tle nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej polscy inwestorzy zagraniczni wykazywali się bardzo wysoką aktywnością stając się największym inwestorem bezpośrednim spośród państw Europy Środkowej.⁹ Zniesiono wówczas szereg barier utrudniających inwestycje kapitałowe a obszar krajów środkowo- i wschodnioeuropejskich został objęty jednolitymi regułami wspólnego rynku. Liczbę zagranicznych fuzji i przejęć firm polskich przedstawia tabela nr 1.

2. Motywy zagranicznych fuzji i przejęć

Rozpatrując problem powodów skłaniających firmy do podjęcia zagranicznych fuzji i przejęć należy uwzględnić dwa zagadnienia. Po pierwsze jest to sprawa wyboru inwestowania za granicą jako alternatywy inwestycji krajowej, po drugie wyboru inwestycji w formie fuzji i przejęć jako kierunku alternatywnego do budowy zakładu od podstaw.

Znaczenie badania motywów wynika z faktu, że ok. 50%¹⁰ transakcji fuzji i przejęć nie przynosi oczekiwanych pierwotnie rezultatów. Do głównych przyczyn tych niepowodzeń zalicza się m.in. błędne określenie motywów przejęć i nieskuteczną ich realizację¹¹. Uwagi te odnoszą się do przejęć wewnętrznych. Przejęcia zagraniczne cechują się relatywnie wyższym odsetkiem udanych transakcji (stanowi to 57% ogółu transakcji)¹², ponieważ w większości przypadków dotyczą podstawowej działalności firmy, a organizacje międzynarodowe mają większe doświadczenie w dokonywaniu tych transakcji. Przedsię-

⁹ *Wsparcie polskich firm za granicą*, PAliIZ, 20.07.2014; www.paiz.gov.pl/wsparcie_polskich_firm#

¹⁰ Z. Pierścionek, *Fuzje i przejęcia w procesie globalizacji przedsiębiorstw*, IFGN, Warszawa 2001, s. 15.

¹¹ M. Zientara, *Motywy i sposoby przejmowania spółek*, „PCKurier” 25/1998.

¹² G. Aniszewska, *Strategie integracji firm w fuzjach i przejęciach*, SGH, Warszawa 2004, s. 82.

biorstwo powinno mieć jasno zdefiniowane motywy, które powinny sterować przebiegiem procesu fuzji lub przejęcia od początku do końca. Ważne jest, czy motywem przejęcia przedsiębiorstwa jest wzrost i rozwój firmy, poprawa pozycji konkurencyjnej, wejście na nowe rynki czy uzyskanie doraźnych korzyści finansowych albo pasywna lokata kapitału w celu uzyskania dywidend od przejętej spółki bez przejmowania funkcji zarządzania firmą. Zasadnicze różnice między tymi motywami wpływają na aspekty strategiczne, analityczne, negocjacyjne, mające zasadnicze znaczenie dla zwieńczenia sukcesem procesu przejęcia przedsiębiorstwa.¹³

Czynniki decydujące o bezpośrednim zaangażowaniu inwestycyjnym za granicą mają dwojaki charakter, są to¹⁴:

- 1) *czynniki wypychające*, związane z uwarunkowaniami prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach wewnętrznych inwestora,
- 2) *czynniki ciągnące*, związane z kształtowaniem się sytuacji na rynkach krajów przeznaczenia inwestycji.

Inny podział motywów wyróżnia *defensywny lub ofensywny*¹⁵ charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ofensywne inwestycje są podejmowane z zamiarem zdobycia nowych rynków zbytu, natomiast defensywne mają na celu ochronę już uzyskanych pozycji rynkowych.

Biorąc pod uwagę kryterium, jakim jest poszukiwanie odpowiednich zasobów służących utrzymaniu lub poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa J. Dunning wyróżnił cztery główne rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych:

- 1) *resource seeking*, poszukujące dostępu do zasobów naturalnych i infrastruktury,
- 2) *market seeking*, poszukujące dostępu do nowych rynków zbytu, wykwalifikowanej siły roboczej poddostawców i podwykonawców,
- 3) *efficiency seeking*, poszukujące wzrostu efektywności, redukcji kosztów, zachęt dla inwestorów, elastyczności i jakości pracy i siły roboczej,
- 4) *strategic asset seeking*, poszukujące dostępu do zasobów strategicznych, know-how, technologii wytwarzania czy dystrybucji.¹⁶

Zbliżoną do powyższego klasyfikację motywów fuzji i przejęć jako kierunku rozwoju przedsiębiorstwa przedstawił J. C. Hook, który wyróżnił motywy:

- zmniejszające ryzyko działań gospodarczych,

¹³ A. Helin, K. Zorde, A. Bernziuk, R. Kowalski, *Fuzje i przejęcia spółek kapitałowych – zagadnienia rachunkowe i podatkowe*, C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 13.

¹⁴ *Polskie inwestycje bezpośrednie 2010*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2012.

¹⁵ W. Karaszewski, *BIZ, Polska na tle świata*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 64.

¹⁶ J. H. Dunning, *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor*, „Journal of International Business Studies”, First Quarter 1998, Vol. 29, No. 1, s. 53.

- zwiększające zasoby,
- optymalizujące zasoby.¹⁷

Klasyfikację motywów fuzji i przejęć zależną od tego czy przedsiębiorstwo jest *nabywcą* czy *sprzedawcą* przedstawił W. Frąckowiak.¹⁸ Autor wyodrębnił cztery grupy motywów *syntetycznych*, w ramach których wylicza bardziej szczegółową listę motywów *specyficznych*. Grupy motywów syntetycznych zawiera tabela nr 2.

Tabela 2.

Motywy syntetyczne kupującego i sprzedającego w procesach fuzji i przejęć

Motywy kupującego	Motywy sprzedającego
techniczne i operacyjne	finansowe
rynkowe i marketingowe	motywy strategiczne
finansowe	motywy administracyjne
menedżerskie	motywy menedżerskie

Zródło: opracowanie własne na podstawie W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s. 14.

Zwykle decyzje o przejęciu innego podmiotu gospodarczego determinuje kilka motywów. Rzadko zdarza się, aby tylko jeden z nich w sposób racjonalny uzasadniał przejęcie¹⁹. Są one ze sobą bardzo blisko powiązane i wzajemnie się warunkują. Jeżeli mówimy np. o korzyściach skali to współwystępują one z działaniami restrukturyzacyjnymi i zjawiskami synergii.

Większość firm liczy na osiągnięcie pozytywnych efektów we wszystkich planowanych obszarach. Rzeczywiste wyniki nie zawsze potwierdzają te oczekiwania. Efekty synergii powstają w wyniku realizacji szeregu przedsięwzięć wymagających przebudowy struktur organizacyjnych, zakresów działania poszczególnych jednostek i ich integracji. Restrukturyzacja wymaga odpowiedniego przygotowania i konsekwentnego przeprowadzenia. Są to zadania trudne, złożone i napotykające na silne opory ze strony czynnika ludzkiego. Skuteczne przeprowadzenie zmian organizacyjnych nie jest tylko kwestią przekształceń samej struktury ale całościowego ujęcia relacji pomiędzy: strukturą, strategią, systemami, stylami, umiejętnościami, pracownikami i podstawowymi celami (konceptja 7S).²⁰ Nie można z góry przesądzić, który z siedmiu czynników będzie motorem zmiany lub przesądzi o jej niepowodzeniu. Nadmierny optymizm, złe przygotowanie procesu przejęcia i brak integracji po przejęciu wpływa na niepowodzenie i brak efektów. Zaangażowanie ekspertów, doświad-

¹⁷ J. C. Hook, *Fuzje i przejęcia – jak skutecznie prowadzić transakcje*, Liber, Warszawa 2002, s. 28.

¹⁸ W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s. 22.

¹⁹ M. Zientara, *Motywy i sposoby przejmowania spółek*, „PCKureir” 1/1999.

²⁰ R. H. Waterman, T. J. Peters, J. R. Philips, *Structure is not Organization*, „Business Horizons”, June 1980, (za) J. Supernat, *Zarządzanie strategiczne, pojęcia i koncepcje*, Kolonia Limited, Wrocław 1998, s. 108.

czonych negocjatorów i menedżerów jest ważnym elementem powodzenia przedsięwzięcia.

Z badań Kitchinga²¹ nad przejęciami i połączeniami wypłynęły następujące wnioski:

- 1) nabycia zapoczątkowane przez sprzedającego częściej kończą się niepowodzeniem niż te, których początek zainicjował kupujący,
- 2) motywacja inwestorów do podtrzymywania wzrostu (rozwoju) firm w dobrej kondycji jest większa niż firm słabych,
- 3) nabycia związane z dywersyfikacją kończą się częściej niepowodzeniami,
- 4) ryzyko przy nabywaniu pionowym jest relatywnie większe niż przy nabywaniu poziomym,
- 5) koncentracja w ramach firmy prowadzi częściej do sukcesu,
- 6) sukces przejęcia zależy od dopasowania rozmiarów i struktur organizacyjnych firm.

Na podstawie praktycznych doświadczeń z przebiegu procesów fuzji i przejęć wynika, że najczęściej popełniane błędy to²²:

- przejęcia nie wynikają ze strategii rozwoju firmy, a są rezultatem okazji rynkowych lub ambicji kierownictwa, próby poszukiwania koncepcji rozwoju zaczynają się dopiero po dokonaniu transakcji,
- nadmierne zaufanie do liczb, nieuwzględnianie niewymiernych czynników określających stan i perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa,
- brak należytego przygotowania do procesu transakcyjnego, nieprzeprowadzenie kompleksowych analiz uwarunkowań i skutków przejęć, aspektów prawnych, możliwości i potrzeb w zakresie finansowania,
- brak zrozumienia intencji i zamiarów partnerów przystępujących do transakcji, które mogą być odmienne od „oczywistych” czy oficjalnie deklarowanych,
- brak alokowania odpowiednich zasobów, zaangażowania specjalistów i doradców posiadających praktyczne doświadczenie w ich przeprowadzaniu,
- brak zmotywowanego zespołu zaangażowanego w pomyślnym przeprowadzeniu transakcji, niemającego materialnych ani psychologicznych oporów przed doradzeniem ewentualnego odstąpienia od niej,
- nadmierny optymizm w ocenie korzyści synergii, które w praktyce wymagają czasu i stosownych działań, zapłacenie zbyt wygórowanej ceny,
- brak właściwych działań „po” podpisaniu umowy, przeprowadzenia sprawnej i efektywnej integracji nabytego podmiotu ze strukturami inwestora.

²¹ J. W. Hunt, *Changing pattern of acquisition behaviour in takeovers and the consequences for acquisition processes*, „Strategic Management Journal”, Vol. 11, 1990, s. 69-77.

²² M. Chromiński, *Kluczowe błędy popełniane w procesie transakcyjnym, Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej*, Raport KPMG, 2010.

Uzyskiwane efekty oraz przyczyny niepowodzeń i błędów wskazują na konieczność należytego przygotowania procesu, przeprowadzenia kompleksowych analiz, zaplanowania działań na każdym etapie przed i po transakcyjnym, zaangażowania kadry zarządzającej i pracowników, właściwej integracji podmiotów.

Lista specyficznych motywów fuzji i przejęć rozpatrywanych z punktu widzenia strategii rozwoju firmy jest bardzo długa. Jest ich prawie tyle samo co transakcji. Do motywów specyficznych można zaliczyć:²³

- wejście na nowe rynki, rozszerzenie rynków zbytu,
- zwiększenie udziału w rynku, poprawa pozycji konkurencyjnej,
- efekty skali i obniżka kosztów stałych jednostkowych,
- efekty synergii, rynkowej, operacyjnej, finansowej,
- wzrost wielkości, potencjału firmy,
- dywersyfikacja rynków, produktów, procesów,
- uzyskanie ponadprzeciętnych efektów z tytułu modernizacji, restrukturyzacji, wniesienia know-how,
- możliwości przejęcia lokalnych zasobów materialnych i niematerialnych, trudnych do szybkiego ukształtowania,
- czynnik czasu, możliwości relatywnie szybkiego zrealizowania projektu,
- obniżka kosztów z tytułu dostępu do tańszej pracy, energii, surowców, niższych podatków,
- uzyskanie dostępu do źródeł zaopatrzenia w tym surowców,
- stworzenie barier wejścia dla firm konkurencyjnych,
- przejęcie kanałów dystrybucji, bazy klientów,
- możliwości pokonania barier natury administracyjno-politycznej,
- przejęcie okazyjne firm zagrożonych bankructwem,
- motywy spekulacyjne np. przejęcie i sprzedaż wyodrębnionych aktywów,
- inne w tym motywy wrogie.

Lista motywów specyficznych jest bardzo długa i szczegółowe ich omówienie przekracza ramy niniejszego opracowania. Uwzględniono tylko najważniejsze motywy związane z realizacją strategii rozwoju firmy, pominięte zostały motywy przejęć wrogich. Na podstawie przeprowadzonego w roku 1997 przez firmę konsultingową KPMG badania, za najważniejsze powody przejęcia przedsiębiorstw wymieniano: zabezpieczenie lub zwiększenie udziału w istniejącym rynku (41% ankietowanych), wejście na nowe rynki (28%), chęć osiągnięcia ekonomii skali (11%). Inne motywy np. typu synergicznego były raczej traktowane marginesowo.²⁴

²³ Opracowanie własne na podstawie: M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia jako metody wzrostu przedsiębiorstw*, AE Poznań 1998, s. 80-106; Z. Pierścioneł, *Strategie konkurencji...*, op.cit., s. 414-428; W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia...*, op.cit., s. 22-38; P. J. Szczepankowski, *Fuzje i przejęcia*, PWN, Warszawa 2000, s. 110-133.

²⁴ A. Helin, K. Zorde, A. Bernaziuk, R. Kowalski, op. cit., s. 16.

Zwiększenie udziału w rynku powiązane jest najczęściej z: efektami skali, synergii i restrukturyzacji. Jest ono efektem przejście bezpośredniego lub potencjalnego konkurenta, oznacza poziomy kierunek rozwoju przedsiębiorstwa w wyniku, którego wzrasta potencjał przedsiębiorstwa i jego siła negocjacyjna. Zwiększanie udziału w rynku prowadzi do konsolidacji sektorów i zmniejszenia liczby konkurujących przedsiębiorstw oraz koncentracji produkcji i sprzedaży.

*Ekspansja rynkowa*²⁵ stwarza możliwość wzrostu sprzedaży w przypadku wystąpienia bariery popytu na rynkach dotychczasowych. Przejście przedsiębiorstwa prowadzącego działalność na nowym rynku dla firmy przejmującej może być szybszym i tańszym sposobem od rozbudowy zdolności produkcyjnych. Ekspansja rynkowa najczęściej polega na wyborze jednej z wielu możliwych strategii dywersyfikacji: *pionowej (wertikalnej)*, *poziomej (horyzontalnej)*, *konglomeratowej i koncentrycznej*.²⁶

Ryzyko przejść pionowych jest jak wynika z badań Kitchinga największe. Ponad połowa przejść tego typ kończy się niepowodzeniem.²⁷ Poszczególne fazy procesu produkcji, zaopatrzenia lub dystrybucji stanowią bowiem całkowicie różne rodzaje działalności, wymagające odmiennych umiejętności zarządczych oraz posiadania innych zasobów.

Ekonomia skali daje możliwość oszczędności kosztów stałych (amortyzacja przygotowanie produkcji, koszty marketingu, administracji, rozwoju nowych produktów). Uzyskanie znaczniejszych oszczędności z tytułu ekonomii skali wymaga najczęściej podejmowania działań zarządczych do przeprowadzenia daleko idącej restrukturyzacji i integracji dwóch różnych przedsiębiorstw. Jest to najczęściej proces trudny i złożony, dotyczący też tkanki społecznej.

*Efekty synergii*²⁸ to efekty zespołowości. Występują kiedy podejmowanie działań wzajemnie powiązanych daje lepsze rezultaty niż suma poszczególnych części, działań realizowanych oddzielnie. Integracja firm po przejściu umożliwia likwidację szeregu dublujących się komórek organizacyjnych jak: księgowość, marketing, B+R, kadry i płace, IT, kontroli jakości, obsługi prawnej, usług konsultingowych. Synergię klasyfikuje się ze względu na obszary występowania m.in. na: rynkową, strategiczną, operacyjną, finansową, techniczną.²⁹

²⁵ W nauce zarządzania strategicznego do strategii ekspansji rynkowej zalicza się strategie: penetracji rynku, rozwoju rynku i rozwoju produktu, Z. Pierścionek, *Strategi rozwoju rynku*, PWN, Warszawa 1996, s. 42.

²⁶ H. I. Ansoff, *Corporate Strategy*, McGraw-Hill Book Comp., New York 1965, s. 132.

²⁷ J. W. Hunt, *Changing pattern of acquisition behaviour in takeovers and the consequences for acquisition process*, „Strategic Management Journal”, Vol. 11, 1990, s. 69-77.

²⁸ Przegląd sposobów definiowania synergii w pracy B. Bembenek, K. Moszkowicz, *Rozwój przedsiębiorstw poprzez kooperację*, (w) *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych*, red. A. Herman, K. Poznańska, SGH, Warszawa 2008, s. 271.

²⁹ W. Fołtyn, *Analiza due diligence w integracji przedsiębiorstw*, Poltex, Warszawa 2005, s. 69.

Restrukturyzacja to zmiana w poszczególnych sferach funkcjonalnych działalności przedsiębiorstwa powiązana z: modernizacją i wprowadzeniem nowocześniejszych, bardziej wydajnych technologii, zmianą struktur organizacyjnych i metod zarządzania, przekształceniami struktury zatrudnienia, produkcji, zaopatrzenia i zbytu, źródeł i metod finansowania, obsługi prawnej i konsultingowej. Na skutek działań restrukturyzacyjnych może zmniejszyć się także liczba i rodzaj ponoszonych kosztów.

Przejęcia *motywowane celami sprzedawców* wynikają z chęci wycofania się z aktywnego prowadzenia przedsiębiorstwa. Powodem sprzedaży są rozbieżne interesy, różnice w zakresie oceny strategii wśród udziałowców zaangażowanych w zarządzanie przedsiębiorstwem. W wielu przypadkach sprzedaż jest wymuszona utratą pozycji konkurencyjnych i zdolności do rozwoju. Sprzedaż przedsiębiorstwa była częstszym przypadkiem odwrotu od strategii przejęć konglomeratowych i powrotu do koncentracji na zasadniczej działalności (*core business*), kiedy efektywne sterowanie zbiorem przypadkowych przedsiębiorstw w ramach jednej grupy kapitałowej przerastało zdolności kadry menedżerskiej. Z badań Kitchinga³⁰ wynika, że przejęcia inicjowane przez sprzedającego częściej kończą się niepowodzeniem. Najczęstszym tego powodem jest brak strategii rozwoju, utrata motywacji kadry zarządzającej lub jej odejście, niedopasowanie kulturowe firm.

Zagraniczne fuzje i przejęcia są też motywowane *kosztami transakcyjnymi*.³¹ Koszty te w przypadku realizacji inwestycji „greenfield” są niewątpliwie znacznie wyższe. Na to składają się koszty przygotowania inwestycji, budowy, uruchomienia zakładu. W procesach tych niezbędne jest angażowanie wielu firm doradczych i usługowych, realizacji dużej liczby zakupów materiałów, maszyn, urządzeń, odbiorów i kontroli. Fuzje i przejęcia pozwalają na włączenie w ramy przedsiębiorstwa zorganizowanej struktury zasobów ludzkich i materialnych wraz z systemem powiązań z dostawcami, odbiorcami, bankami i innymi podmiotami otoczenia.

3. Motywy zagranicznych fuzji i przejęć wybranych firm polskich

Analiza motywów zagranicznych fuzji i przejęć poszczególnych firm jest utrudniona ze względu na niedostateczną ilość informacji. Są one zwykle utajnione ze względu na ich strategiczny charakter. Opierając się na wiadomościach zawartych na stronach internetowych firm, serwisach giełdowych

³⁰ J. W. Hunt, *Changing pattern...*, op.cit., s. 69-77.

³¹ E. Hościłowicz, *Procesy fuzji i przejęć firm a koszty transakcyjne*, (w) *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 255-279.

Tabela 3.

Motywy fuzji i przejęć dokonanych przez firmy polskie na rynkach zagranicznych

Przedsiębiorstwo przejmujące i przedmiot jego działalności	Firmy przejmowane	Motywy fuzji i przejęć
<i>Koper Group</i> – maszyn, urządzenia i usługi górnicze, sprzedaż w 2013 r. 1,6 mld zł	- przejęcia producentów maszyn i urządzeń górniczych w Chinach (TAGAO), Australii, Indonezji, RPA, Rosji, Niemczech	Wejście na nowe rynki i uzyskanie statusu firmy globalnej z udziałem zbliżonym do największych koncernów w sektorze maszyn i urządzeń górniczych, przełamanie barier wejścia i sprzedaż na wszystkich kontynentach, uzyskanie efektów skali, dywersyfikacja produktowa w kierunku górnictwa węgla brunatnego i rud metali.
<i>Famur</i> – maszyn, urządzenia i usługi górnicze, sprzedaż 2013r. 1,2 mld zł	- przejęcie producentów maszyn i urządzeń górniczych w Rosji, Ukrainie, Indiach, Kazachstanie, Niemczech	Wejście na nowe rynki, zmniejszenie kosztów produkcji, tworzenie kompleksowej oferty, budowa potencjału firmy międzynarodowej.
<i>Boryzew</i> – metale nieżelazne (56%), sektor samochodów (33%), chemia, roztwory sztuczne (8%), pozostałe (3%), sprzedaż w 2013r. ok. 5 mld zł	- 2010r. przejęcie włoskiej Grupy Maflow (przewody gumowe, automotive) - 2011r. przejęcie w Niemczech (AKT & Theysohn, ICOS, WEDO) przetwórstwo tworzyw sztucznych dla branży samochodowej - Chiny (Dallan), Indie (Pune) oddział Grupy Maflow, automotive - przejęcia we Francji, Hiszpanii, Czechach, Brazylii, Rosji, - planowane w Meksyku	Budowa potencjału firmy o strukturze holdingu międzynarodowego, uzyskanie efektów skali i synergii, stworzenie kompleksowej oferty dla koncernów samochodowych, przejęcia okazujące firm w trudnej sytuacji finansowej lub upadłych po kryzysie finansowym 2008r. (Maflow), integracja i restrukturyzacja firm.
<i>Maxper</i> – brańia spożywcza, soki i napoje, makarony, handel, logistyka (sprzedaż w 2013r. 3,1 mld zł).	- 1998-99, przejęcia producentów soków na Węgrzech, Czechach, Słowacji, Rumunii - 2004 przejęcie na rynku soków i napojów: Wolmark w Czechach i Słowacji (marki Relax), Olympos-Węgry) - 2005 przejęcie Queen's w Bułgarii wiodącego producenta i marki na rynku soków - 2005, przejęcie na Węgrzech: Plusssz Vitamin, musujące preparaty witaminowe marka Plusssz oraz marki wody mineralnej Apenita - 2007, przejęcie firmy Arnos w Rumunii, czołowego producenta makaronów - 2008, przejęcie firmy Mark IV w Rosji, lokalny producent i marka napojów	Rozbudowa grupy o strukturę produkcyjno-handlowo-dystrybucyjnej w Europie Środkowo-Wschodniej w branży spożywczej, przejmowanie lokalnych marek, powiększanie potencjału firmy dającego możliwość działania na rynku międzynarodowym, uzyskiwanie efektów synergii i skali działalności.
<i>KGHM</i> – kopalnie i przetwórstwo rud miedzi	- przejęcie kopalni rud miedzi Quadra w Kanadzie i Chile	Bezpieczeństwo zaopatrzenia w surowce w perspektywie długookresowej, obniżka kosztów pozyskania surowców, budowa potencjału firmy, poprawa efektywności, zwiększenie udziału w rynku miedzi jako firmy tworzącej reguły gry w handlu miedzią i srebrem.

<i>PKV Orlen</i> - petrochemia i dystrybucja paliw	- przejęcie rafinerii i stacji benzynowych w Czechach (Rafineria w Litwinowie, Benzina Unipetrol) - przejęcie w latach 2006-2009r., rafinerii w Możejłach na Litwie (łącznie ok. 4mld \$) - 2003r. przejęcie od BP sieci 494 stacji benzynowych w Niemczech - 2013r. przejęcie TrOil Resources, Kanada (poszukiwanie i wydobycie gazu łupkowego)	- przejęcie rafinerii i stacji benzynowych w Czechach (Rafineria w Litwinowie, Benzina Unipetrol) - przejęcie w latach 2006-2009r., rafinerii w Możejłach na Litwie (łącznie ok. 4mld \$) - 2003r. przejęcie od BP sieci 494 stacji benzynowych w Niemczech - 2013r. przejęcie TrOil Resources, Kanada (poszukiwanie i wydobycie gazu łupkowego)	Budowa potencjału firmy międzynarodowej, rozszerzenie rynków zbytu, przejęcie sieci dystrybucji i bazy klientów, przejęcie lokalnych marek, tworzeniem barier wejścia dla konkurencji, uzyskiwanie efektów skali i synergii, pozyskanie know-how.
<i>Asseco</i> -sektor IT, firma działa w większości krajów: europejskich, USA, Izraelu, Japonii, Kanadzie, Kazachstanie (sprzedaż w 2013r. 5,9 mld zł)	- 2004 przejęcie Basset Soft AS, Słowacja - 2007 przejęcie Softbank, 2008 Prokom, Polska - 2009 przejęcie i działalność w 15 państwach Europy (oddziały: Asseco Poland, Central Europe, South-Western Europe, South-Eastern Europe, Northern Europe, Dach, Israel) - 2010 przejęcie ok. 13 firm w Europie - 2011-13 przejęcie w USA, Kanadzie, Japonii, Izraelu, Kazachstanie	- 2004 przejęcie Basset Soft AS, Słowacja - 2007 przejęcie Softbank, 2008 Prokom, Polska - 2009 przejęcie i działalność w 15 państwach Europy (oddziały: Asseco Poland, Central Europe, South-Western Europe, South-Eastern Europe, Northern Europe, Dach, Israel) - 2010 przejęcie ok. 13 firm w Europie - 2011-13 przejęcie w USA, Kanadzie, Japonii, Izraelu, Kazachstanie	Wejście na nowe rynki i przejęcie bazy klientów, pozyskanie lokalnych zasobów wykwalifikowanych pracowników, rozszerzenie oferty produktowej w celu zapewnienia kompleksowości usług co umożliwia obsługę zróżnicowanych potrzeb klientów, uzyskanie efektów skali i synergii, przejęcie lokalnych marek, kreowanie wizerunku firmy międzynarodowej o dużym potencjale zdolnej do obsługi dużych klientów.
<i>Rovese</i> - produkty i materiały ceramiczne	- 2007r. przejęcie grupy Lira Ceramica wiodącego producenta w sektorze wyrobów ceramicznych w Europie, - 2012r. przejęcie na rynku rosyjskim, - przejęcie firmy z innych państw Europy, zarówno produkcyjnych jak i dystrybucyjnych.	- 2007r. przejęcie grupy Lira Ceramica wiodącego producenta w sektorze wyrobów ceramicznych w Europie, - 2012r. przejęcie na rynku rosyjskim, - przejęcie firmy z innych państw Europy, zarówno produkcyjnych jak i dystrybucyjnych.	Rozszerzenie rynków zbytu, przejęcie lokalnych marek, tworzenie kompleksowej oferty, zwiększenie potencjału firmy międzynarodowej w ramach wąsko wyspecjalizowanej grupy produktów, uzyskanie efektów skali i synergii, zdobycie niezbędnego doświadczenia w branży ceramicznej na rynku europejskim.
<i>Bioton</i> - sektor farmaceutyczny	- przejęcie w Rosji, Chinach, Australii, Czechach, na Węgrzech	- przejęcie w Rosji, Chinach, Australii, Czechach, na Węgrzech	Rozszerzenie rynków zbytu, tworzenie kompleksowości oferty, przejęcie lokalnych marek, budowa potencjału firmy międzynarodowej, uzyskanie efektów skali i synergii.
<i>Geting Holding</i> - usługi bankowe i finansowe	- przejęcie w sektorze usług bankowych w Rosji, Ukrainie, Białorusi	- przejęcie w sektorze usług bankowych w Rosji, Ukrainie, Białorusi	Wejście na nowe rynki, dywersyfikacja przychodowo i geograficznie grupy kapitałowej.
<i>InterGroclin</i> - produkcja foteli samochodowych, lider w Europie	- przejęcie dwóch zakładów na Ukrainie	- przejęcie dwóch zakładów na Ukrainie	Zmniejszenie kosztów pracy.
<i>Ciech</i> - branża chemiczna	- przejęcie <i>USG Gomora</i> w Rumunii i firmy <i>Staszfurt</i> w Niemczech-zakład produkcyjny i sieć dystrybucji	- przejęcie <i>USG Gomora</i> w Rumunii i firmy <i>Staszfurt</i> w Niemczech-zakład produkcyjny i sieć dystrybucji	Tworzenie barier wejścia dla konkurencji, uprzedzenie konkurenta z Indii.
<i>Złomrex (obecnie Cognor S.A.)</i> - firma dystrybucyjna	- 2007r. przejęcie dystrybucyjnej części Voestalpine Stahlhandel GmbH w Austrii za kwotę 352 mln zł	- 2007r. przejęcie dystrybucyjnej części Voestalpine Stahlhandel GmbH w Austrii za kwotę 352 mln zł	Dywersyfikacja działalności, wejście na nowe rynki, przejęcie klientów. Po kilku latach, ze względu na nieosiągnięcie zakładanej rentowności, zmiana strategii, wycofanie się i odsprzedaż przejętego biznesu oraz powrót do podstawowej działalności (core business).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polskie inwestycje zagraniczne*, „Nowy Przemysł” nr 4/2008, witryn internetowych firm, informacji w prasie fachowej i serwisach giełdowych.

i prasy fachowej autor dokonał próby ustalenia motywów wybranych przypadków zagranicznych fuzji i przejęć (tabela 3).

Przy podejmowaniu przez polskich inwestorów działalności gospodarczej za granicą oczekiwania polskich inwestorów zostały w najwyższym stopniu spełnione w zakresie: pozyskiwania nowych rynków zbytu, wzrostu wartości przedsiębiorstwa i rentowności kapitału.³² Uzyskane wyniki świadczą także, że fuzje i przejęcia są skutecznym instrumentem podnoszenia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw i zwiększenia ich potencjału. Korzyści jakie odnotowały firmy wynikały z lepszego dostępu do rynku oraz możliwości pełniejszego rozeznania potrzeb i preferencji klientów, reputacji przedsiębiorstwa, znajomości marki. Przedsiębiorstwa te konkurowały przede wszystkim w oparciu o wysoką jakość swoich produktów i usług.

Na przewagę motywów rynkowych wskazuje także raport Ministerstwa Gospodarki, w którym do głównych przesłanek aktywności inwestycyjnej polskich firm poza granicami kraju zaliczono: pojemne rynki lokalne, niższe jednostkowe koszty pracy, ochronę własnej pozycji rynkowej, konsolidację w ramach branży, możliwość szerszej ekspansji eksportowej na pobliskie rynki, dodatkowe możliwości eksportu na rynek inwestowania, omijanie barier celnych.³³

Jak wynika z tabeli nr 3 spośród motywów zaproponowanych przez J. Dunninga – w przypadku przejęć zagranicznych dokonanych przez polskie przedsiębiorstwa najważniejsze znaczenie ma *market seeking*, czyli poszukiwanie nowych rynków zbytu. Motywy związane ze: *strategic asset seeking*, *resource seeking*, *efficiency seeking* mają uzupełniające znaczenie.

Zdecydowana większość analizowanych firm wskazuje na motywy rynkowe takie jak: wejście na nowe rynki, przejęcie bazy klientów i kanałów dystrybucji, przejęcie lokalnych marek i wykorzystanie wizerunku firm przejmowanych. Przejęcia te miały charakter przejęć poziomych, które jak wynika z literatury przedmiotu mają największe szanse sukcesu. Realizowane są one przez inwestorów branżowych, posiadających doświadczenie i jasną strategię działania. Także zakres potencjalnych korzyści z tytułu skali i synergii jest w tych przypadkach największy. Motywy rynkowe są najbardziej widoczne w przypadku dużych polskich firm (Kopex, Famur, Asseco, Selena, Maspex, Rovese, PKN Orlen). Do uzupełniających motywów przejęć rynkowych można zaliczyć: zwiększenie potencjału firmy, zdolność do kompleksowej obsługi klientów, zwiększenie udziału w rynku, uzyskanie efektów skali i synergii.

³² W. Karaszewski, *Aktywność inwestycyjna...*, op. cit., s. 8.

³³ *Polskie inwestycje bezpośrednie 2010*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2012.

Przypadki przejęć nietrafionych wśród analizowanych firm były odosobnione (Złomrex - Voestalpine Stahlhandel GmbH w Austrii, rafineria Możejki na Litwie). W literaturze wskazuje się, że zwiększone ryzyko odnosi się głównie do przejęć pionowych i dokonywanych z inicjatywy sprzedającego³⁴. Niepowodzenie przejęcia Voestalpine przez Złomrex związane było z nie uzyskaniem zakładanej rentowności. Problemy rafinerii w Możejkach na Litwie przejętej przez PKN Orlen związane są ze współpracą z lokalnymi partnerami, niską rentownością, kosztami transportu kolejowego, rezygnacją z zakupów odbiorców amerykańskich. W 2013 r. Orlen Lietuva odnotowała stratę netto w wysokości 94,3 mln USD³⁵. Aktualnie prowadzone są wewnętrzne analizy różnych scenariuszy strategicznych dla rafinerii litewskiej. Przejęcia pionowe, wśród analizowanych przypadków nie występowały. Firma przejmująca wkracza wówczas w nowe rodzaje działalności, w których nie ma doświadczenia i niezbędnych zasobów organizacyjnych, ludzkich, technicznych. W tym rodzaju przejęć brak jest też wyraźnych efektów synergii i efektów skali. Firmy przejmujące nie dysponują też własną ukształtowaną siecią powiązań z kontrahentami zewnętrznymi w tym: dostawcami, odbiorcami, firmami usługowymi, które muszą być często na nowo tworzone, co zwiększa ryzyko niepowodzenia.

Polskie firmy mają niewątpliwie pewną przewagę na rynkach środkowo- i wschodnioeuropejskich. Wyraża się ona w lepszej znajomości mentalności, postaw i zachowań kadry zarządzającej, sposobów i technik negocjacji, ukształtowanych struktur organizacyjnych, relacji z władzami i administracją w poszczególnych państwach, również sprawy językowe i bliskość geograficzna rynków nie są bez znaczenia.

Na rynki zachodnioeuropejskie weszły firmy nowoczesnych technologii (Asseco, Comarch, Selenia). Uzyskują one przewagi związane z zasobami wysoko wykwalifikowanych kadr zdolnych kreować produkty na najwyższym światowym poziomie, dostosowane do potrzeb użytkowników po konkurencyjnych cenach w oparciu o przewagę w zakresie kosztów. Globalny i pozaeuropejski zasięg działania mają dotychczas nieliczne firmy.

Pozytywne przykłady dokonanych fuzji i przejęć powinny zachęcić większą liczbę firm polskich do wchodzenia na tę drogę rozwoju. Nigdy jednak motywem przejęć nie powinno być posiadanie wolnych środków finansowych³⁶, a tylko przemyślana strategia rozwoju.

³⁴ Patrz s. 38, 40, 41.

³⁵ *Orlen Lietuva nie ukrywa możliwości bankructwa*, PAP, Onet. Giełda, 12. 07. 2014 r.

³⁶ D. Goliszewska, T. Chojnacki, K. Walterska, *Rynek przed szokiem*, (<http://www.finance.wup.pl/fuzje-i-przejecia>) dn. 20.07.2012.

Podsumowanie

Międzynarodowe fuzje i przejęcia dokonane przez firmy polskie zakończyły się w większości przypadków sukcesami. Występuje ścisły związek z dotychczas realizowaną przez nie podstawową działalnością. Przedsiębiorstwa przejmujące posiadały wcześniejsze doświadczenie w zakresie przeprowadzania transakcji przejęć na rynku krajowym. Podstawowym motywem dokonanych transakcji było wejście na nowe rynki i przejęcie zorganizowanych zasobów partnera zagranicznego. Efekty ekonomiczne skali i synergii czy też związane z restrukturyzacją i modernizacją aczkolwiek występowały miały uzupełniające znaczenie. Firmy przejmujące miały do zaoferowania własne zasoby nowoczesnych technologii i know-how.

Większość przejęć odnosi się do europejskiego obszaru kulturowego w tym Europy środkowo-wschodniej. Bliskość geograficzna jest cechą pierwszego etapu ekspansji zagranicznej w formie fuzji i przejęć. Wchodzenie na bardziej odległe rynki oraz tworzenie firm globalnych cechuje gospodarki rozwinięte, do których Polska już się zalicza. Pozytywne przykłady fuzji i przejęć powinny zachęcić większą liczbę firm polskich do wchodzenia na tę drogę rozwoju, przy czym fuzje i przejęcia powinny wynikać ze strategii rozwoju a nie faktu posiadania wolnych środków finansowych. Niezbędne jest też wypracowanie metod wsparcia ze strony odpowiednich agend rządowych.

BIBLIOGRAFIA:

- Aniszewska G., *Strategie integracji firm w fuzjach i przejęciach*, SGH, Warszawa 2004.
- Ansoff H. I., *Corporate Strategy*, McGraw-Hill Book Comp., New York 1965.
- Bembenek B., Moszkowicz K., *Rozwój przedsiębiorstw poprzez kooperację*, (w:) Przedsiębiorstwo wobec wyzwań globalnych, red. A. Herman, K. Poznańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Chromiński M., *Kluczowe błędy popełniane w procesie transakcyjnym, Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej*, Raport KPMG, 2010.
- Drelich K., *Fuzje i przejęcia w latach 2007-2009, Polska na tle tendencji globalnych*, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Nytko, Kraków 2011.
- Dunning J. H., *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor*, „Journal of International Business Studies”, First Quarter 1998, Vol. 29, No. 1.
- Fołtyń W., *Analiza due diligence w integracji przedsiębiorstw*, Poltex, Warszawa 2005.
- Frąckowiak W., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998.
- Helin A., Zorđe K., Bernziuk A., Kowalski R., *Fuzje i przejęcia spółek kapitałowych. Zagadnienia rachunkowe i podatkowe*, C. H. Beck, Warszawa 2010.
- Hook J. C., *Fuzje i przejęcia – jak skutecznie prowadzić transakcję*, Liber, Warszawa 2002.
- Hościłowicz E., *Procesy fuzji i przejęć firm a koszty transakcyjne*, (w:) Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych, red. R. Sobiecki, J. W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Hunt J. W., *Changing pattern of acquisition behaviour in takeovers and the consequences for acquisition processes*, „Strategic Management Journal”, Vol. 11, 1990.

- Karaszewski W., *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą w postaci inwestycji bezpośrednich*, UMK Toruń, 2012.
- Karaszewski W., *BIZ Polska na tle świata*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2004.
- Pierścionek Z., *Strategie rozwoju rynku*, PWN, Warszawa 1996.
- Polskie inwestycje bezpośrednie 2010*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2012.
- Polskie inwestycje zagraniczne*, „Nowy Przemysł” nr 4/ 2008.
- Raport Polski Czempion, doświadczenia polskich firm inwestujących za granicą*, PwC 2012.
- Strategie przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym*, red. Z. Dworzecki, M. Romanowski, SGH, Warszawa 2008.
- Supernat J., *Zarządzanie strategiczne, pojęcia i koncepcje*, Kolonia Limited, Wrocław 1998.
- Waterman R. H., Peters T. J., Philips J. R., *Structure is not Organization*, „Business Horizons”, June 1980.
- Zientara M., *Motywy i sposoby przejmowania spółek*, „PCkurier” 25/1998.
- Zientara M., *Motywy i sposoby przejmowania spółek*, „PCkurier”, 1/1999.

Strony internetowe:

- Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Third Edition (BD3), OECD, Paryż 1996, (<http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf>).
- Foreign Direct Investment (FDI)*, UNCTAD, (<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1>).
- Fuzje i przejęcia*, Portal Inwestycje, (http://www.inwestycje.pl/fuzje_przejecia/fuzje_i_przejecia;48626;0.html).
- Goliszevska D., Chojnacki T., Walterska K., *Rynek przed szokiem*, 20.07.2012, <http://www.finance.wup.pl/fuzje-i-przejecia>
- Inwestycje zagraniczne*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, (http://www.paiz.gov.pl/polska_w_liczbach/inwestycje_zagraniczne).
- Rynek fuzji i przejęć. Polska na tle Europy Środkowej Edycja 2010*. Badanie KPMG i DealWatch, KPMG Corporate Finance, DealWatch., (<http://www.kpmg.com/PL/pl/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Rynek-fuzji-i-przejec.-Polska-na-tle-Europy-Srodkowej.pdf>)
- World Investment Report 2010*, UNCTAD, New York 2010, (http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).

Streszczenie

Fuzje i przejęcia stanowią jeden z podstawowych kierunków międzynarodowej ekspansji firm. Zagraniczne fuzje i przejęcia dokonywane przez polskie firmy są stosunkowo młodym kierunkiem rozwoju. Wzrost ich liczby zbiega się w czasie z przystąpieniem Polski do UE. Zniesiono wówczas szereg barier utrudniających inwestycje kapitałowe, a obszar krajów środkowo- i wschodnioeuropejskich został objęty jednolitymi regulacjami wspólnego rynku.

Fuzje i przejęcia zrealizowane przez firmy polskie na rynkach zagranicznych zakończyły się w większości przypadków sukcesami. Przypadki przejęć nieudanych były odosobnione. Rezultat taki jest wynikiem jasno zdefiniowanych celów i strategii przejęć. Przeprowadzone badania potwierdziły ścisły związek dokonanych fuzji i przejęć z podstawową działalnością firm. Firmy przejmujące posiadały także wcześniejsze doświadczenia w zakresie przeprowadzania podobnych transakcji na rynku krajowym. Dysponowały także odpowiednim potencjałem i zasobami, w tym miały do zaoferowania własne zasoby nowoczesnych technologii i know-how.

Najważniejszym motywem fuzji i przejęć było pozyskiwanie nowych rynków zbytu (*market seeking*). Korzyści jakie odnotowały firmy wynikały z lepszego dostępu do rynku, możliwości pełniejszego rozeznania potrzeb i preferencji klientów, reputacji przedsiębiorstwa i znajomości marki. Motywy związane z: *strategic asset seeking*, *resource seeking*, *efficiency seeking* miały uzupełniające znaczenie. Uzyskane wyniki świadczą także, że fuzje i przejęcia są skutecznym instrumentem podnoszenia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw i zwiększenia ich potencjału, o czym świadczy rozwój firm po dokonanych przejęciach.

MERGER & ACQUISITION AS A METHOD OF EXPANDING THE POLISH COMPANIES TO FOREIGN MARKETS

Summary

Mergers and acquisitions (M&A) are one of the primary directions of international expansion of companies. Foreign M&A conducted by Polish firms are a relatively young direction of progress. The rise of the number of foreign international M&A coincides with the accession of Poland to the EU. At that time a number of barriers obstructing capital investments were abolished and the territory of the Middle and Eastern European countries was embraced by the uniform rules of the common market.

Polish companies' international M&A were in most cases completed successfully. The instances of failed acquisitions were isolated. Such a result is the outcome of the clearly defined aims and strategies of acquisitions. The research acknowledged the tight connection between the conducted mergers and acquisitions and the primary companies' activity. The acquiring companies also had former experience in conducting similar transactions on the national market. Likewise, they disposed of appropriate potential and resources, within this they could offer their resources of modern technology and know-how.

The most important reason for mergers and acquisitions was acquiring new market outlets (*market seeking*). The benefits that companies saw were resulting from: a better access to the market, the possibility of much better insight into the needs and preferences of clients as well as better reputation of the company and brand awareness. The reasons connected with: strategic asset seeking, resource seeking, efficiency seeking had a subsidiary importance. The obtained results indicate that mergers and acquisitions are an effective instrument raising competitiveness of Polish companies and increasing their potential.

MODERN PROBLEMS AND PRIORITIES OF THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Introduction

Banking system traditionally plays a leading role in the economic development of every country. First, banks and other financial intermediaries mobilize available funds from savers to borrowers and channel them for the investments purposes and in this way contribute the economic growth. Second, banks reduce risks, provide liquidity and information services for depositors and creditors. Third, banks perform an important role in corporate governance that is essentially different from non-financial corporation governance and is based on risk management and banking supervision. Fourth, the social role of banks as central institutions in the provision of credit, financing the innovative growth, stimulation of economic activity, employment growth and socio-economic development in generally.

Understanding the important role of banking system in socio-economic development is one of the fundamental issues in theoretical economics and practical activities. Famous scientists such as J.Shumpeter¹, J.M.Keynes², R.Goldsmith³, R.King, R.Levine⁴, J.Stiglitz⁵, A.Weiss, and others stressed the role of credit in facilitating the economic activity and the central role of banks in the provision of credit to the economy. Even more, Rajan R. and Zingales L. proved that “bank-based” financial systems may be effective both

* Chair of Lviv Institute of Banking, University of Banking of the National Bank of Ukraine.

¹ J. Shumpeter, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1934, p. 74 – 81.

² J. M. Keynes, *The “ex-ante” theory of the rate of interest*, „The Economic Journal”, December, 1937, p. 663 – 669.

³ R. Goldsmith, *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven 1969, 561 p.

⁴ R. King, R. Levine, *Finance and growth: Schumpeter might be right*, „The Quarterly Journal of Economics”, August 1993, pp. 717 – 737.

⁵ J. Stiglitz, A. Weiss, *Banks as special accountants and screening devices for the allocation of credit*, „Greek Economic Review” 1990, pp. 85-118.

in the countries with highly and lower developed economic, financial and legal systems. While “market-based” financial systems are widespread only in the countries with highly developed financial and legal system. Rajan R. and Zingales L. also proved that “banking-based” financial systems better work in small, closed and homogenous economies with weak legal and institutional arrangements⁶.

Under the conditions of unfinished institutional and structural reforms of national economy in Ukraine, in particularly in financial sphere, precisely banks are main financial intermediaries in the financial market and precisely banking financing is most developed. In practice Ukrainian banking sector occupied 99 % of all credit resources, which are lent by financial intermediaries. So Ukrainian banking sector has real monopoly in national credit market. Thus the supporting of credit resources to national economy fully depends from the credit activity of banks.

It should be noted that a lot of scientific papers in the Ukrainian economic literature have been dedicated to the problems of the development of banking system of Ukraine and its role in national economy. In particular, these include the works of O. Baranowsky⁷, O. Vovchak⁸, V. Dzubluk⁹, A. Halchynsky¹⁰, V. Mishchenko¹¹, T. Smovszhenko, O. Drugov¹² and others. Their works are dedicated to different aspects of bank business: credit activity; risk management; resource policy; corporate governance; prudential oversight and the others. Given the importance of their investigations, it is also very important to consider the socio-economic role of banking system in Ukraine, particularly its credit activity in stimulation the economic growth and socio-economic development in general. Situation in the national economy, in particular economic crisis, stipulates the need for further research in this area.

⁶ R. G. Rajan, L. Zingales, *Financial Dependence and Growth*, „American Economic Review” No. 88, June 1998, pp. 559-586.

⁷ О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. В. Бريدун та ін., *Розвиток банківської системи України*, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, К. 2008, 581 с.

⁸ О.Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків, *Кредит і банківська справа: підручник*, Знання, К. 2008, 564с.

⁹ *Розвиток банківської системи України, як основа реалізації стратегії економічного зростання*, ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка, Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», Тернопіль 2010, 384 с.

¹⁰ А. Гальчинський, *Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми*, „Економіка України” № 5/2012, С. 4–17.

¹¹ В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін., *Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали*. Вип. 12 / В.І. Національний банк України. Центр наукових досліджень, К. 2008, 180 с.

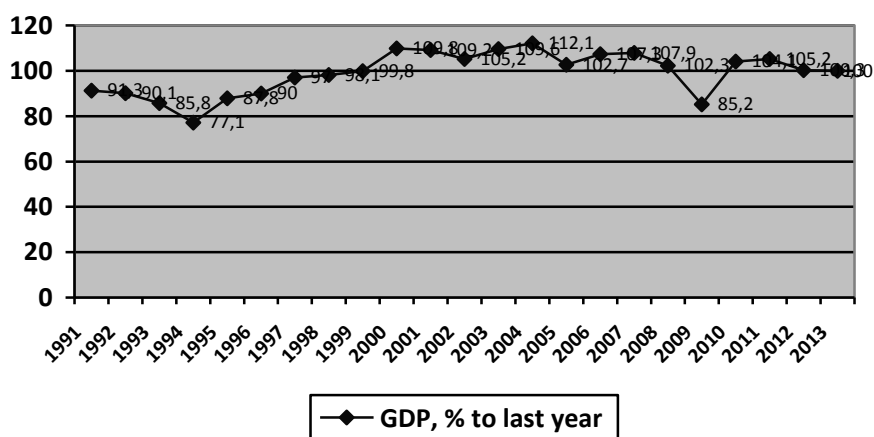
¹² Т. Смвженко, О. Другов, *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект*, „Вісник Національного банку України” 2005, С. 34-37.

The article is aimed to investigate the modern problems in the development of banking system of Ukraine in order to increase its role in the processes of overcoming the national economic crisis and stimulation of socio-economic development in Ukraine.

1. The role of banking system in stimulation socio-economic development in Ukraine

To ensure a systematic study about the role of banking system in the processes of stimulation of socio-economic development in Ukraine it is importantly to mention that during the period of state independency Ukrainian economy for several times was on deep recession (fig. 1).

Fig. 1. The dynamics of economic growth in Ukraine for the period from 1991 to 2013

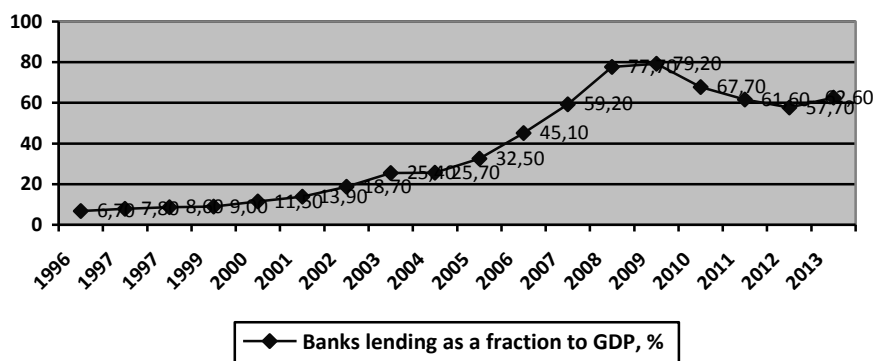


Source: State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Fig. 1 shows that for the period from 1991 to 2000 the economy of Ukraine was in deep recession that was characterised by the dynamic downturn of real GDP every year. And only from 2000 Ukrainian economy became to grow till the period of global and national economic crisis (2008). During the period from 2008 to 2009 economic recession in Ukraine was one of the deepest in the world (the GDP had fallen to 15%). And from 2009 we can observe the economic growth that is characterised by low level of GDP growth (only 0,3% in 2012 and 0% in 2013).

In the context of scientific investigation about the role of banking system, particularly banks credit activity in the processes of economic growth stimulation in Ukraine, we should observe the volumes of bank loans compared to GDP (fig. 2).

Fig. 2. The dynamics of banks' lending as a fraction to GDP in Ukraine for the period from 1996 to 2013



Source: The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

Fig. 1 shows low levels of banks credits as a fraction to GDP during the period of economic recession in Ukraine till 2000. At the same time, we can observe the dynamic growth of banks loans compared to GDP during the whole examined period. And the most intensive growth of the share banks loans we can observe from 2004 to 2008, when it growth from 25,7% to 79,2%. It was a period of intensive economic growth that was stimulated by banks' lending.

Fig. 1 also shows us that from the beginning of economic crisis, that was accompanied by freezing of national credit market and banks' lending, the volume of bank loans compared to GDP reduced from 79,2% in 2008 to 57,7% in 2012 and 62,6% in 2013. These rates are low comparatively to European countries. For example in the European countries of bank-based financial system the volumes of bank loans to the private sector compared to GDP are higher, in particular 120% in Austria, 209% in Denmark, 105% in Germany, 118% in Greece, 122% in Italy, 192% in Portugal, 204% in Spain¹³.

¹³ M. J. Bijlsma, T. Gijbert, J. Zwart, *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, „Bruegel Working Paper” 2/2013, 18 March 2013, p. 41.

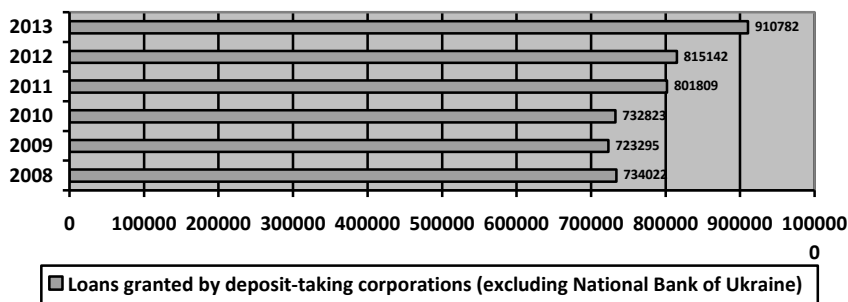
Of course, such tendencies of slower recovery of banks' lending didn't stimulate the economic growth in Ukraine. Even more, the deformation of banks portfolio structure (prevalence of loans for current needs), also didn't stimulate the modernization of national economy and socio-economic development.

So, it should be understood that there is no alternative to the revitalization of economic growth in Ukraine without expansion of credit activity of the banking system. Issuing from these positions let to consider modern trends in Ukrainian banks' lending, its problematic aspects and ways of boosting in the interests of the national economic development.

2. Tendencies in development of banks' lending in Ukraine

Examining the issue of banks provision of credit resources to national economy, it should be noted that the post-crisis restoration of the national economy is accompanied by a gradual recovery and dynamic restoration of banks' lending. These trends have become the dynamic nature from the beginning of 2011 till present period (2013) and showed that the growth of credit portfolio of the banking system of Ukraine has reached 177 959 million UAH, or 19.5% (fig. 3).

Fig. 3. **The dynamics of lending of the banking system of Ukraine for the period from 2008 to 2013**



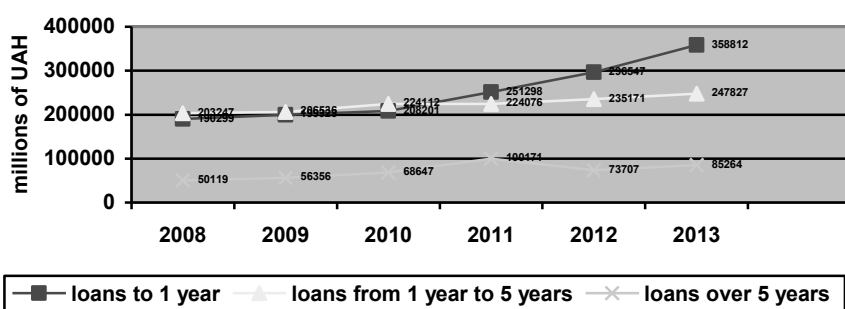
Source: The National Bank of Ukraine, [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

It should be noted that the growth of credit portfolio of the banking system of Ukraine during 2010 - 2013 years was mostly due to crediting the real sector of economy. This fact explains the rate of growth of loans, given to non-financial corporations made up 25.4% in annual calculation, and the credits granted to households – -9.0%¹⁴.

¹⁴ The National Bank of Ukraine. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>.

Existing trends, from one side, showed positive tendencies for repositioning the banks from consumer lending of households to lending of corporate clients and real sector of economy. On the other hand, the structure of gross loan portfolio for lending purpose verifies that bank loans are granted mainly for the short term (to 1 year or to 5 years) and for the current needs of corporate clients (87% of gross loan portfolio in 2013). Investment's loans (lending over 5 years) makes up only 13% of gross loan portfolio in 2013 (fig. 4.).

Fig. 4. The **dynamics of banks' lending in Ukraine to non-financial corporations during the period from 2008 to 2013**



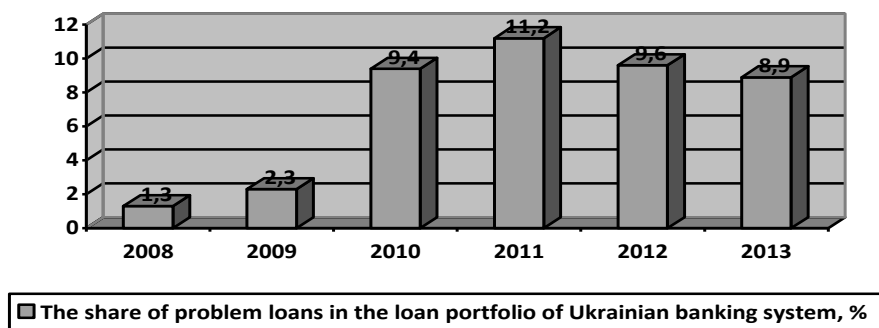
Source: The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

Fig. 4 shows that from 2010 till 2013 bank's lending of corporate clients for current needs for the period to 1 year is dynamically growing (nearly 155565 million UAH). Lending of corporate clients from 1 year to 5 years and over 5 years for the space of last few years (2009 – 2013) were granted with great caution and increased very slowly (loans from 1 to 5 years increased only on 57528 million UAH and loans over 5 years – on 35145 million UAH). Obviously, such tendencies are not conducive to the implementation of the strategy of investment's and innovation's development of the Ukrainian economy, and ensure a reliable base for sustainable economic growth. This is in one's turn caused by some problems in the banking sector, hindering investment lending.

3. Problems in development of bank lending in Ukraine

1. Considerable proportion of non-performing (problem) loans of gross loan portfolio, which leads to the growth of non-efficient assets and reduces the possibility of the financing of the national economy (fig. 5).

Fig. 5. The dynamics of problem loan debts of commercial banks of Ukraine for the period from 2008 to 2013

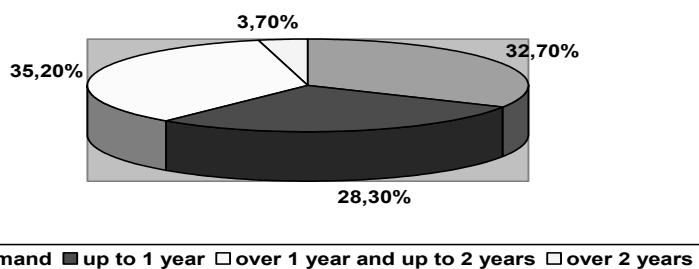


Source: The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

From fig. 5 we can see that during the period from 2008 till 2012 problem credit indebtedness dynamically increased in national banking system (from 1.3% of the total credit debt in 2008, to 11.2% in 2011). And only from 2012 the share of problem loans began to reduce and reached 8,9% of gross loan portfolio in 2013. Of course, it is positive tendencies. But according to independent experts, the real situation with problematic credit indebtedness is considerably worse as compared with the official statistics, and can reach 30-40%.

2. A weak resource base of lending that is characterized by a low share of long-term resources in deposit portfolio of the Ukrainian banking system (fig. 6).

Fig. 6. The structure of the deposit portfolio of the banking system of Ukraine in 2013



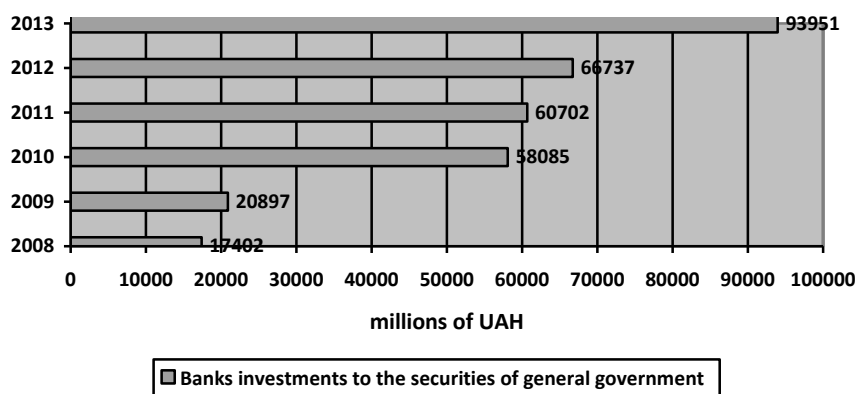
Source: The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

According to fig. 6, the deposit portfolio of national banking system mainly (61%) consists of deposits of “on demand” and “up to 1 year”. While the share of long-term resources (over 1 year) still remains negligible – only 38,9%, of which: 35,2% deposits over 1 and up to 2 years, and 3,7% of the deposits over 2 years.

Obviously, this structure of the portfolio does not stimulate the credit activity of banks. In fact, according to most experts, potential borrowers mainly need loans for the period over 2 and up to 5 years, for which practically has no resources.

3. Another important deterrent of bank credit activity is an increase of their investment in the bonds of internal state loan (GOVERNMENT BONDS), which are low-risky and high-profitable assets (fig. 7).

Fig. 7. The dynamics of Ukrainian banks investments to the securities of general government for the period from 2008 to 2013



Source: The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

As seen from Fig. 7, for the period from 2008 to 2013, there was the dynamic growth of national banks investment into government bonds (especially for the period from 2009 to 2013 gained total 73054 million UAH). From one side it helps to defray the deficit of the state budget, and from other side it is distraction of banks' lending to real economy. It is so-called “push” effect, when banks prefer to invest to low-risk and high profitable financial instruments, than undertake too much risk and credit the real economy.

Conclusions

Summarizing our investigation we consider that overcoming of economic crisis is impossible without effective use of the credit capacity of the banking system. This in one's turn requires comprehensive measures at the state level, aimed at stimulating solvent demand for credit and credit resources offers by banking institutions. In this area, priority role belongs to the National Bank of Ukraine and its measures aimed at increasing the effectiveness of the credit channel of monetary transmission in stimulating economic growth in Ukraine. However, it will not be effective without the comprehensive measures to stabilize the budget policy, reform of the tax system and political stability in the country as a whole.

So, the key measures on the way of effective use of the credit potential of banking system of Ukraine, in our view, should be the following:

- elaboration the national strategy of stimulation of economic growth in Ukraine, which should be focused on the innovation of the national economy based on intensive use of credit capacity of the national banking system;
- the formation of the institutional bases of credit mechanism for financing the national economy, which would be provide the possibility of lending priorities for real sector of the economy (creation of the specialized state banks, guaranteeing funds, other financial institutions);
- improvement the legal and institutional basis for the work of the banks with problematic credit debt (settlement the legal aspects to the banks work with problematic credit indebtedness, particularly in the area of improving the procedures for the sale of debt to other financial institutions), as well as forming the infrastructure of the market for problem assets (development and regulation of activity of joint investment institutions, rating agencies, collection agencies, etc.);
- stimulation the growth of confidence in the community to the national banking system under the conditions of increasing openness and transparency in the activities of central bank of Ukraine, as well as social responsibility of all branches of state power to the community for the implementation of economic policy to overcome the economic crisis and to stimulate the economic growth.

BIBLIOGRAPHY:

- Барановський О. І., Барановська В. Г., Бридун Є. В., та ін., *Розвиток банківської системи України*, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, К. 2008, 581 с.
- Вовчак О.Д., Рушишин Н. М., Андрейків Т. Я., *Кредит і банківська справа: підручник* Знання, К. 2008, 564с.

- Гальчинський А., *Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми*, „Економіка України” № 5/2012, С. 4–17.
- Міщенко В.І., Сомик А.В. та ін., *Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали*. Вип. 12 /–Національний банк України. Центр наукових досліджень, К. 2008, 180 с.
- Розвиток банківської системи України, як основа реалізації стратегії економічного зростання*, ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка, Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», Тернопіль 2010, 384 с.
- Смовженко Т., Другов О., *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект*, “Вісник Національного банку України”, 2005, С. 34-37.
- Bijlsma M. J., Gijsbert T., Zwart J., *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, „Bruegel Working Paper” 2/2013, 18 March 2013, 61 p.
- Goldsmith R., *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven 1969, 561 p.
- Keynes J. M., *The “ex-ante” theory of the rate of interest*, „The Economic Journal”, December, 1937, p. 663 – 669.
- King R., Levine R., *Finance and growth: Schumpeter might be right*, „The Quarterly Journal of Economics”, August 1993, pp. 717 – 737.
- Rajan R. G., Zingales L., *Financial Dependence and Growth*, „American Economic Review” No. 88, June 1998, pp. 559-586.
- Shumpeter J., *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1934, 255 p.
- State Statistics Service of Ukraine, [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Stiglitz J., Weiss A., *Banks as special accountants and screening devices for the allocation of credit*, „Greek Economic Review”, 1990, pp. 85-118.
- The National Bank of Ukraine. [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bank.gov.ua>

Summary

This paper assesses the role of banking system, particularly its credit activity, in the processes of stimulation the economic activity and socio-economic development in Ukraine. The main tendencies and problems in the development of banks' lending in Ukraine have been analysed. The key measures on the way of effective using the credit potential of banking system of Ukraine have been defined.

OCENA POZIOMU RYZYKA KREDYTOWEGO BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH NA PODSTAWIE ANALIZY WSKAŹNIKA SZKODOWOŚCI NALEŻNOŚCI KREDYTOWYCH

Wprowadzenie

Tradycyjnie prowadzona bankowość, za jaką uznać można bankowość spółdzielczą, opiera się przede wszystkim na przyjmowaniu depozytów od klientów i reinwestowaniu tych środków w pożyczki i kredyty. Wobec powyższego, ryzyko związane z procesem kredytowym ma charakter dominujący i podstawowy. Kluczowa rola ryzyka kredytowego w konserwatywnym rodzaju działalności bankowej implikuje konieczność jego stałego monitoringu i pomiaru. Odbywa się to między innymi za pomocą analiz wskaźnikowych, które to stanowią jeden z fundamentalnych obszarów oceny działania danego banku spółdzielczego. Pomimo że obecnie stosuje się wiele wskaźników pomiaru oceny ryzyka kredytowego, te najbardziej powszechne mają wiele niedoskonałości. To z kolei zasadniczo wpływa na część podejmowanych przez banki decyzji, które nieraz mogą obrać nieracjonalny charakter.

Celem niniejszego artykułu jest wykazanie ułomności stosowanej powszechnie przez banki spółdzielcze miary ryzyka kredytowego na podstawie analizy krytycznej konstrukcji tego parametru.

1. Dominująca rola ryzyka kredytowego

Działalność bankowa immamentnie związana jest z pojęciem ryzyka. Analizując wyłącznie czynności związane z przyjmowaniem depozytów i udzielaniem kredytów z jednej strony bank narażony jest na ryzyko płynności związane z przedterminowym wycofaniem lokat przez klientów i terminów ich niedopasowania do zapadalności kredytów, z drugiej zaś ryzykiem kre-

** Doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach, Prezes Zarządu Mikołowskiego Banku Spółdzielczego w Mikołowie.*

dytowym związanym z całym procesem udzielania kredytów czy pożyczek. Choć są to dwa główne rodzaje ryzyk, na które narażony jest bank, jego funkcjonowaniu towarzyszą i inne nie mniej istotne. Zgodnie z metodyką badania i oceny nadzorczej (BION), do podstawowych ryzyk w bankowości zalicza się ryzyko kredytowe, rynkowe, operacyjne, płynności, wyniku finansowego oraz pozostałe ryzyka¹. Nie tylko *Metodyka BION* ale i praktycznie wszystkie inne opracowania fachowe podkreślają wiodącą rolę ryzyka kredytowego w działalności banków, w tym spółdzielczych. Co oczywiste, w literaturze przedmiotu występują dziesiątki definicji ryzyka kredytowego. Od relatywnie krótkich i prostych po znacznie skomplikowane. Najogólniej rzecz ujmując, ryzyko kredytowe oznacza groźbę braku realizacji części lub całości zobowiązań przez kredytobiorców wobec banku. Obecnie dość często ryzyko kredytowe traktuje się jako zagrożenie, że kredytobiorca nie wypełni zobowiązań (tzw. *default* kredytowy) i warunków zawartej z bankiem umowy, narażając kredytodawcę na stratę finansową.² Analizując ryzyko kredytowe w ujęciu całego banku należy rozumieć je szeroko – nie jako ryzyko przypisane poszczególnej ekspozycji kredytowej, ale jako ryzyko związane z całym portfelem kredytowym banku. Wobec powyższego wskaźnik oceny poziomu ryzyka kredytowego z perspektywy ogólnobankowej, będzie dotyczył i obejmował wszystkie ekspozycje kredytowe znajdujące się w aktywach bilansowych danej instytucji kredytowej.

2. Podstawowy wskaźnik oceny ryzyka kredytowego banku spółdzielczego

Zasadnicze znaczenie ryzyka kredytowego w bankowości wymagało opracowania metod jego pomiaru. Do jednej z głównych należy prawdopodobieństwo niewypłacalności (*probability of default* - *PD*). Miara ta oznacza stopień prawdopodobieństwa braku realizacji swoich zobowiązań przez kredytobiorców wobec banku i stanowi podstawę modelowania ryzyka kredytowego³ charakteryzującego dany bank. Kolejną miarą w tym zakresie jest tak zwana oczekiwana strata kredytowa (*expected loss* – *EL*). Oczekiwana strata wyznacza wartość strat kredytowych poniesionych na portfelu kredytowym, których dany bank, w sposób uzasadniony może się spodziewać. *EL* ma zatem wysoce

¹ *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych (Metodyka BION)*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 30 grudnia 2013, s. 28.

² M.S. Wiatr, *Ryzyko w działalności bankowej*, (w:) *Bankowość*, red. M. Zaleska, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 163.

³ T. Schuermann, S. Hanson, *Estimating Probabilities of Default*, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report nr 190, New York 2004, s. 1.

subiektywny charakter, a jej wielkość będzie przede wszystkim od sposobu podejścia banku do zasad wyceny swoich aktywów czy też jego bieżącej sytuacji ekonomiczno – finansowej. Inną metodą pomiaru ryzyka kredytowego w bankowości jest tzw. wartość zagrożona ryzykiem kredytowym (*credit value at risk – CVaR*). Oznacza ona maksymalną stratę wartości na portfelu kredytowym możliwą do poniesienia w danym czasie i przy założonym współczynniku ufności. Odminną metodą pomiaru ryzyka kredytowego banku jest udział i struktura kredytów z rozpoznaną utratą wartości⁴ w kredytach ogółem. Miara ta przedstawia procentową wartość kredytów zagrożonych w całym portfelu kredytowym banku z uwzględnieniem struktury podmiotowej tych należności.

Na podstawie metod pomiaru ryzyka kredytowego budowano wskaźniki, które stanowią porównywalny parametr oceny danego banku. Mnogość sposobów pomiaru spowodowała, że współcześnie stosuje się wiele wskaźników oceniających poziom ryzyka kredytowego. Analizując system ocen przypisywanych bankom spółdzielczym przez banki zrzeszające, instytucje nadzorcze a także same banki spółdzielcze, za najbardziej powszechny wskaźnik oceny ryzyka kredytowego uznać można współczynnik relacji sumy należności kredytowych z utratą wartości do należności kredytowych ogółem. Miara ta zwykle nazywana jest współczynnikiem szkodowości portfela kredytowego banku lub zamiennie – wskaźnikiem jakości portfela kredytowego.

Rys. 1. Współczynnik szkodowości portfela kredytowego

$$WS = \frac{\sum NKzRUW}{\sum NKO} \times 100$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwartalnych rankingów zrzeszonych banków spółdzielczych w Banku Polskiej Spółdzielczości SA w Warszawie.

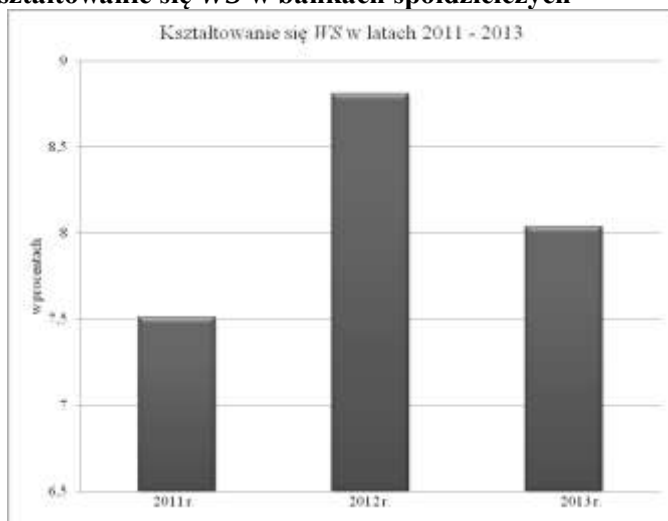
W powyższym wzorze poszczególne symbole oznaczają:

- WS – współczynnik szkodowości portfela kredytowego (w procentach),
- NKzRUW – wolumen należności kredytowych z rozpoznaną utratą wartości brutto wraz z odsetkami,
- NKO – wolumen należności kredytowych ogółem brutto wraz z odsetkami.

⁴ Kredyty z rozpoznaną utratą wartości to kredyty klasyfikowane do kategorii kredytów zagrożonych zgodnie z zapisami *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków* (Dz. U. z 2008 r. nr 235 poz. 1589).

Wskaźnik szkodowości portfela kredytowego banku spółdzielczego jest relatywnie jasno zbudowany. Porównuje bowiem udział wolumenu należności kredytowych z rozpoznaną utratą wartości wraz z odsetkami do całkowitej wartości brutto należności kredytowych z naliczonymi odsetkami. Zatem, zgodnie z konstrukcją tego współczynnika i przyjętym systemem ocen, im jego wartość jest niższa, tym jakość portfela kredytowego wyższa a tym samym poziom ryzyka banku spółdzielczego jest niższy. Poniżej przedstawiono kształtowanie się tego wskaźnika w największej grupie banków spółdzielczych zrzeszonych w Banku Polskiej Spółdzielczości SA⁵ w latach 2011 – 2013.

Rys. 2. Kształtowanie się WS w bankach spółdzielczych



Źródło: opracowanie własne na podstawie kwartalnych rankingów zrzeszonych banków spółdzielczych w Banku Polskiej Spółdzielczości SA w Warszawie.

Chociaż co do zasady, opisane wyżej zależności wydają się logiczne i nie wymagają dalszych wyjaśnień, wskutek takiej struktury WS można wykazać wiele jego negatywnych cech.

3. Metody obniżania WS – analiza krytyczna

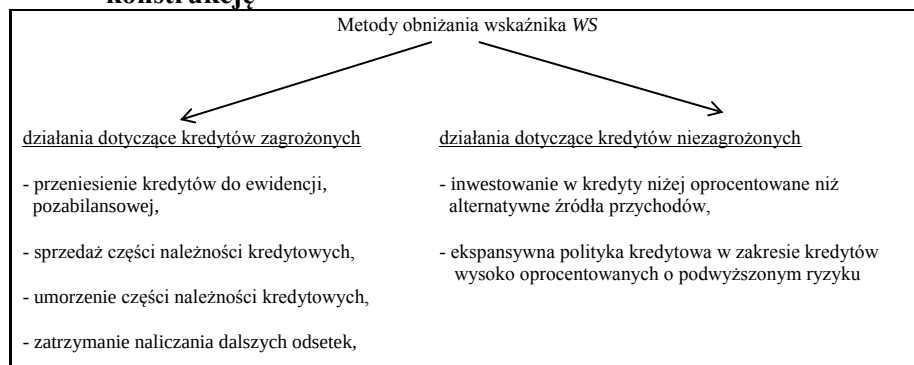
By osiągać niski poziom ryzyka kredytowego, banki spółdzielcze dysponują wieloma instrumentami i narzędziami. Do najbardziej oczywistych należy prowadzenie ostrożnej polityki kredytowej.⁶ Działanie to polega między innymi

⁵ Średnia arytmetyczna dla banków spółdzielczych o sumie bilansowej powyżej 300 mln zł.

⁶ A. Matuszyk, *Ryzyko kredytowe, (w:) Zarządzanie ryzykiem bankowym*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, Poltext, Warszawa 2012, s. 115.

na dywersyfikacji portfela kredytowego, stosowaniu adekwatnych form i wartości zabezpieczeń ekspozycji kredytowych czy właściwym usytuowaniu regulacyjnym banku.⁷ Kolejne podstawowe narzędzie ograniczające poziom ryzyka kredytowego banku stanowi efektywna polityka windykacyjna dotycząca procesów restrukturyzacji czy przymusowej egzekucji kredytów zagrożonych. Jak się wydaje, oprócz wyżej wymienionych instrumentów ograniczających ryzyko kredytowe w ujęciu całego banku szczególną rolę w tym zakresie winno przypaść jeszcze jednemu instrumentowi. Dotyczy on stosowania odpowiednich zasad ostrożnej wyceny aktywów realizowanych za pomocą polityki rezerw celowych.⁸ Co do zasady, wszystkie wyżej wskazane działania, stosowane razem lub rozłącznie, winny przynieść efekt w postaci relatywnie niskiego poziomu ryzyka kredytowego banku a tym samym niskiego poziomu wskaźnika WS.

Rys. 2. Wybrane metody obniżania wskaźnika WS, wykorzystujące jego konstrukcję



Źródło: opracowanie własne.

Jak często zdarza się w praktyce, wyżej przedstawione tradycyjne instrumenty w zakresie zarządzania portfelem kredytowym nie zawsze są skutecznie lub „chętnie” stosowane przez same banki. Wtedy to, by ocena ryzyka kredytowego wyrażona poziomem WS była pozytywna, banki wykorzystać

⁷ M. Capiga, *Bankowość*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2008, s. 157.

⁸ Krytycznie należy ocenić wskaźnik WS w aspekcie uwzględnienia należności kredytowych wyłącznie w wymiarze „brutto”. Oznacza to brak „premiowania” tych banków, stosujących ostrożnościową politykę w zakresie wyceny aktywów, wyrażoną wolumenem rezerw celowych na należnościach kredytowych netto – czyli takich pomniejszonych o rezerwy celowe. W efekcie bank o niskim poziomie WS może charakteryzować się bardzo wysokim poziomem ryzyka kredytowego. Będzie to miało miejsce na przykład wtedy gdy stopień wyrezerwowania kredytów będzie relatywnie niski.

mogą niedoskonałą konstrukcję tego wskaźnika. Do tego rodzaju działań, które przedstawia poniższy rysunek, zaliczyć można zarówno te dotyczące należności kredytowych klasyfikowanych do kategorii zagrożonych, jak i takie dotyczące kredytów niezagrożonych.

Do głównych i powszechnych działań banków dotyczących kredytów zagrożonych zaliczyć można między innymi czynności polegające na przeniesieniu ekspozycji kredytowych klasyfikowanych do kategorii „stracone”⁹ do ewidencji pozabilansowej; sprzedaży części portfela kredytowego, umorzenia części należności kredytowych; czy też zatrzymania naliczania dalszych odsetek. Choć wszystkie wyżej wymienione czynności są dopuszczalne prawnie, winny być stosowane wyłącznie zgodnie ze swoim pierwotnym celem, z zachowaniem zasad racjonalności działania. Jednakże, wskutek wcześniej opisanej konstrukcji WS, w praktyce funkcjonowania banków spółdzielczych, instrumenty te mogą być nadużywane przez banki celem doraźnego obniżenia wartości wskaźnika szkodowości portfela kredytowego.

W przypadku części ekspozycji kredytowych spełniających kryteria *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków*, do ich przeniesienia do ewidencji pozabilansowej, nierzadko zdarza się tak, że operacja ta jest zupełnie bezzasadna z punktu widzenia poziomu ryzyka kredytowego banku czy też nawet tzw. porządkowania portfela kredytowego banku. Dotyczy to na przykład tych ekspozycji kredytowych, w stosunku do których prowadzony jest skuteczny proces windykacyjny. Przeniesienie tego rodzaju kredytów do ewidencji pozabilansowej, będzie implikowało również pogorszenie struktury przyszłych wyników finansowych banku. W takim przypadku, w razie skutecznej windykacji kredytów znajdujących się w ewidencji bilansowej, w zamian za wzrost wyniku na działalności podstawowej¹⁰ nastąpi zwyżka wyniku na pozostałej działalności operacyjnej. Wynika to z faktu, że odzyskane należności z kredytów znajdujących się w ewidencji pozabilansowej zaliczane są, niezależnie od tego czy dotyczą należności głównej czy należności ubocznych, właśnie do tej grupy przychodów¹¹. Zatem, zastosowanie tego instrumentu powinno być ograniczone wyłącznie do tych kredytów spełniających przesłanki ww. *Rozporządzenia* z dodatkowym zastrzeżeniem niskiej skuteczności procesu windykacyjnego lub jego znacznego odłożenia w czasie.

⁹ Dotyczy wyłącznie tych kredytów spełniających kryteria określone w § 34 *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków* (Dz. U. z 2010 r. nr 191 poz. 1279 z późn. zm.).

¹⁰ Dotyczy spłat księgowanych na poczet należności odsetkowych i prowizyjnych.

¹¹ Przychody z pozostałej działalności operacyjnej nie są zaliczane do tzw. stabilnych źródeł przychodów banków.

Podobnie rzecz się ma w przypadku operacji sprzedaży części portfela kredytowego czy też umorzenia należności kredytowych. W związku z tym, że decyzje tego rodzaju mogą mieć znaczące skutki dla zdarzeń przyszłych, w obu przypadkach działania banków nie powinny być dyktowane krótkookresowymi efektami w postaci doraźnego obniżenia WS. Za przykład można tu podać sytuację, gdy operacje sprzedaży czy też umorzenia kredytów dotyczą tych ekspozycji, które nawet w dalszej perspektywie pozytywnie rokują co do ich odzyskania. Co wymagające podkreślenia, szczególnie krytycznie należy ocenić działania banków, które sprzedają ekspozycje kredytowe klasyfikowane do kategorii niezagrożonych. W praktyce będzie to dotyczyło sytuacji, co do których bank ma uzasadnione podejrzenie, że brak spłat czy też pogorszenie sytuacji ekonomiczno – finansowej kredytobiorcy skutkować może w niedalekiej przyszłości zmianą kategorii ryzyka do grup zagrożonych. Powyższe często wiąże się również z koniecznością dokonania odpisów na rezerwy celowe, które to podwyższają koszty działania banku. Także w tym przypadku operacja sprzedaży tego rodzaju należności kredytowych przyniesie wyłącznie tymczasowe korzyści. W dłuższej perspektywie bowiem działanie to pozbawia bank ewentualnych przychodów, na przykład wskutek dobrowolnych spłat, prowadzonych postępowań ugodowych i restrukturyzacyjnych czy też przymusowej windykacji z przyjętych przez bank zabezpieczeń kredytów¹².

Zatrzymanie naliczania dalszych odsetek od kredytów zagrożonych stanowi kolejny instrument, który wpłynie pozytywnie na kształtowanie się wskaźnika WS. Podobnie jak w uprzednio opisanych metodach i tu wykazać można krótkookresową zaletę tej operacji w postaci braku wzrostu poziomu wskaźnika WS. W przypadku gdy zatrzymanie dalszego naliczania odsetek dotyczy kredytów, co do których istnieje prawdopodobieństwo skutecznej windykacji, można podnieść kilka zarzutów co do racjonalności tej czynności. Między innymi operacja ta może narazić bank na ryzyko utraty przyszłych przychodów czy pogorszyć strukturę późniejszych wyników finansowych. Dodatkowo poddać można pod zastanowienie, czy zatrzymanie naliczania odsetek, podobnie jak umorzenie kredytu nie będzie stanowić przychodu kredytobiorcy i podlegać tym samym obowiązkowi podatkowemu w myśl ustawy o PIT¹³.

¹² Podobny mechanizm może występować w przypadku kredytów zagrożonych, w stosunku do których banki zobowiązane są tworzyć odpisy na rezerwy celowe, uwzględniając podstawę tworzenia rezerw celowych w zestawieniu do limitów pomniejszenia dla poszczególnych okresów opóźnienia w spłacie, określonych w tabeli nr 1 załącznika nr 3 do *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków* (Dz. U. z 2008 r. nr 235 poz. 1589).

¹³ Dot. art. 42a *Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych*, Dz.U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 i dalsze.

Tabela 1.

Wybrane „doraźne” działania banków spółdzielczych zmierzające do obniżenia poziomu wskaźnika WS

L.P.	Działanie	Wpływ na wskaźnik WS	Wpływ na realny poziom ryzyka kredytowego banku	Uwagi
1.	Przeniesienie ekspozycji kredytowych do ewidencji pozabilansowej	Obniża	Brak	Negatywny wpływ na strukturę przyszłych wyników finansowych
2.	Sprzedaż ekspozycji kredytowych klasyfikowanych do kategorii zagrożonych	Obniża	Zależny od „jakości” sprzedanego portfela	Dodatkowy, jednorazowy przychód dla banku. Możliwa utrata przychodów banku w długim terminie
3.	Sprzedaż ekspozycji kredytowych klasyfikowanych do kategorii niezagrożonych	Podwyższa	Zależny od „jakości” sprzedanego portfela	Dodatkowy, jednorazowy przychód dla banku. Wysokie prawdopodobieństwo utraty przychodów banku w długim terminie
4.	Umorzenie ekspozycji kredytowych klasyfikowanych do kategorii zagrożonych	Obniża	Brak	Możliwa utrata przychodów banku w długim terminie
5.	„Zatrzymanie” naliczania odsetek od kredytów zagrożonych	Obniża	Brak	Rezygnacja z części ewentualnych przychodów
6.	Inwestowanie w kredyty niżej oprocentowane niż alternatywne źródła przychodów (np. obligacje skarbowe)	Obniża	Obniża	Nieracjonalne działanie w aspekcie wysokości przychodów odsetkowych i bezpieczeństwa banku
7.	Ekspansywna polityka kredytowa banku w zakresie kredytów wysoko oprocentowanych (np. gotówkowych)	Obniża w krótkim okresie	Podwyższa	Istotny wzrost ryzyka kredytowego banku w długim okresie

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku ekspozycji kredytowych klasyfikowanych do kategorii niezagrożonych także również wymienić można kilka instrumentów obniżających doraźnie wskaźnik WS. Działania te należy uznać za wysoce ryzykowne a w pewnej części nawet nieracjonalne. Za jeden z przykładów może posłużyć struktura podmiotowa udzielanych kredytów. Tylko w jednym przypadku banki, w tym spółdzielcze, same „zabiegają” o kredytobiorców.

Dotyczy to klientów sektora budżetowego.¹⁴ Chociaż co do zasady kredyty te obarczone są relatywnie niskim poziomem ryzyka, ich cena wydaje się być często dyktowana bieżącą sytuacją „bilansową” banku. W ten dość łatwy i szybki sposób banki, udzielając wysoko kwotowych kredytów, poprawiają sobie wskaźnik szkodowości. Występowały przypadki, że bank wygrywający przetarg na udzielenie finansowania jednostce samorządu terytorialnego oferował cenę z zerową a czasem ujemną (sic!) marżą do stawki WIBOR. Oprocentowanie takiego kredytu było zatem niższe nie tylko od oprocentowania innych kredytów, obligacji skarbowych czy też lokat na rynku międzybankowym. W niektórych, skrajnych przypadkach cena tego kredytu była również niższa od aktualnego oprocentowania bonów pieniężnych.

W podobny sposób jak nieracjonalne inwestowanie w kredyty sektora budżetowego, nadmiernie ekspansywna polityka kredytowa, w szczególności w zakresie ekspozycji kredytowych obarczonych najwyższym poziomem ryzyka, może stanowić „groźny” element działania banków, powodowany wolą szybkiego obniżenia wskaźnika szkodowości. Ten element działania banków nie tylko wykorzystuje wadliwą konstrukcję współczynnika WS, ale związany jest z zasadami klasyfikacji ekspozycji kredytowych. Dotyczy to zasady zaliczania części niezapłaconych odsetek do przychodów banków¹⁵. W efekcie, ekspansywna polityka kredytowa może w pewnych warunkach powodować, że wskaźnik szkodowości portfela kredytowego będzie się przejściowo obniżał, zaś faktyczny poziom ryzyka kredytowego będzie istotnie wzrastał¹⁶. Syntetyczne zestawienie doraźnych działań banków spółdzielczych skutkujących obniżeniem wskaźnika szkodowości portfela kredytowego, przedstawia tabela 1.

Podsumowanie

Zgodnie z przytoczoną argumentacją poziom ryzyka kredytowego banku spółdzielczego stanowi jeden z podstawowych elementów jego oceny. Ocena ta odbywająca się za pomocą WS jest jednak nieefektywna. Ma to związek z tym, że wskaźnik szkodowości, tak chętnie stosowany również przez same banki spółdzielcze, nie tylko nie oddaje faktycznego poziomu ryzyka kredytowego, charakteryzującego dany bank, ale również może być

¹⁴ Kredyty jednostek samorządów terytorialnych udzielane są w większości przypadków na podstawie wyników postępowania przetargowych.

¹⁵ W przypadku detalicznych ekspozycji kredytowych, zmiana klasyfikacji z kategorii „normalne” do kategorii „stracone” następuje, gdy opóźnienie w spłacie kapitału lub odsetek przekracza 6 miesięcy.

¹⁶ Dotyczy sytuacji, gdy bank będzie udzielał więcej kredytów od kredytów, których co do których upływa termin zapadalności.

przyczyną nieracjonalnych decyzji. Wykorzystując konstrukcję WS, banki spółdzielcze mogą obniżać jego poziom przy jednoczesnym braku obniżenia realnego poziomu ryzyka kredytowego. Taka sytuacja może mieć między innymi miejsce w przypadku nieuzasadnionych ekonomicznie decyzji dotyczących sprzedaży części portfela kredytowego, przeniesienia części ekipozycji kredytowych do ewidencji pozabilansowej czy też zatrzymania naliczania odsetek od należności kredytowych klasyfikowanych do kategorii zagrożonych.

Jak się zatem wydaje, by uniknąć tego rodzaju sytuacji w przyszłości, należy poddać gruntownej rekonstrukcji obecnie stosowaną miarę, zachowując przy tym jednocześnie jej walor prostoty i czytelności.

BIBLIOGRAFIA:

Pozycje zwarte:

- Capiga M., *Bankowość*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2008.
- Matuszyk A, Ryzyko kredytowe, (w:) Zarządzanie ryzykiem bankowym, red. M. Iwanicz – Drozdowska, Poltext, Warszawa, 2012.
- Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013.
- Schuermann T., Hanson S., *Estimating Probabilities of Default*, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report nr 190, New York 2004.
- Wiatr M.S., *Ryzyko w działalności bankowej*, (w:) Bankowość, red. M. Zaleska, C.H. Beck, Warszawa 2013.

Pozycje artykułowe i akty prawne:

- Kwartalne rankingi zrzeszonych banków spółdzielczych w Banku Polskiej Spółdzielczości SA w Warszawie, Materiały BPS SA.
- Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U. z 2008 r. nr 235 poz. 1589)
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 1 października 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości banków (Dz. U. z 2010 r. nr 191 poz. 1279 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 i dalsze

Streszczenie

Obecnie najbardziej powszechną miarą oceny ryzyka kredytowego banku spółdzielczego jest współczynnik szkodowości portfela kredytowego. Konstrukcja tego wskaźnika może implikować wiele niepożądanych działań banków, które na różne sposoby dążą do obniżenia poziomu tego współczynnika. Niniejsze opracowanie przedstawia krytyczną ocenę budowy niniejszego wskaźnika i stara się wykazać nieefektywność tej miary. Krytyce poddano również same działania banków spółdzielczych, które zmierzają wyłącznie do uzyskania satysfakcjonującego poziomu wskaźnika szkodowości, nie bacząc na możliwe dalsze implikacje podejmowanych przez siebie czynności, w tym faktyczny wzrost poziomu ryzyka kredytowego.

**ASSESSMENT OF THE CREDIT RISK OF COOPERATIVE BANKS
ON THE BASIS OF THE LOSS RATIO ON LOANS AND ADVANCES*****Summary***

Currently, the most common measure of credit risk of a cooperative banks is loss ratio of the loan portfolio. The construction of this index may imply many adverse reactions of banks, which in various ways seek to reduce the level of this factor. This article presents a critical assessment of the construction of this index, and tries to demonstrate the ineffectiveness of the measure. Critique was also subjected to the operations of cooperative banks, which seek only to achieve a satisfactory level of loss ratio, regardless of possible further implications of actions taken by them, including the actual increase in the level of credit risk.

MIĘDZYNARODOWE STANDARDY RACHUNKOWOŚCI. UMOWA O USŁUGĘ BUDOWLANĄ

Wprowadzenie

Impulsem do podjęcia tematu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości było dostrzeżenie podobieństw ich zapisów do procedur kontraktowych FIDIC, w oparciu o które prowadzone są na całym świecie duże kontrakty budowlane i w których uczestniczy również autor. Postawiono sobie za cel wykazanie podobieństw, ale również różnic tych dwóch dokumentów formalnych, które rzutują na prowadzenie projektów inwestycyjnych oraz swego rodzaju przepływ środków finansowych na projektach oraz samych przedsiębiorstwach. Artykuł prezentuje zagadnienie kontraktów długoterminowych, istotę i cechy tych umów oraz możliwe sposoby prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym, które nie zawsze muszą być wiarygodne.

1. Cel MSR

Wprowadzanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) docelowo miało za zadanie zapewnić bezpośrednią porównywalność sprawozdań finansowych spółek funkcjonujących w różnych krajach, ponieważ obowiązujące w poszczególnych krajach zasady rachunkowości, a w efekcie sporządzone na ich podstawie sprawozdania finansowe firm, znacznie różnią się od siebie. Jest to ważne szczególnie w dobie otwartego, globalnego rynku kapitałowego, na którym inwestorzy inwestując i oceniając wartość spółek, opierają się w znacznej mierze na publikowanych przez nie danych finansowych. Globalna akceptacja jednolitych MSSF zapewniłaby harmonizację i upodobnienie sprawozdawczości finansowej na całym świecie.¹

* Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.

¹ <http://www.findict.pl/slownik/miedzynarodowe-standardy-sprawozdawczosci-finansowej-mssf-ang-ifrs>.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 1606/2002 z 19 lipca 2002 roku w sprawie stosowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) również na gruncie polskim spowodowało, że standardy te, traktowane dotychczas jako posiłkowe źródło prawa stały się regulacją obowiązkową.²

W Polsce jednak grupę jednostek zobligowanych do stosowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości ograniczono do spółek giełdowych sporządzających skonsolidowane sprawozdania finansowe. Jednocześnie w art. 45 pkt 1a i b ustawy o rachunkowości³ przewidziano taką możliwość dla jednostkowych sprawozdań emitentów papierów wartościowych (w tym również zamierzających się ubiegać lub ubiegających się o ich dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego) oraz jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej, w której jednostka dominująca sporządza skonsolidowane sprawozdanie zgodnie z MSR.

Pozostałe przedsiębiorstwa obowiązują przepisy ustawy o rachunkowości. W kwestiach nieuregulowanych tymi przepisami podmioty te mają możliwość stosowania krajowych standardów rachunkowości, a dopiero w przypadku ich braku MSR.

2. Wytyczne dla kontraktów budowlanych

Inwestycje z natury rzeczy nastawione są na zysk w dłuższej perspektywie czasu, natomiast ustawowy okres sprawozdawczy trwa dwanaście kolejnych miesięcy kalendarzowych. Kontrakty długoterminowe trwają często na przełomie dwóch lub więcej okresów sprawozdawczych, toteż cecha wielookresowości stanowi ich podstawową właściwość.

Właściwe ujęcie i wycena kontraktów długoterminowych (powyżej 6 miesięcy) jest zagadnieniem bardzo złożonym i skomplikowanym ze względu na specyficzne cechy kontraktów. Od prawidłowej wyceny wyniku poszczególnych umów zależy rzetelny i prawdziwy obraz sytuacji majątkowej i finansowej całego przedsiębiorstwa.

Ustawa o rachunkowości zawiera przepisy regulujące problematykę rozliczania efektów umów o usługi budowlane oraz innych umów długoterminowych, wprowadzając specyficzne zasady ustalania przychodów i kosztów usług zaawansowanych w realizacji, ale nie zakończonych na dzień bilansowy.

² S. Siłska-Gembka, *Rozliczanie kontraktów długoterminowych według polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości - analiza porównawcza*, http://zif.wzr.pl/pim/2009_4_1_11.pdf.

³ Ustawa z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591.

Zasadniczo przepisy te są zbieżne z postanowieniami Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 11 „Umowy o usługę budowlaną”, jednak mają charakter zasadniczo ogólny i nie rozstrzygają wielu problemów. W kwestiach szczegółowych należy zatem wzorować się na rozwiązaniach wynikających z podanego standardu międzynarodowego i jego interpretacji.

3. Rodzaje umów

Według MSR-u 11 umowa o usługę budowlaną to umowa, której przedmiotem jest budowa składnika aktywów (np. most, budynek, tunel) lub zespołu aktywów, które są ze sobą ściśle powiązane lub zależne pod względem projektowym, technologicznym albo z uwagi na ich funkcję użytkową bądź też ostateczne przeznaczenie lub sposób użytkowania (np. rafineria, oczyszczalnia ścieków).

Umowy o budowę mogą dotyczyć różnych świadczeń, gdzie wyróżnić można:

1. Świadczenia usług, które są bezpośrednio związane z budową danego składnika aktywów, na przykład usługi w zakresie prowadzenia budowy i sprawowania nad nią nadzoru,
2. Rozbiórki lub odbudowy aktywów albo rekultywacji środowiska po rozbiórce składnika aktywów.

Umowy o usługę budowlaną zostały sklasyfikowane jako umowy w cenach stałych (stała cena lub stała stawka umowna za wybudowaną jednostkę produkcji) oraz umowę koszt plus, gdzie wykonawca zwraca się o określone koszty powiększone o ustalony procent tych kosztów lub o stałą opłatę. Ceny stałe można odnieść do ustalonych w art. 629 i 632 Kodeksu cywilnego⁴ wynagrodzeń kosztorysowego oraz ryczałtowego.

Należy również zastanowić się nad tym, czy pewną grupę umów o usługę budowlaną trzeba rozpatrywać łącznie. Dla przykładu, gdy grupa umów jest negocjowana jako pojedynczy pakiet, są realizowane jednocześnie lub zachowana jest ich ciągłość oraz widoczne jest ich powiązanie - umowy takie traktuje się jako pojedynczą umowę o usługę budowlaną.

MSR nr 11 zawiera w punkcie 10 wskazanie, że umowa może zawierać opcję dodatkowego składnika aktywów na życzenie zamawiającego lub może być uzupełniana w celu włączenia do niej budowy dodatkowego składnika aktywów. Budowę dodatkowego składnika aktywów traktuje się jako oddzielną umowę o usługę budowlaną, jeżeli:

- a) dany składnik aktywów różni się znacząco pod względem projektowym, technologicznym lub ze względu na jego funkcję użytkową od składnika

⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. - Kodeks cywilny Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z zm.

- aktywów lub grupy aktywów będących przedmiotem pierwotnej umowy lub
- b) cena za wykonanie tego składnika aktywów jest ustalona bez odniesienia do pierwotnej ceny umowy.

Przykładem dla powyższego może być umowa o roboty dodatkowe wycenione np. w oparciu o czynniki cenotwórcze publikowane przez „Sekocenbud” lub Biuletyn Cen Budownictwa. Przychody z umów obejmują:

- a) kwotę określoną w umowie
- b) zmiany dokonywane w trakcie wykonywania umowy, roszczenia i premie (w takim zakresie, w jakim istnieje prawdopodobieństwo, że przyniosą dochód oraz jeżeli możliwe jest wiarygodne ustalenie ich wartości).

4. Zmiany mające wpływ na przychód

Początkowa cena ustalona w danej umowie może ulec zmianie podczas realizacji umowy. Zmiany takie mogą wynikać np. ze zmiany zakresu robót lub ze zmian cen materiałów budowlanych, stawek płac itp. Wszelkie skutki tych zmian powinny być uwzględnione w globalnym budżecie przychodów z umowy po ich zaakceptowaniu przez zamawiającego i wprowadzone do umowy poprzez odpowiedni aneks (zamówienie/roboty uzupełniające). Jeżeli zmiana przychodów wynika ze zmiany zakresu robót, to jednostka ustala w pierwszej kolejności, czy nie powoduje to konieczności wyodrębnienia tych robót jako osobnej umowy (zamówienie/roboty dodatkowe).⁵

Zmiany można podzielić na różne kategorie np. na technologiczne, legislacyjne (zmiana podatku VAT), ekonomiczne/kontraktowe (klauzule waloryzacyjne, naliczanie kar pośrednich czy też końcowych z tytułu opóźnień). W punkcie 12 MSR wskazano, że zmiany w umowie następują w wyniku polecenia wydanego przez zamawiającego w odniesieniu do zakresu prac wykonywanych w ramach umowy. W powiązaniu z kolejnymi zapisami tego punktu, które brzmią następująco: „zmiany uwzględnia się w przychodach, jeżeli istnieje prawdopodobieństwo, że zamawiający zaakceptuje zmiany i wysokość przychodów wynikających z tych zmian oraz wartość przychodów można wiarygodnie wycenić” - wydaje się, że następuje pewien rozdzźwięk.

Skoro to zamawiający poleca zmianę, to dlaczego również zamawiający ma ją akceptować? Wydaje się, że w zamyśle chodziło zapewne o to, że zamawiający polecając zmianę oczekuje od wykonawcy przedłożenia kosztorysów oraz pełnej informacji na temat robót zamiennych i jej wpływu

⁵ K. Gąsior, A. Sirocka, *Umowy o usługę budowlaną – MSR 11*, (w:) Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR, red. A. Jaruga, SKwP, Warszawa 2005.

na kontrakt i dopiero po ich uzyskaniu będzie w stanie ostatecznie podjąć decyzję.

Z praktyki budowlanej wynika jednak, że to również - może nawet przede wszystkim - wykonawca występuje z inicjatywą zmian w projekcie. Potwierdza to m.in. klauzula 13 Międzynarodowych Warunków Kontraktowych FIDIC (tzw. czerwona książka) w oparciu o którą często realizuje się kontrakty budowlane. Dzieje się tak, ponieważ wykonawca wprowadzając rozwiązania równoważne najczęściej uzyskuje oszczędność czasu bądź pieniędzy.

Początkowa kwota przychodów może wzrosnąć w czasie realizacji umowy o roszczenia wykonawcy wobec zamawiającego. Przykładem roszczeń wykonawcy mogą być opóźnienia prac w związku nieprzekazaniem przez zamawiającego terenu budowy w terminie, błędach dokumentacji projektowej (czerwona książka), zmiany w przepisach prawnych, nieprzewidywalne warunki pogodowe itp.

Wycena roszczeń i ich uznanie przez zamawiającego obarczone jest wysokim stopniem niepewności. Z tego względu niezwykle ważna jest rzetelna i ostrożna ocena prawdopodobieństwa uznania roszczenia przez zamawiającego i wiarygodne określenie kwoty roszczenia, którą on zaakceptuje. Jest to jednak możliwe pole do nadużyć, ponieważ rzadko kiedy można być pewnym, czy zamawiający uzna roszczenie wykonawcy. Ponadto roszczenia często przeciągają się w czasie, wymagają rozstrzygnięć przez sąd powszechny i zdarza się, że zmiana kwoty początkowej nastąpi dopiero kilka lat po zakończeniu kontraktu budowlanego. Dlatego też zgodnie z punktem 14 MSR roszczenie uwzględnia się w przychodach z umowy jedynie wówczas gdy negocjacje znajdują się w na tyle zaawansowanym stadium, że istnieje prawdopodobieństwo akceptacji roszczeń przez zamawiającego, a kwotę, którą zamawiający prawdopodobnie zaakceptuje, można wiarygodnie wycenić.

Natomiast wskazane w MSR premie (np. za szybsze zakończenie kontraktu lub zachowanie odpowiedniej jakości) są bardzo rzadko stosowane na polskim rynku budowlanym.

Aby móc zaliczyć premię do przychodu, jednostka powinna uwiarygodnić prawdopodobieństwo jej otrzymania oraz zapewnić poprawną wycenę. Źródłem informacji, które pozwalają w prosty i efektywny sposób spełnić te wymagania, jest odpowiedni system rachunkowości zarządczej. Stosowane w nim metody i techniki gromadzenia oraz dostarczania niezbędnych danych powodują, że jest to system wczesnego informowania menadżera umowy, służb finansowo-księgowych i innych interesariuszy o prawdopodobieństwie wypełnienia warunków koniecznych do uzyskania premii.⁶

⁶ „Monitor Księgowy” 19/2009 z 05.10.2009 [dodatek: Dodatek branżowy], s. 27.

Zasadniczo jednak, pomiar wyniku finansowego w jednostkach realizujących kontrakty długoterminowe, przy wykorzystaniu standardów krajowych i międzynarodowych przebiega analogicznie. Podstawowe różnice, które mogą wystąpić w sprawozdaniach finansowych tych przedsiębiorstw, wynikają z wyceny należności z tytułu kontraktów długoterminowych. Pojawiają się one w sytuacji, gdy kontrakt jest rozliczany w oparciu o metodę procentowego zaawansowania, a nabywcy usługi udzielono odroczonego terminu płatności (np. po realizacji umowy). W rozumieniu polskich przepisów kwota taka jest należnością z tytułu dostaw i usług w przeciwieństwie do standardów międzynarodowych, które zaliczają ją do aktywów finansowych. W konsekwencji – w świetle polskich regulacji – zostanie ona wyceniona w kwocie wymaganej za-płaty, z zachowaniem ostrożności, co oznacza, że nie jest dyskontowana. Stosując zapisy MSR, należałoby z kolei wykazać tę samą kwotę w wartości godziwej, uwzględniając dyskonto. Może więc dojść do sytuacji, w której wynik z danego kontraktu będzie różny w przypadku sprawozdań sporządzonych zgodnie z przepisami polskiego prawa bilansowego i MSSF-ami⁷

5. Koszty umów i ich prognozowanie

Koszty można podzielić następująco:

- a) koszty odnoszące się bezpośrednio do konkretnej umowy (materiały, robocizna, amortyzacja maszyn i urządzeń, transport, wynajem maszyn i urządzeń, projekt i pomoc techniczna, naprawy i prace gwarancyjne, roszczenia osób trzecich),
- b) koszty ogólne powiązane z działalnością wynikającą z umowy, które równocześnie mogą być przyporządkowane do konkretnej umowy (ubezpieczenia, gwarancje, ekspertyzy, koszty ogólne budowy, wynagrodzenie personelu),
- c) inne koszty, którymi zgodnie z warunkami umowy można obciążyć zamawiającego.

Koszty niepowiązane z działalnością wynikającą z umowy, ani też nie odnoszące się do konkretnej umowy, wyłącza się z kosztów umowy o usługę budowlaną (np. amortyzacja nieczynnych maszyn i urządzeń, które nie są wykorzystywane przy realizacji umowy, czy też koszty sprzedaży).

Koszty poniesione przed podpisaniem umowy mogą być wliczone jako część kosztów umowy pod warunkiem, że można je zidentyfikować, wyodrębnić i wiarygodnie wycenić. Jeżeli można wiarygodnie oszacować wynik umowy o usługę budowlaną, przychody i koszty związane z umową o usługę budowlaną ujmuje się jako przychody i koszty odpowiednio do stanu zaawansowania

⁷ K. Gąsior, A. Sirocka, *Umowy o usługę budowlaną...*, op. cit.

realizacji umowy na dzień bilansowy. Przewidywaną stratę z tytułu umowy o usługę budowlaną niezwłocznie ujmuje się jako koszt.

Pierwsza z metod przewiduje, że przychody, koszty oraz wynik finansowy dotyczący realizacji usługi na dzień bilansowy ustala się proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac na ten moment. U podstaw stosowania tej metody leży założenie, że w poszczególnych okresach wykonania umowy poziom rentowności powinien być taki sam, bez względu na charakter oraz strukturę kosztów ponoszonych w różnych okresach.

W przypadku, gdy wiarygodny szacunek stopnia zaawansowania robót związanych z wykonaniem kontraktu nie jest możliwy, należy zastosować metodę zysku zerowego. Polega ona na tym, iż koszty wytworzenia wpływają w całości na wynik finansowy tego okresu, w którym je poniesiono, zaś przychody są ustalane tylko do wysokości tych kosztów, których pokrycie (opłacenie) w przyszłości przez zleceniodawcę uważa się za prawdopodobne. Oznacza to, że w trakcie wykonywania umowy jednostka nie może wykazać zysku z realizacji kontraktu, a w konsekwencji wynik będzie zerowy albo wystąpi strata. W metodzie tej ewentualny zysk z realizacji kontraktu pojawia się dopiero po zakończeniu prac.

Jest także zazwyczaj rzeczą konieczną, aby jednostka posiadała sprawnie działający wewnętrzny system budżetowania finansowego oraz sprawozdawczości. Jednostka analizuje i, jeżeli jest to konieczne, aktualizuje wcześniejsze szacunki przychodów i kosztów związanych z umową w miarę postępu prac. Potrzeba dokonywania podobnych aktualizacji nie musi oznaczać, że wyników umowy nie można wiarygodnie oszacować.

Przy realizacji kontraktu w oparciu o FIDIC wydaje się to prostsze, gdyż wykonawca co miesiąc zobowiązany jest przedkładać raport z postępu prac, do którego załącza zaktualizowany harmonogram oraz plan płatności. Stan zaawansowania realizacji umowy można określić na wiele sposobów. Jednostka stosuje taką metodę, która pozwoli w sposób wiarygodny ustalić stan wykonania prac. W zależności od charakteru umowy metody te mogą obejmować:

- a) ustalenie proporcji kosztów umowy poniesionych z tytułu prac wykonanych do danego momentu w stosunku do szacunkowych łącznych kosztów umowy,
- b) pomiary wykonanych prac,
- c) porównanie fizycznie wykonanych części prac z pracami wynikającymi z umowy.

W celu prawidłowej wyceny prawo bilansowe stworzyło szczególne zasady wyceny kontraktów, polegające na szacowaniu ich przychodów i kosztów w stosunku do stopnia zaawansowania prac, niezależnie od faktycznie ponie-

sionych wartości, udokumentowanych fakturami. Warto zaznaczyć, iż szacunki, przewidywania i prognozy to cechy bardziej charakterystyczne dla międzynarodowych standardów rachunkowości niż polskiego prawa bilansowego. W momencie wystąpienia konieczności posiadania informacji do wyceny swoich wyników muszą one stosować wyspecjalizowane zasady i metody określania przychodów i kosztów, w szczególności zaś system rachunku kosztów dostosowany do pomiaru i wyceny przyszłych kosztów kontraktów na moment jego zakończenia.⁸

Podsumowanie

Wprowadzenie MSR miało za zadanie zapewnić bezpośrednią porównywalność sprawozdań finansowych spółek funkcjonujących w różnych krajach, co ma szczególne znaczenie dla akcjonariuszy dużych przedsiębiorstw. Określenie standardów sprawozdawczości daje możliwość ujednolicenia uwarunkowań i daje swoistego rodzaju transparentność oraz względną pewność danych zapisanych w sprawozdaniach finansowych opartych o te wytyczne. Niemniej nawet przy tego rodzaju procedurach przedsiębiorstwa są w stanie zamaskować stratę, czy też wykazać wyższą stopę zwrotu niż ma to miejsce w rzeczywistości. W opinii autora (na wcześniej wykazanych przykładach roszczeń wykonawcy) należałoby bardziej szczegółowo zdefiniować, co kryje się pod pojęciem „rzetelna i ostrożna ocena prawdopodobieństwa uznania”, gdyż takie zapisy dają pole do szerokiej interpretacji przepisów i możliwych nadużyć.

BIBLIOGRAFIA:

- Gąsior K., Sirocka A., *Umowy o usługę budowlaną – MSR 11*, (w:) Jednostkowe sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR, red. A. Jaruga, SKwP, Warszawa 2005.
- <http://www.findict.pl/slownik/miedzynarodowe-standardy-sprawozdawczosci-finansowej-mssf-ang-ifrs>
- http://www.taxfin.pl/artukul,224,Zalozenia_MSR_11_czyli_kontrakty_budowlane_i_ich_znaczenie_html
- „Monitor Księgowego” 19/2009 z 05.10.2009 [dodatek: Dodatek branżowy], s. 27.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 1606/2002 z 19 lipca 2002 r.
- Silka-Gembka S., *Rozliczanie kontraktów długoterminowych według polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości - analiza porównawcza*, http://zif.wzr.pl/pim/2009_4_1_11.pdf
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r. - Kodeks Cywilny Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591

⁸ http://www.taxfin.pl/artukul,224,Zalozenia_MSR_11_czyli_kontrakty_budowlane_i_ich_znaczenie_html.

Streszczenie

Referat przedstawia uwarunkowania wynikające z Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nr 1606/2002 z 19 lipca 2002 oraz powiązań z ustawą o rachunkowości. Dokument ma za zadanie przedstawić również praktyczne zastosowanie wytycznych przy realizacji kontraktów budowlanych oraz podpowiedzieć, jakie pozycje należy uznawać za koszty umowy, czy też w jaki sposób można zmieniać przychód.

**INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD.
CONSTRUCTION CONTRACTS****Summary**

This paper displays the conditions derived from Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council, July 19th 2002, and ties to the Accounting Act. Also, the document depicts the practical applications of guidelines during the implementation of construction work contracts and hints to which items should be described as contract costs or in what way can the income be altered.

TYPES OF BUSINESS AND LEGAL BASIS

The market gives the chance to be engaged in any activity therefore concepts „market” and „business” represent the components interconnected among themselves which can't separately exist. The market economy is, first of all, freedom for implementation of independent activity. Business is a business which is possible for developing in many branches and spheres.

According to the Russian legislation business is such type of market activity which not necessarily has to be the legal entity. Therefore, business activity can be presented as activity of the person highly educated, initiative, capable to take the risk, able to make decisions in difficult situations. As a rule, the businessman uses the personal financial means and leases any room for receiving profit. But at the same time, it brings benefit to society.

Business differs in form and in content operations. Besides it is important what is chosen a way of performance of these operations. At the same time business, influences what are made goods, services are rendered. More often businessmen make goods, render services and as can acquire any goods and resell them, can receive information to bring together the seller and the buyer.

Proceeding from the aforesaid, it is possible to allocate the following types of business:

Production business – the businessman makes concrete material values, renders services, They are on sale to consumers for whom were designed. The industrial output which is result of production business is first of all - agriculture production, consumer goods, the works connected with construction, transportations, communication services, services in the sphere of public and consumer services, release of printed materials. Therefore production business represents production of any product necessary for consumers which is realized or exchanges on other product or goods.

In our country production business is recognized as the most risky because necessary conditions for its development weren't created: risk of

* Russian State Social University (branch office in Minsk).

unrealized production, not demand of services, continuous non-payments which become chronic, as well as numerous taxes and fees. These circumstances slow down development of production business in the country. In the production sphere development of business is slowed down also by that a resources are difficult of access. Important value renders as weak training of businessmen who only begin the business.

It is necessary to know results of such type of business because the positive result of such activity creates prerequisites for comfortable life to the businessman. Successful businessmen who feel in itself forces and see prospect, have to undertake thorough business, namely production business.

Relations of production are connected with the address relations, i.e. sale of the made goods. It develops commercial (trade) relations promoting growth *commercial (trade) business*.

The businessman or the dealer carrying on business, has the own purpose. It gets final goods and realizes them to participants of the market relations, and as to buyers. This appearance of business has the features, namely: the businessman is connected by economic relations with those who makes goods, i.e. producers and with those who buys it, i.e. consumers, and both wholesale, and retail.

Now it is the most widespread type of business. And it is fair as commercial business is possible everywhere where goods exchange on money, and also money for goods or goods exchanges on other goods. At the heart of this business operations are goods - money, that is on purchase and sale. It is necessary to understand that in this type of business, the same resources which are necessary in the course of production, but in smaller quantities participate.

Many businessmen are engaged in this type of business as see opportunity to sell goods more expensively, than it was bought. Thus, they reach considerable profit which belongs to the businessman. Actually, in the conditions of the market relations, it becomes more difficult to make it everything. Certainly, in the country dying state trade which isn't able to provide the population to all in what it needs, available a difference in the price in dependence even from the region, it is still possible. It is known that work of those who buys cheaper and sells more expensively, makes for them profit, but actually doesn't pay back those expenses which were actually spent for receiving result.

It must be kept in mind that trading houses, shops, the markets, the exchanges, exhibitions, auctions, i.e. establishments taken with trade is a sphere of commercial business. The material resources for personal commercial business thanks to the privatization which have passed in the country of trade enterprises which belonged to the state earlier are considerably

expanded. It gave unlimited opportunities to open the commercial business either to buy shop, or to open an outlet.

To work successfully in the field of commercial business it is important to study a market demand of consumers well. It is necessary to know that specifically it is necessary that doesn't suffice in the market. The success of commercial activity, first of all, depends on it. Besides, it is necessary to react quickly to changes in the market. It is important to consumer to have concrete goods or at least its analog. This type of business activity is always mobile, constantly the businessman is in movement, studies supply and demand, and as dynamics of the prices. In this sphere it is necessary to consider such conditions, as stable, steady demand for goods for a certain period of time, and low purchase price at producers. In the absence of data on purchase price commercial business becomes not favorable. It and is clear: if the goods are bought at the low price, and are on sale on high, the most part of the income remains at the businessman. But if demand recession takes place, it will be able to return the spent only. In that case sales will be cheaper, than purchases, so, the businessman will suffer losses. From here it is possible to draw a conclusion, commercial (trade) business has a high risk.

Specific kind of business is financial business. In this case, a businessman produces buy - sale of foreign currency, national money, securities, gives loans. This kind of business includes the entire volume of financial - credit relationship. This is primarily the purchase of currency for rubles, as well as sales rubles for foreign currency, this includes buying and selling securities for rubles and buying - selling securities for currency, lending in rubles and foreign currency.

The essence of financial business consists in purchase and sale of money, and as securities which is a type of commercial business. The businessman receives money (securities) at the holder, then on higher quotations sells them needing or intending to buy securities. In this case the difference makes the income of the businessman.

The businessman who opens the matter in area of credit business, attracts money, pays to their owners remuneration - deposit percent and as returns a contribution later. Then, borrowed funds are transferred needing under credit percent with the subsequent return of the borrowed money. In this case, the deposit percent will be lower than the credit. Therefore remuneration of the businessman (income) from occupation by credit business makes a difference between credit percent and deposit percent.

Commercial banks, the currency exchanges, financially – credit firms, other establishments such are created for maintaining financially – credit service. Activity of banks, financially – the credit companies and the exchanges is strictly regulated by laws and regulations which have the general character

and as special laws and the regulations providing as such type of business activity has to be organized. In these normative documents it is emphasized that professionals have to be engaged in such kind of activity only.

If the businessman makes nothing but only gives help at interaction between two participants of the market relations and becomes their binding link, such business is called intermediary.

As a rule, the intermediary (there can be a legal or natural person) sides either the seller, or the buyer, Businessmen as intermediaries, usually act on the market independently or represent someone's interests. So, for example, brokers, the exchanges and as the supplying and marketing organizations, it can do operations of commercial banks mediate. Intermediary businessmen always risk to remain there is nothing if participants of the transaction are able to resolve the issues independently.

Insurance business represents business activity during which the businessman on the basis of rules of law, the contractual relations guarantees to the insurer compensation of damage. What is the damage? These are losses, their insurer bears because of loss of property, health loss, etc. In this case the businessman receives an insurance premium. At occurrence of certain circumstances payment is made. These circumstances are provided by the legislation, about them is told in the contract between the businessman and the insurer. Undoubtedly, the probability of causing to the insurer of damage – is a little probable therefore insurance premiums collect, and it makes the income of the businessman.

Nevertheless, insurance business in comparison with risk of other its types can be put on the first place as insured event can come at once.

Being engaged in business activity it is necessary to know that represent the legal bases fixing forms of implementation of the enterprise activity. They are defined by forms of ownership which are realized in business and as legal status of the person participating in business

On forms of ownership distinguish:

Private business - is carried out on the basis of a private property, at the expense of own and/or attracted in the order of property of other persons established by the legislation. Material basis of implementation of business activity things make, property rights. Their use in business has to be based on standards of the current legislation.

The mixed business - is carried out on the basis of private and attracted in the order of state ownership established by the legislation. Possibility of implementation of the mixed business is limited to a ban and restrictions on use of property which is in state ownership.

Depending on legal status persons distinguish:

The business activity which is carried out without formation of legal entity or individual business.

Individual business means that business is carried out by the citizen registered as the individual entrepreneur according to order, established by the legislation.

The business activity which is carried out with formation of legal entity or *collective business*.

Collective business has to be carried out according to the current legislation about legal entities, the commercial organizations. By the general rule the choice of this or that organizational and legal form of the legal entity is carried out by citizens or legal entities. Thus for separate types of business activity quite certain organizational and legal forms of the commercial organizations can appear the most effective.

Such classification of kinds of activity is primary and can be continued with the instruction on subspecies of carried-out activity. So, the production activity can differ on the groups, let-out goods, and rendering services or performance of work on types of service or works. Existence of certain privileges or preferences, features of the taxation, the account and the reporting the legislation on business can contact a type of carried-out activity. Besides, the legislation, as a rule, allows implementation not only one kind of activity, and at the same time several kinds of activity.

Summary

In article types of business activity are analyzed, the special attention to production, commercial, financial and insurance business activity is paid. The attention is focused on legal bases of business activity which are defined by forms of ownership and legal status of the person participating in business.

