

Przedsiębiorstwo & Finanse

KWARTALNIK Nr 4 (7)

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.

Recenzenci w roku 2014: *prof. zw. dr hab. Dorota Elżbieta Korenik*
dr hab. Krzysztof Borowski, prof. SGH
dr hab. Aleksander Maksimczuk, prof. UwB
prof. S. A. Matskevich
prof. N. S. Sheleg

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

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

Yuriy Bilenko

CAPITAL FORMATION IN THE ECONOMIES OF CENTRAL AND
EASTERN EUROPE THROUGH FOREIGN DIRECT INVESTMENT
AND ITS MAIN DETERMINANTS: TWENTY YEARS' EXPERIENCE.....5

Piotr Musiał

EKONOMICZNE I SPOŁECZNE PRZESŁANKI DLA TWORZENIA
MODELI SYSTEMOWEJ OPIEKI MEDYCZNEJ W KRAJACH
EUROPEJSKICH.....15

Slavka Sedláková, Zlata Vaľovská

PROPERTY AND ITS USE WITHIN BUSINESS ACTIVITIES
OF REGIONAL SELF-GOVERNMENT AUTHORITIES IN SLOVAKIA.....31

Halyna Steblyi, Julia Pynzenyk

THE ROLE OF INTERNATIONAL RESERVES IN OVERCOMING
THE CONSEQUENCES OF EXTERNAL DEBT POLICY OF UKRAINE.....43

Joanna Bogna Zielińska

ZMIANY W STRUKTURZE EKSPORTU POLSKI W LATACH 2000-2012.....51

Jolanta Wojnar

ZJAWISKO UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – TEMPO
ZMIAN I TENDENCJE.....67

CAPITAL FORMATION IN THE ECONOMIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE THROUGH FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ITS MAIN DETERMINANTS: TWENTY YEARS' EXPERIENCE

Introduction

Economic reforms of the post-socialist countries coincided with the processes of financial globalization, extremely dynamic growth of cross-border capital flows. FDI generally not used as a source of capital in the socialist countries. Therefore FDI can be seen as *financial innovation* in economic development of post-socialist countries, starting from 1991.

In the late 90's economists Bevan A. A., Estrin S.¹; Lankes H., Venables A.²; Borensztein E., De Gregorio J., Lee J-W.³; Kinoshita Y. and Campos N.F.⁴; Brada J., Kutan A.M., Yigit T. M.⁵, as well as institutions such as the European Bank for Reconstruction and Development and the United Nations Economic Commission for Europe conducted a study of the determinants of foreign direct investment in Central and Eastern Europe and their influence on economic growth. There is a 1998 relatively extensive empirical literature on foreign direct investment in transition economies. It can be divided into

^{*} Department of International Economic Analysis and Finance, Ivan Franko National University of Lviv.

¹ A.A. Bevan, S. Estrin, *The determinants of foreign direct investment in transition economies*, Working Paper No. 342, William Davidson Institute, University of Michigan, Michigan, USA 2000.

² H. Lankes, A. Venables, *Foreign direct investment in economic transition: The changing patterns of investments*, „Economics of Transition” Vol. 4/1996, p. 331-34

³ E. Borensztein, J. DeGregorio, J-W. Lee, *How does foreign direct investment affect economic growth?* „Journal of International Economics” 45/1998, p. 115-135

⁴ Y. Kinoshita, N.F. Campos, *Estimating the determinants of foreign direct investment inflows: how important are sampling and omitted variable biases?*, Discussion Paper No. 10, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, Helsinki, Finland 2004.

⁵ J. Brada, A.M. Kutan, T. M. Yigit, *The effects of transition and political instability on foreign direct investment inflows: Central Europe and the Balkans*, Working Paper No.729, William Davidson Institute, University of Michigan, Michigan, USA 2004.

two groups: studies of the determinants of foreign direct investment, including studies of the relation between investment climate and FDI, and analyses of the impact of FDI on the economy from both a macroeconomic point of view (growth and trade performance) and a microeconomic angle (restructuring and enterprise performance).

There is also a large literature on different forms of spillovers from inward investors in the form of new technologies, new ideas and capital accumulation on the growth of output in the domestic economy

1. Foreign Capital and Formation of Fixed Capital in Central and East Europe

The first wave of significant growth of foreign direct investment in Central and Eastern Europe happened in the second half of the 90s: focused in Central Europe, especially in candidate countries for membership in the European Union. The second wave of large FDI inflows associated with the resumption of economic growth in the Commonwealth of Independent States since 2000. It is interesting to compare the performance of cumulative accumulation of foreign direct investment from the world economy in general and in the different regions.

The data of the accumulation of foreign direct investment in CEE countries and other regions of the world are shown in Table 1, we can conclude that a significant acceleration of the formation of foreign capital in the post-socialist countries of Europe, which volume from 2000 till 2012 increased by more than 9 times while in a world FDI stock increased only by 3.0 times, and in developing countries by 4.47 times. The highest growth rates of stocks of FDI were observed in Albania, Bulgaria, Romania, Russia, Slovakia and Ukraine. Total foreign capital generated by foreign direct investment in 2012 reached a grand figure of 1.31 trillion U.S. dollars, making it possible to create new jobs and make technological renovation of the old state-owned enterprises, to give new life to these countries' industries: electronic, automotive and others. We have made calculations of physical capital based on PIM-level method (rate of depreciation - 5%) in U.S. dollars PPP at constant 2005 prices and determined amounts of total FDI in U.S. dollars PPP to calculate the actual share of foreign capital in the total physical capital in the economy of post-socialist countries of Central and Eastern Europe.

In the period of economic reform in 90's the amount of physical capital increased mainly due to foreign direct investment, and domestic investment grew at a slower pace at this time that boosted the share of foreign capital in the total capital of the economy of Bulgaria and Estonia to 40 %, and in Hungary - up to 25% (Table 2).

Table 1.

**Dynamics of the FDI stocks in the CEE countries and other regions
of the world in 1992-2012 (mln. USD)**

Countries and regions of the world	1992 year	2000 year	2012 year	Annual growth rate (2000-2012), %
Albania	20	246,80	4 885	156,61
Belarus	7	1 305,5	14 426	83,75
Bulgaria	209,67	2 703,70	49 871	145,38
Czech Rep.	-	21 643,66	136 442	44,20
Estonia	92,28	2 644,73	18 826	50,99
Hungary	3 423,83	22 869,89	103 557	29,40
Latvia	176,26	2 083,68	13 254	44,67
Lithuania	106,82	2 334,31	15 796	48,06
Moldova	16	448,83	3 339	53,66
Poland	1 370	34 227,17	230 604	47,81
Romania	122	6 952,99	74 171	80,56
Russia	0	32 204	508 890	123,35
Slovakia	-	4 761,84	55 816	89,35
Slovenia	1 818,83	2 892,73	15 526	36,39
Ukraine	284,2	3 875	72 804	148,23
CEE	7 646,91	141 194,9	1 318 207	69,47
EU*	761 851	2 322 264	7 805 297	19,68
Developing Countries*	517 322	1 731 604	7 744 523	28,94
Developed Countries*	1 563 969	5 653 192	14 220 303	12,63
World*	2 081 299	7 445 637	22 812 680	17,20

* FDI Stock for 1990

Source: unctadstat.unctad.org (access in 11.06.2014), estimation of author.

Table 2.

**Dynamics of the share of foreign capital accumulated by FDI
in the volume of physical capital in CEE countries in 1992-2010, (%)**

CEE countries	1992 year	2000 year	2010 year
Albania	0,8	2,7	12,6
Belarus	0,0	2,4	6,4
Bulgaria	0,5	6,5	40,4
Czech Republic	0,0	9,1	20,6
Estonia	0,8	21,7	45,9
Hungary	1,9	13,5	25,7
Latvia	0,6	7,1	15,6
Lithuania	0,3	5,4	14,3
Moldova	0,2	5,6	14,1
Poland	0,4	7,1	18,9
Romania	0,1	4,6	17,6
Russia	0,0	2,3	12,9
Slovakia	0,0	3,7	21,3
Slovenia	4,1	5,6	13,2
Ukraine	0,1	1,7	11,2

Source: estimation of author by PIM-method.

Such large scale of foreign capital in the economy require some interpretation and analysis of its impact on the efficiency and welfare of these countries. Such rapid growth of FDI inflows were observed only in some European countries: Portugal, Spain, on joining the EU, so this phenomenon in the global capital market is unique both in institutional and in economic terms.

2. Determinants of Foreign Direct Investment in CEE Region

In the literature there are several traditional determinants of FDI: searching growing market, natural resources, effectiveness. Investors firstly come to the country with a large and rapidly growing domestic market, because the large size of the market increases the demand for products and services offered by foreign investors. In addition, a large and dynamic domestic market can be a source of competitive advantage, since you can get economies of scale.

Trade and investment regime, „openness” of the host country for foreign trade, and the adequacy of current market infrastructure to the basic conditions are major determinants of FDI in transition economies. Host countries that provide supportive government policy for foreign direct investment and external economic relations are expected to receive the greatest benefit from the global production and trade, and thus these countries will become much more attractive to foreign investors, in addition, foreign investors prefer advantage of host countries with well-developed infrastructure that will facilitate communication, transportation and distribution work. In an open economy it is easier to import raw materials or capital goods necessary for investment and export finished products.

Direct foreign investment can be done in the form of horizontal and vertical investment: the main motives of the horizontal investments are the extent of the host country market, purchasing power and preferences of consumers and the openness of the economy, with vertical investment companies try to take advantage of differences in prices of factors of production, availability of abundant natural resources and economies of scale and level of urbanization. Vertical investments are mainly export-oriented.

The level of gross domestic product at purchasing power parity can serve as the main engine of the horizontal form of foreign direct investment. Low values of openness of the economy as a share of export and import transactions to GDP may indicate a high level of protection, which is the basis for attracting foreign direct investment, and higher levels of this indicator shows that countries are more integrated into the world market and a sign of greater competitiveness, which is also important for attracting foreign investors. Determinants associated with vertical FDI include indicators of human capital (eg, the number of students enrolled in universities or share of employees

with higher education or the average number of years of education of the employed population) that indicate the quality of the workforce and their ability to produce medium and high-tech goods. Low relative cost of labor and the availability on the market of highly skilled and qualified personnel should encourage FDI inflows with the equality of all other conditions. The level of urbanization may serve as an indicator of the effect of agglomeration and external economies based on linkages between firms, the effect of accumulation, intensification of forward and backward linkages between firms, especially local firms through imitation technology of the multinationals. Also communication and transportation infrastructure, market structure (level of monopolization), inflation and political instability affect FDI inflows.

For the analysis we selected a group of Central and Eastern Europe, which includes the European Union: Bulgaria, Romania, Poland, Hungary, Czech Republic, Slovakia, Slovenia, Estonia, Lithuania, Latvia, and post-Soviet European countries - Ukraine, Belarus, Russia and Moldova .

General macroeconomic factors impact on foreign direct investment include inflation, budget deficit, GDP growth, the level of the exchange rate, and we engaged performance of the financial and banking system, in particular, the difference between interest rates on deposits and loans (less than the difference-the more effective functioning banking system of the country). Macroeconomic stability creates a favorable environment for investment opportunities, and vice versa - inflation rejects the inflow of foreign capital. If we look at the variable budget deficit as a tool of macroeconomic stabilization and achievement of internal balance, we can observe a direct correlation between the growth of investment and its surplus. Although, if we consider the fiscal balance as a balance between domestic savings and investment, it will be positive evidence in favor of increased domestic savings and thus domestic investment, which in principle is not observed in the XXI century, almost in all post-socialist countries - members of European Union. Fiscal deficits are accompanied with the need for external financing of the budget, resulting inverse relationship between the fiscal balance and the flow of foreign capital. Economic growth can also have a double impact on the inflow of foreign investment: on the one hand, the country's economic growth leads to increased demand for capital and thus stimulate investment, on the other hand - the decline in GDP, recession reduces the cost of capital assets and, accordingly, causes growth of the marginal product of capital, which can be a good motivation for foreign investors wishing to raise the profitability of their production.

Exchange rate regime also is an important factor of the foreign investment, especially if it has a tendency to move from a floating to a fixed exchange rate regime, which reduces the currency risk investors, especially in fragile

transition economies, while in developed countries with floating exchange regimes observed the largest flows of foreign direct investment.

In order to determine the effect of the aforementioned macroeconomic factors we used panel regression analysis with GLS estimator with random effects in order to identify specific macroeconomic indicators for this region as a whole.

The results are presented in Table 3 for all countries and for the CEE countries that joined the EU, European post-Soviet countries. As dependent variable we used the logarithm of FDI per capita to eliminate the impact of regional, geographical factors that are not amenable to economic regulation. Research suggests the dominant influence of the welfare of the population on the inflows of foreign capital. Thus we can conclude that foreign direct investment in CEE countries is horizontal in nature and focus on the scale of the domestic market. Statistically significant also are next variables: economic growth, reducing the budget deficit, reducing the difference between deposit and loan rates. Some differentiation is observed between the Member States of the European Union and European post-Soviet countries.

Table 3.

**Macroeconomic Determinants of FDI inflows to CEE countries
(panel regression with random effects) in the period 1991-2011**

Independent variables	Dependent variable $\ln fdi_{it}$		
	Model Specification		
	All countries	CEE countries- EU members	Post Soviet European countries
Constant	-17,57*** (-11,57)	-7,7*** (-3,41)	-4,705*** (-2,44)
Gdpgrowth _{it} (economic growth)	0,037*** (3,85)	0,021 (1,35)	0,011 (0,47)
Cpi _{it} (consumer price index)	-0,0003 (-1,76)	-0,010*** (-3,48)	-0,00008 (-0,30)
Govbalan _{it} (fiscal balance)	0,041*** (2,62)	0,056*** (2,69)	0,0230 (0,51)
Er _{it} (exchange rate)	-0,0002 (-1,18)	0,0022*** (2,07)	-0,0002 (-1,27)
Lgdpc _{it} (log of GDP per capita)	2,49*** (14,78)	1,42*** (6,15)	1,015*** (4,44)
Interestdif _{it} (interest rate spread)	-0,005*** (2,0)	-0,0097 (-0,49)	-0,0199*** (-4,21)
Realinter _{it} (real interest rate)	0,003 (0,98)	-0,0329*** (-2,32)	0,184*** (3,18)
Within R ²	0,67	0,53	0,57
Between R ²	0,64	0,20	0,65
Overall R ²	0,58	0,50	0,57
Wald test χ^2	408,47	132,96	72,07
Number of observations	248	140	61

Source: estimation of author.

IN PARENTHESIS WE PRESENTED THE VALUE OF Z-CRITERIA WITH STATISTICAL SIGNIFICANCE * < 5%.**

In particular, in the last one the key macroeconomic reason is the increase in real interest rates, which indicates a speculative nature of foreign direct investment in Russia, Ukraine and Belarus, as well as the coefficient of GDP per capita far lower than for the EU countries. Low inflation, low budget deficits and real interest rates are crucial for foreign investors in these countries. The time element also indicates a differentiation effect of macroeconomic indicators for foreign direct investment.

The analysis is largely consistent with the results of regression analysis of factors foreign direct investment in CEE countries over the 1992-2000 period, conducted by the IMF economists Garibaldi P., Mora N., Sahay R., Zettelmeyer J. P.,⁶ indicating the significant influence of macroeconomic stability on FDI inflows.

3. Conclusions and Implications for Policy

For postsocialist European countries foreign investment, in fact, is the only source of economic growth, the EU countries' economy are generally more capital intensive.

Analysis for different periods shows a sharp decline in the influence of foreign capital on economic growth in the last period. The explanation for this is that in 90-th years the intensive involvement of new capital to replace morally and physically obsolete capital in industries where more productive. Capital accumulation, according to the classical model of economic growth by R. Solow⁷, is higher during the path to stable position of capital and and after reaching this position begin to operate the law of diminishing return to capital.

Analysis of the sectoral structure of foreign direct investment shows that the share of FDI in services is 80-85%, and this in turn reduces their effectiveness as performance in the tertiary sector is much lower (gross value added per employee) than in industry. Branches in the context of the most optimistic outlook for investment inflows are in the primary sector and the service sector than in manufacturing. Most of industries are sensitive to business cycles (automotive, chemical industry, metallurgy) are likely to feel a lack of substantial investments by strategic investors.

⁶ P. Garibaldi, N. Mora, R. Sahay, J. Zettelmeyer, *What Moves Capital to Transition Economies?* IMF Working Paper, 2002, WP/02/64.

⁷ R. Solow, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, „Review of Economics and Statistics” No. 39/1957, p. 312-320.

However, we should expect investors to favor areas with lower recurrence and those experiencing dynamic growth phase (telecommunications, business services, pharmaceuticals, food processing and general services sector). As for the primary sector, in the short term, in response to falling prices, predict a sharp limit investment, but in the medium term for these industries open promising perspectives⁸.

Our study makes it possible to make the following conclusions: horizontal FDI is dominated in total foreign investment in comparison to vertical FDI; welfare and development of the internal market - the main factor in FDI inflows to the post-socialist CEE countries; foreign direct investment in post-Soviet countries is mostly speculative and does not contribute to lower interest rates, to improve fiscal balance. Effectiveness of the financial and banking sector – the key indicator for significant foreign direct investment. Economic efficiency of the FDI decreases with time, but this kind of foreign investment can help to improve the quality of life and promote the full realization of the most human capital that has been accumulated in Central and Eastern Europe.

BIBLIOGRAPHY:

- Bevan A.A., Estrin S., *The determinants of foreign direct investment in transition economies*, Working Paper No.342, William Davidson Institute, University of Michigan, Michigan, USA 2000.
- Borensztein E., DeGregorio J., Lee J-W., *How does foreign direct investment affect economic growth?* „Journal of International Economics” 45/1998, p. 115-135.
- Brada J., Kutan A.M., Yigit T. M., *The effects of transition and political instability on foreign direct investment inflows: Central Europe and the Balkans*, Working Paper No.729, William Davidson Institute, University of Michigan, Michigan, USA 2004.
- Garibaldi P., Mora N., Sahay R., Zettelmeyer J., *What Moves Capital to Transition Economies?* IMF Working Paper, 2002, WP/02/64.
- Lankes H., Venables A., *Foreign direct investment in economic transition: The changing patterns of investments*, „Economics of Transition” Vol.4/1996, p. 331-34.
- Kinoshita Y., Campos N.F., *Estimating the determinants of foreign direct investment inflows: how important are sampling and omitted variable biases?*, Discussion Paper No. 10, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, Helsinki, Finland 2004.
- Solow R., *Technical Change and the Aggregate Production Function*, „Review of Economics and Statistics” No. 39/1957, p.312-320.
- World Investment Prospects Survey 2009-2011, UNCTAD,

Summary

Defined macroeconomic and institutional factors attracting significant flows of foreign direct investment in the economies of Central and Eastern Europe and performed an econometric estimation of their influence for 15 countries during 1991 - 2011 based on panel regression with random effects. Foreign direct investment in CEE countries

⁸ World Investment Prospects Survey 2009-2011, UNCTAD.

is horizontal in nature and focus on the scale of the domestic market. Statistically significant also are next variables: economic growth, reducing the budget deficit, reducing the difference between deposit and loan rates. Some differentiation is observed between the Member States of the European Union and European post-Soviet countries. The analysis of the impact of domestic and foreign investment on economic growth in CEE countries, certainly reduce the effectiveness of FDI. Welfare and development of the internal market - the main factor in FDI inflows to the post-socialist CEE countries; foreign direct investment in post-Soviet countries is mostly speculative and does not contribute to lower interest rates, to improve fiscal balance.

EKONOMICZNE I SPOŁECZNE PRZESŁANKI DLA TWORZENIA MODELI SYSTEMOWEJ OPIEKI MEDYCZNEJ W KRAJACH EUROPEJSKICH

Wprowadzenie

Ekonomia bardzo często pozostaje w konflikcie z medycyną. Konflikt ten wynika z samej natury zdrowia, z faktu, że od lekarza wymaga się podejmowania decyzji w interesie konkretnego pacjenta, natomiast prawa, którymi kieruje się ekonomia dotyczą bezimiennej populacji. Konflikt ten wydaje się być także skutkiem stosunkowo małej gotowości do akceptowania etyki dobra wspólnego w zakresie węższym, jakim jest etyka w medycynie. Ekonomia, z jej ograniczonymi zasobami, na polu ochrony zdrowia ma na celu dbać o zdrowie społeczeństwa, podczas gdy etyka lekarska wymaga od lekarzy starania się przede wszystkim o konkretnych pacjentów.

Wylania się pytanie, czy suma działań na rzecz poszczególnych pacjentów odpowiada z ekonomicznego punktu widzenia opiece zdrowotnej nad całym społeczeństwem. Czy dla uzyskania optymalnego stanu zdrowia społeczeństwa lekarze powinni za główny cel obrać jego dobro?

Pytania te pojawiły się na płaszczyźnie społecznej, kiedy ekonomiczny ciężar opieki, przeniesiony ze sfery prywatnej do publicznej przez instytucję państwa socjalnego (Welfare State) stał się dla budżetu państwa trudny do uniesienia. Do kryzysu doprowadziły różne przyczyny strukturalne, marnotrawstwo, poważne zmiany demograficzne oraz epidemiologiczne. O ile, bowiem realne jest marnotrawstwo, to pojawia się również problem niebezpiecznej kolektywizacji choroby.

Należy zatem rozstrzygnąć problem: czy dobro jednostki, nawet stojące w sprzeczności z ekonomią, może zostać poświęcone dla dobra społeczeństwa. Nic więc dziwnego, że coraz pilniejsza staje się – współcześnie - reforma służby zdrowia.

* *Honestax sp. z o. o.*

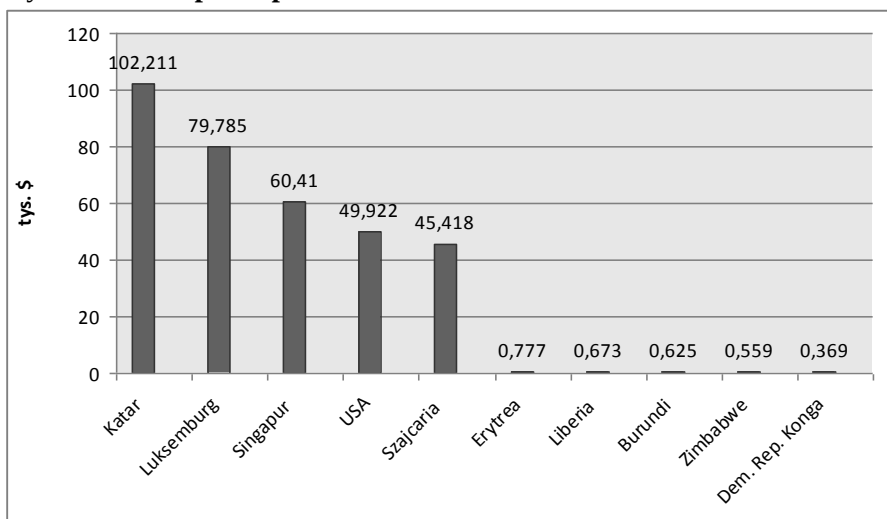
Na początku pierwszych wdrożeń należy określić, jaką filozofią ma się inspirować, tak całościowo rozumiana reforma. Państwo socjalne w postaci dotąd realizowanej nie nadaje się – najprawdopodobniej – do dalszego podtrzymywania. Wyłaniają się dwa hipotetyczne rozwiązania: ponownie przekazać publiczną służbę zdrowia sferze prywatnej, czy prowadzić skuteczną dystrybucję świadczeń w dotychczasowo stosowanych modelach? Czy pula świadczeń ma wystarczyć dla wszystkich, czy tylko dla najslabiej sytuowanych grup społecznych?

Odniesienie do rozmaitych systemów zdrowotnych, wdrożonych we wszystkich większych krajach uprzemysłowionych, pozwala lepiej zrozumieć zasadnicze problemy i możliwe do zaakceptowania społecznie sposoby reformowania opieki zdrowotnej, których celem jest pobudzenie wydajności w zakresie świadczeń medycznych. Problem alokacji środków na cele zdrowotne ma z pewnością także wymiar międzynarodowy.

1. Problemy towarzyszące alokacji środków na ochronę zdrowia

Pierwszym węzłowym problemem jest występowanie w skali globalnej gospodarki niezrównoważony rozdział bogactw i dochodu w podziale na kraje bogate i biedne.

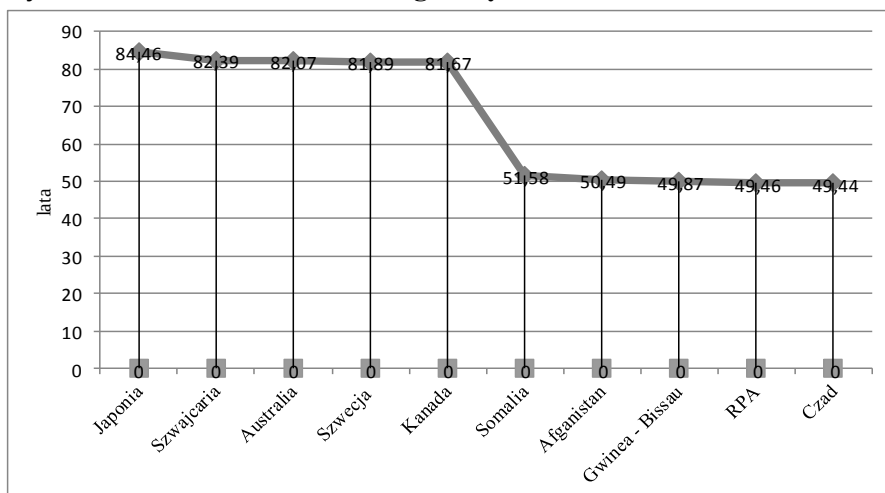
Wykres 1. PKB per capita 2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Outlook Database.4.2013.

W krajach biednych oczekiwana długość życia¹ jest prawie dwukrotnie niższa niż w bogatych.

Wykres 2. **Oczekiwana dalsza długość życia**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: CIA – The World Factbook – Rang Order – Life expectancy at birth, 2014.

Kraje bogate obecnie nie chcą uczestniczyć solidarnie z krajami biednymi w zakresie świadczeń społecznych. Wynika to z trudności, wynikających z braku w krajach rozwijających likwidacji przeszkód strukturalnych, do których należy zaliczyć: nieobecność gospodarki rynkowej, nieprzestrzeganie praw człowieka, brak całościowych programów ekonomicznych, korupcja.

Tam gdzie podjęto działania ekonomiczne, mające na celu uzdrowienie ochrony zdrowia, wprowadzono niejednokrotnie trudne do uniesienia obciążenia dla pacjentów. Odbija się to na wskaźnikach zdrowotności poszczególnych populacji.²

Drugi – napotykaną - problem dotyczy dalekosiężnych decyzji ekonomicznych określających wielkość budżetu państwa przeznaczoną na ochronę zdrowia. Decyzje te mają charakter polityczny, ale wpływ na nie ma także historia kultury, stopień zawansowania rozwoju gospodarczego kraju, jego struktura polityczna oraz gospodarcza, czy poziom dobrobytu.

¹ Oczekiwana dalsza długość życia – wielkość statystyczna - jest to liczba lat, jaką może przeżyć nowo narodzone dziecko przy założeniu, że prawdopodobieństwo zgonu w każdym roku jego życia nie zmienia się i będzie równe temu, jakie określono dla momentu jego narodzenia. Szerzej: W. Florczak, *Makroekonomiczne uwarunkowania oczekiwanej długości życia w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 5-6/2009, s. 61- 90.

² Więcej D. Logie- A. Haines, *Copenhagen's challenge*, „British Medical Journal”, 310/1995, s. 544-545.

Aby odpowiednio ocenić wagę alokacji środków finansowych, przeznaczanych na służbę zdrowia, trzeba zbadać, jakie treści to określenie w sobie zawiera. Aby zdecydować, które składniki opieki wymagają mniej czy bardziej pilnie finansowania, należy przede wszystkim zidentyfikować rzeczywiste potrzeby populacji oraz określić hierarchię tych potrzeb. Tak ukierunkowane działanie pomoże spójnie sklasyfikować żądania i źródła ich finansowania, które pochodzą z różnych obszarów opieki zdrowotnej.

Alokacja środków na ochronę zdrowia wiąże się zazwyczaj z podejściem, które w swojej optyce kumuluje się na szczupłości samych zasobów finansowych. Jest to szczupłość względna, gdyż zależy bezpośrednio od kryteriów dystrybucji, które zasadniczo zależą od priorytetów, jakie przyjmie konkretne społeczeństwo, a wraz z nim reprezentujące je organy polityczne. Niezależnie od ograniczeń finansowych należy tak postępować, żeby zasad etycznych nie określała ekonomia, ale żeby zasady ekonomiczne kierowały ekonomią.³

Stawiający problem zaczyna od akceptacji istniejącej sytuacji i szuka rozwiązań wewnątrz zastanych ram, których jakoby nie da się zmienić.

Inni natomiast uważają, że trzeba zakwestionować podstawową logikę i że realizm nie oznacza zatrzymania się na niedoborze środków finansowych. Trzeba dostrzegać problem w szerszym horyzoncie. Niedobór środków nie może być traktowany po prostu jako przesłanka wyjściowa do przyjęcia lub odrzucenia konkretnego modelu finansowania służby zdrowia.

W rzeczywistości, najtrudniejsze dylematy powstają w ramach podejmowania decyzji na niższym szczeblu zarządzania, za którymi kryją się decyzje większej wagi, dotyczące alokacji już dostępnych zasobów. Ich niedobór nie jest wynikiem obiektywnego braku jakiegoś konkretnego zasobu, tylko raczej decyzją społeczeństwa, które nie jest gotowe zrezygnować z innych dóbr, tak aby ten niedobór wyeliminować.

Natomiast decyzje makroekonomiczne wykazują stale pewien stopień zmienności w zależności od świadomości i nacisków opinii publicznej.

Obiektywna oraz szeroka informacja o tych problemach, przejrzyste decyzje poddawane otwartym debatom, silne potwierdzenie zasady równości prowadziłyby ku poszukiwaniu nowych rozwiązań ze świadomością grożących ewentualnych niebezpieczeństw, ale i przestrzeni nowych możliwości dla poszczególnych zakresów odpowiedzialności i kompetencji.

Innym jeszcze problemem w dystrybucji środków na potrzeby zdrowotne są grupy wiekowe. W grupie powyżej 65 lat, gdzie występuje więcej zachorowań na choroby przewlekłe i zwyrodnieniowe, koncentruje się większość

³ H. R. Bingstock- G.S. Post, *Too old For Health Care? Controversies in Medicine Law, Economics and Ethics*, Hopkins University Press, Baltimore 199, s. 24.

wydatków niezbędnych do zaspokojenia rosnącego wciąż popytu na świadczenia medyczne.

Wreszcie wspomnijmy kwestię rozdziału środków na leczenie, zapobieganie i badania. Koszty leczenia np. nowotworów przekraczają możliwości większości krajów. W najbogatszych nawet krajach najlepsze terapie są poza zasięgiem ogółu pacjentów. Leczenie, zwłaszcza to najdroższe, pociąga za sobą w sposób nieunikniony społeczno-ekonomiczną dyskryminację najbiedniejszych.⁴

Najprostsza profilaktyka, której celem jest zapobieganie sytuacjom sprzyjającym powstawaniu chorób, charakteryzuje się wysokim stopniem równości i większą powszechnością niż leczenie, a zwłaszcza to kosztowne. Drugi etap profilaktyki, opartej na wczesnym wykrywaniu początkowego stadium choroby, co rokuje dużym prawdopodobieństwem wyleczenia, też zapewnia większą równość i powszechniejszy dostęp niż leczenie, chociaż już nie tak jak etap poprzedni.⁵

Jeżeli zaś chodzi o środki na finansowanie badań, to są dwie opinie.

Pierwsza z nich uznaje, że warunkiem postępu w badaniach jest zastosowanie nowych i kosztownych technologii bez względu na ich przyszłą przydatność i powinno się preferować poszukiwanie zastosowań w badaniach podstawowych, ponieważ wtedy efekty ekonomiczne są bardziej zauważalne. Druga opinia natomiast zakłada, że nowa wiedza pozwoli na skuteczniejszą pomoc lekarską, a zatem spowoduje zmniejszenie kosztów.⁶

2. Dominujące modele systemów opieki zdrowotnej na świecie

Problem sprawiedliwej alokacji środków na ochronę zdrowia jest ujmowany w krajach europejskich w ramach systemu opieki zdrowotnej, w którym zróżnicowanie potrzeb ciągle wzrasta. Trzeba wyodrębnić parametry określające taksatywnie makroekonomię zasobów w różnych krajach.

Wszystkie większe kraje uprzemysłowione rozwinęły stopniowo systemy ochrony zdrowia zapewniające znacznej części społeczeństwa opiekę medyczną i – choć zastosowano odmienne metody – finansowanie świadczeń realizowane jest na różnym pułapie, ale ze środków publicznych.

⁴ Por. E. Marshall, *Breast cancer: Stalemate in the war on cancer*, "Science", 254/1991, s. 1719-1720.

⁵ Por. C. Anderson, *Research and healthcare cost*, "Science", 261/1993, s. 416-418.

⁶ National Institute of Health prześledził, jak badania biometryczne mogą się przyczynić do redukcji kosztów ochrony zdrowia. Np. odkrycie przeciwciał monoklonalnych pozwoliły zaoszczędzić dziesięć razy więcej niż pochłonęła inwestycja na te badania. Kto przypisuje nowym technologiom zwiększenie wydatków na cele zdrowotne, wskazuje, iż nie sama technologia stanowi problem, tylko jej zastosowanie. Trzeba przeprowadzać kontrolę kosztów pracy naukowej, aby zoptymalizować technologię, natomiast nie dopuszczać do spowalniania samej inwestycji w technologię. Zob. Ibidem, s. 420- 422.

Wymóg udziału obywateli w wydatkach na opiekę zdrowotną według własnych możliwości przekłada się we wszystkich krajach europejskich na trzy sposoby finansowania systemów opieki zdrowotnej:

- a) poprzez podatek dochodowy;
- b) poprzez obowiązkowe składki na kasę chorych;
- c) poprzez bon (limit) na poszczególne świadczenia.

Prywatne ubezpieczenie zdrowotne jest w Europie zasadniczo tylko elementem dodatkowym.

Z instytucjonalnego punktu widzenia, użytecznym - dla opracowania - odniesieniem jest podział na trzy typy systemów ochrony zdrowia:

a) System ubezpieczenia prywatnego, z indywidualnym, dobrowolnym wykupem polisy zdrowotnej, finansowanym ze składek ubezpieczonego lub ubezpieczającego pracodawcy oraz przeważnie świadczeniami prywatnymi (przypadek USA).⁷

W Stanach Zjednoczonych, dominują prywatne ubezpieczenia zdrowotne, istnieją jednak systemy finansowane z podatków dla pewnych grup ludności (dla biednych - Medicaid oraz dla starszych - Medicare), oraz systemy organizowane przez duże zakłady pracy dla swoich pracowników.

Przyjęcie rozwiązania wolnorynkowego zależy od własnych opinii moralnych odnośnie:

1. Prawa jednostek do tworzenia wolnych stowarzyszeń z umowami lekarz -pacjent;
2. Moralnej wartości naturalnej i społecznej loterii;
3. Charakteru i zakresu własności prywatnej i publicznej;
4. Rynku jako obiektywnego faktu.

Jeśli uznamy, że społeczeństwo ma obowiązek zapewnić pewien poziom opieki zdrowotnej, zgodny z ściśle określonym modelem dystrybucji, która nie jest wykonalna za pośrednictwem praw rynku oraz że ten obowiązek przeważa nad prawem do swobody wyboru dóbr przez jednostkę, to należy odrzucić całkowicie albo częściowo mechanizmy rynkowe.

b) Systemy opieki zdrowotnej cechujące się:

- powszechnym i publicznym finansowaniem poprzez ogólne opodatkowanie,
- oraz faktem, iż zasoby materialne potrzebne do udzielania świadczeń są własnością lub są pod bezpośrednią kontrolą władz publicznych (Wielka Brytania, Włochy, Szwecja, Kanada).

⁷ Syntetycznie szerzej A. Martinelli, *Salute e sistemi sanitari occidentali*, (w:) *La sociologia sanitaria*, red. P. Donati, Angeli, Milano 1983, s. 121-140.

Tego typu systemy określić można jako egalitarne. System ten ma – w założeniu – zapewnić opiekę zdrowotną jednakową dla wszystkich. Są one konkurencyjne wobec wymienionego wcześniej systemu.

Egalitarny system zdrowotny można uzyskać tylko za cenę przewyższenia indywidualistycznej i formalnej interpretacji praw jednostki do swobodnego stowarzyszania się i do używania prywatnej własności. Własna opinia, czy opieka jest najlepsza, czy też nie, zależeć będzie jedynie od tego, na jakim poziomie jest równość w dostępie do świadczeń

zdrowotnych w zestawieniu z ideałem najbardziej skutecznej pomocy medycznej i od poglądu na znaczenie rynku w tworzeniu ogólnospołecznego bogactwa.⁸

Optymalnie byłoby połączyć w jednym systemie opieki zdrowotnej poszanowanie wolnego wyboru dostawców i odbiorców usług z podejściem egalitarnym, zapewniającym ochronę grupom społecznym najsłabiej sytuowanym.

c) Trzecimi, w kolejności, są systemy oparte na wzajemności lub o charakterze publicznym i mieszanym, polegające na: - zasadniczo obowiązkowym pokryciu kosztów służby zdrowia w ramach ubezpieczenia społecznego i ubezpieczeń dodatkowych, najczęściej prywatnych oraz finansowaniu ze składek indywidualnych i składki pracowników, świadczeń publicznej i prywatnej służby zdrowia (Belgia⁹, Francja¹⁰, Holandia¹¹, Niemcy¹², Szwajcaria¹³). System ten możemy nazwać systemem dwustopniowym.

System dwustopniowy, poprzez sieć ubezpieczeń społecznych, dostarcza dla wszystkich akceptowanego minimum opieki zdrowotnej oraz proponuje drugi poziom, na którym można wykorzystać prywatne środki finansowe. Obejmuje on jedynie świadczenia podstawowe właściwe dla pierwszego poziomu.

W systemie dwustopniowym odzwierciedlone jest istnienie w społeczeństwie praw własności, czy to publicznych, czy to prywatnych, oraz decyzji społecznych i jednostkowych potrzeb. Problem polega na określeniu, co rozumieć należy przez akceptowanie minimum, czyli minimalnego zakresu odpowiedzialnej opieki zdrowotnej. Będzie to zależeć w dużej mierze od kultury i od decyzji społecznych w świetle wizji życia i zadań medycyny. W plura-

⁸ Por. H. Oxley, M. McFarlan, *Healthcare Reform Controlling Spending and Increasing Efficiency*, OECD, Paris 1994.

⁹ Por. S. Gerkens, S. Merkur, *Belgium: Health system review*, "Health Systems in Transition", 12(5)/2010; E. Kerr, *Belgium*, "Health Care Systems in Transition", 2/2000.

¹⁰ *Ubezpieczenia zdrowotne a koszty świadczeń*, red. W. Kalbarczyk, K. Łanda, M. Władysiuk, CEESTAHC, Kraków / Warszawa 2011.

¹¹ Por. W. Schäfer, M. Kroneman, W. Boerma, M. van den Berg, G. Westert, W. Devillé, et al., *The Netherlands: Health system review*, "Health Systems in Transition", 12(10)/2010.

¹² Por. R. Busse, *Germany*, "Health Systems in Transition", 2/2000.

¹³ Por. S. Greß, R. Kocher, J. Wasem, *Wettbewerbsorientierte Reformen im Gesundheitssystem der Schweiz*, „Perspektiven der Wirtschaftspolitik“, t. 5, z. 1, 2004, s. 59-70.

listycznym społeczeństwie metodą będzie partnerska negocjacja i otwarta debata.¹⁴

Te trzy typy systemów opieki zdrowotnej nie występują w czystej postaci, mimo że w każdym kraju jakiś typ jest dominujący. W systemie finansowania istnieje szeroki przedział możliwości od skrajnej prywatyzacji, tzn. pokrywania wszystkich kosztów przez pacjenta, aż do przeciwnej skrajności, kiedy wszystkie usługi opłacane są ze środków budżetu państwa. Kiedy jednak wszystkie świadczenia zdrowotne opłacane są przez budżet państwa to obywatel płaci za opiekę jako podatnik, a nie jako pacjent.¹⁵

Miedzy tymi dwoma skrajnościami występują mieszane formy finansowania, jak w przypadku częściowego opłacania świadczeń przez pacjenta w połączeniu z obowiązkowym ubezpieczeniem społecznym (składka odliczana od podstawy opodatkowania) i częściowym finansowaniem przez budżet państwa.

Inaczej mówiąc, chodzi o zaprogramowany rynek wewnętrzny w wyznaczaniu zakresu oferty świadczeń medycznych ze strony różnych struktur opieki zdrowotnej, ale po cenach regulowanych przez państwo. Brak więc pierwszego elementu tego, co definiuje się w znaczeniu technicznym jako rynek, i to elementu wymagalnego dla powstania prawdziwej konkurencji.

Potrzeby jednostki i jej wolności wyboru wobec wachlarza oferty świadczeń zdrowotnych z pewnością winny być promowane, lecz w systemie równowagi między prawami i obowiązkami pacjentów, czego jednak nie zapewniają prawa rządzące wolnym rynkiem w świadczeniach zdrowotnych. Trzeba bowiem przywrócić równowagę w odniesieniu do słabszych grup społecznych. Te wymagania wynikają z indywidualnego prawa każdego człowieka do równych szans korzystania z opieki zdrowotnej.

3. Europejskie modele finansowania opieki zdrowotnej

Aktualnie w Europie wyróżnić można dwa główne modele ubezpieczeń zdrowotnych:

Model narodowej służby zdrowia, zwany też zaopatrzeniowym lub budżetowym oraz model typu Bismarcka, nawiązujący do tradycji kas chorych. Cechami charakterystycznymi systemu narodowej służby zdrowia typu Beveridge'a, (wprowadzony w 1948 r. w Wielkiej Brytanii przez lorda Beveridge'a)

¹⁴ Por. T.H. Engelhardt, *Manuale di bioetica*, Il Saggiatore, Milano 1991, s. 411-416.

¹⁵ Krytyczna ocena powszechnego opodatkowania - R. Mordacci, *Il dibattito sul metodo nella bioetica anglosassone. Linee pur un'analisi critica*, „Teologia” t. 1, 1995, s. 75-103; t. 2, 1995, s. 189-207.

- a system ten funkcjonuje w Danii¹⁶, Finlandii¹⁷, Grecji, Hiszpanii¹⁸, Irlandii¹⁹, Norwegii²⁰, Portugalii²¹, Szwecji - są:

- finansowanie ochrony zdrowia z podatków (ogólnych lub lokalnych) poprzez budżet centralny lub budżety lokalne,
- istnienie gwarancji państwa wynagradzania lekarzy na zasadzie stałej pensji lub stawki kapitałowej.
- w zakresie powszechnej dostępności do świadczeń zdrowotnych,
- niewielki zakres działalności sektora prywatnego,
- wolny dostęp do świadczeń dla wszystkich obywateli,
- niewielka partycypacja pacjenta w kosztach leczenia.

Model wprowadzony przez Beveridge'a poddany został w wielu krajach ekonomicznym reformom, np. w Wielkiej Brytanii rozwinęto na szeroką skalę ubezpieczenia prywatne oraz, co za tym idzie, prywatne instytucje oferujące różne świadczenia medyczne.²²

Natomiast drugi system, typu bismarckowskiego występuje w Austrii, Belgii, Francji, Holandii, Niemczech i Szwajcarii - charakteryzuje się następującymi wyznacznikami:

- finansowaniem ubezpieczenia przez obowiązkowe składki płacone przez pracodawcę i pracownika,
- prawem ubezpieczonego do wolnego wyboru lekarza,
- istnieniem licznych autonomicznych kas chorych lub funduszy ubezpieczeniowych,
- istnieniem porozumienia pomiędzy funduszami ubezpieczeniowymi a izbami lekarskimi w zakresie wysokości wynagrodzenia za porady i usługi, zawartości katalogu świadczeń oraz zakresu odpowiedzialności zawodowej,
- prowadzeniem ambulatoryjnej opieki lekarskiej zasadniczo przez lekarzy prowadzących prywatną praktykę, którzy w większości przypadków posiadają kontrakt z kasą chorych,

¹⁶ Por. M. Strandberg-Larsen, M.B. Nielsen, S. Vallgård, A. Krasnik, K. Vrangbæk, *Denmark. Health system review*, "Health Systems in Transition", 9(6)/2007.

¹⁷ Por. L. Vuorenkoski, *Finland: Health system review*, "Health Systems in Transition", 10(4)/2008.

¹⁸ Por. A. Durán, J.L. Lara, M. van Waveren, *Spain: Health system review*, "Health Systems in Transition", 8(4)/2006.

¹⁹ Por. D. McDaid, M. Wiley, A. Maresso, E. Mossialos, *Ireland: Health system review*, "Health Systems in Transition", 11(4)/2009.

²⁰ Por. J.J. Roth, *Norway: Health System Review*, "Health Systems in Transition", 8(1)/2006.

²¹ Por. P.P. Barros, J. de Almeida Simoes, *Portugal: Health system review*, "Health Systems in Transition", 9(5)/2007.

²² Por. S. Boyle, *United Kingdom (England): Health system review*, "Health Systems in Transition", 13 (1)/2011.

- obowiązywaniem w tym systemie solidaryzmu społecznego, który polega na redystrybucji środków finansowych między zdrowymi a chorymi, między ubezpieczonymi bez rodzin a ubezpieczonymi z rodzinami, między ludźmi młodymi wiekiem a starszymi, pomiędzy więcej a mniej zarabiającymi.

W obecnych systemach opieki zdrowotnej mamy do czynienia ze współistnieniem różnych podsystemów, czyli z rozwiązaniami mieszanymi.

Aktualnie w Niemczech system ubezpieczeń funkcjonuje w oparciu o negocjacje między związkami kas chorych i związkami lekarzy. Natomiast szpitalnictwo finansowane jest ze środków budżetów lokalnych, natomiast w zaopatrzeniu w leki przeważa system oparty na mechanizmie rynkowym.

Odnosząc się do sposobów finansowania służby zdrowia wymienia się kilka różnych jej systemowych modeli:

1. Model dobrowolny, w którym pacjent płaci za wszystkie świadczenia bezpośrednio;
2. Model dobrowolny, w którym ubezpieczyciel prywatny przelewa płatność za pacjenta;
3. Model publiczny (compulsory), w którym płaci z pacjenta publiczna agenda lub zakład ubezpieczeń społecznych;

Dobrowolność oznacza, że pacjent może żądać świadczenia medycznego, gdzie chce i kiedy chce, opłacając w całości jego koszty samodzielnie lub może je scedować, korzystając z różnych rodzajów ubezpieczeń, tak publicznych jak i prywatnych.

Publiczny charakter oznacza - w tym momencie - finansowanie świadczeń za pośrednictwem obowiązkowych składek na ubezpieczenie społeczne i poprzez powszechne opodatkowanie.

Pojęcie zintegrowania - natomiast - odnosi się do rodzaju systemu, w którym ten sam podmiot (państwo, samorząd lokalny, ubezpieczyciel publiczny lub prywatny) odgrywa podwójną rolę, wykonawcy i finansującego usługi medyczne.²³

4. Wnioski dla polskiego systemu opieki zdrowotnej

W latach 90-tych wprowadzono w Polsce ustawę o zakładach opieki zdrowotnej²⁴. Regulowała ona zasady funkcjonowania polskiej służby zdrowia. Dokonano - między innymi - podziału zakładów opieki zdrowotnej ze względu

²³ Por. V. Rebba, *La concorrenza amministrata Nel settore sanitario: implicazioni di efficienza e sanità*, CIC, Bologna 1996, s. 47-48.

²⁴ Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 o zakładach opieki zdrowotnej (DZ.U. z 1991 roku, nr 91, poz. 408 z późn. zm.).

na formę własności, a co z tym idzie, zmieniła się – w pewnym stopniu – gospodarka finansowa lecznictwa w Polsce. Zmiany okazały się jednak dalece niewystarczające, mimo że jest to inna rzeczywistość w odniesieniu do minionego systemu, opartego na modelu siemaszkowskim²⁵

Po blisko dwudziestoletnim funkcjonowaniu ustawy wiele jednostek sektora ochrony zdrowia znalazło się w bardzo trudnej sytuacji finansowej. Mimo kilkakrotnego oddłużania, zakłady opieki zdrowotnej nadal kreują ujemny wynik finansowy.

Rozwiązania wprowadzone z dniem 1 lipca 2011²⁶ zmieniają zasadniczo status jednostek służby zdrowia. Możliwość przekształcania zakładów opieki zdrowotnej w spółki kapitałowe użyteczności publicznej i nadaje im tym samym odmienny niż dotychczas stan prawny w obrocie gospodarczym. Zaciągane przez tego typu jednostki zobowiązania publiczno- i cywilnoprawne mogą być egzekwowane tak w postępowaniu sądowym jak i pozasądowym²⁷.

Rozwiązania zaproponowane w nowo obowiązującej ustawie zmierzają do komercjalizacji służby zdrowia, bez głębszej analizy mechanizmów funkcjonujących wewnątrz systemu oraz oceny powiązań systemu opieki zdrowotnej z otoczeniem. Do tych – niedostrzeżonych problemów – dochodzą trudności wynikające z upolitycznienia systemu. Zatem, polski system opieki zdrowotnej jest daleki od doskonałości i trudno jest dokładnie określić, jaki model on legitymizuje i na jakim ostatecznie miałby się wzorować.

Każdy kraj musi znaleźć własny, optymalny system ochrony zdrowia, dostosowany do finansowych oraz mentalnych uwarunkowań konkretnego społeczeństwa. Dobór modelu, w obecnym czasie, bardziej związany jest z typem podejścia do problemów, jakie występują np. w Polsce, na płaszczyźnie udzielania i „konsumowania” świadczeń zdrowotnych niż niedoborem środków finansowych w NFZ-cie, o którym najczęściej i najwięcej jest słyhać w ramach dyskusji, których tematyka oscyluje wokół szeroko pojętej służby zdrowia.

Natomiast, wspomniany wcześniej problem upolitycznienia, występujący w polskiej służbie zdrowia, prowadzi często w kręgach decydenckich do działań „ad hoc”.

²⁵ Szerzej: U. Drozdowska, *System organizacji służby zdrowia w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej jako przykład modelu obowiązującego w krajach tzw. obozu socjalistycznego*, (w:) *Uwarunkowania systemu opieki zdrowotnej w Polsce. Aspekty prawne i socjologiczne*, red. T. Mróz, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2012, s. 54 – 58.

²⁶ *Ustawa z dnia 15. kwietnia 2011 o działalności leczniczej* (Dz. U. z 2011 roku, nr 112, poz. 654).

²⁷ Szerzej: R. Frączek, P. Musiał, *Postępowanie pozasądowe formą restrukturyzacji zobowiązań zakładów opieki zdrowotnej*, (w:) *Dylematy współczesnych przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji. Dywersyfikacja – integracja- rozwój*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011, s. 785 – 792.

Bardzo istotnym dla wypracowania właściwego modelu opieki zdrowotnej w Polsce, jest - przede wszystkim – przyjęcie odpowiedniego podejścia do kluczowych zagadnień w sferze społecznej oraz uwolnienia się od stereotypów w myśleniu.

Na barki samorządów lokalnych przenosi się odpowiedzialność za funkcjonowanie lokalnych struktur ochrony zdrowia, co często prowadzi do zarządzania niedostatkiem i brakami, jednocześnie zapominając o istnieniu różnych innych instytucji (fundacji, stowarzyszeń), które mogłyby przejąć odpowiedzialność za prowadzenie niejednego zakładu opieki zdrowotnej, przez to dywersyfikując źródła finansowania całego systemu. Takie odejście prowadzi również do przekonania, że w opiece zdrowotnej nie ma potrzeby ponoszenia nowych nakładów finansowych, gdyż ma być ona, w założeniu, tania. Natomiast, zwiększenie inwestycji w tym sektorze jest efektywnym sposobem alokacji środków finansowych w porównaniu do innych, alternatywnych rozwiązań.

Obecna centralizacja finansowania oraz zarządzania sektorem świadczeń zdrowotnych również nie wpływa pozytywnie na kondycję całego systemu, gdyż wygasza poczucie solidarności społecznej i odrywa go od kontekstu globalnego.

Poszukiwanie właściwego modelu systemowego musi zawierać w sobie i mieć na uwadze nie tylko wymiar ekonomiczny, ale również wymiar społeczny. Ogólnie obowiązujący model ochrony zdrowia w konkretnym państwie nie może odbiegać od ekonomicznych realiów życia konkretnego społeczeństwa, ale musi być akceptowalny przez to społeczeństwo.

Podsumowanie

Lepsza alokacja środków na ochronę zdrowia, większa zgoda wokół programowych linii rządu w tym sektorze i poprawniejsza definicja dobrobytu wraz z kryteriami dystrybucji mogą zaktualizować się właśnie w świetle takiej wizji społeczno - politycznej, której ideałem jest całość praw i obowiązków osoby ludzkiej.

Trzeba odpowiedzieć sobie na dwa pytania, jak zorganizować konieczność racjonowania i czy dobrze jest w ogóle racjonować świadczenia zdrowotne. W obliczu konfliktów wokół dystrybucji chodzi o rozluźnienie istniejących więzów przez zwiększenie rozpiętości szans dla pacjenta w wyborze sposobu finansowania jego potrzeb zdrowotnych. Te wskazania implikują bardzo różne, fundamentalne problemy, jak wzrost zasobów do dyspozycji sektora publicznego poprzez skuteczną walkę z omijaniem podatków i redystrybucja ich wewnątrz budżetu z większym udziałem zdrowia, redukcja nieskutecznej biurokracji,

formy kontroli wydatków na leki i skuteczna opieka medyczna, którym trzeba stawić czoła zgodnie z logiką przed decyzją o racjonowaniu, a nie po niej.²⁸

Przy założeniu, że budżet na zdrowie jest już ustalony, trzeba z kolei ustalić kryteria zapotrzebowania i ściśle określić, którego zasobu potrzeb w świadczeniach zdrowotnych nie da się w pełni zaspokoić. Na tym poziomie racjonowanie świadczeń nie jest wyborem, lecz staje się nieuniknioną koniecznością. Należy zaspokoić potrzeby minimalizując koszty społeczne. Oceny ekonomiczne mogą dostarczyć pożytecznego wsparcia w drodze do tych celów, wnosząc ważne elementy wiedzy do wyboru strategicznego celu.

Na tym poziomie rozważa się i umiejscawia ekonomiczne metodologie uwikłane w ocenę programów ochrony zdrowia, jak np. wskaźnik QALY (*Quality Adjusted Life Years*), którym można zsyntetyzować jedną miarą korzyści, którą można poddać standaryzacji działania w dziedzinie ochrony zdrowia. Miara ta kwantyfikuje wpływ działania medycznego na śmiertelność i agreguje je z informacjami na temat zachorowań tzn. jak często choroba nie kończy się zgonem.²⁹ Aspekt ekonomiczny, z którym się spotykamy, a którego nie można lekceważyć, dotyczy preferencji w wydatkach, co jest centralnym problemem. W rzeczywistym procesie racjonalizacji nie można tracić z oczu faktu, że każda decyzja wiąże się z ukrytym kosztem społecznym, gdyż oznacza zabranie środków, które mogłyby być przeznaczone na co innego.

Czynnik ekonomiczny w dziedzinie świadczeń zdrowotnych ogranicza się tylko do określenia potencjału zasobów, którymi można rozporządzać, ale nie może dawać przywilejów jednym kosztem drugich. Aby dobrze widzieć problem, trzeba mieć na uwadze, że metodologie ekonomiczne typu: jak racjonować środki, kiedy racjonowanie jest nieuniknione, stanowią wysiłek podjęty w kierunku wartym przemyślenia, ponieważ pozwalają uzyskać przejrzyste kryteria selekcji konkretnych potrzeb. Proces ten z konieczności dokonuje się na co dzień w sposób często arbitralny i nie do końca kontrolowany.

Na poziomie skuteczności sprawdzanie, jakie są korzyści i koszty interwencji państwa – także na płaszczyźnie społecznej – nie jest ekonomizmem, lecz wymogiem funkcjonalności dlatego, że trzeba – ze względu na poprawne zarządzanie – znać koszty zestandaryzowanych usług świadczonych przez poszczególne zakłady opieki medycznej.

Realny zwrot kosztów poniesionych na świadczenia zdrowotne nie jest i nie będzie nigdy dokładnie przewidywalny i wyliczalny. Oczywiście, widocznym korzyściom towarzyszy wiele korzyści ukrytych, których nikt nie potrafi przewidzieć ani precyzyjnie ocenić np. lepszej jakości życia czy wydajności pracy w przyszłości.

²⁸ Szerzej: R. Bucci, *Etica e mercato della sanità*, Ediesse, Roma 1996.

²⁹ Szerzej: F. Palazzo, *Le implicazioni allocative ed etiche nell'uso dei QALYs*, (w:) *Economia sanitaria. Linee e tendenze di ricerca in Italia*, red. G. France, E. Attanasio, Giuffrè, Milano 1993, s. 225-240.

BIBLIOGRAFIA:

- Anderson C., *Research and healthcare cost*, "Science", 261/1993.
- Barros P.P., De Almeida Simoes J., *Portugal: Health system review*, "Health Systems in Transition", 9(5)/2007.
- Bingstock R.H., Post S.G., *Too old For Health Care? Controversies in Medicine Law, Economics and Ethics*, Hopkins University Press, Baltimore 1991.
- Boyle S., *United Kingdom (England): Health system review*, "Health Systems in Transition", 13 (1)/2011.
- Bucci R., *Etica e mercato della sanità*, Ediesse, Roma 1996.
- Busse R., *Germany*, "Health Systems in Transition", 2/2000.
- Drozdowska U., *System organizacji służby zdrowia w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej jako przykład modelu obowiązującego w krajach tzw. obozu socjalistycznego*, (w:) *Uwarunkowania systemu opieki zdrowotnej w Polsce. Aspekty prawne i socjologiczne*, red. T. Mróz, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2012, s. 54 – 58.
- Durán A., Lara J.L., van Waveren M., *Spain: Health system review*, "Health Systems in Transition", 8(4)/2006.
- Economou C., *Greece: Health system review*, "Health Systems in Transition", 12(7)/2010.
- Engelhardt T.H., *Manuale di bioetica*, Il Saggiatore, Milano 1991.
- Florczak W., *Makroekonomiczne uwarunkowania oczekiwanej długości życia w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 5-6 / 2009.
- Frączek R., Musiał P., *Postępowanie pozasądowe formą restrukturyzacji zobowiązań zakładów opieki zdrowotnej*, (w:) *Dylematy współczesnych przedsiębiorstw w procesie restrukturyzacji. Dywersyfikacja – integracja- rozwój*, red. R. Borowiecki, A. Jaki, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011, s. 785 – 792.
- Gerkens S., Merkur S., *Belgium: Health system review*, "Health Systems in Transition", 12(5)/2010.
- Glengård A.H., Hjalte F., Svensson M., Anell A., Bankauskaite V., *Sweden: Health systems in transition*, "Health Systems in Transition", 7(5)/2005.
- Greß S., Kocher R., Wasem J., *Wettbewerbsorientierte Reformen im Gesundheitssystem der Schweiz*, (w:) *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, t. 5, z. 1, 2004, s. 59-70.
- Kerr E., *Belgium*, "Health Care Systems in Transition", 2/2000.
- Logie D., Haines A., *Copenhagen's challenge*, "British Medical Journal", 310/1995.
- Marshall E., *Breast cancer: Stalemate in the war on cancer*, "Science", 254/ 1991.
- McDaid D., Wiley M., Maresso A., Mossialos E., *Ireland: Health system review*, "Health Systems in Transition", 11(4)/2009.
- Mordacci R., *Il dibattito sul metodo nella bioetica anglosassone. Linee pur un'analisi critica*, "Teologia" t.1 i 2 /1995.
- Martinelli A., *Salute e sistemi sanitari occidentali*, (w:) *La sociologia sanitaria*, red. P. Donati, Angeli, Milano 1983.
- Oxley H., McFarlan M., *Healthcare Reform Controlling Spending and Increasing Efficiency*, OECD, Paris 1994.
- Palazzo F., *Le implicazioni allocative ed etiche nell'uso dei QALYs*, (w:) *Economia sanitaria. Linee e tendenze di ricerca in Italia*, red. G. France, E. Attanasio, Giuffrè, Milano 1993.
- Rebba V., *La concorrenza amministrata Nel settore sanitario: implicazioni di efficienza e sanità*, CIC, Bologna 1996.
- Roth J.J., *Norway: Health System Review*, "Health Systems in Transition", 8(1)/2006.
- Schäfer W., Kroneman M., Boerma W., Van den Berg M., Westert G., Devillé W., et al., *The Netherlands: Health system review*, "Health Systems in Transition", 12(10)/2010.
- Strandberg-Larsen M., Nielsen MB, Vallgård S, Krasnik A, Vrangbæk K., *Denmark, Health system review*, "Health Systems in Transition", 9(6)/2007.

Ubezpieczenia zdrowotne a koszyki świadczeń, red. W. Kalbarczyk, K. Łanda, M. Władysiuk, CEESTAHC, Kraków / Warszawa 2011.

Vuorenkoski L., *Finland: Health system review*, „Health Systems in Transition”, 10(4)/2008.

Streszczenie

Zdrowie i życie każdej osoby stanowi istotną wartość dla niej samej, ale również należy spojrzeć na tę problematykę poprzez optykę życia społecznego. Zasadniczym celem każdego systemu opieki medycznej jest utrzymanie w dobrej kondycji zdrowotnej każdego członka populacji. Jednakże takie problemy jak choroba czy starość nie mogą się znaleźć poza horyzontem zainteresowań społeczeństwa. Opieka medyczna wymaga szczególnych nakładów we współczesnych społeczeństwach. Artykuł stanowi próbę znalezienia wspólnej płaszczyzny dla dwóch, pozornie odległych od siebie, nurtów w poszukiwaniu optymalnych, systemowych modeli opieki zdrowotnej. Społeczne zapotrzebowanie na opiekę medyczną i oczekiwania ludzi stają w pozornym zderzeniu z regułami ekonomicznymi. Poprzez analizę systemów opieki funkcjonujących na świecie, ze szczególnym uwzględnieniem europejskich systemowych modeli opieki medycznej, autor próbuje wskazać na pozorną jedynie kolizję pomiędzy społecznymi oczekiwaniami, związanymi z funkcjonowaniem opieki medycznej, a jednoznacznymi zasadami rządzącymi mechanizmami ekonomicznymi także w zakresie zdrowia i życia ludzkiego.

ECONOMICAL AND SOCIAL PREMISES FOR MAKING HEALTH CARE'S MODEL IN EUROPEAN COUNTRIES

Summary

Health and life are the most important values for everyone but also it is worth to look at this aspect from society point of view. The main aim of health care is to keep people in good health condition. However, problems like diseases or old age should not be beside the society's attention. Health care requires particular impressions in modern society. The article accounts for the test to look for common ground for streams to find out systemic models of health care. Demand for health care and people's expectations tend are not equal in comparison with economical rules. Through the analysis, the author wants to prove the apparent overlap between people's expectations connect with working health care and the rules of economical works also in aspect of health and human's life.

PROPERTY AND ITS USE WITHIN BUSINESS ACTIVITIES OF REGIONAL SELF-GOVERNMENT AUTHORITIES IN SLOVAKIA

Introduction

Local authorities, as the important part of the society structure, operate on the basis of political, legal, and economic autonomy. Transformation of the social system in Slovakia brought the establishment of the new local administration structure, in terms of strengthening the self-governing position of towns and villages, and the establishment of the regional element of the local self-government, the so-called self-governing regions. In the conditions of the Slovak Republic, the aforesaid regional element of the local authority is designated as a higher territorial unit. The process of the Slovak general government reform, the so-called decentralization, subsequently brought the deconcentration of competences from the state government toward the self-government, pursuant to the Act No. 416/2001 Coll. on the transfer of certain competences from the state government authorities to towns and villages and counties.

A self-governing region, as a fundamental self-governing unit, is responsible for the region's development, the level and quality of public property provided to their citizens, but it is also expected to meet certain requirements regarding improvement of its competitiveness. It must respect and fulfil quite a number of obligatory competences stipulated by the law, but it is also entitled to perform their own business activities. Although these activities are not primarily based on the necessity to generate the profit, they preferably follow the additional purpose to satisfy the needs and preferences of the citizens. They are also supposed to coordinate the development and cooperation with towns and villages in the preparation of programs focused on the social and economic development

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

The article is a part of the VEGA No. 1/1213/12 grant solution Alternative Approaches of Competitiveness Measurement.

of towns and villages, carry out their own investment activities and business activities in order to ensure the needs of the self-governing region citizens.

Self-governing region financing and real management based on the multiannual budget must respect the principles such as independence, responsibility, justice, transparency, and stability. The volume and structure of the earnings are determined not only by the tax return rate (for example in case of the proportional tax and the motor vehicle tax), but they can be influenced also by internal activities, for example in form of the effective use of the property owned by the self-governing region, etc.

1. Property as the basic precondition of business activities

Determination of the transferred competence of the state administration was accompanied also by the transfer of property from the state ownership to the local authority ownership. The property ownership establishes the institutional preconditions for the actual enforcement of fundamental functional signs of ownership, i.e. the right to own and use the property, the possibility to generate earnings from the property ownership and use them, as well as the right of inseparability and non-transferability of the property to a different person, excluding certain fact regarding the property handling (part of the property can be used as a contribution to the company, assigned to administration, or sell, etc.)¹.

Property ownership is the basic precondition of the development of local and regional sector development²; it enables local authorities to carry out their own business activities, creates the space for high-quality provision for the public property, but also limits the chances of taking loans. The property situation of local authorities can be identified on the basis of the analysis of the structure of property and the sources of financing thereof, whereas the basic information source is the balance sheet. Property characteristics are specified in the Act No. 431/2002 Coll. on Accounting, particularly Section 2, paragraph 4a), which stipulates that the “property is represented by those assets of the accounting unit, which result from the past actions, which are expected to increase future economic benefits of the accounting unit, and can be reliably evaluated”. International accounting standards³ classify the property as the economic source controlled by certain entity, which is the demonstration of the past actions and which is expected to bring economic benefit to the entity in future.

¹ L. Švantnerová, R. Kožiak, *Ekonomika miestnej samosprávy*, Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica 2005, p. 98.

² F. J. Fabozzi, P. P. Peterson, *Financial Management and Analysis*, J.Wiley and Sons, New Jersey 2003, p. 625.

³ *International Accounting standards committee*, Fleet Street, London 2000, p. 63.

Last but not least, the Act on Income Tax No. 595/2003 Coll. specifies three basic types of fixed assets: intangible, tangible, and financial. According to the law, fixed intangible assets include the assets such as establishment costs, activated costs of development, software, valuable rights, goodwill, and other fixed intangible assets. Fixed tangible assets are represented by buildings and structures, separate movable items and sets of movable items, lands and works of art, etc. Fixed financial assets include for example participation securities, loans of the accounting unit in the consolidated unit, etc.

Property utilisation for the self-government operations is an obligatory priority stipulated by law. It relates mainly to the provision for the net public property and is connected with the activities carried out by the elected, executive, controlling, advisory, public order, and other local authorities. Decisions regarding the method of property utilisation should be based on the principles of higher territorial unit property management which are approved as specified by the Act No. 446/2001 Coll. on property of higher territorial units, as amended. If a higher territorial unit sells their property, the earnings from the sale must be used exclusively for the development and investment programs which will bring further additional earnings in order to compensate the decrease in the sold investment property. The worst possible situation might occur, if the earnings originating from the property sale would be used for financing of the usual operating costs.

2. Business activities as one of the possibilities of acquiring the supplementary resources

Part of a local authority's property can be used for business activities, whereas these business activities can be of various forms. Management business is dedicated to many authors⁴. Self-governing region performs business activities as a legal entity in their own name, or the business activities are carried out by an established state subsidized organization, or an established company, or by means of its property the self-governing region supports the business activities of other entities which are based on its territory.

A higher territorial unit (self-governing region) is a legal entity and under the conditions defined by the Act No. 302/2001 Coll. on self-government of higher territorial units, as amended, such entity independently manages its own property and earnings⁵. A higher territorial unit is entitled to entrust its property to be administrated by a budget organization or a state subsidized organization

⁴ V. Beňová, L. Mura, *Manažment znalostí v podnikateľskej sfére*, Ekonomická fakulta Univerzity J. Selyeho, Komárno 2010, p. 5.

⁵ Ľ. Švantnerová, R. Kožiak, *Teoreticko-metodologické aspekty skúmania municipálneho majetku*, Ekonomická fakulta UMB, Banská Bystrica 2004, p. 106.

established by this higher territorial unit, and it is entitled to use its property as the contribution to the company, or use it as the deposit for a different legal entity.

Self-governing region's own business activities thus follow from the law and from the fundamental core of its operation. A self-governing region has a legal identity, possesses its own property and a possibility to manage it, as well as its own earnings, depending on the activities performed. This can be regarded as the decisive aspect determining the commencement of the self-governing region's business activities⁶.

The objective of the business activities of local authorities should not be to achieve a dominant position, but to evaluate the property in a way that supplementary finances are obtained for the budget, which can be then used for further development. The purpose of a self-governing region's business activities is to compensate those activities in the region which are insufficient and not desired by business companies. By performing the business activities, a self-governing region can, to a certain extent, eliminate the unemployment rate in the region, create the competitive environment for other entities, and in general the business activities certainly contribute to increasing its economic prosperity⁷. On the other hand, it is necessary to take into thorough consideration the extent and the focus of the business activities, as it is not desired to achieve the situation when the excessive focus on business activities would cause insufficient fulfilment of the self-governing competences in the field of public services, or when the private sector would be pushed out from the regional economy.

For the purpose of the Act No. 595/2003 Coll. on income tax, as amended, self-governing regions are regarded as tax payers (legal entities) that are not established or founded for the purpose of business activities performance. The requirements regarding the registration of taxable units are specified in Section 31 of the Act No. 511/1992 Coll. on tax and charges administration, as amended. A legal entity not established for the purpose of business activities performance, which is a self-governing region, is obliged to apply for the registration with the competent local tax authority, upon obtaining the permission or authorisation for the business activities. The Act No. 513/1991 Coll., the Commercial Code, as amended, defines, in Section 2, the business activities as continuous activities performed by an undertaker independently in the undertaker's own name and within the undertaker's own responsibility in order to generate the profit. Business activities can also be performed by budget

⁶ E. Žárska, a kol., *Komunálna ekonomika a politika*, Ekonóm, Bratislava 2007, p. 66.

⁷ M.E. Porter, *The Economic Performance of Regions*, „Regional Studies“, Vol 37, No. 6-7/2003, p. 556.

organizations and state subsidized organizations within the establishment competence of the self-governing region, whereas the details are specified in Section 28 paragraphs 1 and 3 of the Act No. 523/2004 Coll. on state administration budget principles. A budget organization is not entitled to carry out business activities, unless otherwise specified by a special regulation. State administration budget principles also specify that the costs of business activities must be covered by the revenues from these business activities. The difference between the revenues and the costs after taxation fully remains as a complementary source of further development and improvement of operations.

The aforesaid legal regulations enable a self-governing region to establish various organizational forms of entrepreneurship. They can include joint stock companies, limited liability companies, or a budget organization and a state subsidized organization can be established. Business activities enable the self-governing region to enter into cooperation also with other districts or private sector entities when preparing the development programs which are not possible to finance from its own resources (for example the PPP projects).

A position and operations of local authorities depend on the volume and structure of their earnings. Particularly the volume and structure of earnings of local authorities reflect not only their financial independence, but also their dependence on the state budget and its tax policy. A core financial source of local authorities is particularly represented by the tax earnings determined and managed by the local authorities. Therefore, they are important not only in terms of their volume, but also the type and the amount. Financial independence, or independence of local authority budgets, is one of the priorities of the fiscal decentralization process and it is a precondition of more efficient provision for the public property on the regional and local levels. The fiscal decentralization process assessment considers not only the income part, but also the costs part of the local authority budget. This paper thus monitors, on the basis of the available data on final accounts and balance sheets of individual local authorities from years 2008 to 2012, the ability of local authorities to cover their costs with their own earnings, using the self-financing rate indicator. At the same time, the attention is paid to the operations of local authorities in terms of acquisition of supplementary earnings from the property ownership and business activities and to the dependence of these earnings on the property volume. Within the processed data, the relation between the total assets and the non-current assets was calculated, which is one of the property forms most frequently used for business activities. With the aim to assess the impact of the value of the property owned by the self-governing regions in the Slovak Republic, the relations between individual indicators are monitored in the absolute and the relative expressions. Verification of the assumed mutual relations was carried out using the matrix of Pearson correlation coefficients, whereas

the statistic importance of the assumptions of the correlation coefficients was tested by the parametric Student T-test on the importance level of 0.05.

Table 1.

Pearson coefficients of the selected indicators⁸

Self-governing regions in the SR	1	2	3	4
Bratislava region	-0.419	0.983	0.46	0.971
	0.4829	0.0028 **	0.4351	0.0059 **
Trnava region	0.123	0.088	0.354	0.382
	0.8432	0.8878	0.5584	0.5261
Trenčín region	0.25	-0.06	-0.704	0.638
	0.6853	0.9237	0.1848	0.2472
Nitra region	-0.766	-0.422	0.647	0.848
	0.1825	0.4312	0.2384	0.1071
Žilina region	0.173	-0.647	0.444	0.606
	0.7812	0.2787	0.4542	0.2377
Banská Bystrica region	0.85	-0.083	-0.4	0.293
	0.094	0.895	0.5046	0.6322
Košice region	0.527	0.315	0.302	-0.277
	0.3614	0.6062	0.6206	0.6528
Prešov region	0.676	0.905	0.833	-0.091
	0.2107	0.4517	0.0807	0.4517

Source: balance sheets and final accounts of self-governing regions in the SR in time period 2008-2012 and author's calculations.

A more detailed attention is paid to mutual relations between the rate of self-financing of the 8 self-governing regions in the SR and the rate of property coverage with the region's own resources. In terms of the local authority development, the status is positive, when the self-financing rate acquires values higher than 1 (or more than 100 %). Local authorities are able to cover their usual expenses with their own earnings, which also enables them, in addition to financing their own needs, to finance also their various development activities which could possibly bring future earnings. However, the achieved results evidently show that in years 2008 to 2012 the monitored self-governing regions in the SR were only able to cover their usual expenses in 50 to 69 %, while the best results in the monitored period were observed in the self-governing regions of Bratislava, Trnava, and Nitra. The aforesaid values indicate that the remaining part of usual expenses must be covered from foreign sources,

⁸ 1. The financial independence grows and the rate of property coverage with their own sources.

2. The proportion of the non-current assets in the assets and the income from the property ownership and business activities.

3. The financial independence grows and the income from the property ownership and business activities.

4. The total non-current assets and the income from the property ownership and business activities.

most frequently grants from the state budget. With regard to the fact that the Slovak self-governing regions are not able to finance their own usual activities, the attention is focused on the monitoring of the relation between their ability to cover their operations with their own income sources and with the property coverage by their own resources.

Self-financing rate can be conditioned particularly by the local authorities covering local authorities' property with their own property (i.e. the proportion of their own capital in the total assets). Despite the high values of the Pearson coefficients in case of Banská Bystrica, Prešov, and Košice regions in table 1, there is an evident statistically unimportant correlation between the self-financing rate of a local authority and the rate of covering the property with its own sources. Mutual relation between the monitored indicators was not confirmed. As the rate of self-financing in individual self-governing regions in the SR proves that self-governing regions are not able to finance their own needs, they are forced to be dependent on the state budget or other financial sources. One of the possibilities how to acquire supplementary sources for the performance of their obligatory and facultative competences is also the income from the property ownership and business activities.

The following section of this paper is focused on the monitoring of the relation between the proportion of non-current assets in the total assets of the 8 self-governing regions in the SR and their earnings from the property ownership and business activities. These operations, however, are voluntary from the self-governing regions point of view, and it depends on a specific self-governing region's decision whether they engage in such a method of generating supplementary sources or not. The attention was thus paid to the relation between the earnings from the ownership of the property by the self-governing regions in the SR and the variables in which the mutual relation is assumed. Therefore, the verification is focused on the relation between the acquisition of supplementary earnings in the aforesaid manner and the volume of non-current assets, as well as its proportion in the total assets, and the rate of self-financing of the self-governing regions. Similarly to the previous relation, table 1 does not confirm, with the exception of the Bratislava self-governing region, the statistical relation between the monitored financial indicators. With regard to the achieved values of the Pearson coefficients, it is necessary to mention that also in this case some local authorities achieve high values, but they are not statistically important. It is evident that there is a strong positive correlation between the amount of the non-current assets of the Bratislava self-governing region and the earnings from the property ownership and business activities in the monitored period, which is confirmed by the $p\text{-value} < \alpha$. On the basis of the results, it is thus assumable that with a growing volume of non-current assets (i.e. also the proportion thereof in the total assets of the self-

governing region) also the value of supplementary earnings from the ownership thereof and from the business activities will be rising. Bratislava self-governing region can finance performance of its competences from the financial sources obtained by the utilisation of their non-current assets. The earnings from the property ownership in the Bratislava self-governing region reach high values, except for year 2008 in the monitored period, compared to other self-governing regions of the SR. Since 2009, this region acquired the finances with this method in the amount of EUR 1,029 thousand, and in 2011 they amounted to EUR 1,306 thousand. In 2012, however, they slightly fall (EUR 1,259 thousand). The value of the region's non-current assets is gradually growing (EUR 110,829 thousand to 227,137 thousand), which creates the precondition for the use of the given property for the financing of not only their own operations, but also development activities.

Table 2.

Significant relationships between the selected significant indicators⁹

Self-governing regions in the SR	1	2	3	4	5	6
Bratislava region	0.971	0.983				
	0.0059 **	0.0028 **				
Trnava region			-0.931	0.97		
			0.0214	0.0061 **		
Žilina region			-0.947			
			0.0144			
Banska Bystrica region					-0.974	
					0.005 **	
Prešov region						0.906
						0.0342

Source: balance sheets and final accounts of self-governing regions in the SR in time period 2008-2012 and author's calculations.

In an effort to study the motivation of self-governing regions for their activity to generate supplementary earnings for their operations and the provision for the public property, the attention was paid to the analysis of other relations between the property and the financial indicators of the Slovak self-governing regions. For the purpose of a transparent presentation of the results, table 2 contains

- ⁹ 1. The relationship between income from the property ownership and business activities and the total non-current assets.
2. The proportion of the non-current assets in the assets and the relationship between income from the property ownership and business activities.
3. The rate of property coverage with their own sources and the total non-current assets.
4. The rate of property coverage with their own sources and the proportion of the non-current assets in the assets.
5. The financial independence grows and the total non-current assets.
6. The rate of property coverage with their own sources and the relationship between income from the property ownership and business activities.

the self-governing regions of the SR which are in the monitored period characterised with a positive relation between the selected indicators of the property status, as well as indicators of their financial situation. The table presents only these mutual indicators in which the statistically important correlation was confirmed (positive or negative). On the basis of the results of the values of the Pearson coefficients and the level of their importance, in case of Trenčín, Nitra, and Košice self-governing regions, statistically important mutual relations between the monitored indicators were not confirmed. Despite high values of the correlation coefficients, the values of the Pearson coefficients of the given self-governing regions are not presented, particularly due to their statistically unconfirmed importance on the importance level of α .

In case of the Bratislava self-governing region, positive relations and their statistical importance were presented. Remarkably strong dependence is confirmed also for the Trnava and Banská Bystrica self-governing regions. With the growing proportion of the non-current assets in the assets of the Trnava self-governing region, the rate of property coverage with their own sources is growing as well. Non-current assets in the monitored period, with the exception of slight decreases, are growing (EUR 92,938 thousand to 100,664 thousand). As the rate of the property coverage with the region's own sources significantly decreases in time, which is confirmed also by the decrease from the value of 67.03 % in 2008 to the level of 30.35 % in 2012, it is necessary to monitor the development of its total assets and its own coverage sources. The results of the analysis of both indicators development confirm that the decrease in the property coverage with the region's own sources was in this case caused by the increase in the total assets of the Trnava self-governing region (EUR 134,182 thousand in 2008 to 187,372 thousand in 2012). As it was previously mentioned, financial dependence of self-governing regions is affected by the rate of their self-financing. The Žilina self-governing region is characteristic with the fact that with the growing volume of its non-current assets also the rate of its financial independence grows, and vice versa. This fact could be carefully interpreted for example as follows: with the decreasing non-current assets, the earnings of the self-governing region are growing (of a tax or a non-tax nature). With regard to the fact that in case of this region, the relation between the earnings from the property ownership and from business activities and the non-current assets was not confirmed, we can assume that the growth will be demonstrated either in the tax earnings segment, or in the group of other non-tax earnings. Similarly to the Trnava region, also in the Žilina region there is a relation between the rate of property coverage with the region's own sources and the volume of the non-current assets of this region. As the rate of the property coverage with the region's own sources decreases in time (reduction from 36.16 % to 28.08 % in 2012), while the total assets in the

monitored period are growing (EUR 373,343 thousand in 2008 to 439,408 thousand in 2012), we can assume that the growth of the assets of the Žilina self-governing region can be caused by obtaining them from other sources. The last region with a remarkably important relation between the monitored indicators is the Prešov self-governing region. In years 2008 to 2012, this self-governing region was characteristic with the fact that its earnings from the business activities or from the property ownership enabled it to increase the rate of property coverage with its own sources, or vice versa.

Table 3.

Relationships between the selected significant indicators¹⁰

Self-governing regions in the SR	R	R ²	b ₀	b ₁	Significance F
Bratislava region	0.971	0.943	-61.682	0.0061	0.0059
1			0.7384	0.0058**	
Trnava region	0.931	0.867	4.099	-0.373·10 ⁻⁰⁴	0.0214
2			0.0161	0.0214	
Žilina region	0.947	0.897	0.864	-2.127·10 ⁻⁰⁶	0.0144
3			0.0041**	0.0144	
Banská Bystrica region	0.974	0.948	0.912	-1.506·10 ⁻⁰⁶	0.005
4			0.0002**	0.005**	
Prešov region	0.905	0.82	0.13	4.1·10 ⁻⁰⁴	0.0343
5			0.1029	0.0343	

Source: balance sheets and final accounts of self-governing regions in the SR in time period 2008-2012 and author's calculations.

For the illustration of and support for the importance of the relations between the property and the financial indicators of the quantitative nature, the following table (Table 3) summarizes the results of the regression analyses of individual relations.

Conclusion

Property ownership is the basic precondition of the regional sector development; it facilitates high-quality provision for the public property, but at the same time it enables self-governing regions to engage in their own business activities. The objective of the business activities in this case is not achieving a dominant

¹⁰ 1. The relationship between income from the property ownership and business activities and the total non-current assets.

2. The rate of property coverage with their own sources and the total non-current assets.

3. The rate of property coverage with their own sources and the total non-current assets.

4. The financial independence grows and the total non-current assets.

5. The rate of property coverage with their own sources and the relationship between income from the property ownership and business activities.

position, but the property evaluation in such a way that the supplementary finances are generated for the budget and used for further development of the self-governing region. The property situation of the self-governing regions can be deducted not only on the basis of the analysis of the structure of their property and sources of their financing, but also from the mutual relations between the self-financing rate that expresses the ability to cover the usual costs with the region's own earnings and between the rate of property coverage with its own sources. The self-financing rate of individual self-governing regions in the SR proves that the self-governing regions are not able to finance their own needs and are dependent on grants from the state budget or other financial sources; therefore, they should preferably focus their activities on acquisition of the supplementary earnings, including the earnings from the property ownership or earnings from the business activities. The survey results also indicate that with a growing volume of non-current assets (i.e. also its proportion in the total assets of the self-governing region) also the value of earnings from the ownership thereof was growing. Within individual self-governing regions, however, the property is not used for business activities in the same extent and that is particularly where we see the possibilities for improvement.

BIBLIOGRAPHY:

- Beňová V., Mura L., *Manažment znalostí v podnikateľskej sfére*, (in:) Medzinárodná vedecká konferencia: Intelektuálny kapitál ako konkurenčná výhoda. Úloha manažmentu znalostí z aspektu trhovej konkurencia schopností, Ekonomická fakulta Univerzity J. Selyeho, Komárno 2010, s. 5.
- Fabozzi F. J., Peterson P. P., *Financial Management and Analysis*, J.Wiley and Sons, New Jersey 2003.
- International Accounting Standards Explained*, International Accounting Standards Committee, Wiley, London 2000.
- Oates W., *Fiscal Decentralization and Economic Development*, "National Tax Journal", Vol. 46, No. 2/1993, p. 237-243.
- Stiglitz J.E., *Economics of the Public Sector*, W.W. Norton and Company, London 2000.
- Papcúnová V., *Obecný majetok- nástroj rozvoja obcí*, UKF, Nitra 2010.
- Porter M.E., *The Economic Performance of Regions*, „Regional Studies“, Vol 37, No. 6-7/2003, p. 549-578.
- Švantnerová L., Kožiak R., *Ekonomika miestnej samosprávy*, UMB, Banská Bystrica 2005.
- Švantnerová L., Kožiak R., *Teoreticko-metodologické aspekty skúmania municipálneho majetku*, UMB, Banská Bystrica 2004.
- Záverečné účty samosprávnych krajov SR.*
- Zákon č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky.*
- Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve.*
- Zákon č.302/2001Z.z. o samospráve vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov.*
- Zákon č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy.*
- Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.*

Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov.

Žárska E. a kol., Komunálna ekonomika a politika, Ekonóm, Bratislava 2007.

Summary

A higher territorial unit, or a self-governing region, as a regional level of the local self-government, fulfils a number of obligatory and facultative competences, whereas the execution of individual tasks requires a sufficient property base. Efficient use of the property owned by a local authority is mainly related to the provision of public benefits, but it should also be aimed at acquisition of supplementary resources for their budgets. The objective of this paper is to assess, on the basis of the data obtained from balance sheets and final accounts of higher territorial units in the Slovak Republic from the period of years 2008 to 2012, the impact of the property structure and volume on the earnings coming from the property ownership and business activities. The results confirm a positive relation between the value of non-current assets and earnings from the property ownership and business activities of the self-governing regions.

THE ROLE OF INTERNATIONAL RESERVES IN OVERCOMING THE CONSEQUENCES OF EXTERNAL DEBT POLICY OF UKRAINE

Introduction

Under contemporary conditions the issue of the role of international reserves is crucial for the national economy, since their volume is a key indicator of external liquidity of the country, an indicator of its debt sustainability and financial imbalances. Given the recent trends in global economy the importance of international reserves become apparent: they are the means of protecting the national economy from foreign influences, the means of preserving the financial stability despite sharp fluctuations in the exchange rate. The issue of the optimal level of international reserves, as one of the important indicators of financial security of the country, becomes particularly important in the face of growing government debt.

A lot of scientific papers in the national economic literature have been dedicated to the study of international reserves of Ukraine and the assessment of their adequacy. Given the practical value of the works it is worth emphasizing the need to develop a systematic approach to understanding the international reserves as an indicator of financial and debt security of the country. Recently, there has been a tendency in Ukraine towards a rapid decrease in international reserves and an increased insolvency risk in relation to repayment of government debt. Situation in the national and global financial systems stipulates the need for further research in this area.

The paper is aimed at determining the place and role of international reserves in the management of government debt of Ukraine.

1. Stages and reasons for the formation of government debt

To ensure a systematic study of the abovementioned issue the concept of “(international) foreign exchange reserves” and its components should be taken

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

into consideration. According to the Law of Ukraine “On the National Bank of Ukraine” foreign exchange reserves – are the reserves of Ukraine displayed in the balance sheet of the National Bank of Ukraine, which include assets recognized by the international community as international assets and designated for international settlements”¹. According to economic theory the country’s foreign exchange reserves include: 1) gold (gold reserves), 2) freely convertible currencies or reserve currencies, and 3) the SDR (Special Drawing Rights)². Freely convertible of reserve currency is understood as a foreign currency that can be used by the country to cover the balance of payments deficit. Therefore, in order to maintain the national currency rate (Ukrainian hryvnia) and to balance the balance of payments, the National Bank of Ukraine creates a stock of international reserves.

Considering the role of international reserves in the government debt management policy it is appropriate to examine the stages and reasons for the formation of government debt. As of January 1, 2014 the total government debt and the government-backed debt of Ukraine amounted to 585 billion UAH. Since the beginning of 2008 the government debt has increased by more than 6 times, in nominal value – by about 490 billion UAH³.

Financial and economic crisis had a significant impact on the economy of Ukraine, which, in its turn, affected the possibility to fulfil the government budget revenues and as a result became the main reason for the increase in government debt. In 2008, Ukraine, as well as several other countries, was characterized by an unstable macroeconomic environment, significant government budget deficit, and balance of payments deficit. The lack of funds may have only been compensated by debt financing. Therefore, the government of Ukraine intensified its cooperation with international financial institutions, particularly the International Monetary Fund (IMF). The agreement concluded with the IMF as part of the “Stand-by” programme allowed the use of debt funds to finance the government budget deficit and the balance of payments deficit, as well as played the role of stabilizer for the Ukrainian financial system.

However, further developments attest to the fact that for today the country has failed to reduce budget expenditures, which leads to inevitable increase in the government budget deficit and as a result to growing government debt.

¹ Закон України „Про Національний банк України” від 20 травня 1999 р. № 679-XIV (зі змін, і доп.) [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

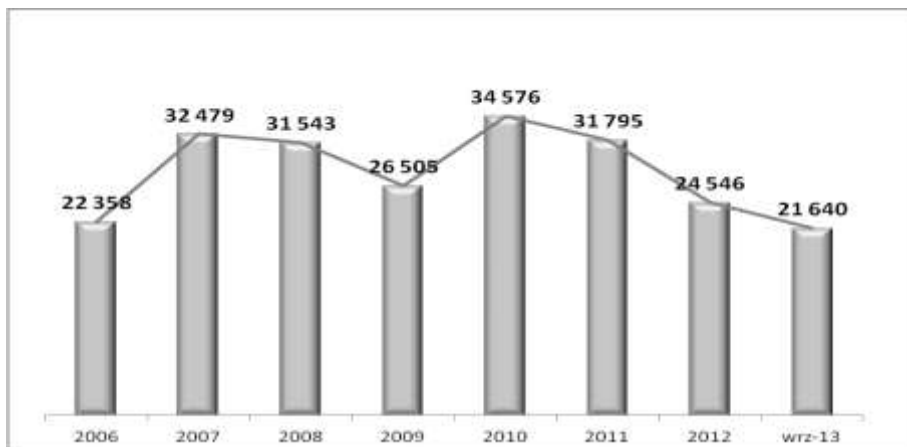
² С.М. Панчишин, П.І. Островерх, В.Б. Буняк та ін., *Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка*: підручник: У 2 кн. за ред. С.М. Панчишина, П.І. Островерха. – Кн.1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2013. – С. 326 – 327.

³ Державний борг та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

In addition, there arose the need to service already existing debts. Rapid growth of the government debt, especially the external debt, had indirect impact on international reserves of the country.

Dynamics of international reserves of Ukraine in 2006-2013 is displayed in Figure 1.

Figure 1. International Reserves of Ukraine in 2006-2013 (as of the end of the period), million USD



Source: www.bank.gov.ua.

In 2006-2007, the main reason for the increase in international reserves of Ukraine was the positive state of Ukraine's current account of the balance of payments, provided by foreign trade surplus and net earnings from current transfers. However, this period was also marked by financial account balance deficit. After a significant decrease in the period of global crisis in 2008-2009, the international reserves have begun to grow since 2010, which can be explained by the receipt of funds from the IMF. Exactly due to the IMF loans the National Bank of Ukraine managed to create a stock of international reserves in the amount of approximately 34 billion USD. In the abovementioned period, reserves of the National Bank of Ukraine, not including IMF loans, amounted to about 21 billion USD. Since mid-2011 the volume of international reserves has begun to decrease, which was caused by the repayment of government debt and the use of reserves to maintain the exchange rate. Due to this fact, in 2012, the international reserves of the National Bank of Ukraine decreased by 22.8% or 7.2 billion USD. Starting from May 2013 the international reserves were decreasing monthly by about 500 million-1 billion USD. At the beginning of October 2013 their volume amounted to 21.64 billion USD. Altogether the international reserves of Ukraine have decreased by almost 12% since the beginning of 2013.

The main reasons for this are the uneven earnings and outflow of currency from Ukraine and the use of reserves to maintain the exchange rate.

As a result, the level of international reserves has long passed the critical limit and no longer covers the amount of three months of imports, as it should do according to the international standards. Currently, international reserves provide financing of imports for the future period of 2.7 months. Decrease in foreign exchange reserves, international reserves in particular, adversely affects the investment climate in the country, the improvement of which is necessary for the economic growth. Such a low level of international reserves was last reached in early 2007, when they totalled 23.4 billion USD.⁴

Government debt management policy is closely related to the international reserves management policy. Short-term foreign loans play the role of additional currency earnings, while the long-term external loans negatively impact the balance of payments, since they create conditions for the outflow of foreign currency abroad due to the need to repay not only the principal amount of external debt, but also the interest on it.

Formation of government debt may be the reason for external economy sector imbalances. Thus, due to the emergence of a “double deficit” phenomenon, the fiscal deficit affects the deficit of the current account of the balance of payments. In case of failure to service an overly burdensome external debt, the payments to creditors are made by means of international reserves, which could lead to capital outflow, speculative attacks on the national currency, and thus to its devaluation.

An important factor is not so much the total amount of debt as the amount of short-term government debt that has to be paid within one year. One of the main criteria for assessing the adequacy of foreign exchange reserves of the country is considered to be the ratio of international reserves to external debt. Prior to 1997-1998 Asian financial crisis the ratio of international reserves to imports (covering three month of imports), which was proposed by the IMF, was traditionally considered the main indicator of adequacy of foreign exchange reserves. However, given the experience of other countries, other current factors that influence the adequacy of international reserves should be taken into account.

2. The main indicators of country's liquidity

One of the important indicators of country's liquidity is the Guidotti-Greenspan indicator – the ratio of international reserves to short-term debt.⁵ This indicator

⁴ Міжнародні резерви України [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

⁵ Р. Кірхнер, *Належний рівень офіційних резервів в Україні: нещодавні зміни, оцінка та наслідки для економічної політики*/ Р. Кірхнер, В. Кравчук // Німецька консультативна група. Інститут економічних досліджень: аналітична записка. – Берлін – Київ, 2013. – С. 2-4.

allows assessing the adequacy of international reserves for repayment of external debt. The indicator was elaborated by Pablo Guidotti, a former Deputy Finance Minister of Argentina, who suggested the following rule: countries should manage their external assets and obligations in such a way as to be able to refrain from external borrowing for at least one year. This means that the ratio of international reserves to external debt should equal at least 1.

Alan Greenspan, former Chairman of the United States Federal Reserve, complemented the rule, noting that reserves should be sufficient to avoid external borrowing for at least one year. Ukrainian economists believe that this criterion does not fully fit the Ukrainian situation and needs adjustment. The Guidotti-Greenspan rule involves repayment of external debt, much of which consists of loans from related entities, by means of private sector. However, in 2013 the volume of short-term external government debt decreased by 362 million USD as a result of repayment of the IMF loan. It was partly repaid at the expense of international reserves of Ukraine⁶. The dynamic assessment of the adequacy of foreign exchange reserves of Ukraine according to the Guidotti-Greenspan criterion can be done on the basis of Table 1.

Table 1.

**Assessment of the Adequacy of Foreign Exchange Reserves of Ukraine
According to the Criterion of P. Guidotti and A. Greenspan in 2007
– the First Half of 2013 (as of the end of the period)**

Indicator	2007	2008	2009	2010	2011	2012	June 2013
The volume of international reserves (billion USD)	32.5	31.5	26.5	34.6	31.8	24.5	23.2
The volume of short-term external debt (billion USD)	38.3	46.4	39.3	48.9	59.4	62.5	62.1
The ratio of reserves to the short-term external debt	0.85	0.68	0.68	0.71	0.54	0.39	0.37

Source: www.bank.gov.ua.

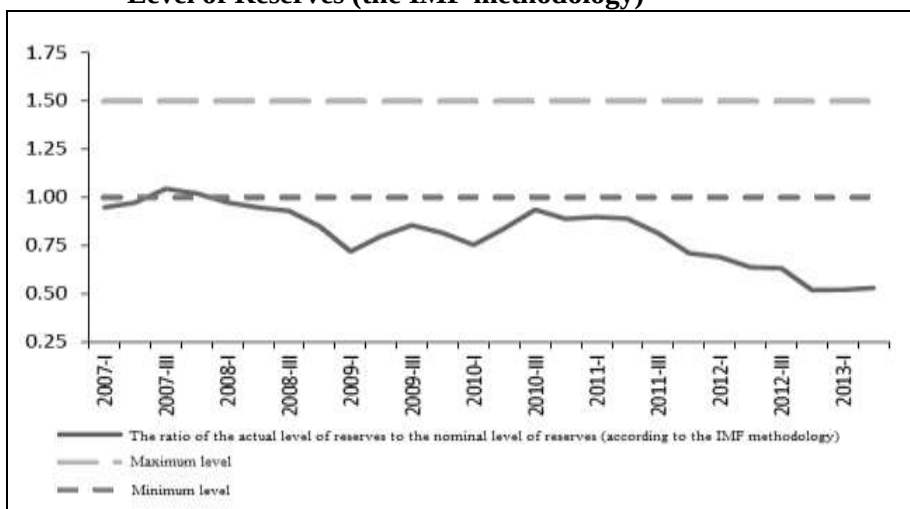
As based on Table 1 it can be concluded that during the period under analysis the volume of international reserves was insufficient to cover the short-term external debt. The current value of the Guidotti-Greenspan indicator is 0.37, meaning that only 37% of the short-term debt is covered by international reserves. The high ratio of short-term debt to foreign exchange reserves means that the economy does not have enough funds to support itself in case of difficulties. Large short-term debt leads to increased problems with external debt repayment. Thus, the situation related to sharp decrease in foreign exchange

⁶ Міжнародні резерви України [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

reserves in 2013 is repeated. The IMF analysts estimate that foreign exchange reserves will drop by the end of 2014 to a level of 5-10 billion USD⁷.

Due to changes in the external economic environment and limited criteria for determining the adequacy of international reserves, since they consider only a narrow line of adequacy of reserves, the IMF proposed a new aggregate indicator. This indicator is used to determine the adequacy of reserves of countries with fixed exchange rate and is equal to 10% of exports, 30% of short-term external debt, 10% of money supply, and 10% of other portfolio outstanding. Normative value of this indicator is 100%-150%. Dynamics of this indicator in Ukraine is shown in Figure 2.

Figure 2. **The Ratio of the Actual Level of Reserves to the Normative Level of Reserves (the IMF methodology)**



Source: www.imf.org

Figure 2 shows that the abovementioned aggregate indicator reflects the correspondence of international reserves of Ukraine to normative indicator only in 2007. The indicators of Ukraine's international reserves adequacy are reflected in Table 2. The current value of 0.53 means that the level of international reserves of Ukraine rose slightly beyond 50% of the minimum required level.

Analyzing the indicators of international reserves adequacy (Table 2) it can be concluded that the structural disadvantage of external debt policy of Ukraine is an insufficient coverage of short-term debt by international reserves,

⁷ Global Financial Stability Report [Electronic Resource], IMF, April 2013, Mode of access: <http://www.imf.org>.

which now amount to only 37%, indicating an increase in financial and currency risks.

Table 2.

The Indicators of Ukraine's International Reserves Adequacy

Reserves adequacy criterion	Value as of July 1, 2013	Minimum value	Required reserves, billion USD
Imports coverage	2.7 months	3 months	27.9
Guidotti-Greenspan criterion	0.37	1	60.9
The IMF aggregate indicator	0.53	1	47.6

Source: authors table based on source: www.bank.gov.ua.

The decrease in foreign exchange reserves of Ukraine as a whole, given the absence of clear strategy for debt refinancing, has a negative impact on the country's credit rating. Due to the sharp decrease in the volume of international reserves in 2013 and the absence of obvious sources of debt refinancing, in September 2013 the Moody's international rating agency downgraded the sovereign bonds of Ukraine.

Continued cooperation with the IMF and receipt of the next tranche is critical for Ukraine, because it affects the ability to serve already existing debt. However, with no structural changes in the economy, the IMF funds will only complicate the situation with growing government debt of Ukraine. Cooperation with the IMF will help restore confidence in the economic policy of Ukraine and possibly reduce the cost of debt financing. In order to get assistance from the IMF Ukraine must fulfil a number of requirements:

- increase energy tariffs for the population;
- reduce subsidies to the energy sector;
- reduce government budget expenditures.

The high level of country's debt causes risk to fiscal and monetary policy, in particular:

- investors demand a greater risk premium, thus increasing the rate of payments on government bonds;
- a significant part of resources is used to service the debt, which, consequently, reduces economic growth;
- economies become more prone to external risks.

Conclusions

Therefore, we believe, that under current conditions the strategic guidelines for the government debt management policy of Ukraine are as follows:

- maintenance of a sufficient level of security of the financial system of Ukraine (the volume of international reserves);

- production stimulation; as under condition of high cost of credit resources a lot of companies are not able to pay them back;
- elimination of the tendency of growing government budget deficit and gradual reduction of balance of payments deficit.

Ukraine's constant need in borrowing leads to the increase in external government debt, which, in its turn, leads to increased requirements for the effective use of international reserves. Effective international reserves management is crucial for the country, especially under conditions of growing government debt. The 2013 sharp decrease in international reserves and the high ratio of the short-term debt to international reserves require urgent measures to address this trend. An essential element of the government debt management policy is maintaining a sufficient level of international reserves. Therefore, the suggested strategic guidelines are key factors to ensure the financial stability of the economy of Ukraine.

BIBLIOGRAPHY:

- Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: підручник: У 2 кн./ [С.М. Панчишин, П.І. Островерх, В.Б. Буняк та ін.]; за ред. С.М. Панчишина, П.І. Островерха. – Кн.1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2013. – 615с.*
- Державний борг та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
- Енциклопедія для банкіра: у 2 т. – Том 1 (теоретична та історична частини). – К.: УБС НБУ, 2012. – 483 с.*
- Закон України „Про Національний банк України” від 20 травня 1999 р. № 679-XIV (зі змін, і доп.) [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
- Кірхнер Р., *Належний рівень офіційних резервів в Україні: нещодавні зміни, оцінка та наслідки для економічної політики/* Р.Кірхнер, В.Кравчук//Німецька консультативна група. Інститут економічних досліджень: аналітична записка.- Берлін/Київ, 2013. – С. 2-4.
- Міжнародні резерви України [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
- Global Financial Stability Report [Electronic Resource], IMF, April 2013, Mode of access: <http://www.imf.org>.
- International reserves: IMF concerns and country perspectives*, ed. H. Genberg, International Monetary Fund, Washington D.C. 2012, C. 15-17.

Summary

This paper assesses the role of international reserves in the management of government debt of Ukraine. The reasons for rapid decrease in foreign exchange reserves and the increased insolvency risk in relation to repayment of government debt have been analyzed. Strategic guidelines for the government debt management policy of Ukraine have been defined.

ZMIANY W STRUKTURZE EKSPORTU POLSKI W LATACH 2000-2012

Wprowadzenie

W latach 2000-2012 nastąpił wzrost znaczenia Polski w handlu międzynarodowym. Udział gospodarki Polski w światowym eksporcie w latach 2000-2012 zwiększył się z 0,49% do 0,997%. W tym samym okresie wartość eksportu polskich towarów wzrosła prawie sześciokrotnie, z 31 747 mln USD w 2000 roku do 183 420 mln USD w 2012 roku. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu wyniosło 15,74%. Największe przyspieszenie obrotów eksportowych wystąpiło w 2004 roku (39,59% w stosunku do roku poprzedniego), natomiast w 2009 roku i 2012 roku nastąpił spadek wartości sprzedaży zagranicznej polskich towarów. W analizowanym okresie wzrosło znaczenie eksportu w rozwoju gospodarczym Polski. Tabela 1 zawiera szczegółowe dane dotyczące eksportu Polski w latach 2000-2012.

Tabela 1.

Eksport towarów Polski w latach 2000-2012 (ceny bieżące)

Lata	eksport (mln USD)	zmiana eksportu (rok poprzedni =100)	zmiana eksportu (2000r.=100)	udział eksportu Polski w eksporcie światowym w %	udział eksportu towarów w PKB w %
2000	31 747	-	100,00	0,49	21,02
2001	35 998	113,39	113,39	0,58	21,90
2002	41 133	114,26	129,56	0,63	23,54
2003	53 762	130,70	169,35	0,71	28,08
2004	75 047	139,59	236,39	0,81	32,28
2005	89 437	119,17	281,72	0,85	31,76
2006	110 780	123,86	348,95	0,91	34,32
2007	140 146	126,51	441,45	1,00	34,05
2008	170 458	121,63	536,93	1,06	33,30
2009	136 503	80,08	429,97	1,09	32,74
2010	159 724	117,01	503,12	1,05	35,25
2011	188 696	118,14	594,37	1,03	37,91
2012	183 420	97,20	577,76	1,00	38,64

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org/> (20.03.2014); obliczenia własne.

* Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

W latach 2002-2010 udział eksportu Polski w eksporcie światowym był wyższy niż udział Polski w PKB światowym, co oznacza, iż Polska była relatywnie ważniejszym eksporterem niż wytwórcą PKB w gospodarce światowej. Jedną z przyczyn tego zjawiska stanowił efekt kreacji handlu przed i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.¹

Celem artykułu jest analiza zmian strukturalnych w eksporcie Polski w latach 2000-2012, która zostanie przeprowadzona z uwzględnieniem grup towarowych klasyfikacji SITC, udziału czynników produkcji i poziomu zaawansowania technologicznego produktów eksportowanych. Eksport pozwala wnioskować o międzynarodowej pozycji konkurencyjnej towarów z danego kraju². Zmiany struktury eksportu pozwolą zatem na ocenę kierunku, w którym zmierza jego konkurencyjność. Ocena konkurencyjności eksportu będzie polegać na określeniu przewag konkurencyjnych w wymianie handlowej z Unią Europejską, która stanowi głównego partnera handlowego Polski.

1. Zmiany w strukturze towarowej eksportu Polski w latach 2000-2012

W badanym okresie wystąpiły trzy zjawiska, które miały wpływ na zmiany w rozmiarach, strukturze towarowej i rodzajowej eksportu Polski. W 2004 roku Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. Polska nie tylko weszła do unii celnej, lecz współtworzy jednolity rynek europejski, w ramach którego nie stosuje się barier fizycznych, technicznych i fiskalnych. W handlu z krajami spoza UE obowiązują Polskę zasady unii celnej, zwłaszcza wspólna zewnętrzna taryfa celna i zasady wspólnej polityki handlowej. Polskie firmy poniosły koszty niezbędnych dostosowań, jednakże zostały one zrekomensowane wzrostem sprzedaży. Drugim zjawiskiem kształtującym rozmiary i strukturę polskiego eksportu był globalny kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 roku. Charakterystyczną cechą tego kryzysu jest silniejsza zapaść handlu międzynarodowego niż ogólnego poziomu aktywności gospodarczej. Załamanie handlu było nagłe, ostre i praktycznie ogólnoswiatowe, gdyż dotyczyło nie tylko rynku dóbr finalnych, ale również półproduktów wytwarzanych w wielu państwach (międzynarodowe powiązania produkcyjne).³ W latach 2011-2012 kraje Unii Europejskiej odczuły skutki drugiej fali globalnego kryzysu gospodarczego. Transmisja kryzysu finansowego do sfery realnej skutkowałą spowolnieniem wzrostu gospodarczego w drugiej połowie 2011 roku oraz

¹ M. Gorynia, *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej*, „*Ekonomista*” 4/2012, s. 408-409.

² E. Czarny, K. Śledziwska, P. Toporowski, *Wymiana towarowa Polski z zagranicą*, (w:) *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2012, s. 89.

³ E. Czarny, K. Śledziwska, P. Toporowski, *Wymiana towarowa ...*, op. cit., s. 87-88.

zwiększała prawdopodobieństwo spowolnienia gospodarczego w 2012 roku. Nastąpił spadek popytu wewnętrznego państw strefy euro, co znalazło odzwierciedlenie w zmianach struktury towarowej i rzeczowej eksportu Polski. Dodatnie tempo wzrostu eksportu w latach 2011-2012 wynikało z rosnącej deprecjacji złotego do euro w drugiej połowie 2011 roku oraz relatywnie szybkiego wzrostu sprzedaży polskich produktów do krajów spoza strefy euro.⁴

Zmiany w strukturze towarowej polskiego eksportu w latach 2000-2012 przedstawia Tabela 2.

Tabela 2.

Struktura towarowa eksportu Polski w latach 2000-2012 (%)

Lata	SITC 0	SITC 1	SITC 2	SITC 3	SITC 4	SITC 5	SITC 6	SITC 7	SITC 8	SITC 9
2000	7,5	0,4	2,8	5,1	0,1	6,8	24,8	34,2	18,3	0,0
2001	7,4	0,4	2,5	5,7	0,0	6,3	23,9	36,2	17,6	0,0
2002	7,2	0,3	2,5	5,0	0,0	6,4	23,8	37,6	17,2	0,0
2003	7,6	0,3	2,6	4,3	0,0	6,5	23,7	37,8	17,1	0,0
2004	7,7	0,5	2,6	5,5	0,1	6,4	23,3	38,8	15,1	0,0
2005	8,7	0,6	2,2	5,3	0,1	6,8	22,6	39,1	14,5	0,0
2006	8,4	0,7	2,3	4,5	0,2	7,2	23,1	40,3	13,4	0,1
2007	8,4	0,8	2,3	3,8	0,2	7,3	23,2	40,9	13,0	0,0
2008	8,5	0,9	2,2	4,3	0,2	7,9	21,8	41,4	12,8	0,1
2009	9,6	1,4	1,9	3,1	0,2	7,8	19,5	43,2	13,2	0,1
2010	9,2	1,3	2,3	4,1	0,2	8,5	20,3	41,1	12,9	0,1
2011	9,3	1,3	2,4	4,9	0,2	8,9	21,3	38,9	12,8	0,2
2012	10,5	1,3	2,4	4,9	0,2	9,1	21,1	37,4	12,7	0,4

SITC 0 Żywność i zwierzęta żywe

SITC 1 Napoje i tytoń

SITC 2 Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw

SITC 3 Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne

SITC 4 Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne

SITC 5 Chemikalia i produkty pokrewne

SITC 6 Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca

SITC 7 Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy

SITC 8 Różne wyroby przemysłowe

SITC 9 Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Roczników Statystycznych Handlu Zagranicznego” za lata 2000-2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

W latach 2000-2007 struktura towarowa handlu zagranicznego Polski rozwijała się zgodnie z dorobkiem teoretycznym, gdyż nastąpił stopniowy spadek znaczenia obrotów artykułami surowcowo-rolnymi na korzyść obrotów przetworzonymi artykułami przemysłowymi. Udział towarów przetworzonych w strukturze eksportu Polski zaczął obniżać się wyraźnie od 2008 roku, kiedy

⁴ Poland 2012. Report. Economy, Ministry of Economy, Warsaw 2012, s. 101-104, 115.

w gospodarce światowej pojawiło się spowolnienie gospodarcze.⁵ Trend spadowy utrzymuje się nadal z powodu zmiany struktury popytu zgłaszanego przez partnerów handlowych Polski lub zmiany poziomu cen towarów eksportowanych.

W grupie artykułów przetworzonych najczęściej sprzedano zagranicę maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego. W 2000 roku tworzyły one 34,2% zagranicznej sprzedaży polskich dóbr, a w 2009 roku stanowiły one aż 43,2% eksportu. W porównaniu do pozostałych grup towarowych maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy posiadały najszybsze tempo wzrostu eksportu. W największym stopniu przyczyniła się do tego sprzedaż pojazdów drogowych, która w ciągu dziesięciu lat (2000-2009) zwiększyła się wartościowo prawie pięciokrotnie. W latach 2010-2012 nastąpiło wyhamowanie zagranicznego popytu na polskie samochody, co spowodowało spadek ich udziału w strukturze eksportu do 37,4% w 2012 roku.

Ważną rolę w polskim eksporcie odgrywały też towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca, wśród których najchętniej wywożono zagranicę produkty metalowe gdzie indziej niewymienione, metale nieżelazne, żelazo i stal, papier, tekturę i towary pochodne, a także wyroby z kauczuku. Jednakże w badanym okresie ich udział w eksporcie zmniejszał się (2000r. 24,8%; 2012r. 21,1%), głównie za sprawą szybciej wzrastającego zagranicznego popytu na maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy do 2009 roku oraz żywność i zwierzęta żywe od 2009 roku. Oddziaływanie światowych zjawisk kryzysowych przyczyniło się do zmniejszenia znaczenia sprzedaży towarów przemysłowych zagranicą, ponieważ spadł popyt na produkty metalowe gdzie indziej niewymienione, metale nieżelazne, żelazo i stal, papier, tekturę i towary pochodne.

W analizowanym okresie zmniejszył się też udział w strukturze eksportu różnych wyrobów przemysłowych, które w 2000 roku tworzyły 18,3% zagranicznej sprzedaży polskich dóbr. W latach 2007-2012 tempo spadku udziału różnych wyrobów przemysłowych w eksporcie Polski wyhamowało, a obroty eksportowe tymi towarami stanowiły 13,7% w 2012 roku. Było to następstwem szybszego tempa wzrostu eksportu maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego do 2009 roku, a także towarów przemysłowych sklasyfikowanych głównie według surowca oraz żywności i zwierząt żywych. Warto zaznaczyć, iż w ramach 8 grupy SITC wrastało zapotrzebowanie zagranicy na meble i ich części, które w analizowanym okresie zwiększyło się ponad dwudziestokrotnie.

⁵ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011, s. 91.

W latach 2000-2012 wartość sprzedaży chemikaliów i produktów pokrywanych wahała się w granicach 6-9% ogółu eksportowanych towarów. Wzrost znaczenia eksportu towarów sekcji 5 SITC nastąpił po 2005 roku i był spowodowany zwiększeniem popytu zagranicznego na produkty medyczne i farmaceutyczne (dobra relatywnie bardziej odporne na zjawiska kryzysowe), a także olejki eteryczne, materiały perfumeryjne i toaletowe.

W grupie artykułów surowcowo-rolnych największe znaczenie posiadała żywność i zwierzęta żywe, a także paliwa mineralne, smary i materiały pochodne. Udział artykułów żywnościowych i zwierząt w eksporcie artykułów surowcowo-rolnych w całym badanym okresie wynosił ok. 50%, co było spowodowane wysokim zagranicznym popytem na polskie warzywa i owoce, mięso i przetwory mięsne, produkty mleczne i jaja. Jeśli chodzi o udział artykułów żywnościowych i zwierząt w eksporcie ogólnym, wahał się on w całym analizowanym okresie, lecz od 2008 roku można zauważyć tendencję wzrostową. Warto zaznaczyć, iż w okresie kryzysu gospodarczego zagraniczna sprzedaż żywności i zwierząt żywych wzrosła pod względem ilościowym, podczas gdy eksport pojazdów drogowych zwiększał się głównie za przyczyną wyższych cen transakcyjnych.

Sprzedaż paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych charakteryzowało duże zróżnicowanie udziału w eksporcie Polski. Węgiel, koks i brykiety stanowiły najważniejszy element zagranicznego popytu na towary z tej sekcji, a po akcesji Polski do Unii Europejskiej wzrosło też znaczenie eksportu ropy naftowej, produktów naftowych i materiałów pochodnych. W okresie kryzysu gospodarczego spadło zapotrzebowanie na artykuły grupy 4 SITC, a wzrastające odsetki ich udziału w eksporcie Polski po 2009 roku należy tłumaczyć wzrostem poziomu cen węgla, koksu i brykietów, ropy naftowej, produktów naftowych i materiałów pochodnych, a także gazu naturalnego i produkowanego, w mniejszym stopniu energii elektrycznej.

W latach 2000-2012 napoje i tytoń oraz oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne tworzyły ok. 0,3-1,5% sprzedaży zagranicznej polskich dóbr, natomiast surowce niejadalne z wyjątkiem paliw – ok. 2-3%. Najchętniej kupowano rudy metali i złom, a także korek i drewno.

Reasumując, struktura towarowa eksportu pozwala ocenić poziom rozwoju gospodarczego danego kraju. W przypadku Polski w latach 2000-2012 rosło znaczenie sprzedaży zagranicą maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego, co należy ocenić pozytywnie. Istotną rolę odgrywał też eksport towarów przemysłowych sklasyfikowanych głównie według surowca i różnych wyrobów przemysłowych.

2. Zmiany w strukturze eksportu Polski według udziału czynników produkcji

Zmiany strukturalne w eksporcie Polski w latach 2000-2012 można również analizować w oparciu o specjalizację eksportową, która pozwala określić przewagę konkurencyjną kraju w handlu międzynarodowym na podstawie udziału czynników wytwórczych lub stopnia zaawansowania technologicznego produktów.⁶

Badanie struktury rzeczowej eksportu zostało przeprowadzone w oparciu o klasyfikację SITC. Podział produktów ze względu na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych został dokonany na podstawie metodologii zaprezentowanej przez J. Misalę za Z. Wysokińską.⁷ W analizach wyróżnia się towary surowcochłonne, pracochłonne, kapitałochłonne, technologicznie intensywne łatwe do imitacji i technologicznie intensywne trudne do imitacji.⁸

Tabela 3 przedstawia strukturę eksportu Polski w latach 2000-2012 ze względu na udział czynników wytwórczych.

Pożądanym zjawiskiem jest przewaga w strukturze eksportu towarów technologicznie intensywnych i innowacyjnych, co sprzyja wzrostowi pozycji konkurencyjnej kraju w handlu międzynarodowym. Trudne do imitacji artykuły technologicznie intensywne stanowiły znaczną część zagranicznej sprzedaży Polski w latach 2000-2012 (21-26%), jednakże ich udział w eksporcie towarów zmniejszał się systematycznie od 2003 roku do 2010 roku z powodu wzrostu zapotrzebowania na wyroby kapitałochłonne (zwłaszcza pojazdy drogowe).

⁶ B. Mucha-Leszko, M. Kąkol, T. Białowas, *Analiza handlu towarami Unii Europejskiej w latach 1995-2008 i ocena konkurencyjności*, (w:) *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Dynamika i struktura obrotów. Konkurencyjność. Główni partnerzy*, red. B. Mucha-Leszko, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2009, s. 39.

⁷ J. Misala, *Zarys rozwoju wymiany zagranicznej Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa 2000, s. 130.

⁸ Do produktów surowcochłonnych zalicza się żywność i zwierzęta żywe, surowce niejadalne oprócz włókienniczych, paliwa i smary bez prądu elektrycznego, oleje i tłuszcze jadalne oraz nawozy chemiczne. Towary pracochłonne obejmują surowce włókiennicze, wyroby przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca bez wyrobów gumowych, żelaza i stali oraz metali nieżelaznych, a także różne wyroby przemysłowe bez instrumentów precyzyjnych oraz aparatów i sprzętu optycznego. Towary kapitałochłonne to napoje i tytoń, prąd elektryczny, pigmenty, barwniki i środki barwiące, olejki eteryczne i substancje zapachowe, wyroby gumowe, żelazo i stal, metale nieżelazne i pojazdy drogowe. Do produktów technologicznie intensywnych łatwych do imitacji zalicza się chemikalia organiczne i nieorganiczne, wyroby lecznicze i farmaceutyczne, tworzywa sztuczne i inne wyroby chemiczne oprócz materiałów wybuchowych, a także maszyny biurowe i komputery oraz sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne. Towary technologicznie intensywne trudne do imitacji obejmują materiały wybuchowe, tworzywa sztuczne w formach podstawowych, maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy oprócz maszyn biurowych i komputerów, sprzętu telekomunikacyjnego i pojazdów drogowych, a także instrumenty precyzyjne i sprzęt fotograficzny.

Jednocześnie w latach 2004-2010 artykuły technologicznie intensywne łatwo imitowalne zwiększały swój udział w polskich obrotach eksportowych (od 6,6% do 13,8%), przede wszystkim za sprawą sprzedaży zagranicą sprzętu i urządzeń telekomunikacyjnych oraz maszyn biurowych i urządzeń do automatycznego przetwarzania danych. Powyższą tendencję należy ocenić pozytywnie, biorąc pod uwagę okres spowolnienia gospodarczego lat 2008-2009. Łącznie wyroby naukochołonne w 2000 roku stanowiły 29,5%, a w 2012 roku 33,4% wartości towarów wywożonych z Polski, co w porównaniu z udziałem w eksporcie pozostałych grup produktów oznacza, iż Polska nie posiada nadal trwałej przewagi konkurencyjnej w eksporcie dóbr technologicznie intensywnych i stara się dopasować strukturę swojego eksportu do zapotrzebowania krajów wysoko rozwiniętych.

Tabela 3.

**Zmiany w strukturze eksportu Polski według wkładu czynników
produkcji w latach 2000-2012**

Lata	Produkty surowco- chłonne	Produkty praco- chłonne	Produkty kapitało- chłonne	Produkty intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	Produkty intensywne technologicznie, trudne do imitacji
2000	15,6	34,0	20,8	6,8	22,7
2001	15,4	33,4	19,2	7,2	24,8
2002	14,4	33,1	19,3	7,4	25,7
2003	14,2	32,9	20,1	6,8	26,0
2004	15,6	29,2	23,9	6,6	24,7
2005	16,1	28,2	24,2	7,1	24,3
2006	15,0	26,7	25,8	8,3	24,2
2007	14,6	26,4	25,7	9,2	24,0
2008	15,4	25,2	26,6	10,7	22,1
2009	14,5	24,5	26,6	13,2	21,1
2010	15,8	23,8	25,5	13,8	21,0
2011	16,6	23,9	26,0	11,6	21,7
2012	18,0	23,8	24,4	11,8	21,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Roczników Statystycznych Handlu Zagranicznego” za lata 2000-2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Warto zauważyć, że popyt zagraniczny na polskie towary kapitałochołonne wykazywał tendencję wzrostową, zwłaszcza po akcesji do Unii Europejskiej. Wzrost eksportu pojazdów drogowych, a także olejków eterycznych, materiałów perfumeryjnych i toaletowych przyczynił się do zwiększenia udziału dóbr kapitałochołonych w strukturze rodzajowej eksportu w latach 2000-2009 (2000 r. 20,8% ; 2009 r. – 26,6%). Po 2010 roku nastąpiło zmniejszenie odsetka dóbr kapitałochołonych w eksporcie Polski za sprawą rosnącej sprzedaży żywności i zwierząt żywych (artykułów surowcochołonych) oraz

chemikaliów organicznych, tworzyw sztucznych przetworzonych i innych materiałów chemicznych (artykułów technologicznie intensywnych łatwych do imitacji).

Znaczenie wyrobów pracochłonnych wywożonych zagranicę zmniejszyło się wyraźnie, gdyż w latach 2000-2012 nastąpił spadek o ponad 10% ich udziału w eksporcie Polski. Tymczasem udział produktów surowcuchłonnych w tym samym okresie wahał się w granicach 14-18% eksportu Polski. Wzrost zagranicznego popytu na żywność i zwierzęta żywe w latach 2009-2012 przyczynił się do zwiększenia obrotów eksportowych tymi towarami, ale odsłonił również pewne słabości strukturalne polskiej wymiany handlowej.⁹

W okresie kryzysu gospodarczego można zaobserwować spadek udziału w strukturze eksportu Polski dóbr surowcuchłonnych, pracochłonnych i technologicznie intensywnych trudno imitowalnych. Jednocześnie nastąpiła stabilizacja udziału towarów kapitałochłonnych i wzrost udziału łatwo imitowalnych towarów technologicznie intensywnych. O ile te tendencje można ocenić pozytywnie (oprócz spadku udziału w eksporcie towarów technologicznie intensywnych trudnych do imitacji), o tyle po kryzysie finansowym i gospodarczym pojawiły się niekorzystne tendencje zmian w strukturze rzeczowej eksportu Polski. Wzrost indeksów udziału dóbr surowcuchłonnych (do 18% w 2012 roku) i stabilizacja udziału dóbr pracochłonnych (23,8% w 2012 roku) na niekorzyść indeksów udziału dóbr kapitałochłonnych (2010r. 25,5%; 2012r. 24,4%) i dóbr technologicznie intensywnych łatwych do imitowania (2010 r. 13,8%; 2012 r. 11,8%) oznacza pewną prymityzację struktury polskiego eksportu. Do pozytywnych zmian można zaliczyć jedynie nieznaczny wzrost odsetka towarów technologicznie intensywnych trudnych do imitacji (2010 r. 21%; 2012 r. 21,6%).

3. Zmiany w strukturze eksportu Polski według poziomu zaawansowania technologicznego

Zmiany w strukturze rzeczowej eksportu można analizować także pod względem stopnia zaawansowania technologicznego produktów. Według OECD główne zmiany strukturalne w gospodarkach państw rozwiniętych polegają obecnie na rozwijaniu przemysłów intensywnie wykorzystujących wysokie technologie. Im bardziej przewaga konkurencyjna sektorów oparta jest na unikalnych zasobach, w tym na wiedzy i technologiach, tym jest trwalsza i bardziej odporna na zmianę cen czy wahania kursów walutowych. Prokonkurencyjne zmiany strukturalne oznaczają przesuwanie się produkcji i eksportu przetwór-

⁹ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna ...*, op. cit., s. 94-95.

stwa przemysłowego do przemysłów opierających swój rozwój na nowoczesnych technologiach czy kwalifikacjach siły roboczej.¹⁰

Badanie struktury rzeczowej eksportu ze względu na stopień zaawansowania technologicznego produktów zostało przeprowadzone w oparciu o dane OECD.¹¹ Według metodologii stosowanej przez OECD wyróżnia się przemysły wysokich technologii, średnio-wysokich technologii, średnio-niskich technologii i niskich technologii.¹²

Struktura eksportu Polski produktów przemysłu przetwórczego pod względem zaawansowania technologicznego poprawiła się, gdyż w latach 2000-2011 nastąpił systematyczny spadek udziału eksportu przemysłów niskiej techniki oraz towarzyszący mu wzrost udziału eksportu przemysłów wysokiej techniki (patrz tabela 4).

Tabela 4.

Udział w eksporcie Polski produktów przemysłu przetwórczego według stopnia zaawansowania technologicznego w latach 2000-2011 (%)

Rodzaj produktów	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Produkty wysokich technologii	6,0	6,3	6,5	6,1	5,8	6,1	7,1	7,7	9,3	12,4	13,0	9,9
Produkty średnio-wysokich technologii	32,0	31,0	32,2	34,0	36,1	37,5	38,2	38,2	37,8	36,3	35,5	36,1
Produkty średnio-niskich technologii	24,0	25,3	26,0	25,3	25,8	25,0	25,6	25,1	25,1	21,9	23,3	26,2
Produkty niskich technologii	31,3	30,4	29,7	29,5	26,7	26,1	24,3	23,6	23,2	24,8	24,1	23,9
Produkty technologii ICT	5,2	5,6	6,0	5,6	5,1	5,6	6,9	7,5	8,6	10,5	11,1	8,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Databases.

¹⁰ M. J. Radło, *Analiza studium przypadku: Polska*, (w:) *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, red. W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M. J. Radło, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 471-473.

¹¹ <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf> (15.03.2014)

¹² Do przemysłów wysokich technologii zalicza się samoloty i statki kosmiczne, farmaceutyki, urządzenia biurowe, maszyny liczące i sprzęt komputerowy, sprzęt elektroniczny i telekomunikacyjny oraz instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne. Produkty średnio-wysokich technologii obejmują urządzenia elektryczne i przyrządy nie sklasyfikowane gdzie indziej, pojazdy mechaniczne silnikowe, przyczepy i półprzyczepy, urządzenia kolejowe i transportowe nie sklasyfikowane gdzie indziej, produkty chemiczne oprócz farmaceutyków, a także maszyny i urządzenia nie sklasyfikowane gdzie indziej. Przemysły średnio-niskich technologii to budowa i naprawa statków i łodzi, wytwarzanie produktów z gumy i plastiku, wytwarzanie koksu, produkty rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych, pozostałe produkty niemetalowe oraz podstawowe metale i wyprodukowane wyroby metalowe. Do produktów niskich technologii zalicza się: drewno, celulozę, papier, produkty papiernicze, przemysłu drukarskiego i wydawniczego, produkty rolne, rybactwa i spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe, tekstylia i wyroby włókiennicze, wyroby skórzane i obuwie oraz inne produkty nigdzie nie sklasyfikowane.

W badanym okresie największy udział w polskim eksporcie posiadały produkty średnio-wysokich technologii. Ich sprzedaż systematycznie wzrastała do poziomu 38,2% eksportu w latach 2006-2007, ale począwszy od 2008 roku zaczęła zmniejszać się (35,5% w 2010 roku). Trend spadkowy został zahamowany w 2011 roku, kiedy udział produktów średnio-wysokich technologii osiągnął 36,1% udziału w polskim eksporcie przemysłów przetwórczych. Drugą najliczniejszą grupę towarów eksportowanych stanowiły produkty niskich technologii, ale w analizowanym okresie indeks ich udziału w eksporcie Polski spadł o ponad 7%, co należy ocenić pozytywnie. Udział produktów przemysłów średnio-niskich technologii był stosunkowo stabilny w strukturze eksportu przemysłu przetwórczego Polski, chociaż w 2009 roku nastąpił spadek odpowiednich indeksów. Jednocześnie zauważalnie zwiększył się udział w eksporcie produktów wysokiej techniki. W 2000 roku zaledwie 6% sprzedaży zagranicznej stanowiły towary zaawansowane technologicznie, natomiast w 2010 roku - 13%. W 2011 roku można zauważyć znaczny spadek obrotów eksportowych produktami wysokich technologii (o 3,1% w stosunku to roku poprzedniego) oraz jednoczesny wzrost udziału produktów średnio-niskich technologii w strukturze eksportu Polski (ok. 3%), co należy ocenić negatywnie. Chociaż Polska poprawiła ogólną jakość wywożonych za granicę produktów, jednak nie pokonała luki technologicznej dzielącej jej od krajów Europy Zachodniej.¹³

4. Przewagi konkurencyjne w wymianie handlowej z Unią Europejską

Tradycyjna teoria handlu opiera się na założeniu, że kraje specjalizują się w produkcji i eksporcie dóbr, w których posiadają przewagę komparatywną. Najczęściej stosowaną metodą badania przewagi komparatywnej jest obliczanie indeksów ujawnionej przewagi względnej (RCA) według formuły Balassy, która polega na mierzeniu znormalizowanych udziałów w eksporcie danego kraju w odniesieniu do eksportu tej samej grupy towarowej grupy krajów referencyjnych.¹⁴ RCA wyraża względną przewagę danego kraju w eksporcie danego dobra. Kraj posiada przewagę komparatywną w handlu, jeśli dobra eksportowane są produkowane po niższych kosztach, a dobra importowane mogą zostać zakupione za granicą po niższych cenach w stosunku do analogicznych dóbr wytwarzanych w kraju.¹⁵

¹³ OECD Economic Surveys: Poland 2010, OECD Publishing 2010, s. 103.

¹⁴ Country Study: Growth and competitiveness in the Polish economy: the road to real convergence, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy Occasional Papers 27, November 2006, s. 31.

¹⁵ R. Nicoleta, Trade specialization of Central and Eastern European Countries, Advanced Research in Scientific Areas 2012, December, 3. - 7. 2012, s. 369.

Według J. Misali do źródeł przewag komparatywnych i konkurencyjnych można zaliczyć stopień zaawansowania technologicznego produktów, wyposażenie w podstawowe czynniki wytwórcze, preferencje krajowych i zagranicznych podmiotów gospodarczych, a także osiąganie korzyści skali produkcji i zbytu w określonych uwarunkowaniach. Na kształtowanie przewag komparatywnych i konkurencyjnych wpływa również intensywność i struktura zewnętrznych przepływów czynników produkcji.¹⁶ Wraz z poprawą konkurencyjności eksportu przewagi konkurencyjne powinny przesunąć się od dóbr surowcowych i pracochłonnych poprzez kapitałochłonne po wyroby technologicznie intensywne i innowacyjne.¹⁷

Przemiany strukturalne przemysłu przetwórczego w gospodarkach krajów transformacji polegające na przejściu z pracochłonnych branż o niskiej technologii do sektorów średniej-wysokiej techniki znalazły odzwierciedlenie w ewolucji struktury eksportu i przewag konkurencyjnych.¹⁸ Zmiany w strukturze przewag komparatywnych Polski w handlu z Unią Europejską według wkładu czynników wytwórczych w latach 2000-2009 przedstawia tabela 5.

Tabela 5.

Zmiany w strukturze przewag komparatywnych Polski w handlu z Unią Europejską według wkładu czynników produkcji w latach 2000-2009

Lata	Produkty surowcowo-chłonne	Produkty pracochłonne	Produkty kapitałochłonne	Produkty intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	Produkty intensywne technologicznie, trudne do imitacji
2000	0,76	1,79	1,19	0,37	0,91
2001	0,77	1,73	1,08	0,37	1,05
2002	0,72	1,66	1,05	0,39	1,16
2003	0,69	1,69	1,06	0,37	1,18
2004	0,79	1,58	1,20	0,34	1,14
2005	0,76	1,55	1,29	0,38	1,13
2006	0,68	1,51	1,35	0,48	1,12
2007	0,69	1,46	1,27	0,55	1,12
2008	0,62	1,45	1,41	0,67	1,03
2009	0,60	1,32	1,66	0,72	0,92

Źródło: M. Maciejewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a model przewagi konkurencyjnej w polskim eksporcie*, (w:) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012, s. 137.

¹⁶ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 26.

¹⁷ M. Maciejewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a model przewagi konkurencyjnej w polskim eksporcie*, (w:) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012, s. 72.

¹⁸ Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Country Study...*, op. cit., s. 31.

Wartości indeksów RCA powyżej jedności oznaczają, iż w latach 2000-2009 Polska posiadała przewagę konkurencyjną w handlu z krajami Unii Europejskiej produktami pracochłonnymi, kapitałochłonnymi i technologicznie intensywnymi trudnymi do imitowania (oprócz roku 2000 i 2009). Przewagi komparatywne Polski wykazywały tendencję rosnącą jedynie w eksporcie dóbr kapitałochłonnych (od 2003 roku), które stanowią najliczniejszą grupę towarów eksportowanych przez Polskę. Przyczynę tego stanowiło wysokie tempo wzrostu eksportu sprzętu transportowego i urządzeń energetycznych wraz z częściami i podzespołami, produkowanych w Polsce w wyniku odpowiednich porozumień specjalizacyjno-kooperacyjnych z zachodnimi koncernami samochodowymi. Eksport produktów pracochłonnych charakteryzowały stałe przewagi komparatywne, jednakże w analizowanym okresie wysokość indeksów RCA systematycznie zmniejszała się. Stopniowy spadek przewagi konkurencyjnej w dostawach polskich towarów pracochłonnych na jednolity rynek europejski wynika z wzrastających kosztów pracy w Polsce nie powiązanych ze wzrostem wydajności pracy.¹⁹ W latach 2001-2008 pojawiły się również przewagi komparatywne w eksporcie produktów intensywnych technologicznie trudnych do imitacji, lecz ich poziom nie był zbyt wysoki. W całym analizowanym okresie Polska nie posiadała przewagi konkurencyjnej w zakresie dóbr technologicznie intensywnych łatwych do imitowania, chociaż warto zauważyć wzrost indeksów RCA w dostawach na rynek UE-27. W zakresie produktów surowcchłonnych wartości wskaźnika ujawnionej przewagi względnej systematycznie spadały. Decydowało o tym pogłębianie się deficytu handlowego w zakresie surowców niejadalnych, a zwłaszcza paliw mineralnych i pochodnych z nich za sprawą szybko rosnącego importu ropy naftowej i produktów naftowych oraz gazu ziemnego.²⁰

Według najnowszych badań przeprowadzonych przez E. Czarny i K. Śledziowską²¹ od 2008 roku wzrasta przewaga konkurencyjna Polski w eksporcie towarów konsumpcyjnych nietrwałego użytku, paliw i smarów, dóbr inwestycyjnych (poza częściami i akcesoriami do środków transportu, w eksporcie których przewaga spada), żywności (poza nieprzetworzoną żywnością dla gospodarstw domowych) i towarów konsumpcyjnych (poza odpowiednimi

¹⁹ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klasy przemysłowe a przewagi konkurencyjne, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 79.

²⁰ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 86.

²¹ E. Czarny, K. Śledziowska, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013, s. 117-118.

dobrami trwałego użytku). W 2012 roku w handlu z krajami Unii Europejskiej Polska posiadała przewagi komparatywne w eksporcie żywności oraz napojów przetworzonych dla gospodarstw domowych, środków transportu na cele przemysłowe, części i akcesoriów środków transportu, jednak największe ujawnione przewagi względne odnotowano w eksporcie towarów konsumpcyjnych trwałego, półtrwałego oraz nietrwałego użytku. W 2012 roku udział w eksporcie Polski do UE grup towarów wykazujących przewagę komparatywną sięgał 44%, podczas gdy analogiczny udział dla partnerów spoza UE wyniósł 49%. Oznacza to, że większa część eksportu Polski kierowanego poza jednolity rynek europejski wykazuje relatywne przewagi w porównaniu z eksportem do partnerów z UE. Ponadto relatywnie większe przewagi Polska posiadała w eksporcie intra-UE towarów konsumpcyjnych trwałego użytku, samochodów osobowych oraz przetworzonych paliw i smarów. Natomiast względnie większą przewagę w handlu extra-UE Polska wykazuje w eksporcie żywności i napojów oraz środków transportu na cele przemysłowe.

Podsumowanie

W latach 2000-2012 zaszły pozytywne zmiany w strukturze towarowej polskiego eksportu polegające na zwiększeniu udziału przetworzonych towarów przemysłowych kosztem artykułów surowcowo-rolnych. Największą grupę eksportowanych towarów stanowiły maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Istotną rolę odgrywał też eksport towarów przemysłowych sklasyfikowanych głównie według surowca i różnych wyrobów przemysłowych. Udział artykułów żywnościowych i zwierząt w eksporcie ogólnym Polski zaczął zwiększać się od 2008 roku. W okresie kryzysu gospodarczego zagraniczna sprzedaż żywności i zwierząt żywych wzrosła pod względem wolumenu, podczas gdy eksport pojazdów drogowych zwiększał się głównie za przyczyną wyższych cen transakcyjnych.

Analiza struktury rzeczowej polskiego eksportu w latach 2000-2007 wskazuje na przesuwanie się polskiego eksportu z działów pracochłonnych i surowcchłonnych do kapitałochłonnych. Po 2010 roku nastąpiło zmniejszenie odsetka dóbr kapitałochłonnych w eksporcie Polski za sprawą rosnącej sprzedaży żywności i zwierząt żywych (artykułów surowcchłonnych) oraz chemikaliów organicznych, tworzyw sztucznych przetworzonych i innych materiałów chemicznych (artykułów technologicznie intensywnych łatwych do imitacji). Udział w eksporcie Polski towarów technologicznie intensywnych trudnych do imitacji zmniejszał się systematycznie od 2003 roku (26%) do 2010 roku (21%), podczas gdy w latach 2004-2010 artykuły technologicznie intensywne łatwo imitowalne zwiększały swój udział w polskich obrotach eksportowych (od 6,6% do 13,8%).

W latach 2011-2012 nastąpił wzrost indeksów udziału w eksporcie Polski dóbr surowcowchłonnych (do 18% w 2012 roku) i stabilizacja udziału dóbr pracochłonnych (23,8% w 2012 roku) na niekorzyść indeksów udziału dóbr kapitałochłonnych (2010r. 25,5%; 2012r. 24,4%) i dóbr technologicznie intensywnych łatwych do imitowania (2010 r. 13,8%; 2012 r. 11,8%). Wskazuje to na prymityzację struktury polskiego eksportu i brak trwałej przewagi konkurencyjnej w eksporcie dóbr technologicznie intensywnych.

Struktura eksportu Polski pod względem zaawansowania technologicznego produktów przemysłu przetwórczego poprawiła się. W latach 2000-2011 największą grupę towarową w polskim eksporcie stanowiły produkty średnio-wysokiej techniki (2000 r. 32%; 2011 r. 36,1%). W analizowanym okresie nastąpił systematyczny spadek udziału eksportu przemysłów niskiej techniki (2000 r. 31,3%; 2011 r. 23,9%) oraz jednoczesny wzrost udziału eksportu przemysłów wysokiej techniki (2000 r. 6%; 2010 r. 13%).

Analiza struktury ujawnionych przewag względnych Polski w handlu z UE potwierdza stopniową utratę przewag konkurencyjnych w tradycyjnych sektorach na rzecz eksportu dóbr kapitałochłonnych. W latach 2000-2009 przewaga komparatywna w handlu z krajami Unii Europejskiej wyrobami pracochłonnymi zmniejszała się. Przewaga względna w eksporcie produktów technologicznie intensywnych trudnych do imitowania wykazywała wahania w latach 2001-2008. Systematyczny wzrost indeksów RCA dotyczył jedynie eksportu dóbr kapitałochłonnych od 2003 roku.

BIBLIOGRAFIA:

- Country Study: Growth and competitiveness in the Polish economy: the road to real convergence*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy Occasional Papers 27, November 2006.
- Czarny E., Śledziewska K., *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) *Polska. Raport o konkurencyjności 2013. Wymiar krajowy i regionalny*, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
- Czarny E., Śledziewska K., Toporowski P., *Wymiana towarowa Polski z zagranicą*, (w:) *Polska. Raport o konkurencyjności 2012. Edukacja jako czynnik konkurencyjności*, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2012.
- Gorynia M., *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej*, „*Ekonomista*” 4/2012.
- Maciejewski M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a model przewagi konkurencyjnej w polskim eksporcie*, (w:) *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa 2012.
- Misala J., *Zarys rozwoju wymiany zagranicznej Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa 2000.
- Misala J., *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) *Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.

- Misala J., *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, (w:) Polska. Raport o konkurencyjności 2010. Klasy przemysłowe a przewagi konkurencyjne, red. M. A. Weresa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., Białowas T., *Analiza handlu towarami Unii Europejskiej w latach 1995-2008 i ocena konkurencyjności*, (w:) Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Dynamika i struktura obrotów. Konkurencyjność. Główni partnerzy, red. B. Mucha-Leszko, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2009.
- Nicoleta R., *Trade specialization of Central and Eastern European Countries*, Advanced Research in Scientific Areas 2012, December, 3. - 7. 2012.
- OECD Economic Surveys: Poland 2010, OECD Publishing 2010.
- Poland 2012. Report. Economy, Ministry of Economy, Warsaw 2012.
- Radło M. J., *Analiza studium przypadku: Polska*, (w:) Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności, red. W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M. J. Radło, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego za lata 2000-2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- <http://www.oecd.org/sti/ind/> (15.03.2014)
- <http://unctadstat.unctad.org/> (20.03.2014)

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza zmian strukturalnych w eksporcie Polski w latach 2000-2012 z uwzględnieniem grup towarowych klasyfikacji SITC, udziału czynników produkcji i poziomu zaawansowania technologicznego produktów eksportowanych. Zmiany struktury eksportu pozwolą na ocenę kierunku, w którym zmierza jego konkurencyjność. Ocena konkurencyjności eksportu Polski zostanie przeprowadzona w oparciu o przewagi konkurencyjne w wymianie handlowej z Unią Europejską.

STRUCTURAL CHANGES IN POLISH EXPORT IN 2000-2012

Summary

The aim of the article is to analyze structural changes in Polish export in 2000-2012 in the context of SITC commodity groups, factor endowment and technology intensity of exported goods. Analysis of structural changes in export allows to evaluate patterns of its competitiveness. Evaluation of Polish export competitiveness is conducted on the basis of revealed comparative advantages in trade with the European Union.

ZJAWISKO UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – TEMPO ZMIAN I TENDENCJE

Wprowadzenie

Upadłość przedsiębiorstw, która w ciągu ostatnich lat drastycznie rośnie, zarówno w skali kraju jak i świata, jest procesem ściśle związanym z system funkcjonowania gospodarki. Zjawisko to charakteryzuje niezwykle złożoność o charakterze ekonomicznym, prawnym, społecznym, a nawet psychologicznym. Dotyczy już nie tylko firm dopiero wchodzących na rynek, bez dużego doświadczenia i znanej marki, ale coraz częściej swoim zasięgiem obejmuje ogniwa gospodarcze o rozległej działalności. Kompleksowość warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz dynamiczna zmienność otoczenia mikro- i makroekonomicznego przedsiębiorstwa skutkuje rozszerzeniem się skali oraz ryzyka bankructwa jednostek gospodarczych¹.

Problem przeżywalności przedsiębiorstw jest niezwykle ważny, ponieważ dla 40% małych i średnich firm priorytet stanowi utrzymanie się na rynku, dopiero kolejne miejsca w tej hierarchii wartości zajmują wzrost sprzedaży i wzrost zysku. W przypadku firm dużych przetrwanie jest najważniejsze dla 19% podmiotów, głównym celem strategicznym w tej grupie przedsiębiorstw jest wzrost udziału w rynku.² Wzrost znaczenia upadłości w warunkach zintensyfikowanej konkurencji tak krajowej, jak i zagranicznej sprawia, że zagadnienie to coraz częściej staje się głównym celem rozważań i badań empirycznych.

Głównym celem opracowania jest analiza różnych aspektów zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Za pomocą modeli trendu podjęto próbę przedstawienia zmiany tendencji oraz tempa procesu upadłości na przestrzeni kilkunastu lat. Analizowano strukturę postępowań upadłościowych w Polsce oraz natężenie tego zjawiska w poszczególnych branżach i regionach. Uzupeł-

* Uniwersytet Rzeszowski.

¹ S. Godlewska, *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, „Annales UMCS Lublin” 2010, vol. XLIV, 2, s. 701-702.

² Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*.

nieniem rozważań teoretycznych jest analiza empiryczna oparta na danych statystycznych pochodzących ze sprawozdań Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ogólnopolskiego Informatora Upadłościowego Coface. Analiza obejmuje lata 1997-2013.

1. Upadłość a bankructwo

W celu określenia zagrożenia upadłością konieczne jest sprecyzowanie rzeczywistego znaczenia tego terminu. Większość społeczeństwa kojarzy upadłość jednoznacznie z bankructwem i końcem funkcjonowania firmy, nie jest to jednak słuszne. Upadłość i bankructwo to słowa, których znaczenia są bardzo zbliżone i niejednokrotnie trudno dostrzec różnicę zachodzącą między nimi, aczkolwiek w rzeczywistości są to dwie odrębne kategorie³. Na podstawie literatury przedmiotu można stwierdzić, że dominują dwa podejścia: ekonomiczne i prawne.

Z ekonomicznego punktu widzenia bankrutem jest to przedsiębiorstwo, które ze względu na swoją sytuację majątkową stało się niewypłacalne wobec wierzycieli. Zaprzestało płacenia zobowiązań z tytułu papierów wartościowych, w tym dywidendy, jak również ma trudności ze spłatą kredytów, pożyczek lub zobowiązań z tytułu dostaw i usług i nie może kontynuować swojej działalności bez otrzymania pomocy z zewnątrz. Pomoc taka może występować w postaci umorzenia części długów, reorganizacji terminów spłat zobowiązań, ingerencji państwa czy też podpisania ugody z bankiem odnośnie restrukturyzacji długu.

Z punktu widzenia prawa mamy do czynienia z pojęciem upadłości, które polega głównie na wspólnym dochodzeniu roszczeń przez wszystkich wierzycieli danego przedsiębiorstwa. Wyraża się poprzez postępowanie obejmujące określone procedury, którymi są przede wszystkim ogłoszenie upadłości podmiotu gospodarczego, czy też przeprowadzenie procesu upadłościowego. Spółka sama nigdy upadłości ogłosić nie może, działanie to leży tylko i wyłącznie w kwestii sądu upadłościowego. Przedsiębiorca może, a w niektórych sytuacjach nawet musi, złożyć odpowiedni wniosek. W sensie prawnym niefachowe jest również posługiwanie się pojęciem „upadłość przedsiębiorstwa”. Przedsiębiorstwo jest ogółem składników majątkowych i niemajątkowych, służących przedsiębiorcy do prowadzenia działalności gospodarczej, zatem upadłości podlega przedsiębiorca, a nie przedsiębiorstwo⁴.

³ B. Gostomczyk, *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno – handlowego X*, (w:) *Wybrane problemy finansów*, red. W. Gos, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2012, nr 54, s. 44-45.

⁴ B. Prusak, *Jak rozpoznać potencjalnego bankruta?* Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004, s. 185.

Upadłość jest więc postępowaniem prawnym, obejmującym określone procedury. Istnieje jednak wiele definicji tego terminu. J. Gajdka i D. Stos⁵ w swych rozważaniach do przedsiębiorstw upadłych zaliczają te, które podpisywały ugodę z bankiem w zakresie spłaty kredytu. Zdaniem W. Beavera⁶ przedsiębiorstwo zakwalifikowane do upadłych nie wypłaca dywidend z akcji uprzywilejowanych. Utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne tylko w przypadku upadłości zawinionej, która podlega karze współmiernej do winy. Upadłość niezawiniona nie jest traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym, albowiem nie wynika z nieprawidłowości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, lecz z przyczyn leżących poza nim⁷.

Podsumowując przetoczone rozważania, należy podkreślić, iż terminy „bankructwo” i „upadłość” - choć często używane zamiennie - w istocie różnią się od siebie. Bankructwo jest pojęciem węższym, odnoszącym się głównie do ekonomii i zawiera się w pojęciu upadłości, choć nie jest dla niej warunkiem wystarczającym. Upadłość to termin prawny, określający bankructwo poszerzone o zastosowanie odpowiedniego postępowania, które przeprowadza sąd, sprawując nad nim istotną kontrolę.

2. Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce

Upadłość, jako konieczność rozwiązania działalności gospodarczej przez długi okres czasu nie miała w Polsce żadnego praktycznego znaczenia. Do roku 1989 sądy nie rejestrowały spraw mających na celu ogłoszenie upadłości. Wynikało to z faktu, że jednym z założeń gospodarki centralnie planowanej było podejmowanie działań ratujących przed likwidacją nieefektywne podmioty gospodarcze. Czyniono to poprzez udzielanie takim jednostkom tanich kredytów lub dotacji budżetowych, co w rzeczywistości w żaden sposób nie wpływało na wzrost zainteresowania tych przedsiębiorstw podnoszeniem efektywności działania. W okresie gospodarki centralnie planowanej nie dopuszczano możliwości likwidacji nieefektywnej jednostki państwowej, a decyzje w tym zakresie miały głównie naturę polityczną, a nie ekonomiczną⁸.

⁵ J. Gajdka, D. Stos, *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996, s. 56–63.

⁶ W. Beaver, *Alternative accounting measures as predictors of failure*, „The Accounting Review”, January 1968, s. 113.

⁷ E. Mączyńska, *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2009, nr 2 (13) t. 2, s. 196.

⁸ D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 17.

Zjawisko upadłości, jako nowy element życia gospodarczego, pojawiło się w Polsce dopiero po roku 1989, po wprowadzeniu ustawy o działalności gospodarczej⁹. Fala lawinowo narastających upadłości zaczęła się w Polsce w 1991. Po raz pierwszy można było dostrzec naturalną selekcję podmiotów funkcjonujących na rynku i wyłonienie tylko tych, które są efektywne i przynoszą korzyści gospodarcze. Momentem kulminacyjnym zaistnienia zjawiska upadłości był kryzys ekonomiczny, którego oddziaływanie na gospodarkę było szczególnie widoczne od 2007 roku. Spowodował on olbrzymią ilość bankructw i problemów finansowych nie tylko małych i średnich przedsiębiorstw, ale również globalnych korporacji. Recesja, która rozprzestrzeniła się na cały świat, miała negatywny wpływ na funkcjonowanie podmiotów w większości państw, bez względu na to, w jakiej branży działają. Była najbardziej dramatycznym spadkiem koniunktury od momentu II wojny światowej. Towarzyszyły jej niezwykle gwałtowne pogorszenia sytuacji finansowej spółek, co stało się impulsem do coraz częstszego pojawiania się w świadomości przedsiębiorców zjawiska upadłości¹⁰.

Analizując proces upadłości przedsiębiorstw w szerszym przedziale czasu, lata 1997-2013, można zaobserwować trzy podokresy charakteryzujące się odmienną tendencją i tempem zmian. W oparciu o dostępne dane statystyczne dotyczące ilości postanowień upadłościowych w Polsce, opublikowane w Raporcie Coface¹¹, wyznaczono liniowe modele trendu, odrębne dla poszczególnych podokresów. Zbadano istotność oszacowanych parametrów funkcji trendu (statystyką t-Studenta), oraz za pomocą współczynnika determinacji oceniono dopasowanie modeli do danych empirycznych. Celem ukazania dysproporcji zmian na przestrzeni badanych podokresów obliczono miernik dynamiki, będący ilorazem wartości badanej cechy w roku ostatnim do wartości w roku początkowym. Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 1.

Analizując rozkład w czasie postępowań sądowych w przedmiocie ogłoszenia upadłości, widoczna jest rosnąca, wręcz skokowa, skala tego zjawiska w latach 1997–2002. Oszacowany model trendu informuje, że liczba upadłości w tym okresie wzrastała co roku średnio 230 spraw. O ile w 1997 r. polskie sądy wydały 997 postanowień o upadłości przedsiębiorstw, to w roku 2002 liczba ta podwoiła się i wynosiła 1863. Obliczony miernik dynamiki wynosił 234,6%, co oznacza wzrost w porównaniu do roku 1997 o 134,6%.

⁹ M. Matuszczak, *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, UMK, Toruń 2001.

¹⁰ M. Spychała, *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1, s. 467.

¹¹ *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 3.

Rok 2002 był wyjątkowo trudnym i niekorzystnym okresem dla przedsiębiorstw w Polsce. Prawie 40% przedsiębiorstw wykazywało straty. Znaczną część przedsiębiorstw cechował ujemny kapitał własny – oczywisty symptom zagrożenia bankructwem.

Tabela1.

**Dynamika zmian postanowień upadłościowych w Polsce
w latach 1997-2012**

lata	Model trendu	Współczynnik determinacji R^2	Miernik dynamiki
1997-2002	$Y_t = 445,5 + 230t$	0,955	234,6%
2002-2008	$Y_t = 2086,0 - 271t$	0,908	22,1%
2008-2013	$Y_t = 408,1 + 85t$ $Y_t = 2532 - 569t + 38t^2$	0,845 0,959	214,8%

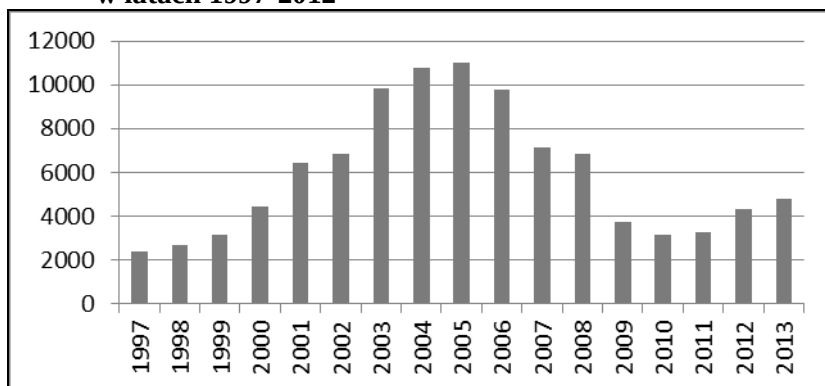
Źródło: opracowanie własne w oparciu o *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 3.

Od 2002 roku systematycznie spadała liczby upadłości. Wartość współczynnika kierunkowego liniowego modeli trendu dla tego okresu wynosiła -271, co oznacza, że z roku na rok sukcesywnie malała liczba ogłaszanych upadłości o 271 spraw. Ostatnim rokiem spadku tego zjawiska był rok 2008, w którym zanotowano 411 postanowień upadłościowych. Spadek w porównaniu do roku 2002 wynosił wówczas 88%. Rok 2008 stał się okresem przełomowym pod względem liczby prowadzonych procesów upadłościowych w Polsce.

W 2009 roku zaobserwowano zmianę kierunku trendu upadłości, która niewątpliwie stanowi pochodną kryzysu na globalnych rynkach finansowych. Polska gospodarka znajdowała się w fazie spowolnienia gospodarczego. Tempo wzrostu upadłości od 2008 roku było już zdecydowanie niższe w porównaniu do tego, jakie obserwowano w latach 1997–2002. Nie miało charakteru liniowego. Trend liniowy odzwierciedlał zmiany w czasie zaledwie w 84,5%. Zdecydowanie lepiej dopasowanym modelem trendu okazał się trend wielomianowy $R^2=95,9\%$. Na koniec tego okresu (2013 rok) liczba upadłości wynosiła 833 i wzrosła w porównaniu do roku 2008 o 114%. Należy jednak podkreślić, że w 2013 roku, w porównaniu do roku poprzedniego, przyrost postanowień o ogłoszenie upadłości przedsiębiorstw wynosił zaledwie 1%. Zakładając podwyższenie tempa wzrostu gospodarczego oraz wzrost wskaźnika rentowności obrotu netto firm, prognozuje się, iż w kolejnych latach zostanie zahamowana dotychczasowa tendencja, a nawet liczba upadających przedsiębiorstw może przyjąć trend malejący.

Warto również zwrócić uwagę na liczbę wniosków upadłościowych składanych w sądach rejonowych w latach 1997-2013. Ilustrację tego zjawiska przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 1. **Wnioski upadłościowe zgłaszane w sądach rejonowych w latach 1997-2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport Coface nt. wniosków o ogłoszenie upadłości w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 1.

Do roku 2005 obserwowano systematyczny wzrost ilości składanych wniosków o ogłoszenie upadłości. W 2005 roku złożono 10990 wniosków, co stanowiło rekord w całym okresie transformacji gospodarczej Polski. W porównaniu do roku 1997 wzrost ten wynosił 464%. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, które miało pozytywny wpływ na sytuację ekonomiczno-finansową polskich firm, oraz nowelizacja prawa upadłościowego spowodowały, że od 2005 roku liczba złożonych wniosków upadłościowych charakteryzowała się tendencją spadkową, która w kolejnych latach miała regularny charakter. Stabilność ta została zakłócona w 2009 roku, w którym odnotowano spadek aż o 54% w porównaniu do roku poprzedniego. Od 2010 roku do sądów wpływało coraz więcej wniosków o upadłość i tendencja taka utrzymywała się do końca 2013 roku, w którym odnotowano 4806 wniosków.

W celu ukazania kompletnego obrazu kształtowania się problemu upadłości przedsiębiorstw w Polsce dokonano analizy natężenia tego zjawiska w odniesieniu do ogólnej liczby przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce. Procedura obliczania wskaźnika natężenia upadłości uwzględnia wszystkie przedsiębiorstwa, które posiadają zdolność do jej ogłoszenia. Wzięto pod uwagę również osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, co może budzić pewne wątpliwości. Sytuacja taka ma miejsce ze względu na to, że jest to grupa zdecydowanie dominująca w strukturze własnościowej przedsiębiorstw i w związku z tym ma kluczowe znaczenie dla wartości wskaźnika. Z drugiej jednak strony upadłość tych podmiotów w praktyce sądowej zdarza się sporadycznie, czego powodem jest dysponowanie niewielkim majątkiem i nie-emożliwość ewentualnego zaspokojenia z masy upadłościowej zobowiązań wobec wierzycieli. Prawidłowe jest dokonywanie obliczeń tego wskaźnika z uwzględnieniem powyżej charakteryzowanej grupy przedsiębiorstw. Jest to istotne

z uwagi na obowiązujące w Polsce prawo, mówiące o ich zdolności upadłościowej. Nie należy jednak zapominać, że w przypadku pominięcia osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, przy obliczaniu wskaźnika natężenia upadłości, spowodowałoby to znaczne podwyższenie jego wartości. Ze względu na dostępne dane empiryczne wskaźnik natężenia upadłości analizowano dopiero od roku 2004.

Tabela 2.

Natężenie upadłości w Polsce w przeliczeniu na 10 000 zarejestrowanych przedsiębiorstw

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Wskaźnik natężenia	3,12	2,19	1,58	1,21	1,09	1,85	1,68	1,87	2,21	2,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 37; dane dotyczą stanu na 31 XII danego roku; S. Mazurek, *Statystyka upadłości (podmiotów biznesowych)*, (w:) *Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia*, red. D. Zarzecki, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 59, s. 204.

Obserwacja wartości wskaźników zawartych w tabeli pozwala stwierdzić, że w 2004 natężenie upadłości osiągnęło swą najwyższą wartość, na 10 000 funkcjonujących przedsiębiorstw miało miejsce 3 sprawy o ogłoszenie upadłości. Warto podkreślić, że analizowany wskaźnik ulegał pozytywnym zmianom do roku 2008, w którym zanotowano najmniej postanowień upadłościowych. W kolejnych latach wartości tego wskaźnika systematycznie wzrastały, zaś w roku 2013 obserwujemy jego niewielki spadek. Potwierdza to sugerowaną wcześniej tendencję spadkową, a zarazem korzystne zjawisko w analizie upadłości polskich przedsiębiorstw.

Tabela 3.

Struktura postępowań upadłościowych w Polsce w latach 2004-2013

Rodzaj postępowania upadłościowego		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Upadłości w celu likwidacji majątku	Liczba postępowań	916	637	480	377	348	572	538	620	711	718
	Udział %	82,1	80,3	83,3	84,3	84,7	82,8	82,1	85,7	81,1	81,3
	Model trendu	$Y_t = 970,4 - 139t$				$R^2 = 0,897$		$Y_t = 349,6 + 67,1t$		$R^2 = 0,844$	
Upadłości z możliwością zawarcia układu	Liczba postępowań	200	156	96	70	63	119	117	103	166	165
	Udział %	17,9	19,7	16,7	15,6	15,3	17,2	17,9	14,3	18,9	18,7
	Model trendu	$Y_t = 225 - 36t$				$R^2 = 0,927$		$Y_t = 58,5 + 18,2t$		$R^2 = 0,757$	

Źródło: *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 2.

Należy wspomnieć, że w ramach realizowanych postępowań upadłościowych przeważają likwidacyjne, które polegają na sprzedaży majątku niewypłacalnego przedsiębiorcy oraz zaspokojeniu roszczeń wierzycieli z pieniędzy

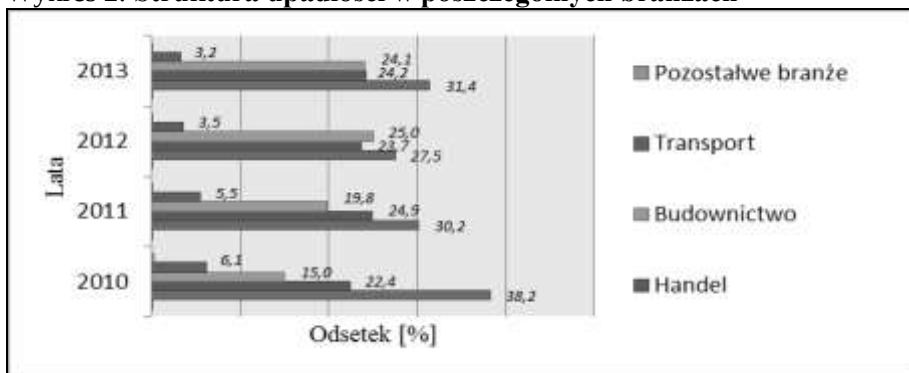
pozyskanych ze sprzedaży masy upadłościowej. Udział upadłości w celu likwidacji majątku w ogólnej strukturze postępowań upadłościowych wahał się 81-85%. Upadłości układowe, które dają przedsiębiorstwu szansę na restrukturyzację, stanowią jedynie około 15-19% wszystkich postępowań. Struktura postępowań upadłościowych w Polsce w latach 2004-2013, oraz wyznaczone modele trendu, przedstawiono w tabeli 3.

Do roku 2008 sukcesywnie malała liczba ogłaszanych upadłości w Polsce, zarówno w odniesieniu do upadłości związanych z likwidacją majątku (spadek 139 spraw), jak również upadłości z możliwością zawarcia układu (spadek 36 spraw). Zmiana kierunku trendu obserwowana od roku 2009 jest zdecydowanie łagodniejsza. Współczynniki kierunkowe liniowych modeli trendu wynoszą odpowiednio 67 i 18.

3. Natężenie zjawiska upadłości w poszczególnych branżach i regionach

Analizując rozkład zjawiska upadłości w poszczególnych branżach należy podkreślić, że za wzrost upadłości w największym stopniu odpowiedzialne są trzy sektory: produkcja, handel i budownictwo. Strukturę w kolejnych latach przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Struktura upadłości w poszczególnych branżach



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2012 r.*, Warszawa 2013, s. 4; *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 3.

Upadłość przedsiębiorstw w branży produkcyjnej w ogólnej strukturze upadłości w kolejnych latach wahała się od 30-38%. W roku 2013 zaobserwowano niekorzystny wzrost tego zjawiska wynoszący 15% w porównaniu do roku poprzedniego. W branżowej strukturze upadłości kolejne miejsce zajmuje handel hurtowy i detaliczny. To sektor gospodarki, którego udział

w ogólnej strukturze upadłości jest dość ustabilizowany (22-25%), jednak liczba upadłości w tym sektorze systematycznie wzrastała (z poziomu 147 upadłości w roku 2010 do 214 w roku 2013). Na taką sytuację miało wpływ spowolnienie gospodarcze, malejąca dynamika konsumpcji oraz ograniczenie wydatków. Doniosłe znaczenie miała również polaryzacja firm, duże przedsiębiorstwa rosły w siłę, mniejsze stawały się coraz słabsze i są eliminowane z rynku.

Rys. 1. Liczba upadłości w poszczególnych województwach w roku 2013



Źródło: Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r., Warszawa 2014, s. 6.

Kolejnym sektorem odpowiedzialnym za rosnące zjawisko upadłości jest sektor budowlany, którego udział w ogólnej strukturze waha się 15-25%. Upadłość przedsiębiorstw w tym sektorze w latach 2011 i 2012 była wręcz lawinowa, dynamika wynosiła odpowiednio 46% i 52%. W 2012 roku około 1/4 wszystkich ogłoszonych upadłości stanowiły firmy budowlane. Branża budowlana w ostatnich latach boryka się z ogromnym problemem płynnościowym. Skutkuje to ograniczonym dostępem podmiotów budowlanych do źródeł finansowania, co utrudnia rozwój, pozyskiwanie nowych kontraktów i często pogrąża kolejne jednostki. Po dużym zastoju na rynku spowodowanym zakończeniem inwestycji związanych z Euro 2012 w ostatnim czasie dostrzec można pewne ożywienie, jeśli chodzi o zamówienia publiczne. Przetargów jest jednak mniej, a konkurencja jest wciąż bardzo duża. Zapaść w tym sektorze utrzymywała się przez cały 2013 rok, wiele przedsiębiorstw nie zdołało przetrwać na rynku i musiało zakończyć swoją działalność. Dodatkowym problemem była wciąż niewielka ilość nowych inwestycji, co hamuje rozwój

przedsiębiorstw, potęgując walkę konkurencyjną. Prognozy dla tego sektora nie są optymistyczne. Kolejne lata dla sektora budowlanego wciąż będą trudne, a wiele przedsiębiorstw we wszystkich działach budownictwa będzie zagrożonych upadłością¹².

Rozkład liczby upadłości na obszarze całego kraju nie jest równomierny, ma na to wpływ przede wszystkim zróżnicowany poziom rozwoju ekonomicznego poszczególnych województw.

Analizując upadłość według regionów w 2013 roku należy podkreślić, że na pierwszym miejscu znajdowało się województwo mazowieckie. Taki układ jest efektem statystycznym, ponieważ w tym regionie zarejestrowanych jest najwięcej podmiotów gospodarczych, więc liczba upadłości odzwierciedla wprost proporcjonalnie rozwój przedsiębiorczości. Na drugim i trzecim miejscu były województwa dolnośląskie i śląskie. Porównując statystyki w kolejnych latach warto podkreślić, że liczba upadłości w 2013 roku najsilniej wzrosła w województwach małopolskim (71%) oraz świętokrzyskim (63%). Mniej upadłości ogłosiły sądy w województwach lubelskim (45%), pomorskim (34%) i wielkopolskim (31%).

Podsumowanie

Reasumując dotychczas omówione aspekty toczących się w Polsce spraw upadłościowych należy zauważyć, iż w skali ogólnopolskiej można wyodrębnić trzy okresy charakteryzujące się odmienną tendencją i tempem zmian. W latach 1997–2002 widoczna była rosnąca, wręcz skokowa, skala tego zjawiska, od 2002 roku systematycznie spadała liczba upadłości, zaś w 2009 roku zaobserwowano zmianę kierunku trendu, lecz tempo wzrostu upadłości było już zdecydowanie słabsze. W ostatnich latach wzrastała również liczba wniosków o ogłoszenie upadłości, jednak skala tego zjawiska jest coraz słabsza. Relatywnie duża liczba upadłości dotyczyła firm z branży produkcyjnej, handlowej i budowlanej. Regionem w którym sądy ogłosiły najwięcej upadłości było województwo mazowieckie.

Upadłość przedsiębiorstw jest zjawiskiem charakterystycznym dla gospodarki rynkowej, którego nie da się wyeliminować. Należy nauczyć się z nimi funkcjonować i czynić wszystko, aby zmniejszać jego skalę. Ponadto zjawisko upadłości przedsiębiorstw jest pewnego rodzaju naturalnym regulatorem w systemie ekonomicznym, który powoduje zamianę zasobów na bardziej użyteczne drogą zanikania przedsiębiorstw, które nie są efektywne i nie wytrzymują konkurencji.

¹² Wiele firm w budownictwie będzie nadal zagrożonych upadłością, www.obserwatorfinansowy.pl/badania-i-raporty/wiele-firm-w-budownictwie-bedzie-nadal-zagrozonych-upadloscia/

BIBLIOGRAFIA:

- Beaver W., *Alternative accounting measures as predictors of failure*, The Accounting Review, January 1968, s. 113.
- Gajdka J., Stos D., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996, s. 56–63.
- Godlewska S., *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, Annales UMCS, Lublin, vol. XLIV 2/2010, s. 701-702.
- Gostomczyk B., *Praktyczne wykorzystanie wybranych modeli predykcji bankructwa na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego X*, (w:) *Wybrane problemy finansów*, red. W. Gos, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 54/2012, s. 44-45.
- Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 17.
- Matuszczak M., *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, UMK, Toruń 2001.
- Mazurek S., *Statystyka upadłości podmiotów biznesowych*, (w:) *Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia*, red. D. Zarzecki, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 59, s. 204.
- Mączyńska E., *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie 2009, nr 2 (13) t. 2, s. 196.
- Prusak B., *Jak rozpoznać potencjalnego bankruta?*, Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004, s. 185.
- Spychała M., *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1, s. 467.
- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2012 r.*, Warszawa 2013, s. 4-5.
- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 2-6.
- Wiele firm w budownictwie będzie nadal zagrożonych upadłością*, www.obserwatorfinansowy.pl/badania-i-raporty/wiele-firm-w-budownictwie-bedzie-nadal-zagrozonych-upadloscia/
- Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach projektu Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 37; dane dotyczą stanu na 31 XII danego roku.

Streszczenie

W pierwszej części opracowanie skoncentrowano się na przybliżeniu kwestii terminologicznych upadłości i bankructwa przedsiębiorstw. Kolejno, za pomocą modeli trendu przedstawiono zmiany tendencji oraz tempo procesu upadłości na przestrzeni kilkunastu lat. Analizowano strukturę postępowań upadłościowych w Polsce oraz natężenie tego zjawiska w poszczególnych branżach i regionach.

**PHENOMENON OF CORPORATE BANKRUPTCIES IN POLAND
– THE RATE OF CHANGES AND TENDENCIES**

Summary

First part of the paper concentrates on defining terminological issues connected with bankruptcy and corporate bankruptcy. The next part using trend models presents changes in the tendencies and the pace of the process of bankruptcy over the span of ten to twenty years. The last part analyses the structure of bankruptcy procedures in Poland and the scale of that phenomenon in particular branches and regions.

