

Przedsiębiorstwo & Finanse

KWARTALNIK Nr 1 (16)

2017

ISSN 2084-1361



Rada Programowa:

*Aleksander Bondar (Białoruś),
Jacek Cukrowski (Polska),
Edward Hościłowicz (Polska),
Jüri Martin (Estonia),
Ludmila Niekharosheva (Białoruś),
Nina Siemieniuk (Polska),
Steven T. Yen (USA).*

*Maret Branten (Estonia),
Wojciech Florkowski (USA),
Vaclavas Lakis (Litwa),
Kazimierz Meredyk (Polska),
Ahmet Ozturk (Turcja),
Józef Szablowski (Polska).*

Zespół Redakcyjny:

Dorota Sokołowska – **redaktor naczelna**
Anna Iwacewicz-Orłowska – **zastępca redaktor naczelnej**

Redaktorzy tematyczni:

Anna Iwacewicz-Orłowska – ekonomia
Elżbieta Orechwa-Maliszewska – finanse, przedsiębiorstwo
Wojciech Tarasiuk – finanse, bankowość
Marzena Filipowicz-Chomko – redaktor statystyczny
Aniela Staszewska – redaktor językowy (język angielski)

ISSN 2084-1361

e-ISSN 2451-232X

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 2017.*

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

*Skład komputerowy: Mariusz Dawidziuk
Projekt okładki: Marta Dawidziuk
Korekta językowa: Joanna Omieciuch (język polski)
Korekta językowa: 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 WSiFiZ w Białymstoku.

Nakład 150 egz.

Druk i oprawa:

Drukarnia Cyfrowa - Partner Poligrafia

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

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

Krzysztof Borowski

BŁĘDY MERYTORYCZNE I UPROSZCZENIA REŻYSERSKIE
W POLSKICH FILMACH FABULARNYCH, ZAWIERAJĄCYCH WĄTEK
RYNKU FINANSOWEGO.....5

Roman Chorób

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI DETERMINANTĄ
FUNKCJONOWANIA I EKSPANSJI KLASTRÓW ROLNO-
SPOŻYWCZYCH.....21

Małgorzata Hasny-Łoń

WPŁYW OBOWIĄZKU STOSOWANIA KAS REJESTRUJĄCYCH
W POLSCE NA WIELKOŚĆ WYKAZYWANYCH PRZEZ PODATNIKÓW
OBROTÓW33

Maria Klusek

PODATKOWE INSTRUMENTY POLITYKI PRORODZINNEJ WOBEC
SYTUACJI DEMOGRAFICZNEJ KRAJU45

Andrzej Kuciński, Magdalena Byczkowska

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTWA W UJĘCIU
STATYCZNYM ORAZ DYNAMICZNYM NA PRZYKŁADZIE
WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU METALOWEGO
NOTOWANYCH NA GPW W WARSZAWIE.....59

Mirosław Sołtysiak

MŁODZI KLIENCI NA RYNKU USŁUG BANKOWOŚCI MOBILNEJ
W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH75

Grzegorz Walerysiak

ROLA INSTYTUCJI FINANSOWYCH W POZYSKIWANIU KAPITAŁU
PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA PRYWATNE W WYBRANYCH KRAJACH
ROZWIJAJĄCYCH SIĘ87

MISCELLANEA

Mieczysław Adamowicz, Tomasz Adamowicz

PRZEBIEG, PRZYCZYNY I SKUTKI ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO W LATACH 2007-2010	101
---	-----

Jolanta Wojnar

TAKSONOMICZNA ANALIZA PRZESTRZENNEGO ZRÓŻNICOWANIA WYBRANYCH WSKAŹNIKÓW ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W UJĘCIU REGIONALNYM	117
---	-----

Jolanta Zawora

ZAKRES I KIERUNKI WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH GMIN W POLSCE	129
--	-----

BŁĘDY MERYTORYCZNE I UPROSZCZENIA REŻYSERSKIE W POLSKICH FILMACH FABULARNYCH, ZAWIERAJĄCYCH WĄTEK RYNKU FINANSOWEGO

Wprowadzenie

Zjawiska społeczne i ekonomiczne zachodzące we współczesnym świecie znajdują swoje odzwierciedlenie zarówno w literaturze, jak i w sztuce. Filmy¹ są nie tylko tworem wyobraźni reżyserów, ale prezentują dylematy etyczne i wyzwania, z którymi muszą się zmierzyć menedżerowie, właściciele czy pracownicy organizacji. Z kolei wydarzenia zachodzące na światowych rynkach finansowych inspirują reżyserów światowego kina do uwiecznienia ich w kręconych przez siebie filmach.

W trakcie prowadzenia wykładu istnieje możliwość łatwego odwołania się do konkretnych scen ze znanych filmów w celu uzmysłowienia, czy też przywołania słuchaczom określonych faktów lub zdarzeń. W związku z tym – z punktu widzenia wykładowców – powstaje pytanie, czy zagadnienia poruszane w filmach o problematyce finansowej mogą być pomocne w procesie edukacji studentów studiów ekonomicznych, a zwłaszcza w specjalności „Rynki finansowe”. Ciekawszym jeszcze zagadnieniem jest przeprowadzenie przez wykładowcę akademickiej dyskusji na temat nie samych faktów, jakie zostały zarysowane w oglądanym obrazie, lecz na temat zauważonych błędów merytorycznych popełnianych przez reżyserów filmów o tematyce giełdowej. W niektórych przypadkach mogą to być błędy wynikające z nieznamomości określonych zjawisk finansowych, a w innych jest to świadome przedstawianie pewnych zdarzeń w sposób uproszczony tak, aby przeciętny odbiorca filmu nie miał trudności ze zrozumieniem skomplikowanych mechanizmów finansowych.

* *Institut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*

¹ W dalszej części artykułu tak filmy kinowe, jak i telewizyjne (głównie seriale) nie są rozróżniane, a dla obu tych kategorii używa się pojęcia „film”.

Zadaniem wykładowcy i jego słuchaczy jest porównanie tych błędów i uproszczeń z modelami teoretycznymi prezentowanymi w czasie studiów oraz przeprowadzenie dyskusji. Modele prezentowane w trakcie klasycznych wykładów na studiach ekonomicznych mogą – w pewnych sytuacjach – znacząco odbiegać od rzeczywistości², dlatego też wykładowcy powinni uwypuklać podobieństwa i różnice między stosowanymi modelami a procesami zachodzącymi w rzeczywistości. Na koniec warto zauważyć, że obrazy utrwalone na taśmie filmowej lub w postaci cyfrowej wielokrotnie mają już znaczenie historyczne, bowiem od czasu kręcenia poszczególnych scen wiele z przedstawionych miejsc zmieniło się nie do poznania lub też wręcz przestało istnieć.

Celem artykułu jest ukazanie określonych błędów i uproszczeń występujących w wybranych filmach fabularnych (z pominięciem filmów dokumentalnych³), które można wykorzystać w procesie edukacji studentów na studiach ekonomicznych.

W artykule przyjęta została teza, iż na uczelniach wyższych dyskusja na temat błędów i uproszczeń stosowanych w filmach fabularnych może być skutecznym środkiem stosowanym w nauczaniu przedmiotów z szeroko rozumianej problematyki rynków finansowych. We współczesnym zdigitalizowanym świecie prawdziwym wyzwaniem dla wykładowców staje się znalezienie nowych metod nauczania, mało popularnych w uczelniach polskich, które w znacznym stopniu podniosłyby dydaktyczną wartość nauczanego przedmiotu. Co prawda podręczniki prezentują teoretyczne podstawy wykładanych koncepcji i teorii, ale odpowiedzialność za atrakcyjne przekazanie wiedzy leży już w gestii prowadzących. Wiele podręczników oferuje czytelnikom studia przypadków, czy też odwołuje się do faktów, jednakże pomimo tego iż przekazują one wiarygodne informacje, to przypadki te czy fakty mogą wydawać się sztuczne dla studenta.

Artykuł składa się z dwóch części; pierwsza część stanowi teoretyczne uzasadnienie wykorzystania filmów w procesie nauczania na uczelni wyższej, część druga przedstawia omówienie wybranych błędów i uproszczeń występu-

² J. Galbraith, *Economics, Peace And Laughter*, Papazisi, Athens 1971.

³ Jednym z podstawowych celów filmów dokumentalnych jest przedstawienie pewnego zagadnienia ekonomicznego. Natomiast w przypadku filmów fabularnych widzowie muszą jednocześnie zapoznać się z wieloma wątkami, nie tylko z tymi o tematyce zarządczej czy finansowej, jak ma to miejsce w filmach dokumentalnych. W filmach fabularnych tematy ekonomiczne przemieszane są z innymi, tak jak to się dzieje w życiu. Z kolei w filmach dokumentalnych tematyka ekonomiczna wydaje się być odseparowana od innych, istotnych dla wykładowców wątków. Ponadto trudno jest stworzyć atrakcyjny film dokumentalny, w przeciwieństwie do fabularnego, oddziaływujący również na emocje widzów.

jących w polskich filmach fabularnych (bez seriali) poświęconych tematyce rynków finansowych. W przypadku tematyki filmowej przegląd nakręconych filmów pełni również rolę literatury przedmiotu. Z kolei informacje dotyczące reżyserii, daty światowej premiery i producenta zostały uzyskane ze strony internetowej filmweb.pl.

Przegląd literatury – filmy jako zasób wiedzy w nauczaniu studentów

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele opracowań sugerujących wykorzystanie filmów jako metody wzbogacenia stosowanych sposobów nauczania⁴. Niektóre opracowania zawierają opis całych kursów opartych na projekcji filmów fabularnych⁵ lub też proponują metodę poznania różnic kulturowych za pomocą filmów⁶. Nieco inne podejście prezentuje R. Parker, według którego filmy mogą być wykorzystywane w edukacji przedmiotów humanistycznych i socjologicznych⁷.

Według D. Baya i S. Feltona filmy skupiają się wokół takich celów poznawczych jak:⁸

- poddawanie analizie różnych procesów poznawczych,
- zachęcanie do nabycia określonej wiedzy,
- poddawanie analizie dylematów etycznych,
- angażowanie emocji studentów w procesie uczenia się.

J. Stiglitz zwraca uwagę na fakt, iż pogłębiona nauka ekonomii – wyłącznie z podręczników akademickich – zbliża studentów do myślenia w kategoriach modeli ekonomicznych, oddalając ich tym samym od rzeczywistości⁹.

⁴ F. Mixton, *More Economics In The Movies: Discovering The Modern Theory Of Bureaucracy In Scenes From Conspiracy And Valkyrie*, "Journal of Economics and Economic Education Research", Vol. 11, 1/2010, s. 110-113 oraz C. Braun, *Capitalism In Sic Westerns By John Ford*, "Journal of Economic Education", Vol. 42, 2/2011, s. 181-194, a także R. Sexton, *Using Short Movie And Television Clips In The Economics Principles Class*, "Journal of Economic Education", Vol. 37, 4/2006, s. 406-417.

⁵ D. Leet, S. Houser, *Economics Goes To Hollywood: Using Classic Films And Documentaries To Create An Undergraduate Economics Course*, "Journal of Economic Education", Vol. 34, 4/2003, s. 326-332.

⁶ P. Cardon, *Using Films To Learn About Nature Of Cross-Cultural Stereotypes In Intercultural Business Communication Courses*, "Business Communication Quarterly", Vol. 7, 3/2010, s. 150-165.

⁷ R. Parker, *Watch This Clip: Using Films As An Augmentation To Lecture And Class Discussion*, "Academy of Educational Leadership Journal", Vol. 13, 4/2009, s. 129-134.

⁸ D. Bay, S. Felton, *Using Popular Films As A Teaching Resource In Accounting Classes*, "American Journal of Business Education", March/April 2012, s. 159.

⁹ J. Stiglitz, *Freefall: America, Free Markets, And The Singing Of The World Economy*, Papadopoulos, Athens 2011, s. 315.

Z drugiej zaś strony niektórzy ze studentów w czasie przeprowadzania studenckich dyskusji na seminariach ekonomicznych przekazują innym wyłącznie swoje obserwacje, nie odwołując się do teorii. Przykładem jest choćby kryzys z 2007 r., który tak silnie oddziaływał na postrzeganie rzeczywistości przez ludzi, że argumenty wymieniane przez studentów w czasie zajęć przypominały retorykę płynącą z mass mediów. Dlatego też H. Day i in. zaproponowali, aby – z uwagi na wpływ kryzysu na rynku subprime na poziom życia społeczeństw – władze odpowiedzialne za rozwój edukacji zaangażowały się w przeanalizowanie tego, co i w jaki sposób jest przekazywane studentom. W związku z powyższym interdyscyplinarne podejście w nauczaniu ekonomii może wzbudzić zainteresowanie studentów i obudzić ich wrażliwość¹⁰.

Według D. Golemana – z uwagi na to, że obcowanie ze sztuką wpływa w naturalny i przyjemny sposób na nasze emocje – wykorzystanie filmów, literatury, muzyki i malarstwa może zaowocować wytworzeniem w grupie studentów właściwego środowiska sprzyjającego zwiększeniu aktywności i wzrostu zainteresowania przedmiotem¹¹.

Doświadczenia R. Sextona wykazują, że wykorzystanie filmów w procesie nauczania ekonomii na poziomie studiów licencjackich przekłada się na poprawę pamięci oraz rozwój wyobraźni w grupie studentów¹². Z kolei zastosowanie różnych technik prezentowania materiału przyczynia się do wzrostu zdolności uczenia się, utrzymania koncentracji oraz lepszego zapamiętywania materiału pośród studentów o tzw. pamięci wzrokowej¹³. Rezultaty R. Sextona potwierdzają tym samym wcześniejsze badania R. Maynarda¹⁴, który był gorącym zwolennikiem stosowania podczas zajęć różnego rodzaju mediów. Ten ostatni uważał, że wykład staje się bardziej atrakcyjny, gdy jest wzbogacony o przekazy medialne, bo powoduje, że studenci nie nudzą się w trakcie zajęć.

Według K. Boatmana i in. nauczanie określonych zagadnień z ekonomii za pomocą projekcji filmów przyczynia się do wzrostu tempa zapamiętywania wśród studentów¹⁵. Ponadto projekcje filmów w trakcie wykładu przyczyniają się do ożywienia dyskusji, które to stają się integralną częścią zajęć. W ten

¹⁰ H. Day, M. Foltz, K. Heyse, C. Marksberry, M. Sturgeon, S. Reed, *Teaching Economics Using Children's Literature*, National Council on Economic Education, New York 1997.

¹¹ D. Goleman, *Emotional Intelligence*, Bloomsbury, London 1996, s. 559.

¹² R. Sexton, *Using Short...*, op. cit., s. 406-417.

¹³ R. Parker, *Watch This Clip...*, op. cit., s. 129-134.

¹⁴ R. Maynard, *The Celluloid Curriculum: How To Use Movies In The Classroom*, Hayden, New York 1971.

¹⁵ K. Boatman, R. Courtney, W. Lee, *See How They Learn: The Impact Of Faculty And Student Learning Styles On Student Performance In Introductory Economics*, "American Economist", Vol. 52, 1/2008, s. 39-48.

sposób studenci mogą skonfrontować swoje doświadczenia z wydarzeniami ukazanymi w trakcie pokazu¹⁶, a także wzbogacić poznawcze aspekty ekonomii o doznania i emocje, jakich doświadczyli w czasie projekcji¹⁷.

Błędy merytoryczne i uproszczenia w polskich filmach fabularnych przedstawiających rynek finansowy

Film „Amok”

Pierwszym polskim filmem poświęconym problematyce giełdowej w III Rzeczypospolitej był obraz „Amok”¹⁸. Prezentuje on sceny rodzenia się polskiego rynku finansowego po 1989 r., powstawania pierwszych fortun finansowych, a także zachowywania się inwestorów w czasie hossy z lat 1993-1994. Często stosowanym w tym filmie uproszczeniem jest tzw. „krótki kredyt”, który miał reprezentować zlecenie typu „odroczone termin płatności” (OTP). Zgodnie z obowiązującym wówczas regulaminem składania zleceń w biurach maklerskich – uwzględniając fakt, że czas dostawy zakupionych na sesji T papierów wartościowych oraz płatności za nie ustanowiony był na trzeci dzień roboczy po sesji T (tj. w terminie $T+3$) – inwestorzy, posiadając kwotę X na swoim rachunku maklerskim, mogli złożyć zlecenie kupna w maksymalnej wysokości równej trzykrotności kwoty X (tj. $3X$). Po trzech dniach inwestor zobowiązany był do wpłacenia różnicy między kwotą należną w $T+3$, a posiadaną na rachunku w chwili T . W sytuacji gdy inwestor nie był w stanie wywiązać się z tego obowiązku, papiery wartościowe stanowiące różnicę kwot $3X$ i X były sprzedawane na sesji w następnym dniu roboczym, tj. w $T+4$. W takim przypadku stosowano zlecenie typu PKD, tj. po kursie dnia, akceptując maksymalny spadek ceny waloru w czasie sesji, który w tamtym okresie wynosił 10% od ceny z dnia poprzedniego. Zlecenia OTP stosowane są do dzisiaj i pozwalają inwestorom na wykorzystanie określonej dźwigni finansowej w krótkim horyzoncie inwestycyjnym. Uproszczeniem reżysera, który nie był w stanie wytłumaczyć w zwięzły i przystępny sposób mechanizmów działania zleceń typu OTP, było przedstawienie tego typu działania jako „krótkiego kredytu”. Zlecenia te miały niewiele wspólnego z kredytem w rozumieniu Prawa

¹⁶ F. Mixton, *More economics...*, op. cit., s. 110-113.

¹⁷ A. Macy, N. Terry, *Using Movies As A Vehicle For Critical Thinking In Economics And Business*, “Journal of Economics and Economics Education Research”, Vol. 9, 1/2008, s. 31-51 oraz M. Stratton, D. Kass, P. Rotenberry, *Affective Events Theater: Creating Teaching, Moments From Film And Television To Explore Emotions In The Workspace*, “Journal of Academy of Business Education”, Vol. 12, 2011, s. 1-27.

¹⁸ *Amok*, reż. Natalia Koryncka-Gruz, Fokus Film 1998.

Bankowego¹⁹, a użycie w filmie słowa „kredyt” jest niezgodne z jego finansową interpretacją. Ponadto w filmie wykorzystanie „krótkiego kredytu” i jednorazowy spadek ceny waloru na sesji $T+1$, na którego zakup ten kredyt został przeznaczony, były utożsamiane z bankrutem inwestora. W taki sposób przedstawiony został dramat Maksa; w jednej z ostatnich scen, kiedy – szantażując Rekina – miał doprowadzić do wzrostu kursu „Teximpexu”, podczas gdy cena akcji tych walorów zniżkowała na sesji $T+1$. W rzeczywistości jednorazowy spadek cen akcji tej spółki nie oznaczał jeszcze bankrutwa Maxa ani innych inwestorów, którzy posiłkowali się tego typu finansowaniem. Po pierwsze na kolejnych sesjach cena akcji „Teximpexu” mogła zwyżkować i – zamiast zbankrutować – Max i inni inwestorzy osiągnęliby dodatnią stopę zwrotu. A po drugie jeśli cena Teximpexu spadła na sesji $T+1$ o 6%, jak to zostało przedstawione w filmie, w rzeczywistości oznaczało to spadek wartości środków należących do Maksa w jego portfelu inwestycyjnym o ok. 18%, a nie jego całkowite bankrutwo. W rzeczywistości nie wiemy, czy Maks wykorzystał dźwignię finansową 3:1, czy też może mniejszą. Jeśli mniejszą – wtedy strata wartości środków należących do Maksa w jego portfelu inwestycyjnym była niższa. Zauważmy, że przy wykorzystaniu zlecenia OTP portfel inwestora dzielił się na dwie części: część, która znajdowała pokrycie w posiadanych przez niego środkach finansowych i część bez pokrycia. Tę drugą część musiał on uzupełnić w ciągu trzech dni roboczych lub też biuro maklerskie sprzedawało papiery wartościowe z tej części na sesji $T+4$. Tak więc jeśli wartość portfela była równa X , a przy zastosowaniu odroczonej płatności $3X$, to przy spadku portfela o $a\%$ – biorąc pod uwagę fakt, iż inwestor musiał zwrócić biuro maklerskiemu kwotę $2X$ – wartość końcową jego części portfela (przy pominięciu prowizji maklerskich i opłat) otrzymujemy na podstawie równania:

$$\frac{3X - 3aX}{\text{Wartość całego portfela przy spadku o } a \text{ proc.}} = \frac{2X}{\text{Środki biura maklerskiego}} + \frac{X - 3aX}{\text{Wartość części portfela inwestora}}$$

W takim przypadku procentowa zmiana wartości części środków należących do inwestora w portfelu inwestycyjnym jest ujemna i równa: $-3a$:

$$\frac{(X - 3aX) - X}{X} = -3a$$

gdzie:

$(X - 3aX)$ – wartość końcowa środków należących do inwestora w jego portfelu inwestycyjnym

X – wartość początkowa środków należących do inwestora w jego portfelu inwestycyjnym

¹⁹ Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939, z późn. zmianami, art. 69.

Odroczona płatność mogła być stosowana jedynie na rynku wtórnym – z kolei w filmie jej wykorzystanie ma miejsce również na rynku pierwotnym. Uwaga ta dotyczy dialogu Maćka i Maksa o debiucie akcji „Selfamy” na parkiecie giełdy – jeśli bowiem akcje spółki nie zadebiutują z 2,5-krotnym przebiem, to wiele osób, które wzięło szybkie kredyty poniesie straty. Takie wykorzystanie odroczonej płatności było w tamtym okresie niemożliwe.

W filmie „Amok” widzowie są świadkami krótkiego kursu analizy technicznej, jakiego Maks udziela Maćkowi. Wystarczy zerknąć na wykres prezentowany na monitorze, na który spoglądają bohaterowie filmu, by zauważyć, że został on specjalnie stworzony na potrzeby filmu i ma niewiele wspólnego z wykresami cen rzeczywistych aktywów. Przedstawiony wykres jest niemal prostą, wznoszącą się w górę linią trendu, podczas gdy kursy akcji tworzą na wykresie znacznie bardziej skomplikowane struktury i konfiguracje. Zaprezentowany – na ekranie Maksa – wykres jest niemal identyczny z tym, jaki widzimy na monitorze jednego z maklerów-specjalistów, kiedy to Maciek po raz pierwszy pojawia się na parkiecie giełdowym. Podobny błąd miał miejsce także w amerykańsko-brytyjskiej koprodukcji „Dobry rok”²⁰, kiedy to Max Skinner przeprowadza skomplikowane operacje finansowe, a na ekranie monitora pojawia się kurs akcji przypominający falę o sinusoidalnym kształcie.

Ponadto Maks w trakcie przeprowadzania kursu analizy technicznej używa danych z 20 ostatnich sesji – a narysowany wykres obejmuje zdecydowanie dłuższy okres. Bohater filmu proponuje też połączenie jedną linią maksimum cenowych, a drugą – minimum, aby w ten sposób otrzymać formacje techniczne. Problem polega na tym, że w tamtym okresie dostępna była tylko jedna cena w czasie sesji (chyba, że bohater miał na myśli dane tygodniowe, ale w filmie nie ma na ten temat mowy). Można to też ująć tak, że cena otwarcia, zamknięcia, najwyższa i najniższa były sobie równe, dlatego też łączenie jedną linią cen maksymalnych, a drugą minimalnych nie ma żadnego sensu – w wyniku takiego zabiegu otrzymamy tylko jedną linię. Poza tym to ceny, a nie linie je łączące, tworzą formację – chyba że używamy wykresu stworzonego wyłącznie na bazie cen zamknięcia. W takim przypadku linie łączące poszczególne ceny mogą tworzyć określone formacje analizy technicznej. Ponadto dane z 20 ostatnich sesji nie wystarczały na przeprowadzenie gruntownej analizy technicznej żadnego z walorów – co najwyżej mogły być wykorzystane do spekulacji na rynku w krótkim terminie. Warto jednak podkreślić, że ukazanie wątku analizy technicznej w tym filmie oddaje dużą popularność tej metody podej-

²⁰ *Dobry rok (A good year)*, reż. Ridley Scott, 20th. Century Fox 2006.

mowania decyzji inwestycyjnych wśród inwestorów indywidualnych w tamtym okresie, a także dzisiaj.

Kończąc analizę filmu „Amok”, warto zauważyć błąd, który pojawia się w nim wielokrotnie. Mianowicie w czasie odczytywania wyników sesji nazwy spółek podawane są w kolejności niealfabetycznej, podczas gdy zmiany cen poszczególnych spółek prezentowane były w kolejności alfabetycznej.

Film „Układ zamknięty”

W filmie „Układ zamknięty”²¹ widzowie są świadkami wrogiego przejęcia firmy „Nawar” przez przedstawicieli prawa, których zachowania niewiele różnią się od postępowania członków grup przestępczych. Rządząca nimi chciwość doprowadza do spadków cen akcji niemal do zera, notowanej na giełdzie, świetnie prosperującej spółki „Nawar”²², a także do ludzkich tragedii. W filmie zamieszczone zostały również wątki dotyczące wykupu lewarowanego, prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego, a także poruszony został temat akcji uprzywilejowanych, które posiada siostra jednego z prezesów – Dorota Maj. Łącznie ma ona 10% wszystkich akcji, ale z powodu uprzywilejowania dają one 30% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy – fakt ten wydaje się stanowić poważną przeszkodę dla grupy przejmującej firmę „Nawar”. W tym miejscu należy jednak zauważyć, że po wprowadzeniu Kodeksu Spółek Handlowych w 2000 r. akcje uprzywilejowane mogą dawać maksymalnie 2 głosy na jedną akcję (art. 352). Z kolei w Kodeksie Handlowym obowiązującym od 1989 r. do 2000 r. jedna akcja uprzywilejowana dawała maksymalnie 5 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy (Art. 358 Kodeksu Handlowego)²³. Akcja filmu toczy się w roku 2003, a więc w okresie obowiązywania Kodeksu Spółek Handlowych z 2000 r.²⁴ – jednak nie można wykluczyć, że spółka „Nawar” została założona jeszcze według Kodeksu Handlowego, i wtedy Dorota Maj mogła rzeczywiście posiadać 10% akcji spółki, ale czy rzeczywiście mogły one dawać 30% głosów na WZA? Obliczmy zatem ile głosów przypada na jedną akcję uprzywilejowaną, skoro 45% akcji znajduje się w posiadaniu trzech głównych akcjonariuszy, będących jednocześnie członkami zarządu tej firmy, 45% akcji – w rękach załogi, a 10% akcji posiada Dorota Maj:

²¹ *Układ zamknięty*, reż. Ryszard Bugajski, Filmicon 2013.

²² Film oparty został na wydarzeniach jakie miały miejsce w firmach Krak-Meat i Polmożbyt. Por. http://pl.wikipedia.org/wiki/Areszt_wydobywczy (18.08.2016).

²³ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27.06.1934 r., Dz.U. z 1934, Nr 57, poz. 502, z późn. zm.

²⁴ Ustawa z dnia 15.09.200 r. Kodeks Spółek Handlowych, Dz.U. 2000, Nr 97, poz. 1037, z późn. zm.

$$\frac{10\% \cdot \alpha \cdot N}{90\% \cdot N + 10\% \cdot \alpha \cdot N} = 30\%$$

gdzie:

N – liczba wszystkich akcji w spółce „Nawar”

α – liczba głosów przypadających na jedną akcję uprzywilejowaną

Po przekształceniach matematycznych wyrażenia na α przyjmuje postać:

$$\alpha = \frac{27}{7} = 3,857 \approx 3,86$$

Tak więc na jedną akcję uprzywilejowaną przypadałoby 3,86 głosów, co jest sytuacją niespotykaną na rynkach finansowych, bowiem na jedną akcję uprzywilejowaną przypada całkowita liczba głosów²⁵.

Być może reżyser filmu założył, że na jedną akcję uprzywilejowaną przypadają trzy głosy i wtedy uproszczone rozumowanie prowadzi do wniosku, że dziesięć procent akcji daje trzydzieści procent głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, jednak dokładna analiza udziału liczby głosów z akcji uprzywilejowanych (przeprowadzona powyżej) daje inny wynik, tj. 3,86 głosów na jedną akcję. Innym wytłumaczeniem sytuacji kiedy pakiet 10% akcji daje 30% głosów na WZA, jest użycie w filmie sformułowania „30%”, zamiast precyzyjnego „30,77%”.

Warto odnotować fakt, że uzyskanie informacji o składzie akcjonariuszy posiadających znaczące pakiety akcji – w przypadku spółek akcyjnych notowanych na giełdzie – nie jest trudne. Informacje takie znajdują się w prospekcie emisyjnym, sprawozdaniach rocznych, a zmiany o ilości posiadanych akcji, przy przekroczeniu odpowiednich progów (minimalny to 5% głosów na WZA), muszą być przekazywane w postaci raportów bieżących. Zgłoszenie akcjonariuszy posiadających akcje uprzywilejowane musi mieć miejsce w trakcie zgłoszenia spółki do sądu rejestrowego (Art. 318 Kodeksu Spółek Handlowych), a ponadto Zarząd na podstawie art. 221 Kodeksu Spółek Handlowych jest zobowiązany do zgłaszania sądowi rejestrowemu wszelkich zmian w tym zakresie. Z uwagi na fakt, iż akcje Doroty Maj są akcjami uprzywilejowanymi, muszą one być wpisane do księgi akcji imiennych, a zgodnie z art. 341, par. 1. KSH Zarząd obowiązany jest prowadzić księgę akcji imiennych, do której należy wpisywać nazwisko i imię oraz siedzibę i adres akcjonariusza albo adres do doręczeń, wysokość dokonanych wpłat, a także – na wniosek osoby uprawnionej – wpis o przeniesieniu akcji na inną osobę wraz z datą wpisu. Dlatego też mało prawdopodobne jest, aby naczelnikowi urzędu skarbowego Mirosławowi

²⁵ Autorowi artykułu nie jest znany przypadek na rynku polskim, aby na jedną akcję uprzywilejowaną przypadała niecałkowita liczba głosów.

Kamińskiemu zabrało tak dużo czasu ustalenie składu akcjonariuszy i żeby na informację o 10% pakiecie akcji uprzywilejowanych, znajdujących się w posiadaniu Doroty Maj, dotarł przypadkiem w trakcie przeglądania umów spółki. Jest to klasyczny wybieg reżyserski mający na celu zapewnienie określonej dramaturgii akcji filmu.

W filmie warto zwrócić uwagę na wątek spadku wartości akcji „Nawaru” pod wpływem niekorzystnych informacji dotyczących aresztowania głównych udziałowców i członków zarządu. Z drugiej zaś strony niska cena stanowi doskonałą okazję do zakupu dużych pakietów akcji przez inwestorów, którzy zamierzają przejąć firmę. Ponadto słyszymy, że „...cały zarząd siedzi, a załoga odesłana została na bezpłatny urlop...”. W praktyce taka sytuacja nie może mieć miejsca, bowiem zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych (art. 383, par 1), w momencie gdy zarząd spółki nie jest w stanie sprawować czynności zwykłego zarządu, rada nadzorcza deleguje jednego lub kilku członków do czasowego wykonywania czynności członków zarządu, którzy zostali odwołani, złożyli rezygnację albo z innych przyczyn nie mogą sprawować swoich czynności.

Wątpliwości w tym filmie budzi również fakt, że ani obaj prokuratorzy, ani naczelnik urzędu skarbowego nie zauważyli wcześniej, że maszyny w firmie „Nawar” są leasingowane i w przypadku braku płatności rat leasingowych zostaną one zabrane – co w rzeczywistości miało miejsce. Naczelnik urzędu skarbowego tłumaczy się tym, że część umów była po duńsku, fińsku, norwesku... – co wydaje się mało prawdopodobne. W przypadku umów leasingowych obowiązującym językiem jest angielski, poza tym wystarczyło przeprowadzić nawet pobieżny audyt księgowy w spółce „Nawar”, do czego uprawnienia ma naczelnik urzędu skarbowego, aby odkryć fakt korzystania z leasingu przez „Nawar”. Dodatkowo zauważmy, że skoro „Nawar” jest spółką giełdową, znaczna część informacji o jego aktywach i pasywach, w tym o strukturze finansowania, dostępna była w prospekcie emisyjnym oraz w publikowanych przez spółkę raportach okresowych i bieżących. Tym bardziej trudno dać wiarę wyjaśnieniom naczelnika urzędu skarbowego. W tym miejscu warto również zastanowić się, czy przekonuje nas wyjaśnienie prokuratora Kamila Słodowskiego, który wiedział o leasingowaniu maszyn i toczącym się postępowaniu egzekucyjnym, na które „...wysyłał pisma i składał odwołania...”. W jednej z ostatnich scen ukazana została fabryka „Nawaru”, po przeprowadzeniu egzekucji komorniczej, kiedy to w halach fabryki nie pozostały już żadne maszyny. Egzekucja komornicza w Polsce trwa tak długo, że przez ten czas nowe władze „Nawaru” mogły uzyskać finansowanie w postaci kredytu bankowego, z któ-

rego spłaciłyby zaległe i bieżące raty leasingowe. Dlatego też trudno dać wiarę, że prokurator Andrzej Kostrzewa nie wiedział wcześniej o toczącym się postępowaniu egzekucyjnym i że uzyskał informację na ten temat już po przeprowadzeniu egzekucji – bowiem przed wywozem maszyn z fabryki komornik z pewnością zablokował rachunki bankowe firmy.

Dyskusyjna jest także kwestia odrzucenia przez prezesa „Nawaru”, Marka Stawskiego, oferty dokapitalizowania jego firmy przez inną, w kwocie ok. 10 mln euro. Taka propozycja została złożona Stawskiemu w jednej z początkowych scen. Decyzja została podjęta przez prezesa bez żadnej głębszej analizy finansowej, kiedy to spółka wykorzystuje w produkcji leasingowane maszyny, spłacając na bieżąco raty leasingowe. Bynajmniej widzowie nie otrzymują żadnej informacji, że taka analiza została przeprowadzona.

Film „Pierwszy milion”

W obrazie „Pierwszy milion”²⁶ trójka głównych bohaterów zaczyna inwestować na giełdzie, uczestnicząc w silnej fali wzrostowej w latach 1993-1994. W filmie ukazany został proces fałszownia obligacji Skarbu Państwa zamiennych na akcje II emisji, a także kupowania ich przez młodych ludzi od pracowników przedsiębiorstw państwowych, którzy otrzymywali część wynagrodzenia w tego typu papierach wartościowych. Najczęściej oferowaną pracownikom przedsiębiorstw państwowych ceną było 70% wartości nominalnej obligacji, podczas gdy w miastach sprzedawane były one po ok. 80% wartości lub też zamieniane na akcje prywatyzowanych spółek Skarbu Państwa z 20% premią. Jednak w filmie osoby skupujące obligacje pod bramami zakładów pracy oferowały nie 70%, a jedynie 40% ich wartości nominalnej, czyli znacznie poniżej ceny, jaka obowiązywała w rzeczywistości. Dodajmy, że obligacje II emisji, tzw. zamienne na akcje/udziały prywatyzowanych przedsiębiorstw, zostały wyemitowane przez Ministra Finansów po raz pierwszy w grudniu 1989 r., a po raz ostatni – w grudniu 1991 r. Posiadały one nominały 200 tys., 400 tys. i 1 mln starych złotych, tj. 20, 40 i 100 złotych po denominacji. Nabywcami obligacji mogły być wyłącznie osoby fizyczne posiadające obywatelstwo polskie, stale zamieszkałe w kraju. Z dniem wystawienia do sprzedaży akcji będących własnością Skarbu Państwa, obligacje służyły do zapłaty za te akcje z 20% bonifikatą w stosunku do wartości nominalnej obligacji powiększonej o odsetki. Prawo do zamiany obligacji na akcje wygasło w dniu 30.11.1994 r. Obligacje, które nie zostały wykorzystane do zakupu akcji, były razem z odset-

²⁶ *Pierwszy milion*, reż. Waldemar Dziki, Pleograf 2000. Pod tym tytułem funkcjonuje jednocześnie film pełnometrażowy oraz serial składający się z 7 odcinków.

kami przyjmowane do wykupu w drodze losowania; odbywało się ono co pół roku i każdorazowo obejmowało 1/10 obligacji pozostałych w obiegu po dniu 30.11.1994 r. Obligacje wygasły z dniem 31.12.2000 r., jeżeli nie wygasły wcześniej przez zapłatę za akcje będące własnością Skarbu Państwa lub wykupienie w drodze losowania²⁷. W związku z możliwością zakupu akcji prywatyzowanych spółek z bonifikatą ceny debiutów tych akcji na GPW w 1991 i 1992 r. często wypadały poniżej ceny emisyjnej. Jednak przy uwzględnieniu 20% dyskonta, jakie otrzymywali nabywający je inwestorzy, płacąc obligacjami II emisji, okazywało się, że odnotowywali oni dodatnią stopę zwrotu.

W filmie proces fałszowania obligacji zamiennych na akcje II emisji został przedstawiony jako drukowanie przez zorganizowaną grupę przestępczą identycznych obligacji, które następnie sprzedawane były na rynku po bardzo atrakcyjnych cenach, tj. po 50% i 55% wartości nominalnej. Cena ta jest rzeczywiście kusząca, jeśli weźmiemy pod uwagę cenę, po której w rzeczywistości sprzedawane były te obligacje, tj. 70-80% ceny emisyjnej. Jediną cechą różniącą obligacje prawdziwe od fałszywych była nieznaczna różnica w druku korony orła – godła Państwa Polskiego. Mianowicie w serii obligacji fałszywych korona orła była nieco zatarta.

W rzeczywistości gospodarczej – nie filmowej – obligacje Skarbu Państwa były również fałszowane, ale w inny sposób. Otóż na okrągłej pieczęcie z wizerunkiem orła, przystawianej na drugiej stronie tych obligacji, umieszczana była data ich sprzedaży, którą brano pod uwagę przy kalkulacji narosłych odsetek. Grupy przestępcze zmieniały te daty na wcześniejsze (np. o kilka miesięcy), powodując tym samym, że wartość narosłych odsetek – przy panującej wówczas wysokiej inflacji – rosła nieprawdopodobnie, narażając tym samym Skarb Państwa na duże straty.

W filmie „Pierwszy milion” kolejnym błędem, czy też uproszczeniem reżyserskim, jest cena i data debiutu akcji Żywca na GPW. W filmie akcje Żywca debiutują na piątej sesji po 88 tys. starych złotych za akcję (dzisiaj jest to 8,80 zł). W rzeczywistości akcje Żywca zadebiutowały po 88 tys. starych złotych, lecz nie na piątej, ale na dwudziestej trzeciej sesji, tj. w dniu 24.09.1991 r. – piąta sesja na GPW odbyła się bowiem w dniu 21.05.1991 r. Cena emisyjna tych akcji została ustalona na 100 tys. starych złotych (dzisiaj jest to 10 zł) – tak więc bohaterowie filmu w rzeczywistości stracili na debiucie 12%. Jeśli jednak uwzględnimy, że akcje te nabywali za obligacje II emisji, które zakupili po ok. 50% wartości nominalnej, wtedy ich radość z zysków jest

²⁷ Na podstawie: *Raport roczny 2001. Dług publiczny*, Ministerstwo Finansów 2001, s 10.

jak najbardziej uzasadniona. Można pokusić się o obliczenie zrealizowanej przez nich stopy zwrotu. Jeśli nie posługiwaliby się oni obligacjami Skarbu Państwa i nabyliby akcje Żywca na rynku pierwotnym za gotówkę, ich stopa zwrotu byłaby ujemna i równa:

$$\frac{8,80 - 10}{10} = -12\%$$

Bohaterowie filmu, nabywając obligacje Skarbu Państwa zamienne na akcje w cenie 50% ich wartości nominalnej i korzystając z 20% upustu cenowego, przy zakupie akcji Żywca realizowali stopę zwrotu:

$$\frac{8,80 - 4}{4} = 120\%$$

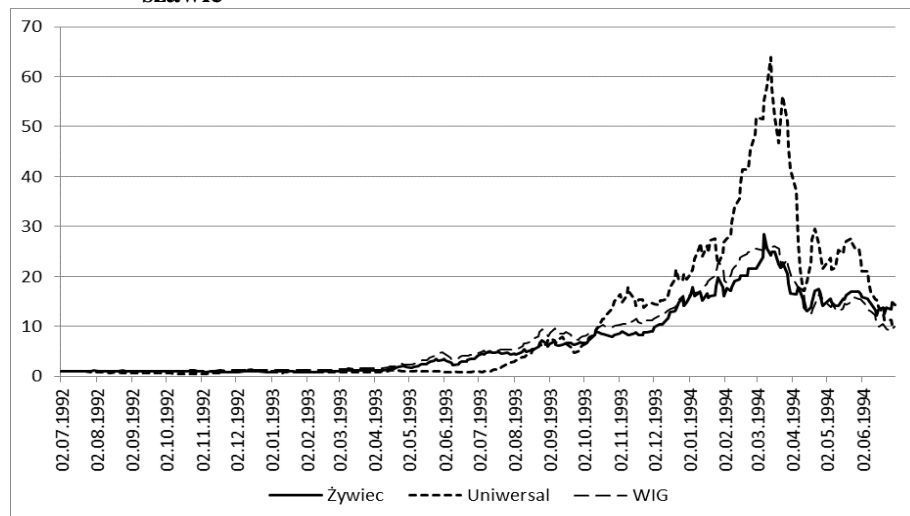
Bowiem płacili oni za jedną akcję na rynku pierwotnym nie 10, a 4 zł:

$$4 = \frac{50\%}{(1 - 20\%)} \cdot 10$$

Cena nabycia (w proćwartości nominalnej) obligacji SP *Cena jednej akcji Żywca na rynku pierwotnym*

Upust cenowy przy zakupie akcji Żywca za obligacje SP

Wykres 1. Znormalizowane stopy zwrotu cen akcji Żywca, Uniwersalu i indeksu WIG w okresie od dnia 02.07.1992 (Data pierwszego notowania akcji Uniwersalu) do 30.06.1994 r. na GPW w Warszawie



Źródło: opracowanie własne.

W filmie akcje Żywca urastają do rangi symbolu, gdyż w okresie od daty debiutu na GPW (24.09.1991) do dnia 12.03.1992, tj. niespełna pół roku, cena akcji Żywca wzrosła z 8,80 zł do 18,90 zł, tj. o 144,77%. Jednak w rzeczywistości spekulanci nie koncentrowali swojej uwagi na tych walorach, tak jak na akcjach Uniwersalu, którego cena jednej akcji w okresie hossy 1993/1994 wzrosła ok. 60-krotnie, podczas gdy cena Żywca zaledwie 4,35-krotnie (licząc od ceny debiutu po 8,80 zł) – por. wykres 1. Nic dziwnego, że Uniwersal otrzymał przydomek „Cesarza spekulacji”.

Podsumowanie

Proces oglądania filmów fabularnych można podzielić na dwa rodzaje: bierne i czynne. W tym pierwszym przypadku widz bezkrytycznie przyjmuje wyświetlane obrazy, wychodząc z założenia, że przedstawione w filmach aspekty ekonomiczne są prawdziwe. W drugim podejściu zastanawia się nad tym, czy wyświetlona w filmie problematyka ekonomiczna bazuje na faktach – została przeniesiona na ekran w taki sposób, jak to miało miejsce w rzeczywistości – czy też obraz zagadnień ekonomicznych został uproszczony i dostosowany na potrzeby scenariusza filmowego. Jednym z zadań wykładowcy akademickiego jest sprowokowanie studentów do samodzielnego myślenia, analizowania faktów, zadawania pytań i poszukiwania odpowiedzi na nie. Jak to zostało pokazane w artykule, także problemy ekonomiczne zaprezentowane w wybranych polskich filmach fabularnych mogą stanowić doskonałą bazę dydaktyczną do ciekawych dyskusji akademickich na drodze do poszukiwania prawdy. Z jednej strony wyświetlone obrazy stanowią materiał historyczny, w którym studenci mogą obserwować znane z wykładów procesy ekonomiczne. Z drugiej zaś strony widzowie mają możliwość sięgnięcia w głąb zaprezentowanych w filmach zagadnień ekonomicznych i odpowiedzi na pytanie, czy mogły one przebiegać w rzeczywistości w takiej postaci, czy też może reżyser posłużył się uproszczonym obrazem lub też ewentualnie nieświadomie popełnił pewne błędy. W wielu przypadkach dotarcie do rozwiązania tego problemu zmusza widza do samodzielnych studiów, co z punktu widzenia wykładowcy jest pożądanym efektem nauczania. W związku z powyższym analiza procesów i zagadnień występujących w filmach fabularnych może być skutecznym narzędziem w procesie dydaktyki przedmiotów ekonomicznych, a w szczególności finansowych.

W przyszłości podobną analizę – do tej ukazanej w artykule – można przeprowadzić w stosunku do filmów zagranicznych, np. z podziałem na kineematografię europejską i amerykańską.

Bibliografia

- Bay D., Felton S., *Using Popular Films As A Teaching Resource In Accounting Classes*, "American Journal of Business Education", March/April, 2012, s. 159.
- Boatman K., Courtney R., Lee W., *See How They Learn: The Impact Of Faculty And Student Learning Styles On Student Performance In Introductory Economics*, "American Economist", Vol. 52, 1/2008, s. 39-48.
- Braun C., *Capitalism In Sic Westerns By John Ford*, "Journal of Economic Education", Vol. 42, 2/2011, s. 181-194.
- Cardon P., *Using Films To Learn About Nature Of Cross-Cultural Stereotypes In Intercultural Business Communication Courses*, "Business Communication Quarterly", Vol. 7, 3/2010, s. 150-165.
- Day H., Foltz M., Heyse K., Marksberry C., Sturgeon M., Reed S., *Teaching Economics Using Children's Literature*, "National Council on Economic Education", New York 1997.
- Goleman D., *Emotional intelligence*, Bloomsbury, London 1996.
- Leet D., Houser S., *Economics Goes To Hollywood: Using Classic Films And Documentaries To Create An Undergraduate Economics Course*, "Journal of Economic Education", Vol. 34, 4/2003, s. 326-332.
- Macy A., Terry N., *Using Movies As A Vehicle For Critical Thinking In Economics And Business*, "Journal of Economics and Economics Education Research", Vol. 9, 1/2008, s. 31-51.
- Maynard R., *The Celluloid Curriculum: How To Use Movies In The Classroom*, Hayden, New York 1971.
- Mixton F., *More Economics In The Movies: Discovering The Modern Theory Of Bureaucracy In Scenes From Conspiracy And Valkyrie*, "Journal of Economics and Economic Education Research", Vol. 11, 1/2010, s. 110-113.
- Parker R., *Watch This Clip: Using Films As An Augmentation To Lecture And Class Discussion*, "Academy of Educational Leadership Journal", Vol. 13, 4/2009, s. 129-134.
- Raport roczny 2001. Dług publiczny*, Ministerstwo Finansów 2001, s 10.
- Sexton R., *Using Short Movie And Television Clips In The Economics Principles Class*, "Journal of Economic Education", Vol. 37, 4/2006, s. 406-417.
- Stiglitz J., *Freefall: America, Free Markets, And The Singing Of The World Economy*, Papadopoulos, Athens 2011, s. 315.
- Stratton M., Kass D., Rotenberry P., *Affective Events Theater: Creating Teaching Moments From Film And Television To Explore Emotions In The Workspace*, "Journal of Academy of Business Education", Vol. 12, 2011, s. 1-27.

Filmy

- Amok*, reż. Natalia Koryncka-Gruz, Fokus Film 1998.
- Pierwszy milion*, reż. Waldemar Dziki, Pleograf 2000.
- Układ zamknięty*, reż. Ryszard Bugajski, Filmicon 2013.

Akty prawne

- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27.06.1934 r., Dz.U. z 1934, Nr 57, poz. 502, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 1997 nr 140 poz. 939, z późn. zmianami, art. 69.
- Ustawa z dnia 15.09.2000 r. Kodeks Spółek Handlowych, Dz.U. 2000, Nr 97, poz. 1037, z późn. zm.

Strony internetowe

- http://pl.wikipedia.org/wiki/Areszt_wydobywczy (stan na dzień 18.08.2016).

Streszczenie

We współczesnej kinematografii widzowie stają się świadkami przeprowadzania przez bohaterów inwestycji w wielu obszarach rynku finansowego. Okazuje się jednak, że wybrane sceny lub też fragmenty filmów fabularnych mogą zostać wykorzystane przez wykładowców w procesie prezentowania określonych mechanizmów rynkowych w czasie prowadzonych ze studentami zajęć lub w trakcie specjalistycznych szkoleń. W artykule zaprezentowane zostały te fragmenty filmów fabularnych, których można użyć w procesie nauczania ekonomii, w szczególności przedmiotu „Rynek finansowy”, i w których zastosowane zostały przez reżysera określone przybliżenia czy uproszczenia procesów zachodzących w rzeczywistości.

**SUBSTANTIVE MISTAKES AND DIRECTING SIMPLIFICATION IN POLISH
FEATURE FILMS, DEDICATED TO THE FINANCIAL MARKET***Summary*

In modern cinema, viewers witness the heroes carry out investments in many areas of the financial market. It turns out, however, that the selected scenes or fragments of feature films, can be used by teachers in the process of presenting specific market mechanisms during conducted classes or specialized training with students. The article presented these fragments of films that can be used in teaching economics, in particular in teaching the subject “financial markets”, and in which were used by the director determined approximations or simplification of the processes taking place in reality.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI DETERMINANTĄ FUNKCJONOWANIA I EKSPANSJI KLASTRÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH

Wprowadzenie

Powodzenie każdego przedsięwzięcia w dużej mierze determinowane jest właściwym doбором źródeł finansowania prowadzonej działalności. Starając się niwelować trudności związane z funkcjonowaniem w warunkach konkurencyjnych, należy korzystać z różnych, dostępnych źródeł finansowania. Dysponowanie odpowiednimi źródłami finansowania umożliwia prowadzenie działalności operacyjnej, inwestycyjnej oraz gwarantuje bezpieczeństwo finansowe. Ponadto ma wpływ na podejmowane przez organizację decyzje, warunkuje jej plany i zamierzenia strategiczne. Dostęp do instrumentów finansowania, pokrywających potrzeby przedsiębiorstwa w szerszym zakresie, może również stanowić źródło przewagi konkurencyjnej na dynamicznie zmieniającym się rynku¹.

W kwestii zarządzania finansami podmiotów gospodarczych jednym z istotnych zagadnień jest kształtowanie struktury kapitału. Autorzy podejmujący tę problematykę dowodzą, że w świetle dotychczas przeprowadzonych badań nie można w pełni określić motywów wyboru przez przedsiębiorstwa określonych źródeł finansowania, ale jednocześnie podejmują próby identyfikacji czynników (wewnętrznych i zewnętrznych) warunkujących strukturę kapitału. Wśród wielu czynników zewnętrznych wpływających na jej kształtowanie zasadnicze znaczenie ma system finansowy określający zasady ponownego podziału środków i ich przepływu do podmiotów niefinansowych. Należy podkreślić, że kształt systemu finansowego wpływa na podstawowe kryteria doboru źródeł finansowania przez przedsiębiorstwa – dostępność kapitału i jego cenę².

* Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski

¹ Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej, red. P. Filip, M. Grzebyk, „Nauka dla gospodarki” nr 1/2012, s. 7.

² E. Orechwa-Maliszewska, System finansowy a źródła finansowania przedsiębiorstw – wybrane problemy, „Przedsiębiorstwo & Finanse” nr 1/2011, s. 63.

Głównym celem niniejszego opracowania jest ukazanie źródeł finansowania działalności warunkujących zainicjowanie i funkcjonowanie innowacyjnych powiązań integracyjnych w agrobiznesie. System finansowy warunkuje nie tylko efektywne funkcjonowanie, ale również późniejszą dynamiczną ekspansję inicjatyw klastrowych. Z kolei prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe wpływają na konkurencyjność regionu, jak również na rozwój gospodarki lokalnej, regionalnej i międzynarodowej. Praca ma charakter teoretyczny i poznawczy; wzbogacona jest wynikami własnych badań empirycznych, które przeprowadzono w województwie podkarpackim.

Przegląd źródeł finansowania i ich znaczenia w działalności organizacji

Źródła pozyskiwania kapitału przez podmioty gospodarcze są od dawna jednym z zasadniczych zagadnień badawczych oraz problemów praktyki gospodarczej. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwo, aby najpierw powstać, następnie funkcjonować i rozwijać się, musi stale pozyskiwać środki finansowe. W związku z tym zapewnienie wystarczającej ilości środków finansowych ma istotne znaczenie na każdym etapie cyklu życia każdego podmiotu gospodarczego. Niezwykle doniosłą rolę dla wszystkich przedsiębiorstw w pozyskiwaniu kapitału spełnia rynek finansowy, a szerzej – wspomniany we wstępie – system finansowy³.

W literaturze przedmiotu podkreśla się trzy zasadnicze aspekty odpowiedniego rozwoju systemu finansowego. Efektywny system finansowy to przede wszystkim skuteczna zamiana oszczędności gospodarstw domowych w inwestycje przedsiębiorstw przy odpowiednim poziomie stopy procentowej. Ponadto, prawidłowo funkcjonujący system finansowy umożliwia, w wyniku rozłożenia ryzyka, czy też stosowania różnych instrumentów bezpieczeństwa, realizację bardziej ryzykownych, ale wysoko zyskowych, projektów inwestycyjnych. Powyższe narzędzia, instrumenty i działania sprzyjają osiągnięciu określonych wyników ekonomicznych całej gospodarki. Aktualnie w literaturze ekonomicznej istnieje silne przekonanie, że sprawnie funkcjonujący system finansowy jest warunkiem efektywnego wykorzystania wzrostu gospodarczego⁴. Jednocześnie jego funkcjonowanie zależy od otoczenia, będąc równocześnie podsystemem

³ J. Rydarowska-Kurzbaauer, *Źródła finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw na przykładzie wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, (w:) *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Aspekty mikro- i mezoekonomiczne*, red. D. Bochańczyk-Kupka, S. Swadźba, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 63.

⁴ U. Volz, *European Financial Integration and the Financing of Local Business in the New EU Member States*, EBRD Working Paper, No. 89, 2004, p. 2.

systemu ekonomicznego⁵. System finansowy będzie więc uzależniony od uwarunkowań ekonomicznych, prawnych, społecznych oraz politycznych, jakie dyktuje system gospodarczy.

Biorąc pod uwagę źródła finansowania działalności przedsiębiorstw, literatura przedmiotu podaje trzy kryteria ich podziału⁶. Wskazując na kryterium własnościowe, autorzy dzielą źródła na kapitał własny i kapitał obcy. Kapitał własny to środki wnoszone do firmy w trakcie jej działalności. Stanowią one podstawę jej ekonomicznej i prawnej samodzielności, finansowej suwerenności i dają swobodę w podejmowaniu decyzji. Pełnią również szczególną rolę w finansowaniu projektów inwestycyjnych. Natomiast kapitał obcy jest sumą środków finansowych postawionych do dyspozycji przedsiębiorstwa przez jego wierzycieli⁷. Jego cechą charakterystyczną jest fakt, że pozostaje on w dyspozycji firmy przez określony czas, po którym winien być zwrócony. Innym kryterium podziału źródeł finansowania jest pochodzenie kapitału – w tym przypadku można wyróżnić źródła wewnętrzne oraz zewnętrzne. Źródła wewnętrzne są wypracowywane przez przedsiębiorstwa, natomiast zewnętrzne są pozyskiwane w momencie jego powstawania, zazwyczaj na rynku finansowym. Trzecim kryterium podziału źródeł finansowania jest długość okresu na jaki udostępniane są środki: krótkoterminowe (do 1 roku) oraz długoterminowe (powyżej 1 roku). W praktyce wszystkie trzy sposoby podziału źródeł finansowania nakładają się na siebie, gdyż zachodzą między nimi ściśle zależności⁸.

Zarys koncepcji, atrybutów i uwarunkowań rozwoju struktur klastrowych

Z uwagi na fakt, że definicje klastra (grona, wiązki przemysłowej, sieci współpracy) w różnych przekrojach i odniesieniach były już wielokrotnie prezentowane w dostępnej literaturze przedmiotu, jak również ze względu na ograniczoną objętość, w niniejszym opracowaniu zrezygnowano z ich przytaczania, a skupiono się jedynie na krótkim przeglądzie koncepcji i atrybutów klasteringu, determinantach rozwoju oraz korzyściach płynących z ich funkcjonowania.

⁵ B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, *System finansowy w Polsce*, PWN, Warszawa 2004, s. 17.

⁶ Por. W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000; W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005; J. Grzywacz, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 14-16.

⁷ W. Dębski, *Teoretyczne...* op. cit., s. 384.

⁸ A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011, s. 38; J. Rydarowska-Kurzbauer, *Źródła...*, op. cit., s. 66.

Koncepcja klastrów zaproponowana przez M.E. Portera⁹ stanowi nową płaszczyznę rozważań o gospodarce narodowej i lokalnej. Uwidacznia ona znaczącą rolę firm, władz oraz innych instytucji działających na rzecz wzmocnienia konkurencyjności. Funkcjonowanie klastrów dowodzi, że na przewagę konkurencyjną wpływają czynniki znajdujące się poza daną firmą i często poza danym sektorem. M.E. Porter podkreśla rolę lokalizacji jednostek gospodarujących podmiotu, który może znacząco wpłynąć na konkurencyjność klastra i regionu. Główny nacisk kładzie na cztery elementy charakterystyczne opisywanych przez niego klastrów, tj.: geograficzna koncentracja niezbędna do współpracy między uczestnikami; specjalizacja biznesowa w określonej dziedzinie; współdziałanie przedsiębiorstw i lokalnych instytucji oraz jednoczesna kooperacja i konkurencja (koopetycja) pomiędzy uczestnikami klastra¹⁰.

Ideą struktur klastrowych jest pobudzanie współpracy między podmiotami gospodarczymi, stymulowanie procesów innowacyjnych, a dzięki temu uzyskanie lepszej konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrze. Efektywnie funkcjonujący klastr prowadzi do wzrostu produktywności przedsiębiorstw ze względu na dostęp do tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów wykorzystywanych w działalności produkcyjnej, gwarantując jednocześnie ich wysoką jakość. Struktury klastrowe, ze względu na geograficzną bliskość wielu tzw. kluczowych graczy, stymulują i wspierają innowacyjność podmiotów gospodarczych. Ponadto rozwijający się klastr charakteryzuje dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw, co umożliwia powstawanie nowych, często bardzo wartościowych miejsc pracy. Jednocześnie należy podkreślić, że funkcjonowanie innowacyjnego klastra poprzez efekty zewnętrzne, jak np. proces technologicznego rozlewania się, oddziałuje na inne gałęzie lokalnej czy regionalnej gospodarki, prowadząc do wzrostu jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej¹¹.

Korzyści z istnienia struktur klastrowych można rozpatrywać na różnych poziomach i płaszczyznach. Połączenia mogą być korzystne zarówno dla przedsiębiorstw zrzeszonych, jak i przemysłu, sektora publicznego, regionu oraz rozwoju ekonomicznego całego państwa. Wśród wzajemnych korzyści z działania w bliskiej kooperacji z firmami, jednostkami naukowymi oraz władzami lokal-

⁹ M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 245-256.

¹⁰ A.H. Jankowiak, *Klasy jako nośnik innowacyjności – ujęcie teoretyczne*, (w:) *Klasy jako nośnik innowacyjności przedsiębiorstw i regionów. Czy doświadczenia azjatyckie można wykorzystać w warunkach gospodarki polskiej?*, red. B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, S. Mazurek, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, s. 30-31.

¹¹ A. Oleksiuk, *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klasy przemysłowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2009, s. 82.

nymi należy wymienić kreowanie nowej wiedzy oraz wiedzę wspólną, którą pozyskują podmioty, ucząc się wzajemnie od siebie. Kooperacja w klastrze stanowi platformę wymiany wiedzy i doświadczenia wszystkich jednostek. Podobną sytuację można zaobserwować w przypadku nauki w postaci wspólnych nakładów na badania i rozwój nowych produktów, technologii, maszyn itd. Sfera B+R jest bardzo kosztochłonną częścią działalności każdej firmy, zatem podział nakładów na tworzenie kolejnych lepszych rozwiązań może przyczynić się do wzrostu konkurencyjności wszystkich uczestników klastra. Nauka może także przejawiać się we wspólnych szkoleniach, praktykach, wymianie informacji, kreowaniu standardów itp. Jednostki naukowe mają zatem dostęp do środków finansowych kluczowych w prowadzeniu badań, natomiast firmy korzystają z ich dorobku¹².

Stabilny model finansowania inicjatyw klastrowych – ujęcie teoretyczne

Precyzyjne zaplanowanie finansowania działań zapisanych w strategii tworzonej inicjatywy klastrowej jest czynnikiem krytycznym ich skutecznej realizacji. Pod uwagę powinny zostać wzięte nie tylko potrzeby kapitałowe, ale również bieżąca płynność finansowa inicjatywy. Dokładne planowanie finansów w klastrze powinno obejmować:¹³

1. Identyfikację struktury kosztów: typowe początkowe koszty działania inicjatywy to głównie koszty biura (personelu, wynajmu lokalu, materiałów i sprzętu). Znacząca liczba spotkań z uczestnikami, niezbędna na każdym etapie rozwoju, wymaga zapewnienia odpowiedniej sali i drobnego poczęstunku. Należy też wstępnie oszacować wszystkie inne możliwe koszty – np. materiałów promocyjnych, koszty formalizacji inicjatywy itp.
2. Sporządzenie planu finansowego: jego celem jest zabezpieczenie płynności inicjatywy. Polega głównie na przewidywaniu przychodów i wydatków inicjatywy w konkretnym okresie, z podziałem na krótsze okresy, oraz skalkulowanie różnicy między tymi dwiema wielkościami. Planowanie finansowe pozwala oszacować dodatkowe nakłady niezbędne dla zachowania płynności.

W kontekście finansowania działań zaplanowanych w strategii jako koszty funkcjonowania klastra należy wziąć pod uwagę:¹⁴

- nakłady na działania koordynacyjne (np. składki zapewniające funkcjonowanie inicjatywy, niezależnie od finansowania zewnętrznego);

¹² A.H. Jankowiak, *Klustry...* op. cit., s. 46.

¹³ M. Koszarek, *Fundusze UE czy składki? Pozyskiwanie finansowania działań inicjatywy*, (w:) *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, PARP, Warszawa 2011, s. 115.

¹⁴ *Ibidem*, s. 115-116.

- nakłady na zapewnienie wkładu własnego w przypadku ubiegania się o projekty finansowane ze środków publicznych;
- nakłady na zapewnienie trwałości działań po wyczerpaniu finansowania ze środków publicznych.

Powyższe podejście do szacowania kosztów posiada korzyści w postaci zapewnienia podstawowych działań koordynacyjnych i integracyjnych na rzecz uczestników. Wysokość składki członkowskiej asygnowanej przez uczestników inicjatywy może być równa dla wszystkich lub zróżnicowana, w zależności od wielkości podmiotu¹⁵. Dodatkowe dofinansowanie ze środków publicznych, na poziomie 50-70% kosztów poszczególnych strategicznych projektów inicjatywy, umożliwi skokowe przyspieszenie rozwoju klastra i zwiększy pozytywne efekty dla branży oraz całego regionu. Należy jednak podkreślić, że inicjatywa klastrowa nie powinna być postrzegana przez jej uczestników jako instrument pozyskiwania środków finansowych ze źródeł publicznych.

Tabela 1. Rodzaje źródeł finansowania inicjatyw klastrowych

Publiczne, m.in.:	Prywatne, m.in.:
<ul style="list-style-type: none"> • Współfinansowanie projektów ze środków strukturalnych UE (programy regionalne, krajowe lub międzynarodowe) • Dotacje celowe (na konkretne działania) z regionalnych i lokalnych instytucji (np. samorządów, instytucji otoczenia biznesu, agencji rozwoju regionalnego) 	<ul style="list-style-type: none"> • Składki członkowskie • Przychody z usług w ramach klastra • Prowizje pośrednictwa w pozyskiwaniu zamówień • Przychody z wygranych przetargów na usługi dla sektora publicznego • Udział w przychodach ze wspólnych patentów, licencji (klastry technologiczne) • Sponsoring dużych przedsiębiorstw • Wkłady niepieniężne uczestników/partnerów, np. użyczenie sali na spotkania itp.

Źródło: M. Koszarek, *Fundusze UE czy składki? Pozyskiwanie finansowania działań inicjatywy*, (w:) *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, PARP, Warszawa 2011, s. 116.

Zapewnienie stabilnego finansowania podstawowych działań inicjatywy klastrowej jest niezbędne dla jej efektywnego rozwoju. W tabeli 1 przedstawiono dwa podstawowe typy źródeł finansowania inicjatyw klastrowych. Najpopularniejszym aktualnie modelem (wydaje się, że najbardziej optymalnym) jest połączenie w jednym budżecie inicjatywy klastrowej funduszy

¹⁵ Por. D. Mróz, P. Mróz, *Finansowe aspekty funkcjonowania klastrów w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Stowarzyszenia „Dolina Lotnicza”*, (w:) *Nowoczesne...* op. cit., s. 468.

pochodzących ze źródeł publicznych z funduszami ze źródeł prywatnych, ze stopniowym zmniejszaniem udziału tych pierwszych na rzecz drugich. Nawet po wstępnym okresie rozwoju inicjatyw (czyli po 3-5 latach) zalecane jest ich wsparcie ze środków publicznych przynajmniej w pewnym (dość znaczącym) stopniu (20-50%), aby utrzymać pozytywne efekty istnienia klastrów dla długoterminowego rozwoju gospodarki regionalnej¹⁶.

Instrumenty finansujące utworzenie, działalność i rozwój inicjatyw klastrowych w świetle badań empirycznych

W 2014 roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadziła badania benchmarkingowe klastrów, z których wynika, że nastąpiło wyraźne pogorszenie stanu budżetów analizowanych klastrów wynikające z relacjonowanego ograniczenia dostępnych publicznych środków finansowych na ich rozwój¹⁷. Ponadto, w świetle pogarszania się sytuacji w zakresie udziału środków własnych ujawnia się niekorzystna tendencja braku zdolności zastępowania publicznych środków finansowych środkami własnymi członków. Wydaje się, że w większości klastry nie są na tyle dojrzałe, aby skutecznie i na wysokim poziomie aktywności finansować swoją działalność bez środków zewnętrznych, w tym publicznych. W obszarze kształtowania budżetów obserwuje się zarówno ograniczanie publicznych środków, jak też środków pochodzących z samofinansowania. Należy jednocześnie stwierdzić, że dynamika spadku środków publicznych jest zdecydowanie większa, co sugeruje, że klastry dokonują wysiłków w zakresie mobilizowania środków własnych, co z kolei dobrze świadczy o woli ich dalszego funkcjonowania i rozwoju.

Cennym uzupełnieniem powyższych rozważań, w aspekcie finansowania działalności inicjatyw klastrowych, są wyniki badań empirycznych przeprowadzonych przez Autora niniejszego opracowania¹⁸. Z przeprowadzonych wśród przedsiębiorców badań wynika, że ankietowane inicjatywy klastrowe powstały głównie ze środków wspólnych (rządowych i przedsiębiorców), w dalszej kolejności – rządowych (w tym funduszy unijnych) bądź budżetu przedsiębiorców (odpowiednio: 57,5%; 18,7% i 13,8% wskazań). Zaledwie

¹⁶ Por. D. Mróz, P. Mróz, *Finansowe aspekty funkcjonowania klastrów w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Stowarzyszenia „Dolina Lotnicza”*, (w:) *Nowoczesne...* op. cit., s. 116.

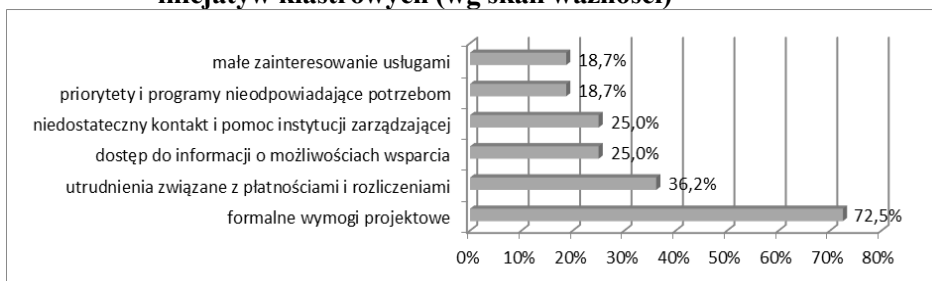
¹⁷ *Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2014. Raport z badania*, red. B. Pławgo, PARP, Warszawa 2014, s. 45.

¹⁸ Badania ankietowe przeprowadzono w 2015 roku wśród 80 przedsiębiorców-uczestników wszystkich czterech klastrów branży rolno-spożywczej na Podkarpaciu w ramach realizacji własnego projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki (DEC-2011/01/D/HS4/03911).

co 10. ankietowany przedsiębiorca wskazał na inne sposoby finansowania inicjatywy. Wyniki badań potwierdzają również fakt, że inicjowanie i finansowanie klastrów było zadaniem i należało głównie do firm tworzących inicjatywę klastrową (62,5% wskazań). Dla 43,7% ankietowanych zadanie to leżało w gestii rządu (korzystającego również z funduszy unijnych), a zdaniem 37,5% przedsiębiorców za inicjowanie i finansowanie odpowiedzialne były dwa lub większa liczba różnych podmiotów (np. uczelnia i firmy). Co 4. ankietowany, jako instytucję inicjującą, wskazał organizacje międzynarodowe, a co 8. przedsiębiorca wyraził pogląd, że zadanie to podjęły uczelnie wyższe¹⁹.

Warto zauważyć, że zdaniem zdecydowanej większości przedsiębiorców (81,2%) reprezentowane przez nich inicjatywy korzystały z funduszy unijnych. W głównej mierze były to fundusze strukturalne (62,5% wskazań), w mniejszym stopniu granty naukowe i badawcze (12,5% wskazań). Wyniki badań ankietowych odnoszą się też do działań, na które inicjatywy klastrowe, według opinii przedsiębiorców, otrzymały dotacje. Najczęściej były to środki przeznaczone na inwestycje, rozwój i promocję inicjatywy klastrowej (takiego zdania było 66,2% ankietowanych). W mniejszym stopniu wsparcie dotyczyło szkoleń personelu (31,2%), rozwoju usług dla firm-uczestników (22,5%) oraz budowy infrastruktury (6,2%).

Wykres 1. Czynniki ograniczające korzystanie inicjatywie klastrowej ze środków UE według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych (wg skali ważności)²⁰



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Biorąc pod uwagę bariery korzystania ze środków unijnych, na wykresie 1 przedstawiono główne czynniki – zdaniem ankietowanych przedsiębiorców – ograniczające korzystanie z tych funduszy przez inicjatywę klastrową. Z zapre-

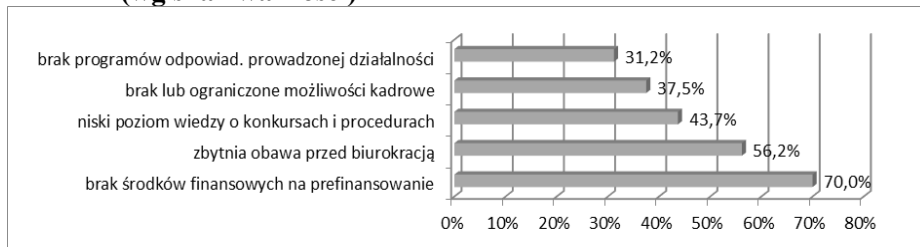
¹⁹ Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

²⁰ Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (zasada zapisu dotyczy wykresu 1-2).

zentowanych danych wynika, że respondenci za najważniejsze ograniczenia uznali formalne wymogi projektowe oraz utrudnienia związane z płatnościami i rozliczeniami (odpowiednio: 72,5% i 36,2% wskazań). Kolejnym ważnym utrudnieniem był dostęp do informacji o możliwościach wsparcia oraz niedostateczny kontakt i pomoc instytucji zarządzającej (odpowiednio po 25,0% wskazań). W mniejszym stopniu za przeszkodę uznano nieodpowiadające potrzebom priorytety i programy oraz małe zainteresowanie usługami (odpowiednio po 18,7% wskazań).

Zdaniem ankietowanych (wykres 2), przedsiębiorstwa nie korzystają (lub korzystają tylko w ograniczonym stopniu) z projektów współfinansowanych z funduszy europejskich głównie z dwóch powodów: braku środków finansowych na prefinansowanie (70,0% odpowiedzi) oraz z obawy przed biurokracją (56,2% odpowiedzi). Wyniki powyższe potwierdzają problemy finansowe i związane z nimi brak środków na prefinansowanie projektów współfinansowanych z funduszy UE. Kolejnymi ważnymi powodami okazały się: niski poziom wiedzy o konkursach i procedurach (43,7%), brak lub ograniczone możliwości kadrowe (37,5%) oraz brak programów odpowiadających prowadzonej działalności (31,2%).

Wykres 2. Przyczyny niekorzystania przez przedsiębiorstwa z projektów współfinansowanych z funduszy unijnych w opinii ankietowanych (wg skali ważności)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Istotną kwestią dotyczącą ekspansji inicjatyw klastrowych są nakłady finansowe ponoszone na ich rozwój. Zdecydowana większość ankietowanych przedsiębiorców (77,5%) stwierdziła, że w 2015 roku nakłady te były niższe niż w latach ubiegłych. Zaledwie 10,0% respondentów wyraziła opinię, że nakłady te były na tym samym poziomie co w latach ubiegłych, a 12,5% ankietowanych nie dysponowało wiedzą w tym zakresie. Wydaje się, że powodem takiego stanu rzeczy jest niekorzystna sytuacja, w jakiej obecnie znalazły się klastry. Z jednej strony wyczerpały się im środki finansowe pozyskane w poprzedniej

perspektywie finansowej, z drugiej strony nie popłynęły jeszcze do klastrów fundusze, o które aplikują w perspektywie 2014-2020. Można sądzić, że wraz z otrzymaniem wsparcia w postaci nowych środków klastry ożywią znacznie swoją działalność, która przełoży się na ich dynamiczną ekspansję.

Podsumowanie

Kreowanie i ekspansja klastrów jest jednym z najbardziej efektywnych instrumentów wspierania innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw oraz stymulowania rozwoju gospodarczego regionów, w których one funkcjonują. Koordynatorzy klastra czy inwestorzy zagraniczni, w poszukiwaniu optymalnej lokalizacji, wybierają zwykle regiony, w których działają podobne przedsiębiorstwa. W wyniku tych działań wzrasta koncentracja przedsiębiorstw danej branży, co sprzyja procesowi intensyfikacji klasteringu, a w konsekwencji korzyści odnosi zarówno klastery, jak i region, w którym jest on zlokalizowany.

Dla prawidłowego funkcjonowania i efektywnego rozwoju inicjatywy klastrowej kluczową rolę odgrywa system finansowy oraz źródła jej finansowania. Sposób finansowania inicjatywy klastrowej zależy w istotnym stopniu od jej charakteru i skali działania. W początkowym okresie jej funkcjonowania zazwyczaj koordynator (animator) finansuje jej działalność lub jest ona finansowana ze środków publicznych. Jednak w dłuższym okresie inicjatywa klastrowa wymaga odpowiedniego finansowania pochodzącego zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych. Rozwój inicjatywy klastrowej (klastra) może być również wspierany ze środków i programów publicznych (krajowych, międzynarodowych), jednak sięgnięcie po te środki obliuguje do formalizacji i powołania odpowiedniej formy prawnej.

Reasumując, należy podkreślić, że finansowanie inicjatyw klastrowych (klastrów) ze środków publicznych jest przeważnie możliwe w początkowym okresie czasu, wymaga ponadto współfinansowania, nierzadko kłopotliwego prefinansowania. Docelową praktyką powinno być finansowanie wewnętrzne, czyli ze środków pochodzących od uczestników klastra bądź wynikające z jego działalności. Współfinansowanie inicjatywy klastrowej przez jej członków powinno zatem sukcesywnie zastępować finansowanie publiczne, będące wyrazem jedynie doraźnego wsparcia i ograniczające się do zadań projektu, na który klastery otrzymały dofinansowanie.

Bibliografia

- Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2014. Raport z badania*, red. B. Plawgo, PARP, Warszawa 2014.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2000.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005.
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, PWE, Warszawa 2011.
- Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Jankowiak A.H., *Klasy jako nośnik innowacyjności – ujęcie teoretyczne*, (w:) *Klasy jako nośnik innowacyjności przedsiębiorstw i regionów. Czy doświadczenia azjatyckie można wykorzystać w warunkach gospodarki polskiej?*, red. B. Drelich-Skulska, A.H. Jankowiak, S. Mazurek, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014.
- Koszarek M., *Fundusze UE czy składki? Pozyskiwanie finansowania działań inicjatywy*, (w:) *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, PARP, Warszawa 2011.
- Mróz D., Mróz P., *Finansowe aspekty funkcjonowania klastrów w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Stowarzyszenia „Dolina Lotnicza”*, (w:) *Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*, red. P. Filip, M. Grzebyk, „Nauka dla gospodarki” nr 1/2012, InProNa, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Nowoczesne koncepcje finansowania działalności gospodarczej*, red. P. Filip, M. Grzebyk, „Nauka dla gospodarki” nr 1/2012, InProNa, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Oleksiuk A., *Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klasy przemysłowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2009.
- Orechwa-Maliszewska E., *System finansowy a źródła finansowania przedsiębiorstw – wybrane problemy*, „Przedsiębiorstwo & Finanse” nr 1/2011, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., *System finansowy w Polsce*, PWN, Warszawa 2004.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Rydarowska-Kurzbauer J., *Źródła finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw na przykładzie wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, (w:) *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Aspekty mikro- i mezoekonomiczne*, red. D. Bochańczyk-Kupka, S. Swadźba, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- Volz U., *European Financial Integration and the Financing of Local Business in the New EU Member States*, EBRD Working Paper, No. 89, 2004.

Streszczenie

Głównym celem niniejszego opracowania jest ukazanie źródeł finansowania działalności warunkujących zainicjowanie i funkcjonowanie innowacyjnych powiązań integracyjnych w agrobiznesie. System finansowy warunkuje nie tylko efektywne funkcjonowanie, ale również późniejszą dynamiczną ekspansję inicjatyw klastrowych. Z kolei prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe wpływają na konkurencyjność regionu, jak również na rozwój gospodarki lokalnej, regionalnej i międzynarodowej. Praca ma charakter teoretyczny i poznawczy; wzbogacona jest wynikami własnych badań empirycznych, które przeprowadzono w województwie podkarpackim.

**SOURCES OF FINANCING DETERMINANT OF FUNCTIONING AND EXPANSION
OF AGRI-FOOD CLUSTERS***Summary*

The main objective of this paper is to show the sources of financing determining the initiation and operation of innovative integration links in agribusiness. The financial system determines not only sustainable, but also future dynamic expansion of cluster initiatives. In turn, properly functioning structures clustered affect the competitiveness of the region, as well as local economic development, regional and international. The work is a theoretical and cognitive, enriched with the results of their own empirical research coming from the Podkarpackie Province.

WPŁYW OBOWIĄZKU STOSOWANIA KAS REJESTRUJĄCYCH W POLSCE NA WIELKOŚĆ WYKAZYWANYCH PRZEZ PODATNIKÓW OBROTÓW

Wprowadzenie

Podatek od towarów i usług, nazywany powszechnie podatkiem VAT (ang. Value Added Tax, podatek od wartości dodanej), należący do grupy podatków pośrednich, płacą wszyscy podatnicy; jest „(...) płacony od strumieni konsumpcji”¹. W szczególności podatek VAT obciąża ostatecznych konsumentów, którzy zapłacą go w cenie kupionego towaru lub usługi. To konsumenci realnie ponoszą ciężar opodatkowania tym podatkiem, gdyż stają się ostatnim ogniwem w obrocie towarem lub usługą. Podatki pośrednie to najefektywniejsza forma poboru podatków, zwłaszcza tam gdzie wprowadza się obowiązek instalowania kas rejestrujących². W systemie podatku VAT na tym ostatnim etapie obrotu (detal) dostawcy towarów i świadczący usługi są zobowiązani do ewidencji obrotu i kwot podatku należnego przy zastosowaniu kas rejestrujących.

Kasy rejestrujące to szczególna forma ewidencji, która pozwala na uproszczenie ewidencjonowania i dokumentowania transakcji poprzez automatyczny zapis transakcji w kasie rejestrującej i wystawienie paragonu fiskalnego w obrocie detalicznym. Obowiązek powszechnego stosowania kas rejestrujących w Polsce w obrocie detalicznym nakłada ustawa o podatku od towarów i usług. Biorąc pod uwagę specyfikę niektórych rodzajów działalności gospodarczej, wprowadzony został system zwolnień z tego obowiązku. Jednakże od 2007r. katalog zwolnień z obowiązku stosowania kas rejestrujących, z uwagi na nadużycia w zaniżaniu obrotów lub niewykazywaniu przez podatników obrotów, jest sukcesywnie ograniczany. Dodatkowo w dziedzinach, w których odnotowywano

* Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

¹ J. Żyżyński, *Budżet państwa i polityka fiskalna* (w:) *Makroekonomia*, red. A. Z. Nowak, T. Zalega, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2015, s. 209.

² Ibidem, s. 209.

coraz większe nadużycia prawodawca rozszerzał zakres obligatoryjnego obowiązku stosowania kas rejestrujących od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej.

W artykule podjęto próbę zbadania zależności pomiędzy wprowadzeniem obligatoryjnego obowiązku stosowania kas rejestrujących a wielkością rejestrowanych obrotów i kwot podatku należnego. Badaniem objęto podatników prowadzących działalność w zakresie gastronomii. Między innymi ta grupa podatników została zobligowana do instalacji kas rejestrujących, co do zasady, od 1 marca 2015 r.

Obowiązek stosowania kas rejestrujących w Polsce a zasady podatkowe

Cytując J. Żyżyńskiego, podatki to swoista cena za państwo, a nie średniowieczna danina czy jakiś datek na utrzymywanie darmozjadów, (...)³. „Nikt nie płaci podatków chętnie, albowiem płacenie jest uciążliwym obowiązkiem. Do jego spełnienia podatnik musi być usilnie nakłaniany”⁴. Mimo wieloletnich dociekań i weryfikacji empirycznej systemów podatkowych nie udało się przekonująco sformułować cech dobrego systemu podatkowego⁵. Podejmując próbę zrównoważenia budżetu poprzez pozyskiwanie dochodów, głównie pochodzących z podatków, i realizację wydatków, do których zobligowane jest państwo, niezbędnym staje się ustalenie akceptowalnych i rozumianych przez społeczeństwo zasad podatkowych, które pozwolą na zbudowanie „poprawnego systemu podatkowego”.

Tworząc regulacje prawne w zakresie podatków, ustawodawca powinien kierować się, m.in. zasadą sprawiedliwości. Zasada ta utożsamiana jest m.in. z równością i powszechnością opodatkowania. Uznaje się, że w odniesieniu do konkretnego rodzaju podatku równość opodatkowania jest zachowana, gdy na podmioty charakteryzujące się tą samą cechą, istotną z punktu widzenia opodatkowania, nakładany jest podatek o tej samej wysokości. Równe traktowanie nie oznacza, że podatnicy mają uiszczać takie same kwoty podatku. Oznacza to, że muszą ponosić równe obciążenie.⁶ Zasada powszechności podatkowej rozumiana jest jako jego ogólność, co oznacza, że podatek nie powinien być indywidualizowany, a zatem odnoszony do poszczególnego podatnika, lecz do wszystkich podatników⁷. Zatem wszyscy podatnicy powinni płacić podatek, a ulgi i zwolnienia nie powinny mieć miejsca – lub mieć charakter marginalny.

³ J. Żyżyński, *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2009, s. 151.

⁴ A. Gomułowicz, *Podatek i etyka*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013, s. 39.

⁵ S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1999, s. 191.

⁶ Ibidem, s. 55.

⁷ M. Kosek-Wojnar, *Zasady podatkowe w teorii i praktyce*, PWE, Warszawa 2012, s. 85.

Podatek od towarów i usług (VAT), tak jak każdy podatek, spełnia funkcję fiskalną, generując dochody budżetu państwa. Stanowi on w strukturze dochodów podatkowych budżetu znaczące jego źródło. „(...) uważa się, że VAT jest podatkiem „sprawiedliwym”. Opodatkowaniu podlega bowiem obrót netto, mimo że pobierany jest we wszystkich fazach obrotu. Obciąża wyłącznie finalnego odbiorcę, tj. konsumenta.”⁸System podatku VAT w 1993 r. został wzbogacony o narzędzie jego poboru w postaci kas rejestrujących. Przy zastosowaniu tych urządzeń rejestrowany jest podatek VAT, który płaci finalny odbiorca (konsument). Założeniem ustawodawcy obligującym do wprowadzenia kas rejestrujących było zmuszenie do rzetelnej, nie podlegającej zmianie rejestracji wielkości obrotu i kwot podatku z transakcji dostaw towarów i świadczenia usług. Urządzenia te nie przewidują możliwości zmiany danych zapisywanych na paragonie fiskalnym i w pamięci fiskalnej kasy rejestrującej, a zatem zapewniają niezmiennosc zapisów w nich dokonanych. Paragon fiskalny jest wystawiony jednorazowo i zapisany w kopii pozostającej w dyspozycji dostawcy towaru. Tym samym należy domniemywać, że stosowanie kas rejestrujących poprzez rzetelność naliczania podatku należnego poprawia warunki konkurencyjności prowadzonej przez podatników działalności, ogranicza szarą strefę i jednocześnie zabezpiecza prawa konsumenta.

W Polsce korzystanie z kas rejestrujących, jako narzędzi do ewidencji obrotu i kwot podatku, nie jest powszechne, jakkolwiek obowiązek ich stosowania wynika z ustawy o podatku od towarów i usług⁹. Minister Finansów rozporządzeniem wykonawczym zwalnia niektóre podmioty i niektóre czynności z tego obowiązku. Ponadto nie wszyscy podatnicy stosują kasy rejestrujące lub nie ewidencjonują wszystkich obrotów, ukrywając ich rzeczywistą wielkość. Ubieganie się przez konsumentów o wydanie paragonu w związku z dokonaniem transakcji, które można uznać za „quasi narzędzie kontrolne”, nie zawsze spełnia swoją rolę. Sprzedawca może zaślaniać się brakiem obowiązku stosowania kasy rejestrującej, czego klient nie jest w stanie zweryfikować. Stosowanie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących nie można traktować na równi z ulgami czy zwolnieniami w opodatkowaniu, które w bezpośredni sposób przekładają się na zmniejszenie obciążenia dochodów czy obrotów określonym podatkiem. Zwolnienia te należałoby uznać za ulgi o charakterze technicznym, które ograniczają nad-

⁸ Por. H. Kuzińska, A. Maliszewska, *Podatek od towarów i usług (od wartości dodanej – VAT)*, Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelaria Sejmu, Informacja nr 45, czerwiec 1992.

⁹ Art. 111 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U z 2016 r. poz. 710 ze zm.).

mierne obciążenia administracyjne. Niecelowe jest wprowadzenie obowiązku ewidencjonowania na kasie rejestrującej w sytuacji, gdy podatnik prowadzi działalność o małej skali, jego obroty są niskie lub w sytuacji, gdy transakcje są dokumentowane w inny sposób, np. fakturą lub umową. Należy jednak zwrócić uwagę, że ewidencja na kasie rejestrującej oddziałuje pozytywnie na jej rzetelność, a tym samym wielkość deklarowanych obrotów i kwot podatku należnego. Według J. Żyżyńskiego „umiejętnie wykorzystane ulgi mogą dostosować obciążenie do możliwości podmiotu”¹⁰. Można zatem przypuszczać, że system zwolnień z obowiązku stosowania kas rejestrujących również osłabia zasadę sprawiedliwości podatkowej, gdyż część podatników korzysta nielegalnie ze zwolnień (nie używa kas), mimo ciężącego na nich obowiązku. Rzetelność prowadzonej ewidencji zależy w dużej mierze od uczciwości podatnika i jego świadomości co do dbania o dobro wspólne. Prawdopodobnie likwidacja ulg w stosowaniu kas rejestrujących i rozpowszechnianie ich na wszystkie dziedziny gospodarki – w sferze sprzedaży detalicznej – pozwoliłaby na respektowanie równości i powszechności opodatkowania podatkiem VAT, a z punktu widzenia budżetu państwa na zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu podatku od towarów i usług i pośrednio z podatku dochodowego. Jakkolwiek kasy rejestrujące stanowią narzędzie ewidencyjne dla celów określenia obrotu i kwot podatku VAT, jednakże pozwalają również na określenie kwot przychodu i podatku dochodowego.

Ewidencjonowanie obrotu i kwot podatku od towarów i usług przy zastosowaniu kas rejestrujących

Obecnie obowiązujące regulacje dotyczące kas rejestrujących, tj. ustawa o podatku od towarów i usług i zawarta w niej delegacja ustawowa¹¹, przyznają uprawnienia dla Ministra Finansów do zwolnienia – w drodze rozporządzenia – na czas określony niektórych grup podatników oraz niektórych czynności z obowiązku ewidencjonowania. Przy wydawaniu takiego rozporządzenia powinny być brane pod uwagę:

- wielkość i proporcje sprzedaży zwolnionej od podatku w danej grupie podatników,
- stosowane przez podatników zasady dokumentowania obrotu,
- możliwości techniczno-organizacyjne prowadzenia przez podatników ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących,

¹⁰ J. Żyżyński, *Budżet i polityka...*, op.cit., s. 264.

¹¹ Por. art. 111 ust. 8 ww. ustawy.

- konieczności zapewnienia realizacji obowiązku ewidencjonowania przy uwzględnieniu korzyści wynikających z ewidencjonowania obrotu i kwot podatku należnego przy zastosowaniu kas oraz faktu zwrotu podatnikom przez budżet państwa części wydatków na zakup tych kas,
- konieczność zapewnienia prawidłowości rozliczania podatku, w tym właściwego ewidencjonowania obrotu i kwot podatku należnego,
- konieczność przeciwdziałania nadużyciom związanym z nieewidencjonowaniem obrotu przez podatników.

Prawodawca stopniowo zawęży stosowanie zwolnień na rzecz rozpowszechniania kas rejestrujących przy rejestracji sprzedaży detalicznej. Dokonując analizy regulacji prawnych w tym zakresie na przestrzeni kilkunastu lat, widoczna jest sukcesywna realizacja tego założenia poprzez ograniczanie skali zwolnień, a także wprowadzanie dla niektórych gałęzi działalności gospodarczej wyłączeń ze stosowania zwolnień.

Obowiązujące obecnie przepisy wyszczególniają trzy rodzaje zwolnień z obowiązku ewidencjonowania:

- zwolnienia podmiotowe,
- zwolnienia przedmiotowe,
- zwolnienia podmiotowo-przedmiotowe.

Dodatkowo ustawodawca wprowadził regulację, która obliguje podatników dokonujących sprzedaży określonych rodzajów towarów lub świadczenia określonych usług do ewidencjonowania obrotu przy zastosowaniu kas rejestrujących bez względu na wysokość osiągniętego obrotu lub innych tytułów zwolnieniowych (wyłączenia ze zwolnień). Rozwiązaniem tym objęto te rodzaje działalności gospodarczej, w których na podstawie wyników kontroli podatkowej odnotowywano największe nadużycia w związku z nieewidencjonowaniem obrotów lub ich rażącym zaniżaniem.

Prawodawca od 1 marca 1999 r. objął obowiązkiem ewidencjonowania przy zastosowaniu kas rejestrujących – bez względu na poziom osiągniętego obrotu – podatników prowadzących sprzedaż gazu płynnego, świadczących usługi przewozów pasażerskich w samochodowej komunikacji podmiejskiej i międzymiastowej¹². Do usług przewozu osób i ładunków taksówkami nie miały zastosowania żadne zwolnienia z obowiązku stosowania kas rejestrujących od 1 stycznia 2005r.¹³.

¹² Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 27.11.1998 r. w sprawie kas rejestrujących (Dz.U. z 1998 r. Nr 146, poz. 953).

¹³ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2004 r. w sprawie kas rejestrujących (Dz.U. z 2004 r. Nr 273, poz. 2706).

Od 1 września 2006r. sukcesywnie ustawodawca poszerzył bazę podmiotów, które zostały zobligowane do stosowania kas rejestrujących bez względu na poziom osiągniętych obrotów. Wśród podmiotów zobligowanych znaleźli się podatnicy, którzy dokonywali dostaw:

- silników spalinowych, części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych i ich silników,
- sprzętu radiowego, telewizyjnego i telekomunikacyjnego,
- sprzętu elektronicznego,
- wyrobów z metali szlachetnych lub z udziałem tych metali, których sprzedaż nie może korzystać ze zwolnienia od podatku, o którym mowa w art. 113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT,
- płyt CD, DVD, dyskietek itp.

Katalog czynności, które od 1 listopada 2008 r. nie korzystają ze zwolnień z obowiązku stosowania kas rejestrujących poszerzył się o: dostawę paliw silnikowych, dostawę wyrobów tytoniowych.

Usługi napraw samochodów, wymiany opon, badań i przeglądów technicznych, usługi kosmetyczne, kosmologiczne i fryzjerskie, związane z wyżywieniem, doradztwa podatkowego, usługi prawnicze, usługi opieki medycznej świadczone przez lekarzy lub lekarzy dentyistów oraz dostawa perfum podlegają, co do zasady, od 1 stycznia 2015 r. obowiązkowi stosowania kas rejestrujących od pierwszej sprzedaży. Jednocześnie ustawodawca przesunął obowiązek wprowadzenia tego obowiązku o dwa miesiące, tj.: od 1 marca 2015 r., w celu umożliwienia podatnikom dostosowania się do przedmiotowych regulacji¹⁴.

Wyłączenie ze zwolnienia przedmiotowego i objęcie bezwzględny obowiązkami ewidencjonowania przy zastosowaniu kas rejestrujących, jakie zastosowano w rozporządzeniu z dnia 29 listopada 2014 r., obowiązywało w latach 2015-2016. Rozwiązanie to, jak już wcześniej wskazano, pośrednio realizuje zasadę powszechności podatkowej oraz równości opodatkowania, gdyż wpływa na zwiększenie bazy podatników, którzy muszą stosować kasy rejestrujące do ewidencji obrotu dla potrzeb podatku od towarów i usług.

Pojawiło się jednak pytanie, czy przyjęte założenie o sukcesywnym ograniczaniu zwolnień w stosowaniu kas rejestrujących i zobowiązanie coraz szerszej grupy podmiotów do stosowania kas rejestrujących ma rzeczywiste odzwierciedlenie w wykazywaniu wzrostu obrotów tych podatników? Czy wprowadzenie obligatoryjnego obowiązku używania kas rejestrujących poprawi

¹⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 listopada 2014 r. w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących (Dz.U. z 2014 r. Nr 1544 ze zm.).

rzetelność ewidencji obrotu i kwot podatku? W konsekwencji czy działania podjęte przez ustawodawcę spełniają oczekiwania tj. ograniczają szarą strefę i przeciwdziałają w zaniżaniu podatków, a także powodują, że społeczeństwo postrzega ten podatek jako podatek sprawiedliwy?

Podjęto próbę zbadania wspomnianej rzetelności stosowania kas rejestrujących, ze świadomością, że nie jest możliwe precyzyjne wyodrębnienie danych związanych tylko z obrotem podatnika na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych. W niewielkim stopniu, ale wynik badania jest zafałszowany uwzględnieniem obrotów dokonanych pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Dla przykładu przedsiębiorca prowadzący zakład gastronomiczny mógł czasami świadczyć usługi innemu podmiotowi gospodarczemu, który zorganizował imprezę dla pracowników lub kontrahentów. Fakt ten nie powinien jednak w istotny sposób ważyć na wynikach badania, gdyż podobne usługi mogły być świadczone w roku, do którego porównujemy pomiar z okresu stosowania kas rejestrujących.

Badaniem objęto grupę podatników prowadzących działalność w zakresie usług związanych z wyżywieniem. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2014 r. w Polsce prowadziło działalność 65 508 placówek gastronomicznych, w tym restauracje, bary i stolówki¹⁵. W porównaniu do 2013 r. liczba ta nieznacznie zmalała o 1 458 placówek.

W grupie tej od 1 stycznia 2015 r. bezwzględny obowiązkem stosowania kas rejestrujących objęto podmioty prowadzące działalność w zakresie usług wyżywienia o charakterze stacjonarnym i catering. Podmioty te uzyskały prolongatę na zainstalowanie kas rejestrujących do końca lutego 2015 r. Tym samym ostatecznym terminem do zainstalowania kas rejestrujących i ewidencjonowania na nich obrotu i kwot podatku należnego był 1 marca 2015 r. Dla potrzeb tego badania przyjęto ostateczny termin instalacji kasy rejestrującej na koniec I kwartału 2015 r.

Badana zbiorowość obejmowała podatników prowadzących działalność od 1994 r. do końca II kwartału 2015 r. w zakresie usług wyżywienia o charakterze stacjonarnym i catering. Bezpośrednio z niej wybrano 3 podzbiorowości podatników według określonych cech, dokonując ocen wielkości globalnych obrotów wykazywanych przez te podzbiorowości przed i po zmianie regulacji prawnych dotyczących bezwzględnego obowiązku wprowadzenia kas rejestrujących do ewidencjonowania tych wielkości.

¹⁵ Mały Rocznik Statystyczny Polski 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, Rok LVIII.

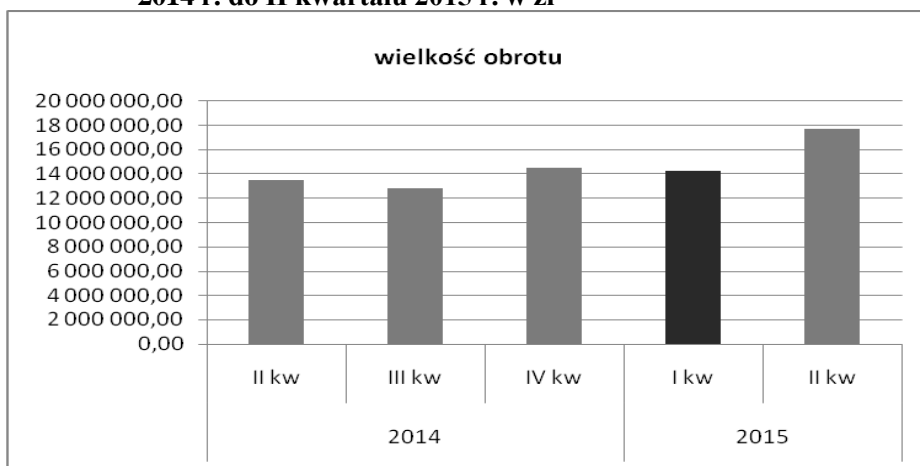
W pierwszej podzbiorowości oznaczonej jako grupa „A” oceniono wysokość wykazanych obrotów u 180 podatników, którzy spełnili łącznie dwa warunki:

- prowadzili działalność nieprzerwalnie co najmniej od I kwartału 2014 r. oraz

- zarejestrowali kasy w I kwartale 2015 r.

Dokonano analizy globalnych obrotów wykazanych przez podatników w II kwartale 2014 r., i w II kwartale 2015 r. Odnotowano wzrost wielkości obrotów w II kwartale 2015 r. o ok. 31% w stosunku do porównywanego II kwartału 2014 r. W przypadku 122 podatników odnotowano wzrost wykazanych obrotów, a 58 podatników odnotowało spadek obrotów. Globalne obroty w okresie od II kwartału 2014 do II kwartału 2015 r. w prezentowanej powyżej podzbiorowości przedstawia wykres nr 1.

Wykres 1. Globalne obroty badanych w grupie „A” w okresie od II kwartału 2014 r. do II kwartału 2015 r. w zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

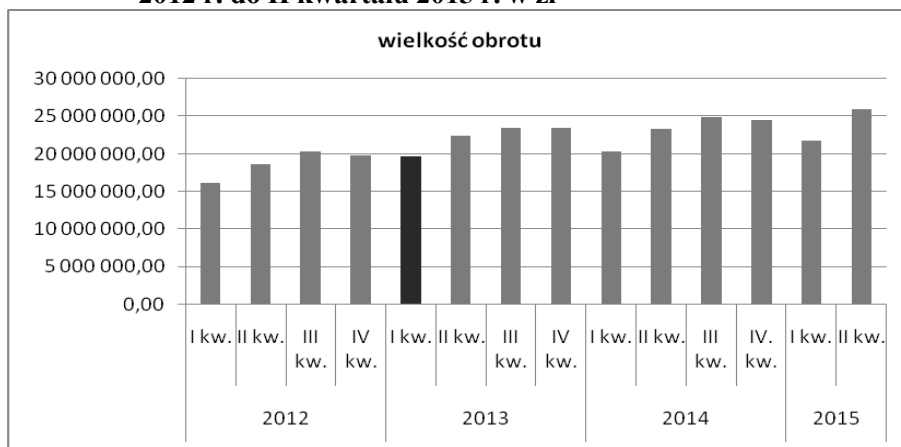
W drugiej podzbiorowości oznaczonej jako grupa „B” dokonano oceny 152 podatników, którzy spełnili łącznie dwa warunki :

- prowadzili działalność nieprzerwanie co najmniej od I kwartału 2012 r. oraz

- zarejestrowali kasy w I kwartale 2013 r.

Globalne obroty w okresie od I kwartału 2012 r. do II kwartału 2015 r. w prezentowanej powyżej grupie przedstawia wykres nr 2.

Wykres 2. Globalne obroty badanych w grupie „B” w okresie od I kwartału 2012 r. do II kwartału 2015 r. w zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

W II kwartale 2013 r. bezpośrednio po zainstalowaniu kas rejestrujących wykazano obroty wyższe w porównaniu do II kwartału 2012 r., o ok. 20%. Generalnie analizując wielkość globalnych obrotów wśród podatników z tej grupy po zainstalowaniu kas, wielkość ta sukcesywnie rosła. Jednocześnie z porównania obrotów w II kwartał 2015 r., w stosunku do II kwartału 2014 r., wynika wzrost w 2015r. o ok. 11%. Może to być bezpośrednią konsekwencją upowszechniania stosowania kas, jak i po prostu umocnienia pozycji na rynku i wzrostu liczby klientów.

Oznacza to, że po wprowadzeniu zmiany, tj. obligatoryjnego obowiązku stosowania kas rejestrujących u podmiotów, które prowadziły działalność gospodarczą i posiadały kasy rejestrujące do ewidencji obrotów i kwot podatku należnego, widoczna jest – po jej wprowadzeniu – tendencja wzrostu obrotów. Jednocześnie należy również zaznaczyć że, co do zasady, po rozpoczęciu ewidencjonowania na kasach rejestrujących w tej grupie podatników zauważalny jest sukcesywny wzrost obrotów i kwot podatku należnego w okresie dwóch lat.

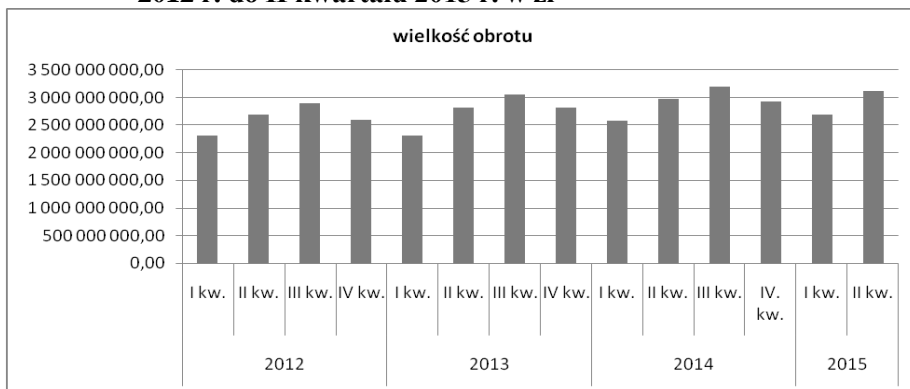
Trzecia grupa badanych oznaczona jako grupa „C” liczyła 9 057 podatników, którzy spełnili łącznie dwa warunki:

- prowadzili działalność nieprzerwanie co najmniej od I kwartału 2012 r. oraz
- zarejestrowali kasy przed I kwartałem 2013 r.

Była to zatem populacja podatników już doświadczona, której nie dotyczyła niepewność zachowania i taktyki związanej z wdrażaniem do codziennego

użytku kas rejestrujących. W tej grupie globalne obroty w okresie od I kwartału 2012 r. do II kwartału 2015 r. ilustruje wykres nr 3.

Wykres 3. Globalne obroty badanych w grupie „C” w okresie od I kwartału 2012 r. do II kwartału 2015 r. w zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Analiza globalnych obrotów w II kwartale 2015 r. w porównaniu do II kwartału 2014 r. wykazała minimalny wzrost o ok. 5%. Należałoby uznać, że w tej grupie podatników obligatoryjny obowiązek wprowadzenia kas rejestrujących nie miał większego wpływu na wielkość obrotów podatników. Zauważalna jest w tej branży natomiast prawidłowość polegająca na spadku obrotów w IV i I kwartale w każdym badanym roku. Następnie można zaobserwować powolny wzrost obrotów w II i III kwartale danego roku, co może również świadczyć o sezonowości w tej działalności. Ponadto zauważalna jest również ogólna tendencja rosnących obrotów w branży gastronomicznej z roku na rok.

Dodatkowo warto przytoczyć dane dotyczące globalnej liczby kas zarejestrowanych pomniejszonej o kasy wycofane w Polsce¹⁶. Według stanu na koniec IV kwartału 2014 r. zarejestrowanych było 1 939 413 kas rejestrujących. Pomiędzy III i IV kwartałem 2014 r. odnotowano wzrost liczby kas o 8 592 sztuk. Natomiast w I półroczu 2015 r. po wprowadzeniu obligatoryjnego obowiązku stosowania kas zarejestrowano ich przyrost o ok. 172 000 kas. Należy jednak zaznaczyć, iż na tę wysoką dynamikę wzrostu liczby kas miały też wpływ takie zjawiska jak utrata prawa do korzystania ze zwolnienia

¹⁶ Dane Ministerstwa Finansów, Sprawozdanie o liczbie zarejestrowanych kas rejestrujących pomniejszonych o kasy wycofane (PP9).

z innych tytułów oraz potrzeba rejestrowania dodatkowych kas przez podatników, którzy rozszerzali już prowadzoną działalność gospodarczą.

Podsumowanie

Podsumowując, badanie potwierdziło przypuszczenie, że poprzez wprowadzenie bezwzględnego obowiązku korzystania przez podatnika z kasy rejestrującej, jako narzędzia do ewidencjonowania obrotów i kwot podatku należnego, wzrasta wielkość wykazywanych (ewidencjonowanych) przez niego obrotów i kwot podatku. Dodatkowo analiza dowodzi, że ta tendencja jest trwała. Jakaś część obrotów nie była w ogóle ewidencjonowana, a zatem także nie podlegała opodatkowaniu. Stosowane wcześniej zwolnienia nawet te, które mają charakter techniczny, tj. zwolnienia z obowiązku stosowania kas rejestrujących do ewidencji obrotu i kwot podatku, mogą sprzyjać nadużyciom lub celowemu unikaniu opodatkowania. Ograniczanie zwolnień i jednocześnie wprowadzenie bezwzględnego obowiązku stosowania kas rejestrujących przyczynia się do wzrostu rzetelność prowadzonej ewidencji.

W dalszej konsekwencji należy przypuszczać, że wzrost obrotów u podatników powoduje zwiększenie bazy podatkowej, gdyż podatnicy rzetelniej ewidencjonują osiągnięte obroty i kwoty podatku, a co za tym idzie przekraczają limit obrotu obligujący ich do płacenia podatku VAT. Pośrednio może to również oddziaływać na podatek dochodowy poprzez zwiększenie przychodów i kwot podatku. Zatem można przyjąć, że działania ustawodawcy zmierzające do powszechnego stosowania kas rejestrujących w sferze sprzedaży detalicznej, są uzasadnione, gdyż pośrednio przyczyniają się do realizacji zasady sprawiedliwości.

Należy jednak podkreślić, iż stosowanie kas rejestrujących stanowi jedynie narzędzie do weryfikacji osiągniętych przez podatnika rzeczywistych obrotów i kwot podatku. Można tylko przypuszczać, że eliminacja zwolnień w stosowaniu tych urządzeń (powszechne ich stosowanie w różnych rodzajach działalności) przyczynia się do zwiększenia wpływów z podatku VAT, gdyż przeciwdziała świadomym zaniżeniom lub brakom ewidencjonowania sprzedaży na ostatnim etapie obrotu towarami lub usługami. Tym samym przyjęte przez ustawodawcę rozwiązanie – sukcesywne ograniczanie zwolnień w zakresie ewidencjonowaniu obrotów i kwot podatku przy zastosowaniu kas rejestrujących i obligatoryjny obowiązek ich stosowania do ewidencji sprzedaży w możliwie wszystkich dziedzinach gospodarki – pomaga w osiągnięciu strategicznego celu jakim jest ograniczanie zakresu szarej strefy.

Bibliografia

- Gomułowicz A., *Podatek i etyka*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013.
- Kosek-Wojnar M., *Zasady podatkowe w teorii i praktyce*, PWE, Warszawa 2012.
- Kuzińska H., Maliszewska A., *Podatek od towarów i usług (od wartości dodanej – VAT)*, „Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelaria Sejmu”, Informacja nr 45, czerwiec 1992.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1999.
- Żyżyński J., *Budżet państwa i polityka fiskalna (w:) Makroekonomia.*, red. A. Z. Nowak, T. Zalega, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2015.
- Żyżyński J., *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2009.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, Rok LVIII.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 27.11.1998 r. w sprawie kas rejestrujących (Dz.U. z 1998 r. Nr 146, poz. 953).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2004 r. w sprawie kas rejestrujących (Dz.U. z 2004 r. Nr 273, poz. 2706).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 listopada 2014 r. w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących (Dz.U. z 2014 r. Nr 1544 ze zm.).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U z 2016 r. poz. 710 ze zm.).

Streszczenie

Głównym celem niniejszego artykułu jest wskazanie, że wprowadzenie obligatoryjnego obowiązku stosowania kas rejestrujących do ewidencji obrotu i kwot podatku VAT przez podatników przyczynia się do zwiększenia rejestrowanych wartości obrotu i podatku, a tym samym do ograniczania szarej strefy. W wyniku przeprowadzonego badania wybranej branży, przy wykorzystaniu metod opisowo-statystycznych, wykazano, że nałożenie przez ustawodawcę bezwzględnego obowiązku stosowania kas rejestrujących w sferze sprzedaży detalicznej przyczyniło się do zwiększenia rejestrowanych kwot obrotu i podatku VAT. Tym samym podjęte przez ustawodawcę działania przyczyniają się do ograniczania szarej strefy i nadużyć podatkowych.

THE IMPACT OF THE OBLIGATION TO USE CASH REGISTERS IN POLAND ON THE SIZE OF RECORDS OF TURNOVER AND VAT BY TAXPAYERS

Summary

The primary purpose of this article is to demonstrate that the introduction of the mandatory use of cash registers to record turnover and the amount of VAT for taxpayers contributes to the increase of recorded turnover and tax, and thereby to reduce the shadow economy. As a result of the research of the selected industry, using descriptive-statistic methods, has been shown that the imposition of the legislator's absolute obligation to use cash registers in the area of retail sales contributed to the increase in the amounts of recorded turnover and VAT. Thus actions taken by the legislator contribute to the reduction of the gray economy and tax fraud.

PODATKOWE INSTRUMENTY POLITYKI PRORODZINNEJ WOBEC SYTUACJI DEMOGRAFICZNEJ KRAJU

Wprowadzenie

Opodatkowanie rodzin w dobie starzenia się społeczeństw i podejmowanie działań na rzecz polityki prorodzinnej jest aktualnym tematem. Sytuacja demograficzna państw Unii Europejskiej – w tym Polski – przejawiająca się niskim poziomem wskaźnika dzietności oraz rosnącym wskaźnikiem obciążenia demograficznego (w szczególności obciążenia ludnością w wieku poprodukcyjnym), jest ogromnym wyzwaniem. Polityka ludnościowa, w tym prorodzinna, staje się zatem przedmiotem uwagi decydentów krajów. Tendencje w zakresie starzenia się społeczeństw mają swoje odzwierciedlenie w finansach publicznych państw oraz problemach systemu ubezpieczeń społecznych. Rządzący w ramach prowadzonej polityki podejmują działania mniej lub bardziej kosztowne (a także mniej lub bardziej skuteczne), których zadaniem jest wsparcie rodzin oraz stosowanie zachęt do tworzenia nowych. Przedmiotem niniejszej pracy jest analiza polityki prorodzinnej wybranych krajów UE, w tym Polski, w kontekście prowadzonej polityki podatkowej, ze szczególnym uwzględnieniem ulg podatkowych w podatku dochodowym od osób fizycznych.

Celem pracy jest analiza i ocena polityki podatkowej jako efektywnego elementu polityki prorodzinnej, który może być jednym ze skutecznych narzędzi walki z niskim wskaźnikiem dzietności w kraju. Celami szczegółowymi pracy są: wskazanie na politykę prorodziną jako ważnego składnika polityki społecznej i ludnościowej państwa, określenie istniejących rozwiązań w zakresie systemu podatkowego, które można uznać za elementy polityki prorodzinnej kraju.

** Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*

Polityka rodzinna, prorodzinna – definicje, modele

Polityka prorodzinna, będąca przedmiotem niniejszego opracowania, mieści się w ramach polityki społecznej. Polityka społeczna może być definiowana jako jedna z dziedzin działalności państwa i innych organizacji w sferze kształtowania życia i pracy ludności oraz stosunków społecznych, która ma na celu, m. in. zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego, zaspokajanie potrzeb wyższego rzędu, zapewnienie ładu społecznego. Jest ona realizowana przez szczegółowe polityki, jak politykę zabezpieczenia społecznego czy omawianą tu politykę rodzinną¹.

Sama polityka rodzinna definiowana jest natomiast jako „całokształt norm prawnych, działań i środków uruchamianych przez państwo w celu stworzenia odpowiednich warunków życia dla rodziny; jej powstania, prawidłowego funkcjonowania i spełniania przez nią wszystkich ważnych społecznie ról”². Termin ten użyto po raz pierwszy w latach 40-tych XX wieku w ramach dyskusji prowadzonej na temat polityki społecznej w Europie. Jako pierwsze działania na rzecz rodziny podjęły Francja i Szwecja³. W niniejszej pracy hasło polityka rodzinna będzie traktowane zamiennie z polityką prorodziną.

Polityka rodzinna jest nie tylko jednym z elementów działalności państwa i innych podmiotów dla osiągnięcia określonych założeń, ale jednocześnie jest przedmiotem badań i rozważań naukowych. Należy podkreślić, iż rodzina jest przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin naukowych – psychologii, politologii, demografii czy ekonomii. W badaniach naukowych powstało interdyscyplinarne podejście ujmowane przez osobną dyscyplinę – ową politykę rodzinną⁴. W aspekcie ekonomicznym polityka ta odnosi się do ekonomicznych determinant i mechanizmów realizujących cele związane z ilościowym i jakościowym rozwojem rodziny, a ponadto aktualnym obecnie problemem wyrównywania obciążeń rodzin wychowujących przyszłe pokolenia. Szczególna uwaga – w niniejszej pracy – zostanie zwrócona na czynniki ekonomiczne wpływające na ilościowy rozwój rodziny (nie umniejszając jednocześnie znaczeniu podejścia jakościowego jej rozwoju), zatem ściśle związany z zainteresowaniami finansów oraz demografii⁵.

¹ K. Świąch, *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 31.

² S. B. Kamerman, *Rodzina: problemy teorii i polityki*, (w:) *O polityce rodzinnej: definicje, zasady, praktyka*, Materiały z Zagranicy, IPiSS, Warszawa 1994, s. 12.

³ B. Balcerzak-Paradowska, *Polityka państwa wobec rodziny*, (w:) *Polityka społeczna w latach 1994-1996*, red. S. Golinowska, Raport IPiSS nr 11, Warszawa 1996.

⁴ S. Golinowska, *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej*, Studium ekonomiczne, PWN, Warszawa 2002, s. 116.

⁵ Ibidem.

Warto podkreślić, iż polityka rodzinna może obejmować politykę ludnościową pro- lub antynatalistyczną. Samo zaś pojęcie polityki prorodzinnej jest pojęciem potocznym, używanym dla podniesienia znaczenia polityki państwa względem rodziny. Jest ona jednocześnie elementem polityki społecznej państwa i może być określana mianem polityki prorodzinnej wówczas, gdy ma zdefiniowane cele ukierunkowane na rozwój i zaspokajanie potrzeb rodziny. Można tu wyodrębnić trzy – zasadniczo podejmowane – cele socjalne polityki rodzinnej, a mianowicie:

- przeciwdziałania ubóstwu rodzin,
- aktywna polityka ludnościowa – podejście ilościowe,
- jakościowy rozwój nowych pokoleń – podejście jakościowe. Decydenci owej polityki starają się obecnie łączyć i realizować wszystkie z nich, jednak stwarza to znaczne problemy, również związane z konfliktem między podejściem ilościowym a jakościowym⁶.

W zależności od celów, jakie zostaną przyjęte, politykę tę można określić jako uniwersalną, czyli odnoszącą się do wszystkich rodzin z dziećmi, bądź selektywną ukierunkowaną na wybrane grupy rodzin, np. te najuboższe czy najliczniejsze⁷. Jeden z podstawowych celów polityki rodzinnej – wskazywany w literaturze – związany jest z tworzeniem takich instytucji i mechanizmów, które w efekcie niwelowałyby negatywne zjawiska demograficzne⁸.

Obecnie wyróżnia się trzy odrębne modele polityki rodzinnej:

- model tradycyjny – dominujący w takich krajach jak Niemcy, Włochy czy częściowo w Polsce. Zorientowany jest na wsparcie funkcjonowania rodzin, tzw. nuklearnych z dziećmi; rodzin, w których istnieje tradycyjny podział ról, a główny cel takiej polityki sprowadza się do wspierania takiego kształtu rodziny oraz tworzenia zachęt do posiadania potomstwa;
- model drugi – charakterystyczny dla krajów skandynawskich oraz Holandii, wspierający kobiety w realizacji zarówno roli macierzyństwa, jak i możliwości wykonywania pracy zawodowej. Jest to zatem model odpowiadający obecnym zmianom cywilizacyjnym i zmieniającemu się stylowi życia kobiet;

⁶ *Polityka społeczna. Stan i perspektywy*, red. J. Auleytner, WSP TWP, Warszawa 1995.

⁷ B. Kłos, J. Szymańczak, *Polityka rodzinna: wybrane zagadnienia*, Informacja nr 584, *Biuro Studiów i Ekspertyz*, Warszawa 1997, <http://biurose.sejm.gov.pl/teksty/i-584.htm>, (stan na dzień 20.12.2015).

⁸ B. Balcerzak-Paradowska, *Polityka rodzinna w Polsce w XXI wieku*, (w:) *Rodzina, etyka, ekonomia*, red. R. Hodoreński, E. Ozorowski, wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2005, s. 106.

- model trzeci – odnosi się do krajów zbliżonych do liberalnych, jak USA czy Anglia, w których istotą jest wolność wyboru, zaś polityka rodzinna sprowadza się do pomocy wymagającym szczególnej pomocy ze strony państwa⁹.

B. Balcerzak-Paradowska wymienia natomiast model centralnoeuropejski, południowoeuropejski oraz skandynawski. Model polityki rodzinnej w krajach południowoeuropejskich posługuje się instrumentami systemu podatkowego. Wykorzystuje on ulgi podatkowe uzależnione od sytuacji rodzinnej podatnika, a zasiłki przewidziane są jedynie dla rodzin posiadających określony dochód. Przykładem mogą być Włochy, gdzie w ramach systemu podatkowego stosowane są ulgi na dzieci, a ich wysokość zależy od kolejności urodzenia dziecka. Występują tam również ulgi na niepracującego małżonka czy odpisy kosztów nauki¹⁰. W modelu skandynawskim (np. w Szwecji) podstawowymi instrumentami realizacji polityki rodzinnej są zasiłki rodzinne i szeroki zakres świadczeń w formie usług. W kontekście niniejszego opracowania należy wskazać, iż w powyższym modelu nie wykorzystuje się systemu podatkowego, który jest neutralny wobec rodziny¹¹.

Natomiast w modelu centralnoeuropejskim rodzina traktowana jest jako podstawowa jednostka warunkująca spójność społeczną. Przykładem wykorzystania tego modelu jest Francja, która ma jedną z najdłuższych tradycji polityki rodzinnej. Podstawowym instrumentem stosowanym w ramach tego modelu są powszechne świadczenia społeczne, np. zasiłki rodzinne wypłacane na drugie i kolejne dziecko w rodzinie. Jednocześnie występują zasiłki uzależnione od wysokości dochodu. Co więcej, w modelu tym można doszukać się także instrumentów w ramach omawianego tutaj systemu podatkowego. We Francji stosowany jest tzw. iloraz podatkowy. Dochód po opodatkowaniu dzielony jest przez liczbę konsumentów, czyli odpowiadający liczbie członków rodziny, przy dodatkowym uwzględnieniu preferencji dla rodzin z osobami niepełnosprawnymi, niepełnych oraz górnej granicy osiąganego w ten sposób korzyści dla rodziny. Warto nadmienić, iż – mimo przeciwnych głosów – szereg instrumentów stosowanych w ramach tego modelu we Francji utrzymuje się dzięki kompromisowi dotyczącemu podstawowych założeń i celów takiej polityki, dzięki której współczynnik dzietności utrzymuje się na stosunkowo wyższym poziomie niż w innych krajach europejskich, zaś spadek tego współczynnika

⁹ J. Orczyk, *Polityka społeczna, Uwarunkowania i cele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 198.

¹⁰ B. Balcerzak-Paradowska, *Rodzina i polityka rodzinna na przełomie wieków*, Instytut Pracy i Polityki Socjalnej, Warszawa 2004, s. 182.

¹¹ Ibidem, s. 176.

jest słabszy¹². Przypadek Francji zostanie szerzej omówiony w ostatnim podrozdziale.

Nie sposób nie wskazać tu elementów norm prawnych, regulujących, czy raczej wspierających instytucję rodziny na świecie. W rozwoju ochrony rodziny duże znaczenie odgrywają międzynarodowe dokumenty prawne, tj. konwencje, pakt, karty praw. Należy tu wymienić w szczególności dokumenty Organizacji Narodów Zjednoczonych, Międzynarodowej Organizacji Pracy, Rady Europy. Ratyfikowanie takich dokumentów przez państwa oznacza jednoczesną konieczność wprowadzenia ich zasad do praktyki prawnej poszczególnych krajów. W większości krajów europejskich dokumenty te są bezpośrednio stosowane w prawie wewnętrznym¹³.

Problematyka polityki rodzinnej w kontekście systemu podatkowego w literaturze

Zarówno ekonomiści, demografowie, jak i socjologowie od lat poruszali w swoich opracowaniach problematykę podatkowej polityki prorodzinnej. Problematykę obecnej sytuacji w polityce prorodzinnej podjął Kamerman w 2010 roku. Rola państwa w wielu aspektach życia społecznego, w tym polityce podatkowej, na przykładzie Węgier została poruszona przez Newberyego w 1997 roku. Wskazał on również przypadek Polski i przemian podatkowych po upadku komunizmu. Ulgi podatkowe w Wielkiej Brytanii zostały przedstawione przez Anderberga (2008). Korzyści i ulgi w duńskim systemie podatkowym zostały zaprezentowane przez de Mooija (2008). Próbował on również przedstawić optymalny system podatkowy. W Polsce temat ten został opracowany, m. in. przez Biuro Analiz i Dokumentacji Kancelarii Senatu pod koniec 2012 roku. W opracowaniu tym opisano podstawowe założenia dotyczące świadczeń socjalnych w wybranych krajach Unii Europejskiej. W literaturze przedmiotu zauważyć można braki, jeśli chodzi o badania i analizy, w zakresie tworzenia prorodzinnej polityki podatkowej i jej wpływu na sytuację demograficzną krajów¹⁴.

¹² B. Balcerzak-Paradowska, *Rodzina i polityka rodzinna...*, op. cit., s. 184-186.

¹³ A. Chłoń-Domińczak, M. Góra, *Polityka rodzinna, Polityka gospodarcza i społeczna*, file:///C:/Users/Admin/Downloads/PGiS_Polityka_Rodzinna_2013.pdf, s. 24, (stan na dzień 15.01.2016).

¹⁴ A. Kędzierska-Szczepaniak, *Rozwiązania prorodzinne w podatku dochodowym od osób fizycznych na przykładzie Francji i Polski*, „Economics and Management”, 7(1) 2015, Białystok 2015, s. 201.

System podatkowy, jako instrument polityki rodzinnej, może pełnić w niej natomiast istotne funkcje. Należą do nich:

- funkcja dochodowa – zastosowanie ulg zwiększa ogólny dochód płatnika;
- funkcja redystrybucyjna – ulgi zwiększają korzyści rodzin z dziećmi
- funkcja stymulująca – realizacja jej następuje poprzez zastosowanie ulg przedmiotowych, np. wydatki na kształcenie dzieci. Jednak w zależności od celów samej polityki rodzinnej, w ramach systemu podatkowego, mogą istnieć różnego rodzaju ulgi czy zwolnienia podatkowe¹⁵.

Polityka podatkowa na rzecz rodziny

Polityka podatkowa definiowana jest jako działalność zmierzająca do realizacji celów społecznych i gospodarczych przy wykorzystaniu odpowiednich instrumentów podatkowych. Cele owej polityki można podzielić na wewnętrzne oraz zewnętrzne. Cele wewnętrzne związane są z optymalizacją systemu podatkowego. Cele zewnętrzne natomiast to cele społeczne i gospodarcze. Głównym przejawem polityki podatkowej jest tworzenie prawa podatkowego i stworzenie w jego ramach odpowiedniego systemu podatkowego. Warto wskazać, iż na to w jakim kierunku podąża owa polityka zależy nie tylko od pewnych idei i koncepcji organów rządzących, ale od sytuacji społeczno-gospodarczej i politycznej¹⁶.

Cele polityki podatkowej nie wydają się być zbieżne z polityką społeczną, a w szczególności z polityką rodziną. Stworzenie długoterminowych, zbieżnych celów i odpowiednich mechanizmów mogłoby pozwolić na wykorzystanie podatków jako instrumentu realizacji również celów społecznych¹⁷. Wynika to z założenia, iż podatki nie pełnią jedynie funkcji fiskalnej, ale mogą być elementem szeroko pojętych założeń ogólnospołecznych, w ramach których rodzina i jej konstytucyjne prawa muszą być przestrzegane¹⁸.

System podatkowy może wspierać instytucję rodziny oraz jej rozwój, będąc jednocześnie w zgodzie z koncepcją neutralności owego systemu oraz samych podatków, przy jednoczesnej jego powszechności i sprawiedliwości. System podatkowy może być systemem prorodzinnym pod warunkiem jego stabilności, a przez to właśnie pewności opodatkowania. W ramach systemu podatkowego bowiem istnieje możliwość realizacji celów pozapodatkowych,

¹⁵ A. Durasiewicz, *Instrumenty polityki rodzinnej*, (w:) *Biuletyn informacyjny, Wiadomości społeczne*, red. K. Głąbicka, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Warszawa 2009, s. 60.

¹⁶ K. Święch, *Pozycja rodziny ...*, op. cit., s. 32-33.

¹⁷ Ibidem, s. 33.

¹⁸ Ibidem.

jednak należy założyć, iż ich konstrukcja będzie względnie stała w czasie. Ciągłe zmiany w poszczególnych podatkach nie będą w stanie przyczynić się do realizacji jakichś dodatkowych celów, w tym wpłynięcia na niekorzystne tendencje w zakresie zjawisk demograficznych. Gdyby jednym z czynników decydujących o podjęciu lub nie pewnego działania podatnika były właśnie normy prawa podatkowego, musi mieć on zatem pewność, iż nie ulegną one zmianie w czasie odpowiadającym podjęciu i realizacji decyzji¹⁹.

Oczywiście nie wszystkie podatki mogą w równym stopniu wspierać politykę prorodziną. Podatkiem, który w największym stopniu może zawierać w sobie elementy polityki prorodzinnej jest podatek dochodowy, w tym zaś podatek od osób fizycznych, który zależy od sytuacji osobistej konkretnego podatnika.

Rozwiązania prawne zawierające elementy polityki prorodzinnej w literaturze przedmiotu dzieli się na dwie grupy. Pierwsze z nich to rozwiązania, które nie są wprowadzane wprost z ukierunkowaniem na potrzeby rodzin, jednak mają dla nich niebagatelne znaczenie. Należą do nich kwestie ustalania kosztów uzyskania przychodów i ich zakres, kwoty wolnej od podatku, skali podatkowej czy wysokości stawek podatkowych. Druga grupa to rozwiązania bezpośrednio odwołujące się do rodziny, mające na celu jej ochronę oraz promocję²⁰. Na tej podstawie można stwierdzić, iż wszystkie główne elementy konstrukcyjne podatku dochodowego mogą wywierać wpływ na rodziny, a przez to mogą być elementem odpowiednio realizowanej polityki prorodzinnej. Wskazywane jest w tym miejscu, iż – z uwagi na tak duże znaczenie tego podatku – lepsze efekty przyniosłoby zastosowanie funkcji interwencyjnej i stymulacyjnej, które w sposób bezpośredni wpłynęłyby na zmniejszenie obciążenia podatkowego rodzin, a w dłuższej perspektywie przyczyniłyby się do wzrostu wpływów budżetowych z tego tytułu²¹.

Najczęściej wykorzystywane w budowie podatków, służące celom pozapodatkowym, są zwolnienia i ulgi podatkowe. Należy jednak wskazać, iż w Polsce nie są one stosowane konsekwentnie, a same ulgi (ich rodzaj i wysokość) podlegają częstym zmianom, co w odniesieniu do wcześniejszych założeń nie może być zbyt efektywnym elementem w ramach polityki prorodzinnej. Nie oznacza to, iż odpowiednie dobre założenia w ich zakresie nie mogłyby wywrzeć pozytywnego wpływu dla omawianego zagadnienia. Jednocześnie można przy-

¹⁹ K. Świątek, *Pozycja rodziny ...*, op. cit., s. 36.

²⁰ W. Wójtowicz, P. Smoleń, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999, s. 23.

²¹ K. Świątek, *Pozycja rodziny ...*, op. cit., s. 39.

puszczać, iż ulgi oraz zwolnienia są jednymi z najłatwiejszych do wprowadzenia i ewentualnego poprawienia elementami konstrukcyjnymi podatku. Stąd też rządzący pozwalają sobie na takie modyfikacje w zakresie zwolnień i ulg podatkowych, które mogłyby przełożyć się na oczekiwane wyniki wyborcze²².

System podatkowy może mieć charakter prorodzinny pod warunkiem, iż będzie charakteryzował się równocześnie:

- stabilnością,
- zróżnicowaniem,
- zindywidualizowaniem,
- prostą konstrukcją²³.

Istotną kwestią dla osiągnięcia realnego efektu jest ustalenie jasnego porozumienia między polityką podatkową a prorodzinną wyrażonego w ustawodawstwie tak, aby założenia obu polityk nie wykluczały się, a polityka podatkowa mogła być wsparciem przy realizacji określonej polityki prorodzinnej.

W świetle istniejących norm prawnych w Polsce władze publiczne są zobowiązane do otoczenia szczególną opieką rodziny, małżeństwa, macierzyństwa i rodzicielstwa na podstawie art. 18 oraz 71 ust. 1 i 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 1997r. Trybunał Konstytucyjny zwraca uwagę, że art. 18 ustawy zasadniczej „wskazuje na powinność państwa w zakresie realizacji jego obowiązków wobec rodziny”²⁴. Gwarancje ochrony rodziny i macierzyństwa zawiera także art. 71 ust. 1 Konstytucji, który stanowi, że „państwo w swojej polityce społecznej i gospodarczej uwzględnia dobro rodziny”, a „rodziny znajdujące się w trudnej sytuacji materialnej i społecznej, zwłaszcza wielodzietne i niepełne, mają prawo do szczególnej pomocy ze strony władz publicznych”. Rodzina posiada w Konstytucji RP niezaprzeczalne gwarancje jej ochrony. W sprawie rodzin Trybunał Konstytucyjny wydał orzecznictwo, dodatkowo podkreślające jej ważność i obowiązki państwa wobec rodziny. Rzeczywista ochrona i wsparcie rodziny określone w ustawodawstwie niższego rzędu w Polsce jest jednak niższe w porównaniu do większości państw europejskich²⁵.

W 1997 roku w Polsce Rada Ministrów przyjęła dokument pt. „Program Polityki Rodzinnej”, który był pierwszym kompleksowym programem polityki państwa wobec rodziny. Niestety po 1989 roku brak jest jednego, konsekwent-

²² K. Świąch, *Pozycja rodziny ...*, op. cit., s. 41.

²³ Ibidem.

²⁴ *Jakiej polityki rodzinnej potrzebuje Polska?*, red. T. Zych, K. Dobrowolska, O. Szczypiński, Raport Instytutu Ordo Iuris, Instytut Na Rzecz Kultury Prawnej Ordo Iuris, Warszawa 2015, s. 24.

²⁵ Ibidem, s. 25.

nie realizowanego programu. Polityka ta wynikała przede wszystkim z ograniczonej ilości środków budżetowych i konieczności pomocy rodzinom najuboższym. Jej realizacja nie wynikała natomiast z rzeczywistej sytuacji społeczno-ekonomicznej, lecz w głównej mierze z pobudek ideologicznych poszczególnych władz. Politykę rodzinną w Polsce po 1989 roku zaliczyć należy do podejścia selektywnego, gdzie podstawowym wyznacznikiem uzyskania świadczeń stało się kryterium dochodowe²⁶.

Ulga w podatku dochodowym od osób fizycznych na rzecz polityki prorodzinnej w Polsce i wybranych krajach

Elementy podatkowe mogą sprzyjać polityce ludnościowej i prorodzinnej kraju. Przykładem ich wykorzystania jest największy sąsiad Polski – Niemcy. Od 1920 roku w Niemczech istnieje zasada dochodu wolnego od podatku w rodzinach posiadających dzieci dla podatku dochodowego. To rozwiązanie jest alternatywą dla typowego instrumentu tejże polityki jakim są zasiłki pieniężne. Zastosowanie tego rozwiązania w ramach systemu podatkowego wynika z uwzględnienia przez państwo, iż część wypracowanego dochodu podatników musi być przeznaczana na utrzymanie ich dzieci, dlatego nie opodatkowuje się go. Koszt wychowania dzieci państwo traktuje więc jako nakład, który w przyszłości będzie służył wszystkim obywatelom. W omawianym kontekście warto podkreślić natomiast, iż zasiłki pieniężne pochodzące z podatków mają za zadanie pomóc biedniejszym aniżeli wsparcie samej polityki prołudnościowej przez redystrybucję dochodów za pomocą podatków dla wspólnego finansowania wzrostu przyszłych pokoleń.²⁷

W Polsce podatek dochodowy od osób fizycznych został wprowadzony w 1992 roku. Prawo podatkowe w tym czasie ulegało wielu zmianom. Przedmiotem tychże zmian, również w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych, były ulgi podatkowe oraz zwolnienia od podatku. Od 2007 roku obowiązuje tzw. ulga prorodzinna (ulga na dzieci), która podobnie podlegała wielu zmianom w różnych elementach konstrukcyjnych tej ulgi. Biorąc pod uwagę kryteria powszechności, progresywności i neutralności, jest to również jedyny instrument podatkowy polityki prorodzinnej w Polsce. Istotną wadą jest jednak fakt, iż konstrukcja tej ulgi nie pozwala na wykorzystanie jej przez rodzinę wielodzietną o niskich dochodach²⁸.

²⁶ B. Kłós, J. Szymańczak, *Polityka rodzinna...*, op. cit.

²⁷ S. Golinowska, *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej*, Studium ekonomiczne, PWN, Warszawa 2002, s. 133-134.

²⁸ *Polityka prorodzinna w Polsce. Diagnoza stanu obecnego i propozycje zmian*, red. A. Bazak, M. Klinowski, Fundacja Republikańska, Warszawa 2012, s. 13-15.

Od stycznia 2013 roku ulga przysługuje za każdy miesiąc kalendarzowy, w którym podatnik wykonuje władzę, pełni funkcję, sprawuje opiekę lub utrzymuje dziecko. Kwota ulgi wynosi 92,67 zł miesięcznie (rocznie 1112,04 zł) na 1 i 2 dziecko, na trzecie dziecko – 166,67 zł miesięcznie (rocznie 2000,04 zł) na czwarte i każde kolejne dziecko – 225 zł (rocznie 2700 zł). Do ulgi dodano od czasu jej istnienia pewne ograniczenia i warunki, chociażby takie, iż może z niej skorzystać podatnik, jeżeli roczne jego dochody łącznie z dochodami małżonka nie przekroczyły kwoty 112000 zł²⁹. Zmiany wprowadzają w ten sposób pewien element kryterium dochodowego, jednak dotyczy on (według szacunków) znikomej części rodzin (1-2%) z uwagi na niskie dochody podatników ogółem. Według danych Ministerstwa Finansów w 2010 roku ulgą objętych było 6,3 mln dzieci, a łączna wysokość odliczeń z tytułu tej ulgi wyniosła 5,7 mld zł. Ulga (najczęściej w postaci zwrotu części podatku) jest pewną kwotą, która trafia do kieszeni rodziny i może być przeznaczona na dowolny cel³⁰.

W odniesieniu do polityki prorodzinnej i stosowanych jej elementów w podatkach od osób fizycznych warto poruszyć przypadek francuski. Francja jest piątym krajem spośród najlepiej rozwijających się krajów świata o wysokim standardzie warunków życiowych. Francuska polityka rodzinna wielokrotnie wskazywana jest jako wzór efektywnych rozwiązań podejmowanych przez państwo na rzecz wzrostu dzietności i wsparcia sytuacji rodzin. Obecnie francuski wskaźnik dzietności jest jednym z najwyższych w Europie. W 2014 r. wynosił on 1,98, zatem jest to poziom zbliżający się do poziomu prostej zastępowalności pokoleń. Istotny wzrost współczynnika dzietności nastąpił we Francji od połowy lat 90-tych. Wskazuje się, iż stało się to za sprawą reformy świadczeń rodzinnych³¹.

Wśród francuskich instrumentów polityki rodzinnej można wyróżnić następujące elementy: świadczenia rodzinne, pomoc mieszkaniową, politykę fiskalną oraz minimum społeczne. Celem polityki rodzinnej prowadzonej w omawianym kraju jest obniżenie kosztów związanych z wychowywaniem dzieci przy jednoczesnym stworzeniu warunków umożliwiających rodzicom łączenie kariery zawodowej i rodzicielstwa. Francja charakteryzuje się wysokim udziałem wydatków socjalnych w wydatkach budżetowych. Omawiana

²⁹ Ministerstwo Finansów, http://www.finanse.mf.gov.pl/pit/ulgi/odliczenia-od-podatku/-/asset_publisher/j25S/content/ulga-na-dzieci?redirect=http%3A%2F%2Fwww.finanse.mf.gov.pl%2Fpit%2Fulgi%2Fodliczenia-od-podatku%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_j25S%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-2%26p_p_col_count%3D1#p_p_id_101_INSTANCE_j25S_, (stan na dzień 20.01.2016).

³⁰ *Polityka prorodzinna w ...*, op. cit., s. 13-15.

³¹ *Jakiej polityki...*, op. cit., s. 33.

w niniejszym opracowaniu polityka podatkowa prowadzona na rzecz polityki prorodzinnej we Francji zasługuje na szczególną uwagę.³²

Głównym źródłem prawa podatkowego w tym kraju jest Powszechny Kodeks Podatkowy. Podatek dochodowy we Francji jest podatkiem progresywnym, gdzie skala podatkowa oscyluje pomiędzy poziomem 5,5% a 45%. Skala podatkowa we Francji na podstawie ustawy budżetowej aktualizowana jest w każdym roku podatkowym³³. Najważniejszym instrumentem polityki rodzinnej jest tzw. iloraz rodzinny przy obliczaniu podatku dochodowego, który umożliwia rodzinom płacenie niższego podatku, czyniąc w praktyce podmiotem opodatkowania nie tyle osobę fizyczną, co podstawową komórkę społeczną – rodzinę. W szczególnie korzystnej sytuacji rozwiązanie to sytuuje małżeństwa i zarejestrowane związki, w których zarobkowo pracuje w pełnym wymiarze tylko jedna osoba, oraz rodziny wielodzietne³⁴.

Przy takich samych rocznych zarobkach podatnika wysokość opodatkowania zmienia się w zależności od sytuacji rodzinnej. Osoba samotna obciążona jest wysokim podatkiem (41%), małżeństwo z dwójką dzieci zaś podatkiem w wysokości 14%. Dochód małżeństwa z dwójką dzieci dzielony jest bowiem na 3 części fiskalne, dzięki czemu dochód przypadający na jedną część fiskalną jest trzykrotnie niższy i znajduje się w niższym progu podatkowym. Tak wyliczony podatek mnoży się później przez części fiskalne, czyli w tym przypadku przez trzy³⁵. Przykład francuskiego systemu podatkowego i wskaźników odpowiadających za sytuację demograficzną mogą świadczyć zatem, iż dobrze prowadzona polityka rodzinna i wspierające ją instrumenty fiskalne mogą przynosić realne, pozytywne efekty na rzecz wsparcia i poprawy sytuacji demograficznej.

Zakończenie

W świetle niekorzystnych tendencji demograficznych w Europie, w tym Polsce, państwa muszą realizować aktywną politykę ludnościową. Malejąca liczba ludności i starzenie się społeczeństwa europejskiego tworzy wiele problemów społecznych, jak i gospodarczych, dla poszczególnych państw. Konieczne staje się wprowadzenie skutecznej polityki rodzinnej, akcentując jej kierunek – prorodzinnej. Polityka podatkowa jako element polityki prorodzinnej może być skutecznym narzędziem walki z niskim wskaźnikiem dzietności w kraju, a przynajmniej może być jednym ze znaczących elementów wspierających

³² *Jakiej polityki...*, op. cit., s. 35.

³³ A. Kędzierska-Szczepaniak, *Rozwiązania prorodzinne...*, op. cit., s. 205.

³⁴ *Jakiej polityki...*, op. cit., s. 40.

³⁵ A. Kędzierska-Szczepaniak, *Rozwiązania prorodzinne...*, op. cit., s. 205-206.

politykę prorodzinną. Znamiennym przykładem jest Francja, ale również Wielka Brytania, czy nawet Niemcy ze swoją polityką wobec rodzin. W pracy wskazano, iż polityka prorodzinna jest ważnym składnikiem polityki społecznej i ludnościowej państwa, która nabrała szczególnego znaczenia w ostatnich dziesięcioleciach. System dobrze skonstruowanych, korzystnych dla rodzin zwolnień i ulg podatkowych w podatku dochodowym od osób fizycznych z pewnością może wesprzeć wielodzietne rodziny, ale może również zachęcić do tworzenia nowych. Istniejące obecnie rozwiązania w zakresie systemu podatkowego w Polsce są jednak niespójne a ich zmienność nie sprzyja powstawaniu oczekiwanych efektów w ramach omawianej problematyki demograficznej. Kształt systemu podatkowego może przynieść pozytywne wyniki jedynie wówczas, gdy jest nie tylko dobrze skonstruowany, ale – co ważne – jest stabilny w czasie, przez co rodziny istniejące i nowo zakładane mogą mieć pewność co do przyszłości i mogą ją bezpiecznie planować.

Bibliografia

- Balcerzak-Paradowska B., *Polityka państwa wobec rodziny*, (w:) *Polityka społeczna w latach 1994 - 1996*, red. S. Golinowska, Raport IPiSS nr 11, Warszawa 1996.
- Balcerzak-Paradowska B., *Polityka rodzinna w Polsce w XXI wieku*, (w:) *Rodzina, etyka, ekonomia*, Hodoreński R., Ozorowski E., wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2005.
- Balcerzak-Paradowska B., *Rodzina i polityka rodzinna na przełomie wieków*, Instytut Pracy i Polityki Socjalnej, Warszawa 2004.
- Chłoń-Domińczak A., Góra M., *Polityka rodzinna, Polityka gospodarcza i społeczna*, file:///C:/Users/Admin/Downloads/PGiS_Polityka_Rodzinna__2013.pdf, s. 24, (stan na dzień 15.01.2016).
- Durasiewicz A., *Instrumenty polityki rodzinnej*, (w:) *Biuletyn informacyjny, Wiadomości społeczne*, red. K. Głabicka, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Warszawa 2009.
- Golinowska S., *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej*, Studium ekonomiczne, PWN, Warszawa 2002.
- Jakiej polityki rodzinnej potrzebuje Polska?*, red. T. Zych, K. Dobrowolska, O. Szczypiński, Raport Instytutu Ordo Iuris, Instytut Na Rzecz Kultury Prawnej Ordo Iuris, Warszawa 2015.
- Kammerman S. B., *Rodzina: problemy teorii i polityki*, (w:) *O polityce rodzinnej: definicje, zasady, praktyka*, Materiały z Zagranicy, IPiSS, Warszawa 1994.
- Kędzierska-Szczepaniak A., *Rozwiązania prorodzinne w podatku dochodowym od osób fizycznych na przykładzie Francji i Polski*, „Economics and Management”, 7(1) 2015.
- Kłos B., Szymańczak J., *Polityka rodzinna: wybrane zagadnienia*, Informacja nr 584, Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 1997, <http://biurose.sejm.gov.pl/teksty/i-584.htm>, (stan na dzień 20.12.2015).
- Ministerstwo Finansów, http://www.finanse.mf.gov.pl/pit/ulgi/odliczenia-od-podatku/-/asset_publisher/j25S/content/ulga-na-dzieci?redirect=http%3A%2F%2Fwww.finanse.mf.gov.pl%2Fpit%2Fulgi%2Fodliczenia-od-podatku%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_j25S%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-2%26p_p_col_count%3D1#p_p_id_101_INSTANCE_j25S_, (stan na dzień 20.01.2016).

- Orczyk J., *Polityka społeczna, Uwarunkowania i cele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Polityka prorodzinna w Polsce. Diagnoza stanu obecnego i propozycje zmian*, red. A. Bazak, M. Klinowski, Fundacja Republikańska, Warszawa 2012.
- Polityka społeczna. Stan i perspektywy*, red. J. Auleytner, WSP TWP, Warszawa 1995.
- Święch K., *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Wójtowicz W., Smoleń P., *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999.

Streszczenie

Opodatkowanie rodzin w dobie starzenia się społeczeństw oraz aktywna polityka prorodzinna jest aktualnym tematem. Sytuacja demograficzna państw Unii Europejskiej – w tym Polski – przejawiająca się niskim poziomem wskaźnika dzietności oraz rosnącym wskaźnikiem obciążenia demograficznego jest ogromnym wyzwaniem. W pracy przeanalizowano instrumenty podatkowe wspomagające realizację polityki prorodzinnej. Uwzględniono w szczególności podatek dochodowy od osób fizycznych, którego elementy konstrukcyjne mogłyby pozytywnie wspierać politykę prorodziną państwa. W pracy przeanalizowano przypadek Polski oraz doświadczenia wybranych krajów UE.

PRO-FAMILY TAX POLICY INSTRUMENTS TO THE DEMOGRAPHIC SITUATION OF THE COUNTRY

Summary

Taxation of families in times of aging populations and active family policy is the current theme. The demographic situation of the EU countries, including Polish as reflected low fertility rate and a growing demographic dependency ratio is a huge challenge. The study analyzed tax instruments supporting the implementation of pro-family policies. They included in particular income tax from individuals in Poland and in relation to the European experience, whose components could positively support the pro-family policy of the country.

Andrzej Kuciński, Magdalena Byczkowska*

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTWA W UJĘCIU STATYCZNYM ORAZ DYNAMICZNYM NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU METALOWEGO NOTOWANYCH NA GPW W WARSZAWIE

Wprowadzenie

Płynność finansowa przedsiębiorstwa jest jednym z kluczowych elementów oceny sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego i wyznacznikiem jego wiarygodności na rynku. Powszechnie przyjmuje się, że posiadanie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo determinuje jego dalsze funkcjonowanie w gospodarce. Biorąc pod uwagę to, iż współcześnie obserwuje się rosnące ryzyko finansowe związane z niewypłacalnością podmiotów gospodarczych, ze względu na zwiększoną zmienność rynku, ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa jest w szczególnym zainteresowaniu otoczenia rynkowego.

Pomiaru płynności finansowej przedsiębiorstwa dokonuje się przy użyciu odpowiednio dobranych wskaźników płynności finansowej. Przy ocenie i analizie zdolności płatniczej przedsiębiorstwa wykorzystuje się zarówno podejście statyczne, jak i dynamiczne, choć w praktyce często dominuje to pierwsze. Niezależnie od sposobu pomiaru płynności, wskaźniki płynności finansowej mają na celu wskazać czy przedsiębiorstwo jest zdolne sprostać bieżącym zobowiązaniom finansowym. Utrata płynności finansowej przedsiębiorstwa jest jedną z głównych przyczyn upadłości i problemem dotyczącym wiele przedsiębiorstw, dlatego też zagadnienie to znajduje ważne miejsce w procesie zarządzania finansami firmy, stanowiąc jednocześnie przedmiot zainteresowania wielu badaczy.

Zasadniczym celem artykułu jest ukazanie istoty oraz przedstawienie różnych ujęć definiowania płynności finansowej, a także próba oceny użyteczności wykorzystywanych mierników statycznych i dynamicznych przy pomiarze

* Zakład Rachunkowości i Zarządzania Finansami, Wydział Ekonomiczny, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim

i analizie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Jednocześnie za cel obrano przeprowadzenie analizy i oceny płynności finansowej wybranych spółek kapitałowych przemysłu metalowego notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Rozważaniom towarzyszy założenie, iż ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa powinna odbywać się zarówno przez pryzmat statycznej, jak i dynamicznej płynności, gdyż tylko wówczas ocena zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań bieżących będzie miała charakter pełny. Treść artykułu oparta została zarówno na analizie literatury przedmiotu, jak i na analizie wskaźników statycznych i dynamicznych płynności finansowej wybranych spółek akcyjnych przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie.

Płynność finansowa przedsiębiorstwa – różne ujęcia

Płynność finansowa to kategoria ekonomiczna dość złożona; świadczyć o tym mogą prezentowane w literaturze przedmiotu różne podejścia w definiowaniu istoty tego pojęcia. I tak płynność finansową można definiować w trzech aspektach: majątkowym, majątkowo-kapitałowym, przepływów pieniężnych¹.

Płynność finansowa w aspekcie majątkowym oznacza zdolność zamiany aktywów przedsiębiorstwa na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie, tak aby w efekcie procesu upłynniania aktywów ich wartość nie była mniejsza². Istota płynności w ujęciu majątkowym nawiązuje wprost do kryterium porządkującego aktywa w bilansie. Majątek przedsiębiorstwa, który z natury charakteryzuje się odmiennym poziomem płynności, zgodnie z zasadą rosnącej płynności wykazywany jest od najmniej do najbardziej płynnego. Rodzaj posiadanego majątku przez przedsiębiorstwo determinuje poziom posiadanej płynności finansowej. Im przedsiębiorstwo w większym stopniu swoją działalność opiera na majątku o niskim stopniu płynności, tym mniejszy poziom płynności finansowej wykazuje firma, i odwrotnie im większy udział aktywów bardziej płynnych – tym większa zdolność jednostki do spłaty zobowiązań bieżących. Tym samym poziom płynności finansowej wyznacza łatwość zamiany danego aktywów na środki pieniężne bez utraty ich wartości lub przy jak najmniejszych kosztach transakcyjnych towarzyszących tej wymianie³.

¹J. Kosińska, T. Cicirko, *Płynność finansowa – zagadnienia wstępne*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 11-15.

²D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa – przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 33.

³B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gościniak, *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 1998, s. 207.

Płynność finansowa w aspekcie majątkowo-kapitałowym rozpatrywana jest jako zdolność do spłaty zobowiązań bieżących w wymagalnym terminie⁴. Taki sposób ujęcia płynności finansowej jest często prezentowany w literaturze. W aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność finansowa przedsiębiorstwa rozpatrywana jest w ten sposób, iż płynne aktywa zestawiane są z zobowiązaniami krótkoterminowymi. Zgodnie z tym ujęciem poziom płynności finansowej przedsiębiorstwa wyznacza stopień płynnych składników majątkowych oraz poziom wymagalności zobowiązań bieżących. Im większy poziom płynnych aktywów zaangażowanych w działalności przedsiębiorstwa, i jednocześnie mniejszy udział wykorzystywanych kapitałów krótkoterminowych, tym większy poziom płynności finansowej w firmie⁵.

Płynność finansowa w aspekcie przepływów pieniężnych ujmowana jest jako zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia wymagalnych oraz przyszłych zobowiązań środkami finansowymi pochodzącymi z bieżących operacji finansowych⁶. W tym podejściu płynność finansowa bazuje na analizie wpływów i wydatków gotówkowych ujmowanych strumieniowo. Taki sposób rozumowania płynności może być również utożsamiany ze zdolnością przedsiębiorstwa do dokonywania zakupów towarów i usług, gdy tylko są one potrzebne w związku z realizowanymi zadaniami przez jednostkę gospodarczą, a także zdolność do regulowania zobowiązań w pełnej wysokości oraz w obowiązujących terminach⁷.

Przedstawione ujęcia płynności finansowej wskazują na to, iż płynność może być rozpatrywana z punktu widzenia statycznego oraz dynamicznego. Dwa pierwsze omówione podejścia mają charakter statyczny, albowiem aktywa obrotowe, czy też zobowiązania krótkoterminowe przedsiębiorstwa, ujmują się na dany moment. W ten sposób płynność finansowa definiowana jest jako potencjalna zdolność do spłaty zobowiązań bieżących aktywami obrotowymi, które stanowią ich zabezpieczenie. Z kolei ujęcie dynamiczne płynności odnosi się do strumieni przepływów pieniężnych, gdzie zdolność płatnicza uzależniona jest od synchronizacji wpływów i wydatków gotówkowych⁸.

⁴ W. Gabruszewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa 2014, s. 327-328.

⁵ A. Kusak, *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006, s. 9-10.

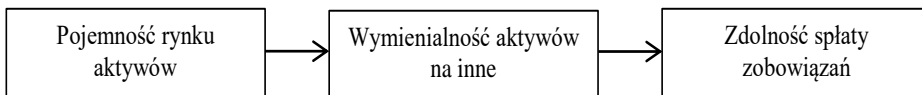
⁶ Ibidem, s. 10.

⁷ *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001, s. 14.

⁸ J. Kubiak, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie wskaźników opartych o rachunek przepływów pieniężnych, (w:) Rachunek przepływów pieniężnych w teorii i praktyce*, red. K. Wajszczuk, Difin, Warszawa 2013, s. 123.

W literaturze ekonomicznej można odnaleźć inne ujęcia płynności finansowej. Może być ona rozpatrywana w ten sposób jak na rys. 1, to znaczy, że zdolność spłaty zobowiązań przez przedsiębiorstwo uzależniona jest od możliwości spieniężenia aktywów będących w jego dyspozycji (zamiany aktywów na gotówkę), a ta od pojemności rynku aktywów przedsiębiorstwa. Zatem można uznać, iż zdolność płatnicza przedsiębiorstwa wynika z właściwych lub niewłaściwych relacji z rynkiem. Relacje z rynkiem należy uznać za prawidłowe wówczas, gdy rynek zgłasza takie zapotrzebowanie na aktywa przedsiębiorstwa, pozwalające mu na ich bezproblemowe upłynnienie. Jeśli rynek ma dużą „pojemność” aktywów przedsiębiorstwa, wówczas istnieje możliwość pozyskania dodatkowych środków pieniężnych na spłatę zobowiązań, gdy jego aktualne zasoby środków pieniężnych w posiadaniu są niewystarczające⁹.

Rys. 1. Powiązania między trzema przejawami płynności finansowej



Źródło: G. Michalski, *Definicja i znaczenie krótkoterminowej płynności finansowej*, (w:) *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 1042, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 66.

Płynność finansowa może być rozpatrywana również jako płynność płatnicza (aktualna), płynność strukturalna oraz płynność potencjalna (utajniona)¹⁰. Płynność płatnicza utożsamiana jest z pewnym zasobem środków pieniężnych, który pozwala na każdorazową spłatę zobowiązań przedsiębiorstwa w terminie ich wymagalności. Płynność strukturalna odnosi się do łatwości zamiany poszczególnych składników majątkowych przedsiębiorstwa na środki pieniężne. W przypadku płynności ukrytej wskazuje się na zdolność przedsiębiorstwa do pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania. Zatem przedsiębiorstwo w obliczu braku własnych zasobów pieniężnych, lub też możliwości upłynnienia aktywów będących w jego dyspozycji, jednocześnie posiadając zdolność do pozyskania zewnętrznych źródeł finansowych, jest w stanie zachować

⁹ J. Kosińska, T. Ciczko, *Płynność finansowa ...*, op. cit., s. 16-17.

¹⁰ W. Gos, *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Difin, Warszawa 2004, s. 28.

wać swą płynność finansową, która pozwala na terminowe regulowanie zobowiązań i dokonywanie zakupów¹¹.

Reasumując, posiadanie płynności finansowej jest niezbędnym warunkiem funkcjonowania przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce rynkowej. Zdolność regulowania zobowiązań przez przedsiębiorstwo jest podstawą zachowania ciągłości jego działania. Utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie jest zatem bardzo ważne. Tym samym, aby zachować zdolność płatniczą firmy, należy dysponować odpowiednio płynnym majątkiem, co nie oznacza, że przedsiębiorstwo zmuszone jest utrzymywać taki poziom środków pieniężnych, który równoważyłoby zobowiązania, gdyż zgodnie z ujęciem dynamicznym należy aktywnie i efektywnie zarządzać wpływami i wydatkami pieniężnymi.

Pomiar płynności finansowej przedsiębiorstwa

W praktyce do pomiaru płynności finansowej przedsiębiorstwa wykorzystuje się dwie grupy wskaźników: statyczne i dynamiczne¹². Metody statyczne pomiaru płynności to takie, które wykorzystują informacje na określony moment, dla którego wyznaczany jest poziom płynności¹³, z kolei metody dynamiczne, wykorzystywane w ocenie wypłacalności przedsiębiorstwa w krótkim terminie, bazują na wielkościach strumieniowych w postaci przepływów pieniężnych¹⁴. W tabeli nr 1 zobrazowano najważniejsze wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstwa, które odnoszą się zarówno do metod statycznych, jak i dynamicznych.

Wskaźniki statyczne płynności finansowej są w praktyce często stosowanymi miernikami oceny płynności przedsiębiorstwa. Wśród wskaźników płynności statycznej najczęściej wyróżnia się:

- wskaźnik bieżącej płynności,
- wskaźnik płynności szybkiej,
- wskaźnik płynności natychmiastowej¹⁵.

¹¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Pomiar płynności finansowej* (w:) *Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota, pomiar, zarządzanie*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2015, s. 30-32.

¹² E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005, s. 194.

¹³ G. Michalski, *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, CeDe-Wu, Warszawa 2010, s. 94.

¹⁴ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa ...*, op. cit., s. 329.

¹⁵ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997, s. 58.

Tabela 1. Wskaźniki płynności finansowej

Wskaźniki statyczne	wskaźnik bieżącej płynności	aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące
	wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania bieżące
	wskaźnik płynności natychmiastowej	środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania bieżące
Wskaźniki dynamiczne	wskaźnik zdolności generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej + wpływy z działalności inwestycyjnej + wpływy z działalności finansowej
	wskaźnik zależności od zewnętrznych źródeł finansowania	wpływy z działalności finansowej / przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej
	wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych	przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / spłata zadłużenia + wydatki inwestycyjne + wypłata dywidend
	wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży	przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
	wskaźnik wydajności gotówkowej aktywów	przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / aktywa ogółem
	wskaźnik wydajności gotówkowej zysku	przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / zysk z działalności operacyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Olzacka, R. Pałczyńska-Gościniak, *Ocena płynności finansowej*, (w:) *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, red. M. Jerzemowska, PWE, Warszawa 2004, s. 137-152.

Wskaźnik bieżącej płynności jest podstawowym miernikiem opisującym zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań bieżących, albowiem informuje on ile razy aktywa bieżące firmy są większe od krótkoterminowych zobowiązań¹⁶. Pomimo powszechnego zastosowania tego wskaźnika w pomiarze płynności przedsiębiorstw, w literaturze nie ma zgodności co do optymalnej wielkości tego wskaźnika. Najczęściej przyjmuje się, aby poziom wskaźnika kształtował się w przedziale 1,2-2,0¹⁷. Z przytoczonego normatywu wynika, iż aktywa obrotowe powinny przewyższać zobowiązania bieżące, ale tylko do pewnego poziomu, gdyż po przekroczeniu górnej wielkości wskaźnika w przedsiębiorstwie ujawnia się zjawisko nadpłynności. Należy zgodzić się również ze stwierdzeniem, iż wymagalna jest pewna minimalna nadwyżka aktywów obrotowych nad zobowiązaniami krótkoterminowymi, gdyż wielkość wskaźnika poniżej zalecanego poziomu może sygnalizować trudności przedsiębiorstwa z regulowaniem zobowiązań w wymaganym terminie.

¹⁶ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa ...*, op. cit., s. 331.

¹⁷ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1999, s. 80.

Wskaźnik płynności szybkiej obrazuje zdolność płatniczą przedsiębiorstwa, uwzględniając przy jej ocenie jedynie aktywa płynne. Przyjęcie przy pomiarze płynności, jak to miało miejsce wcześniej, wszystkich aktywów obrotowych może utrudniać faktyczny obraz płynności finansowej w przedsiębiorstwie, ze względu na to, że nie wszystkie aktywa obrotowe są jednakowo płynne. Powstaje więc potrzeba wyłączenia z aktywów obrotowych zapasów oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych. Tym samym wskaźnik ten obrazuje w jakim stopniu aktywa płynne przedsiębiorstwa pokrywają zobowiązania bieżące¹⁸. W literaturze najczęściej przyjmuje się, iż wielkość wskaźnika płynności szybkiej powinna kształtować się w przedziale 1,0-1,2¹⁹; oznacza to, że płynne aktywa przedsiębiorstwa nie powinny być niższe niż wielkość zobowiązań krótkoterminowych. Ponadto przy ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa często dokonuje się porównania wskaźnika płynności szybkiej ze wskaźnikiem płynności bieżącej. Jeżeli wspomniane wskaźniki mieszczą się w zalecanych poziomach, a różnica między nimi jest niewielka, to świadczy to o efektywnym gospodarowaniu zapasami i o właściwym zarządzaniu płynnością w firmie. Za niepokojące zjawisko należy uznać sytuację, gdy rozpiętość między wskaźnikami jest znaczna, bo oznacza to wysoki stan zapasów utrzymywanych w przedsiębiorstwie, a to może przekładać się na trudności z terminowym regulowaniem zobowiązań krótkoterminowych.

Do oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa wykorzystuje się również wskaźnik płynności natychmiastowej, który określa jaka część zobowiązań bieżących może być uregulowana natychmiast, gdyby okazały się one nagle wymagalne²⁰. Trudno jest wskazać wzorcowe wielkości wskaźnika, z uwagi na to, że zasady odnoszące się do zarządzania gotówką nakazują jej utrzymywanie do niezbędnego minimum. Wskaźnik ten należy traktować jako uzupełnienie pozostałych mierników płynności finansowej²¹. Wielkość tego wskaźnika w czasie może ulegać znacznym wahaniom, z uwagi na to, że stan utrzymywanej gotówki w przedsiębiorstwie jest wypadkową operacji gospodarczych o nieregularnym jego przebiegu. Niski poziom utrzymywanej gotówki nie musi zagrażać płynności przedsiębiorstwa, jeżeli przedsiębiorstwo sprawnie zarzą-

¹⁸ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością ...*, op. cit., s. 60, J. Kosińska, T. Cicirko, *Statyczne miary poziomu płynności finansowej*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s. 88.

¹⁹ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa ...*, op. cit., s. 334.

²⁰ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością ...*, op. cit., s. 61.

²¹ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa ...*, op. cit., s. 337, J. Kosińska, T. Cicirko, *Statyczne miary ...*, op. cit., s.89-90.

dza należnościami i zobowiązaniami od swoich kontrahentów oraz prawidłowo planuje potrzeby gotówkowe przedsiębiorstwa.

W odniesieniu do postulowanych normatywów wskaźników płynności finansowej wysuwane są zastrzeżenia. Przede wszystkim wskazane normatywy nie mogą być traktowane jako uniwersalne przedziały mające zastosowanie do wszystkich przedsiębiorstw. Charakter poszczególnych branż czy sektorów determinuje sposób kształtowania aktywów obrotowych i zobowiązań i chociażby z tego względu należy przy ocenie płynności finansowej odnosić się do wskaźników sektorowych, a nie do ogólnych wzorców. Co więcej poziom wskaźników płynności finansowej uzależniony jest od innych czynników, tj. m.in. od specyfiki wykorzystywanych źródeł finansowania w przedsiębiorstwie, pozycji firmy na rynku, polityki kredytowania odbiorców, strategii kształtowania majątku²². Płynność finansowa przedsiębiorstwa rozpatrywana przez pryzmat wskaźników sektorowych pozwala lepiej rozpoznać sytuację oraz w sposób bardziej trafny zidentyfikować występujące prawidłowości lub nieprawidłowości²³. Informacje na temat wskaźników sektorowych publikowane są corocznie, m.in. przez Komisję do spraw Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce²⁴.

Konstrukcja wskaźników statycznej płynności gwarantuje niezależność wyniku pomiaru od rozmiarów przedsiębiorstwa, co pozwala na porównanie zmian poziomu płynności zarówno w czasie, jak i przestrzeni, jednakże ocena ta ma charakter statyczny, to znaczy, że jest dokonywana na określony moment²⁵. W związku z tym ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa często jest uzupełniana o miary płynności wchodzące w zakres płynności dynamicznej, która bazuje na wielkościach strumieni pieniężnych pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych. Wskaźniki zaliczane do płynności dynamicznej - zazwyczaj - dzieli się na trzy grupy wskaźników: wskaźniki struktury przepływów

²² T. Dudycz, *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław 2011, s. 65-70, A. Skowronek-Mielczarek, Z. Leszczyński, *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008, s. 214.

²³ T. Dudycz, M. Hamrol, W. Skoczylas, A. Niemiec, *Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności*, „Rachunkowość”, nr 3/2005, s. 3.

²⁴ *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP. Wskaźniki finansowe przedsiębiorstw według działów (sektorów) za rok 2014*, „Rachunkowość”, nr 3/2016, s. 75-96.

²⁵ W. Pluta, G. Michalski, *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem. Jak zachować płynność finansową*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 41.

pieniężnych, wskaźniki wystarczalności gotówki oraz wskaźniki wydajności gotówki²⁶.

Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych ukazują wpływ określonych elementów przepływów pieniężnych na jego strukturę. Jednym ze wskaźników należących do tej grupy jest wskaźnik zdolności generowania operacyjnych przepływów pieniężnych netto, który określa udział nadwyżki operacyjnej w ogólnych wpływach ze wszystkich rodzajów działalności. Im większa wartość wskaźnika, tym większa zdolność do generowania gotówki z podstawowej działalności operacyjnej i jego mniejsza niezależność od innych źródeł. Z kolei wskaźnik zależności od zewnętrznych źródeł finansowania informuje o tym, w jakim stopniu przedsiębiorstwo zależne jest od środków pieniężnych pozyskanych z zewnątrz; im mniejsza wartość wskaźnika, tym ta zależność jest mniejsza²⁷.

Wskaźniki wystarczalności środków pieniężnych pozwalają ocenić czy wygenerowana gotówka z działalności operacyjnej przez przedsiębiorstwo pozwala pokryć wydatki w zakresie spłaty zobowiązań, inwestycji w majątek trwałe oraz wypłacanych dywidend właścicielom. Podstawowym wskaźnikiem tej grupy jest wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych, który w sposób syntetyczny obrazuje zdolność do regulowania zobowiązań. Jeżeli wskaźnik ten przyjmuje wartość powyżej 1 to oznacza to, że przedsiębiorstwo jest w stanie sfinansować z działalności operacyjnej wydatki związane z zakupem majątku trwałego oraz spłatą zobowiązań i wypłatą dywidend. Jeżeli poziom wskaźnika jest poniżej 1, wówczas przepływy pieniężne z działalności operacyjnej są niewystarczające, a powstały niedobór należy sfinansować, sięgając po dodatkowe źródła środków pieniężnych. Ogólny wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych może być rozpatrywany w bardziej szczegółowym układzie; wówczas wskaźniki cząstkowe stanowią relację przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej do szczegółowych kategorii wydatków i zobowiązań przedsiębiorstwa²⁸.

²⁶ G. Gołębiowski, *Miary poziomu płynności finansowej oparte na przepływach pieniężnych*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicerko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010, s.103.

²⁷ J. Kubiak, *Analiza rachunku przepływów pieniężnych we wstępnej ocenie sytuacji przedsiębiorstwa w ujęciu kasowym*, (w:) *Rachunek przepływów pieniężnych w teorii i praktyce*, red. K. Wajszczuk, Difin, Warszawa 2013, s. 120-121.

²⁸ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością ...*, op. cit., s. 54, G. Gołębiowski, *Miary poziomu ...*, op. cit., s. 105-106; J. Kubiak, *Ocena płynności ...*, op. cit., s. 126-128.

Wskaźniki wydajności gotówkowej umożliwiają ocenę efektywności gotówkowej działalności przedsiębiorstwa, informują one w jakiej relacji środki pieniężne wypracowane z działalności operacyjnej pozostają względem przychodów ze sprzedaży, aktywów oraz zysku. Wskaźniki te przedstawiają ile środków pieniężnych pochodzi z jednej złotówki osiągniętych przychodów ze sprzedaży, zaangażowanych aktywów, lub też uzyskanego zysku przedsiębiorstwa. Im wyższe wartości przyjmują wskaźniki wydajności gotówkowej w czasie, tym lepsza jest ocena w zakresie płynności finansowej przedsiębiorstwa²⁹.

Ocena płynności finansowej w ujęciu statycznym i dynamicznym na przykładzie wybranych spółek przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie

Utrzymanie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo jest warunkiem jego stabilności oraz przede wszystkim kontynuacji jego działania, dlatego też tak ważna jest poprawna i rzetelna ocena zdolności firmy do obsługi zadłużenia w krótkim terminie. Wykorzystanie wskaźników statycznej oraz dynamicznej płynności finansowej pozwala na uzyskanie kompleksowej oceny w tym zakresie.

Ocenę płynności finansowej przeprowadzono dla spółek kapitałowych przemysłu metalowego notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Obecnie na rynku publicznym notowanych jest 20 przedsiębiorstw z tego sektora, zaś do analizy wybrano 5 spółek akcyjnych. Za kryterium doboru przyjęto największą wartość rynkową, którą firmy osiągnęły na koniec 2014 roku. W myśl tego kryterium przedmiotem analizy objęto następujące firmy o największej wartości rynkowej: Stalprodukt, Kęty, Boryszew, Alchemia oraz Alumetal. Analiza płynności finansowej przedsiębiorstw obejmowała lata 2012-2014. Przyjęte do badania spółki przemysłu metalowego notowane na GPW w Warszawie skupione są wokół branż: produkcja metali oraz produkcja urządzeń elektrycznych. Spółki Stalprodukt, Boryszew oraz Alumetal działają w ramach branży 24 według EKD – produkcja metali, zaś firmy Alchemia oraz Kęty prowadzą działalność zaliczaną do działu 27 według EKD – produkcja urządzeń elektrycznych.

Wyznaczone wskaźniki statycznej płynności finansowej zamieszczone w tabeli nr 2 porównano z wielkościami teoretycznymi oraz zestawiono ze wskaźnikiem sektorowym. Podstawą do wyznaczenia wskaźnika sektorowego

²⁹ W. Gabrusewicz, *Analiza finansowa ...*, op. cit., s. 338-339.

były wyniki finansowe osiągnięte przez działy w 2014 roku przez 47864 przedsiębiorstwa, a za jego parametr przyjęto długość przedziału obejmującego 50% zaobserwowanych wartości wskaźników (25% obserwacji powyżej mediany oraz 25% obserwacji poniżej mediany). I tak wartości wskaźnika sektorowego dla produkcji metali wynosiły odpowiednio: wskaźnik bieżącej płynności 1,30-0,53; wskaźnik płynności szybkiej 0,63-0,48; wskaźnik płynności natychmiastowej 0,35-0,08; Z kolei dla produkcji urządzeń elektrycznych – wskaźnik bieżącej płynności 1,48-0,69; wskaźnik płynności szybkiej 1,16-0,50; wskaźnik płynności natychmiastowej 0,64-0,17³⁰. Z przedstawionych wartości wskaźników wynika, iż przedsiębiorstwa funkcjonujące w ramach branży produkcji urządzeń elektrycznych muszą spełnić wyższe wymagania w zakresie utrzymania płynności finansowej (wyższe poziomy wskaźników płynności finansowej).

Tabela 2. Wskaźniki statyczne płynności finansowej dla wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie

Wskaźnik	Lata	Firma				
		STALPRODUKT	KĘTY	BORYSZEW	ALCHEMIA	ALUMETAL
wskaźnik bieżącej płynności	2012	1,97	1,48	1,18	1,56	1,69
	2013	1,82	1,52	1,11	1,40	1,65
	2014	1,80	1,60	1,18	1,81	1,76
wskaźnik płynności szybkiej	2012	1,04	0,98	0,65	0,77	1,11
	2013	0,95	1,01	0,61	0,61	0,91
	2014	0,92	0,97	0,59	0,96	1,04
wskaźnik płynności natychmiastowej	2012	0,22	0,13	0,06	0,14	0,01
	2013	0,19	0,16	0,07	0,02	0,00
	2014	0,25	0,14	0,06	0,02	0,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek, Notoria Serwis.

Analizując i oceniając płynność finansową na podstawie wskaźnika bieżącej płynności, należy stwierdzić, iż spółki przemysłu metalowego charakteryzowały się wysoką zdolnością do spłaty bieżących zobowiązań. Poziomy uzyskanych wskaźników zawierały się w przedziale wartości teoretycznych wskaźnika 1,2-2,0, za wyjątkiem firmy Boryszew. Bazując na wartościach referencyjnych (branżowych) wskaźnika płynności bieżącej, które dla działu 24 produkcja metali wynosiły 1,30-0,53 oraz produkcja urządzeń elektrycznych 1,48-0,69, można stwierdzić, iż wszystkie przedsiębiorstwa charakteryzowały się dużą płynnością finansową. W przypadku wskaźnika płynności

³⁰ *Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej ...*, op. cit., s. 80-81.

szybkiej można zaobserwować, iż większość badanych przedsiębiorstw w analizowanym okresie uzyskiwała poziomy wskaźnika zbliżone do zalecanych wielkości teoretycznych. Z kolei na podstawie sektorowego wskaźnika płynności szybkiej można stwierdzić, iż wymagania w zakresie utrzymania aktywów płynnych zostały zachowane przez wszystkie firmy poddane analizie. Przedstawione w tabeli nr 2 poziomy wskaźników nie sygnalizują problemów z regulowaniem zobowiązań krótkoterminowych. Oceniając płynność finansową badanych spółek na podstawie wskaźnika płynności natychmiastowej, można stwierdzić, iż najwięcej środków pieniężnych w badanym okresie posiadała firma Stalprodukt, wykazując dużą zdolność w zakresie możliwości niezwłocznej spłaty wymagalnych zobowiązań. Na drugim biegunie znalazła się firma Alu-metal, która utrzymywała bardzo niski poziom zasobów gotówkowych; taka sytuacja rodzi poważne ryzyko powstania zatorów płatniczych. Co więcej – wymagań w zakresie utrzymywania technicznej zdolności w regulowaniu zobowiązań bieżących nie spełniała większość firm. Przy czym należy podkreślić, że o faktycznej zdolności do natychmiastowej spłaty zobowiązań bieżących nie świadczy fakt utrzymywania określonej wartości gotówki na koncie, ale sprawność zarządzania strumieniami pieniężnymi w jednostce gospodarczej.

Badanie płynności finansowej w ujęciu dynamicznym opiera się na rachunku przepływów środków pieniężnych, w którym wpływy i wydatki gotówkowe ujmowane są w ramach działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. W tabeli numer 3 zamieszczono informacje na temat wskaźników dynamicznej płynności finansowej dla badanych przedsiębiorstw.

Ustalenie kierunków strumieni pieniężnych w ramach działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej ma kluczowe znaczenie w ocenie płynności finansowej. Najważniejszą kategorią strumieni są operacyjne przepływy pieniężne, które powinny być dodatnie. Z ogólnej analizy kierunków strumieni pieniężnych wynika, iż największe spółki kapitałowe reprezentujące przemysł metalowy na giełdzie wykazywały dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, potwierdzając w ten sposób silną pozycję analizowanych firm na rynku, ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej, które świadczą o realizowanych w spółkach procesach inwestycyjnych, oraz ujemne lub dodatnie przepływy z działalności finansowej. Ujemne przepływy pieniężne z działalności finansowej mogą świadczyć o posiadanej zdolności spłaty zobowiązań finansowych, z kolei dodatnie strumienie są potwierdzeniem wiarygodności kredytowej na rynku do zaciągania i spłaty zobowiązań finansowych.

Tabela 3. Wskaźniki dynamiczne płynności finansowej dla wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie

Wskaźnik	Lata	Firma				
		STALPRODUKT	KĘTY	BORYSZEW	ALCHEMIA	ALUMETAL
wskaźnik zdolności generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	2012	0,69	0,51	0,43	0,40	0,74
	2013	0,81	0,71	0,40	0,58	0,99
	2014	0,68	0,77	0,33	0,27	0,98
wskaźnik zależności od zewnętrznych źródeł finansowania	2012	0,43	0,93	1,26	1,48	0,33
	2013	0,09	0,37	1,24	0,26	0,00
	2014	0,41	0,29	1,78	2,41	0,00
wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych	2012	2,31	0,53	0,50	1,02	1,06
	2013	1,23	0,74	1,00	1,00	0,87
	2014	1,08	0,76	0,92	1,00	1,46
wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży	2012	0,14	0,08	0,03	0,05	0,07
	2013	0,08	0,12	0,04	0,06	0,04
	2014	0,07	0,12	0,03	0,04	0,05
wskaźnik wydajności gotówkowej aktywów	2012	0,12	0,08	0,05	0,06	0,14
	2013	0,07	0,12	0,06	0,06	0,08
	2014	0,06	0,13	0,05	0,04	0,11
wskaźnik wydajności gotówkowej zysku	2012	3,41	0,89	1,12	1,14	1,55
	2013	2,75	1,38	2,05	5,68	0,98
	2014	1,42	1,03	0,83	1,93	0,99

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek, Notoria Serwis.

Z analizy wskaźnika zdolności generowania operacyjnych przepływów pieniężnych wynika, iż firmy Alumetal, Stalprodukt oraz Kęty wykazywały największy udział przepływów operacyjnych w ogólnych wpływach ze wszystkich rodzajów działalności, potwierdzając w ten sposób swą dużą niezależność od innych źródeł. Z kolei firma Boryszew i Alchemia znajdowały się w grupie przedsiębiorstw, które wykazywały najmniejszą zdolność do generowania gotówki z podstawowej działalności operacyjnej, a co za tym idzie duże uzależnienie od innych źródeł dopływu gotówki, co znajduje swe potwierdzenie w wielkości wskaźnika zależności od zewnętrznych źródeł finansowania. Z kolei z analizy wskaźnika ogólnej wystarczalności środków pieniężnych wynika, iż większość przedsiębiorstw wykazywało dużą zdolność do pokrycia wydatków związanych z zakupem majątku, spłatą zobowiązań i wypłatą dywidend. Największą zdolność w tym zakresie wykazywały firmy Stalprodukt, Alumetal, Alchemia, zaś najmniejszą – firma Kęty oraz Boryszew. Istotny wpływ na ocenę płynności w ujęciu dynamicznym mają wskaźniki wydajności gotówkowej, gdzie im większe poziomy przyjmują wskaźniki, tym korzystniejsza sytuacja w zakresie płynności. Z analizy wskaźnika wydajności sprzedaży wynika, iż najwięcej gotówki generowała sprzedaż w firmie Kęty oraz Stalprodukt, zaś najmniej – w firmie Boryszew. Wskaźnik wydajności gotówkowej majątku wskazuje na podobne oceny, albowiem z wielkości tego

wskaźnika wynika, że najwięcej gotówki operacyjnej generowała 1 złotówka zaangażowanego majątku w firmie Kęty oraz Stalprodukt, zaś najmniej – w firmie Boryszew. Z obserwacji wskaźnika wydajności gotówkowej zysku wynika, iż spółki z przemysłu metalowego wypracowały znacznie większy zysk kasowy niż ten wykazany jako memoriałowy. Potwierdza to nie tylko dużą zdolność w zakresie możliwości uzyskiwania gotówki, ale także wysoką płynność finansową przedsiębiorstw. Największą wydajność pieniężną zysku zaobserwowano w firmie Stalprodukt.

Przedsiębiorstwa objęte badaniem to pięć największych spółek wchodzących w zakres przemysłu metalowego, które są notowane na GPW w Warszawie. Różny poziom płynności, który towarzyszy ich działalności, nie stanowi dla nich zagrożenia utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Obserwacje te potwierdza zarówno analiza statyczna, jak i dynamiczna płynności finansowej.

Podsumowanie

Wskaźniki płynności finansowej w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa stanowią jeden z filarów analizy finansowej. W analizie płynności finansowej przedsiębiorstwa wykorzystuje się zarówno wskaźniki statyczne, jak i dynamiczne.

Wskaźniki statyczne płynności finansowej informują o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Jednak ich zasadniczym mankamentem jest to, że ujmują one tę zdolność na konkretny moment. Z drugiej strony możliwość porównań w czasie i przestrzeni wskaźników statycznych niezależnie od rozmiarów przedsiębiorstwa, a także łatwość wyznaczenia i ich interpretacji, powoduje, że tradycyjne mierniki płynności są często wykorzystywane przy ocenie płynności finansowej. Wartość poznawcza wskaźników płynności finansowej rośnie, gdy uzyskiwane wielkości zestawiane są z wielkościami sektorowymi; daje to lepszy pogląd na rzeczywistość, w tym przede wszystkim zróżnicowanie branżowe. Wskaźniki dynamiczne kształtują obraz płynności finansowej z innego punktu widzenia, bowiem podstawą oceny nie są zasoby płynnych aktywów na określony moment, lecz zdolność do generowania gotówki. Pomiar płynności dynamicznej bazuje na strumieniach pieniężnych, które mogą być niezmiernie użyteczne w ocenie potencjalnych zagrożeń utraty płynności finansowej. Pomimo tego, że wskaźniki płynności dynamicznej ukazują inny rodzaj informacji, to w praktyce nie są tak często stosowane jak wskaźniki statyczne. Taki stan rzeczy wynika przede wszystkim z tego, że nie wszystkie podmioty gospodarcze są zobowiązane

do sporządzania sprawozdania jakim jest rachunek przepływów pieniężnych. Brak takiego sprawozdania uniemożliwia wyznaczenie wskaźników płynności dynamicznej.

Analiza i ocena płynności finansowej dokonywana przez pryzmat wskaźników płynności statycznej i dynamicznej pełni istotną rolę w procesie zarządzania finansami przedsiębiorstwa, ale również w porównaniach międzyzakładowych. Złożoność problemu, odmienność poglądów w postrzeganiu, pomiarze oraz interpretacji płynności finansowej są przyczynkiem do dalszych badań w poszukiwaniu nowych rozwiązań ułatwiających ocenę płynności finansowej.

Płynność finansowa jest silnie zróżnicowana w przekroju sektorowym, a to za sprawą charakteru i specyfiki działania określonego sektora. Przedsiębiorstwo, dążąc do zapewnienia płynności finansowej, musi w sposób stały ją monitorować. Przy ocenie zdolności do spłaty bieżących zobowiązań mogą być użyteczne nie tylko wskaźniki płynności statycznej oraz dynamicznej, ale także pewne wzorce (np. działalność najbliższych konkurentów) będące pomocne w ustalaniu punktów odniesienia.

Bibliografia

- Dudycz T., *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław 2011.
- Dudycz T., Hamrol M., Skoczylas W., Niemiec A., *Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności*, „Rachunkowość”, nr 3/2005, s. 1-6.
- Gabruszewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa 2014.
- Gołębiowski G., *Miary poziomu płynności finansowej oparte na przepływach pieniężnych*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicerko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Gos W., *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Difin, Warszawa 2004.
- Kosińska J., Cicerko T., *Płynność finansowa – zagadnienia wstępne*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicerko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Kosińska J., Cicerko T., *Statyczne miary poziomu płynności finansowej*, (w:) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicerko, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Pomiar płynności finansowej* (w:) *Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota, pomiar, zarządzanie*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2015.
- Kubiak J., *Analiza rachunku przepływów pieniężnych we wstępnej ocenie sytuacji przedsiębiorstwa w ujęciu kasowym*, (w:) *Rachunek przepływów pieniężnych w teorii i praktyce*, red. K. Wajszczuk, Difin, Warszawa 2013.
- Kubiak J., *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie wskaźników opartych o rachunek przepływów pieniężnych*, (w:) *Rachunek przepływów pieniężnych w teorii i praktyce*, red. K. Wajszczuk, Difin, Warszawa 2013.
- Kusak A., *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006.

- Michalski G., *Definicja i znaczenie krótkoterminowej płynności finansowej*, (w:) *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. W. Pluta, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 1042, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Michalski G., *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.
- Olzacka B., Pałczyńska-Gościński R., *Leksykon zarządzania finansami*, Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 1998.
- Olzacka B., Pałczyńska-Gościński R., *Ocena płynności finansowej*, (w:) *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, red. M. Jerzemowska, PWE, Warszawa 2004.
- Pluta W., Michalski G., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem. Jak zachować płynność finansową*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001.
- Sektorowe wskaźniki finansowe. Opracowanie Komisji ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP. Wskaźniki finansowe przedsiębiorstw według działów (sektorów) za rok 2014*, „Rachunkowość”, nr 3/2016, s. 70-96.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1999.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997.
- Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa – przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

Streszczenie

Zasadniczym celem artykułu było ukazanie istoty oraz przedstawienie różnych ujęć definiowania płynności finansowej, a także próba oceny użyteczności wykorzystywanych mierników statycznych i dynamicznych w analizie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Płynność finansowa rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań krótkoterminowych wymaga jej oceny zarówno przez pryzmat wskaźników płynności statycznej, jak i dynamicznej. W artykule zdefiniowano istotę płynności finansowej oraz przedstawiono narzędzia pozwalające zmierzyć i ocenić płynność finansową przedsiębiorstwa. Na przykładzie wybranych spółek kapitałowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie dokonano analizy i oceny wskaźników płynności finansowej w ujęciu statycznym i dynamicznym.

THE FINANCIAL LIQUIDITY ENTERPRISE IN TERMS OF STATIC AND DYNAMIC ON THE EXAMPLE OF SELECTED METAL INDUSTRY COMPANIES LISTED ON THE WARSAW STOCK EXCHANGE

Summary

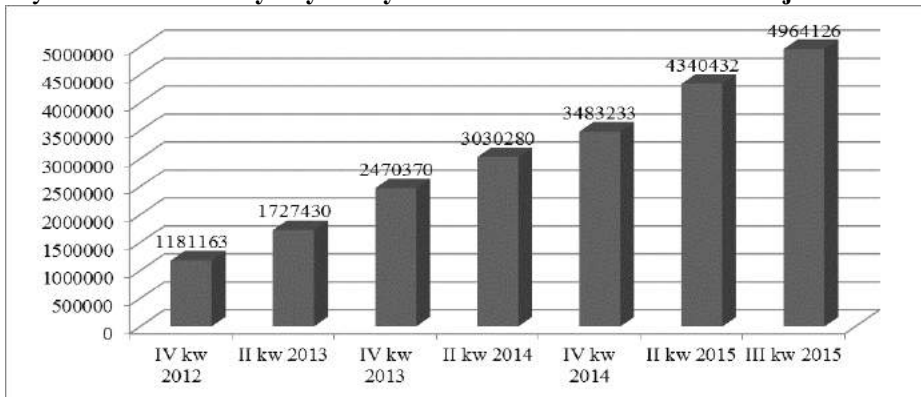
The main objective of the development of the article was to show the essence and the presentation of various approaches to defining liquidity, as well as an attempt to assess the utility of the indicators used for static and dynamic analysis of financial liquidity of a company. Financial liquidity understood as the company's ability to repay current liabilities requires the assessment of both the perspective of liquidity ratios of static and dynamic. The article defines the essence of liquidity and displays the tools to measure and assess its liquidity. As an example, the selected capital companies listed on the Stock Exchange in Warsaw were analysed and assessed according to their financial liquidity ratios in both static and dynamic way.

MŁODZI KLIENTY NA RYNKU USŁUG BANKOWOŚCI MOBILNEJ W ŚWIETLE BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Wprowadzenie

Na przestrzeni wieków usługi bankowe można było zaliczyć do usług elitarnych, skierowanych przede wszystkim do uprzywilejowanych grup społecznych. Wiązało się to – z jednej strony – z koniecznością posiadania przez potencjalnego klienta banku określonego majątku, z drugiej zaś strony – z utrudnionym dostępem do tych usług ze względu na ograniczoną liczbą banków. Wiek dwudziesty zmienił oblicze bankowości; oferowane przez ten sektor usługi stały się powszechne, dostępne dla szerokiego grona klientów. Banki zaczęły przykładać coraz większą uwagę do możliwości pozyskania osób młodych jako klientów, przygotowując specjalne oferty dla nastolatków oraz studentów.

Wykres 1. Liczba aktywnych użytkowników bankowości mobilnej w Polsce



Źródło: opracowanie na podstawie raportów PRNews.pl Rynek bankowości mobilnej z lat 2012-2015.

Przełom wieków XX i XXI, gdy na rynku pojawiły się nowe rozwiązania techniczne, również w zakresie dystrybucji usług bankowych, ułatwiły milionom klientów dostęp do tych usług. O ile pojawienie się bankowości internetowej umożliwiło klientom banków korzystanie z usług bankowych bez konieczności udziału pracownika banku przez 24 godziny na dobę, o tyle bankowość mobilna¹ poszła jeszcze o krok dalej; daje ona nie tylko nieograniczoną czasowo możliwość realizacji usług bankowych, ale również możliwość ich realizacji w dowolnym miejscu.

Na całym świecie liczba potencjalnych klientów bankowości mobilnej² wzrasta wraz z liczbą użytkowników telefonii komórkowej, którzy posiadają smartfony³ lub tablety. Podobnie sytuacja przedstawia się w Polsce. W ciągu ostatnich trzech lat ponad czterokrotnie wzrosła liczba aktywnych klientów bankowości mobilnej z 1 181 163 do 4 964 126 klientów (wykres 1). Tendencja ta została zauważona przez banki, które powszechnie zaczęły oferować swoim klientom usługi bankowości mobilnej⁴.

Cel i metodyka badań

Badania ankietowe dotyczące zainteresowania usługami bankowymi w segmencie młodych klientów banków zostały przeprowadzone w latach 2013-2015 w trzech etapach. W badaniach tych brała udział grupa 2 791 ankietowanych w wieku 20-25 lat studiujących na podkarpackich wyższych uczelniach. W artykule zostaną zaprezentowane wybrane wyniki badań – uzyskane

¹ Za prekursora bankowości mobilnej uważany jest fiński OKO Bank, który w 1996 r. uruchomił usługi wykorzystujące SMSy. W Polsce prekursorami bankowości mobilnej były Bank Zachodni WBK oraz mBank, które od 2000 r. zaoferowały swoim klientom tego typu usługi.

² W 2012 roku na świecie – według danych Deloitte – za pośrednictwem urządzeń mobilnych płacono 212 mln osób, a pod koniec 2015 r. prognozowano, że będzie to 384 mln osób. Zobacz *Bankowość mobilna w Polsce – dynamiczny segment na fali wzrostu*. <https://www.msp.gov.pl/pl/przekształcenia/serwis-gospodarczy/wiadomosci-gospodarcze/28063,Bankowosc-mobilna-w-Polsce-dynamiczny-segment-na-fali-wzrostu.html> [online 15.01.2016].

Z kolei – zgodnie z Juniper Research – do końca 2017 r. na całym świecie ma być 1 mld użytkowników bankowości mobilnej. <https://mobiforge.com/news-comment/revealed-mobile-banking-customers-worlds-largest-banks-huge-tiny-and-awol> [online 15.01.2016].

³ W 2014 r. w Polsce liczba kart sim wynosiła 57,6 mln, a liczba smartfonów przekroczyła 27 mln. Zobacz *Raport Perspektywy rozwojowe MOBILE ONLINE W POLSCE 2015*. <http://iab.org.pl/badania-i-publicacje/perspektywy-rozwojowe-mobile-online-w-polsce-2015/> [online 15.01.2016].

⁴ Zgodnie z informacjami zawartymi w raportach „PRNews.pl Rynek bankowości mobilnej” w 2012 r. usługi bankowości mobilnej oferowało 15 banków uniwersalnych, w 2013 r. – 18 banków uniwersalnych. Aktualnie taką ofertę posiadają prawie wszystkie banki uniwersalne. Należy zaznaczyć, że ofertę bankowości mobilnej posiadają również banki spółdzielcze. Na początku 2014 roku oferowało ją swoim klientom 35 banków spółdzielczych.

w trakcie ich trzeciego etapu – dotyczące postrzegania przez respondentów usług bankowych, a w szczególności bankowości mobilnej. W trzecim etapie badań grupa respondentów składała się z 950 osób. W strukturze grupy badawczej znalazło się 488 kobiet (51,37%) oraz 462 mężczyzn (48,63%).

Dobór grupy badawczej został podyktowany faktem, że każde młode pokolenie stanowi samo w sobie przyszłościowy segment klientów banków. Ponadto oczekiwania tej grupy klientów, co do oferowanego im portfela produktów oraz sposobu ich obsługi, nie pokrywają się w stu procentach z tym, czego w tym zakresie oczekują starsze generacje klientów. Dlatego jednym z podstawowych zadań stojących przed bankami jest pozyskanie klientów w jak najmłodszym wieku, poprzez stworzenie specjalnie dla nich dedykowanej oferty produktów, aby jak najwcześniej wytworzyć z nimi więzi lojalnościowe, które zaprocentują w przyszłości⁵.

Podstawowym celem przeprowadzonych badań była próba oszacowania zainteresowania – wśród młodej generacji Polaków – usługami bankowymi, a w szczególności usługami bankowości mobilnej.

Młodzi klienci a rynek usług bankowych

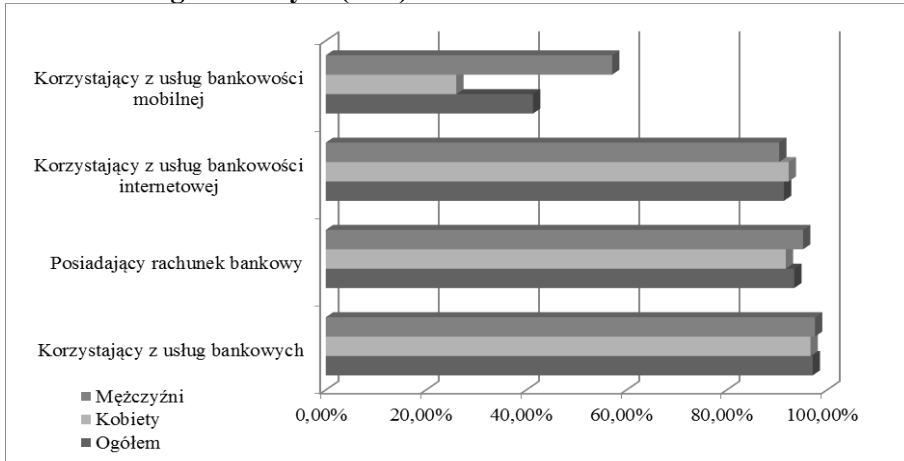
Przeprowadzone badania ankietowe pozwalają stwierdzić, że młode pokolenie Polaków docenia potrzebę systematycznego korzystania z usług bankowych, a zwłaszcza z transakcji bezgotówkowych realizowanych przy pomocy innowacyjnych kanałów dystrybucji. Respondenci zauważają zarówno szanse jak i zagrożenia korzystania z tych usług, jak i zagrożenia wynikające z braku możliwości ich realizacji. Przedstawiciele tego segmentu klientów banków zdają sobie sprawę również z problemu wykluczenia finansowego. Potwierdzeniem tego może być bardzo wysoki stopień ubankowienia grupy badawczej (wykres 2). W analizowanej grupie ponad 97% respondentów zadeklarowało, że korzysta z usług bankowych. Natomiast do posiadania rachunku bankowego przyznało się aż 93,47% ankietowanych (w tym 91,8% kobiet oraz 95,24% mężczyzn)⁶.

⁵ M. Sołtysiak, *Młode pokolenie klientów na rynku usług bankowych*. (w:) *Wybrane aspekty z finansów i rynków finansowych*, red. Z. Głodek, A. Kuciński, Wydawnictwo PWSZ w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski 2015, s. 182.

⁶ Od 2009 roku poziom ubankowienia polskiego społeczeństwa jest stabilny i wynosi 77%. *Wskaźnik ubankowienia Polaków zwalnia*. pbs.pl/x.php/1,1072/Wskaznik-ubankowienia-Polakow-zwalnia.html [online 27.07.2015].

Należy również zaznaczyć, że coraz częściej nawet młodzi klienci banków korzystają równocześnie z usług więcej niż jednego banku⁷. Wśród ankietowych równocześnie z usług kilku banków korzystało 17,89% badanych (w tym 12,29% kobiet oraz 23,81% mężczyzn).

Wykres 2. Struktura grupy badawczej ze względu na aktywność na rynku usług bankowych (w%)



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Młodzi ludzie uczestniczący w badaniach ankietowych zaliczani są do tzw. pokolenia internetowego⁸. Potwierdzeniem tego może być fakt, że aż 91,43% ankietowanych (w tym 92,37% kobiet oraz 90,48% mężczyzn) korzysta z usług bankowości internetowej⁹. Należy również podkreślić fakt, że możliwość korzystania z usług bankowych przez Internet stanowi najważniejszą

⁷ W Polsce średnia liczba rachunków bankowych na jednego mieszkańca w 2014 r. wynosiła 1,6. Zobacz *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2014 r.* Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2015, s. 9 www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/porownanie_UE_2014.pdf [online 15.02.2016].

⁸ 100% ankietowanych zadeklarowało, że systematycznie korzysta z Internetu, 97,57% wskazało, że korzysta co najmniej raz dziennie, a 67,47% - kilka razy dziennie. Należy również zaznaczyć, że częstotliwość korzystania z Internetu była zbliżona dla obu płci. Co najmniej raz dziennie korzystało z niego 97,74% kobiet oraz 97,4% mężczyzn.

⁹ Dla porównania zgodnie z badaniami CBOS z 2015 roku – segmentem klientów najbardziej zainteresowanym usługami bankowości internetowej była grupa klientów w wieku 25-34 lata. W tej grupie wiekowej klientów banków z usług bankowości internetowej korzystało ok. 80% ankietowanych. Zobacz Komunikat z badań CBOS nr 90/2015 *Internauci 2015*, Warszawa 2015, str. 9 - 10, ISSN 2353-5822, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2015/K_090_15.PDF [online 15.01.2016].

determinantę w wyborze banku wskazywaną przez respondentów¹⁰. Ponadto aż 86,13% uczestników badań deklaruje, że najczęściej z produktów i usług bankowych korzysta właśnie przez Internet.

Należy zaznaczyć, że dla wielu przedstawicieli tej grupy wiekowej już nie tylko bankowość tradycyjna, ale również bankowość internetowa stała się aktualnie standardem, który w dużym stopniu ułatwia im funkcjonowanie w otaczającej ich rzeczywistości. Trzeba jednak podkreślić, że oczekiwania tej grupy klientów banków odnośnie dedykowanej im oferty idą jeszcze dalej. Banki, aby być konkurencyjnymi na rynku, muszą dla nich ciągle poszukiwać nowych rozwiązań produktowych oraz nowych kanałów dystrybucji tych produktów. Rozwiązaniem tego problemu jest udoskonalona właśnie forma bankowości mobilnej¹¹, która ma szansę w najbliższych latach być równie popularną formą realizacji usług bankowych jak bankowość internetowa.

Młodzi klienci a bankowości mobilna

Bankowość mobilna przez wielu przedstawicieli młodego pokolenia nie jest utożsamiana z kolejnym etapem rozwoju dystrybucji usług bankowych, który – podobnie jak bankowość internetową – należy jak najszybciej zaakceptować oraz wykorzystywać w celu maksymalizowania swojej satysfakcji z realizowania tych usług. Bardziej niż z bankowością jest on utożsamiany z nowymi możliwościami posiadanych przez nich telefonów lub innych urządzeń elektronicznych, bez których nie wyobrażają sobie funkcjonowania w otaczającej ich rzeczywistości.

W analizowanej grupie badawczej 41,36% respondentów zadeklarowało, że korzysta z usług bankowości mobilnej. Ten rodzaj bankowości cieszył się większym zainteresowaniem wśród badanych mężczyzn (57,14%) niż kobiet (26,05%). Należy również podkreślić, że 58,31% ankietowanych (w tym

¹⁰ Możliwość realizacji usług przez Internet została wskazana jako czynnik decydujący o wyborze banku przez 69,88% uczestników badań (w tym 64,61% kobiet oraz 75,61% mężczyzn).

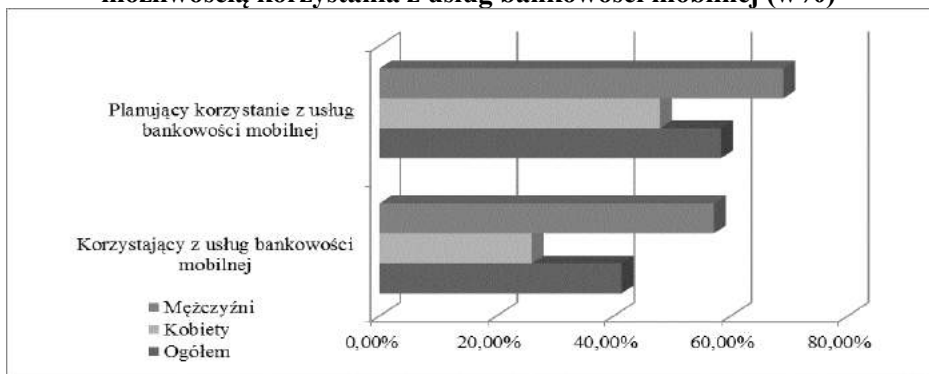
Należy podkreślić, że w dwóch pierwszych etapach badań czynnik ten był wskazywany przez większą liczbę respondentów – 80,26% kobiet i 89,74% mężczyzn. Zobacz szerzej M. Sołtyśiak, *Preferencje młodych klientów banków w zakresie bankowości internetowej*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace” nr 3 tom 2 (23)/2015, s. 213.

¹¹ Należy zaznaczyć, że w grupie wiekowej 18-24 lata odsetek osób łączących się z Internetem bezprzewodowo – zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez CBOS – był bardzo wysoki. W 2013 r. wynosił 85%, w 2014 r. – 89%, a w 2015 r. – 88%. Zobacz Komunikat z badań CBOS nr BS 75/2013 *Internauci 2013*, Warszawa 2013, str. 7, Komunikat z badań CBOS nr 82/2014 *Internauci 2014*, Warszawa 2014, str. 6, Komunikat z badań CBOS nr 90/2015 *Internauci 2015*, Warszawa 2015, s. 7.

Trzeba również wskazać, że wielu przedstawicieli młodego pokolenia klientów utożsamia bankowość mobilną z mobilną bankowością internetową.

47,9% kobiet oraz 69,05% mężczyzn) zadeklarowało, że w najbliższej przyszłości zamierza korzystać z usług bankowości mobilnej (wykres 3).

Wykres 3. **Struktura grupy badawczej ze względu na zainteresowanie możliwością korzystania z usług bankowości mobilnej (w%)**

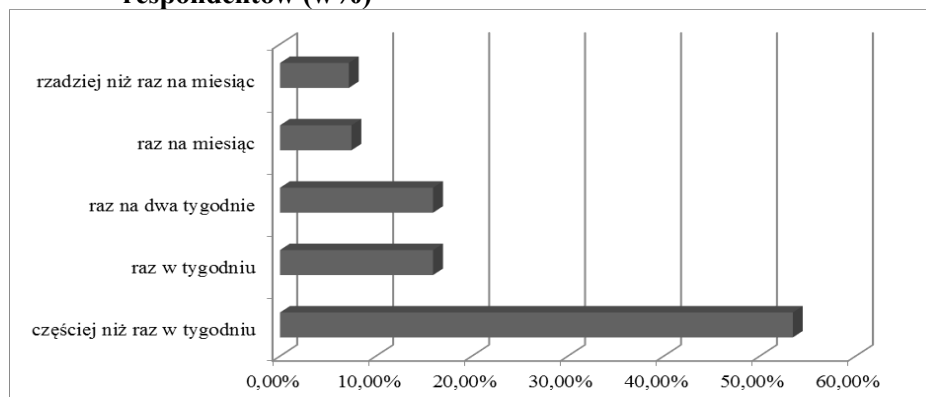


Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Przeprowadzone badania pozwalają stwierdzić, że w młodym pokoleniu klientów usługi bankowości mobilnej stają się coraz bardziej popularne. Wśród ankietowanych, którzy zadeklarowali, że korzystają z usług bankowości mobilnej, ponad dwie trzecie (69,42%) korzystało z usług co najmniej raz w tygodniu, a ponad połowa z nich (53,46%) twierdziła, że korzysta usług bankowości częściej niż raz w tygodniu (wykres 4). Należy zaznaczyć, że ten rodzaj kontaktu z bankiem cieszył się większym zainteresowaniem w grupie ankietowanych mężczyzn niż kobiet. Prawie 80% uczestniczących w badaniach mężczyzn korzystało z usług realizowanych w ramach bankowości mobilnej co najmniej raz w tygodniu, a ponad 62% - częściej niż raz w tygodniu. W grupie ankietowanych kobiet wynosiło to odpowiednio 46,43% oraz 32,14%.

Ankietowani, realizując usługi przy wykorzystaniu bankowości mobilnej (wykres 5), najczęściej korzystali z możliwości dokonania przelewu (72,68%), sprawdzenia salda rachunku (72,42%), czy też sprawdzenia historii rachunku (66,75%). Realizacją tego typu usług bankowych bardziej byli zainteresowani mężczyźni niż kobiety. Przelewy przy pomocy bankowości mobilnej realizowało 67,74% kobiet oraz 75% mężczyzn. Z kolei przy pomocy bankowości mobilnej saldo rachunku sprawdzało 58,06% kobiet oraz 79,17% mężczyzn, a historię rachunku czytało 58,06% kobiet oraz 70,83% mężczyzn.

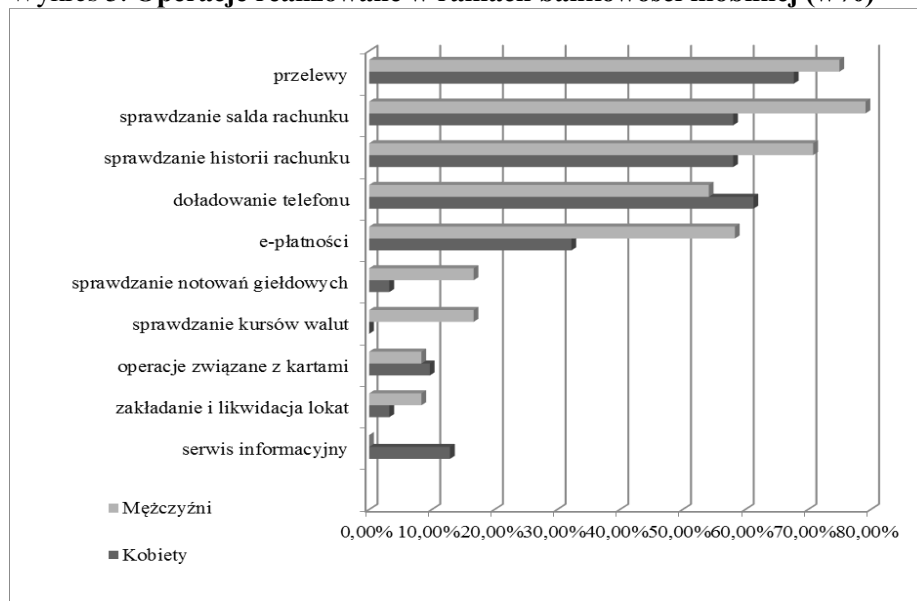
Wykres 4. Częstotliwość korzystania z usług bankowości mobilnej przez respondentów (w%)



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na kolejnych miejscach znalazły się: doładowanie telefonu (56,44%) oraz e-płatności (50%). Należy zauważyć, że możliwością realizacji usługi doładowania telefonu w ramach bankowości mobilnej były zainteresowane bardziej kobiety (61,29%) niż mężczyźni (54,17%), natomiast e-płatnościami – mężczyźni (58,33%) niż kobiety (32,26%).

Wykres 5. Operacje realizowane w ramach bankowości mobilnej (w%)

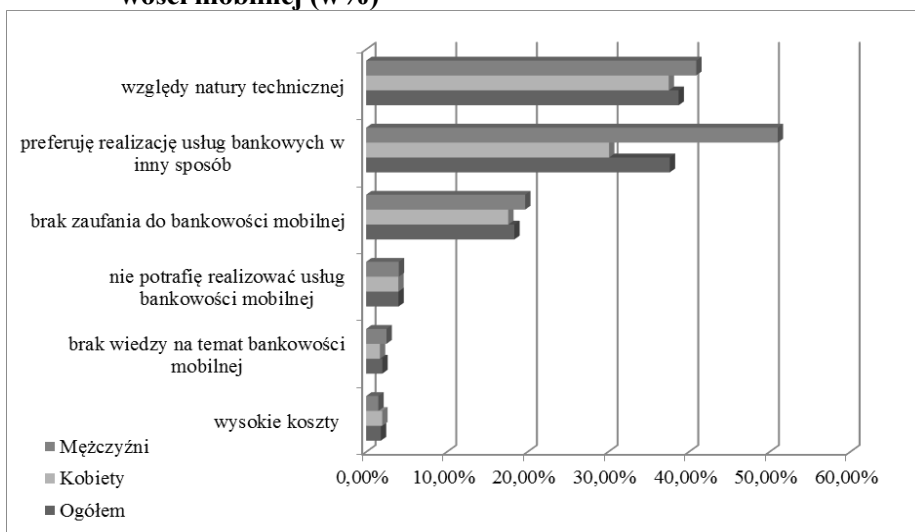


Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Analizując zainteresowanie wśród młodej generacji Polaków usługami bankowymi realizowanymi w ramach bankowości mobilnej, należy również wskazać przyczyny jakie zdaniem ankietowanych wpływają negatywnie na zwiększenie liczby jej użytkowników¹².

Głównymi powodami niekorzystania z bankowości mobilnej wskazywanymi przez respondentów były względy natury technicznej (38,73%) oraz preferowanie innej formy realizacji usług bankowych (37,64%). Należy zaznaczyć, że o ile względy natury technicznej, czyli brak odpowiedniego sprzętu wymaganego do realizacji usług bankowości mobilnej, wskazywane były przez zbliżoną liczbę kobiet (37,5%) oraz mężczyzn (40,91%), to w przypadku preferencji realizacji usług bankowych, to mężczyźni (51,01%) – zdecydowanie częściej niż kobiety (30,11%) – deklarowali, że wybierają inną formę realizacji usług bankowych.

Wykres 6. Przyczyny niekorzystania przez respondentów z usług bankowości mobilnej (w%)



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych

Na podkreślenie zasługuje również fakt, że chociaż bankowość mobilna posiada stosunkowo krótką historię, to brak zaufania do tej formy bankowości deklaruje tylko co dziesiąty ankietowany oraz co piąty z respondentów (18,36%), który nie korzysta z usług bankowości mobilnej.

¹² Odpowiedzi na to pytanie udzielali ankietowani, którzy wcześniej zadeklarowali, że nie korzystają z usług bankowości mobilnej.

Podsumowanie

Dynamiczny rozwój bankowości mobilnej nie byłby możliwy bez ciągłego udoskonalania urządzeń mobilnych (smartfonów oraz tabletów), które poza swoim podstawowym zastosowaniem umożliwiają również łatwy, bezpieczny i stosunkowo tani kontakt z bankiem oraz szybką realizację usług bankowych. Uwzględniając fakt, że głównymi użytkownikami tych urządzeń są osoby młode, przyszłościowi klienci banków¹³ otwarci na wszelkiego rodzaju innowacje techniczne, to banki muszą zwrócić szczególną uwagę na ten kanał dystrybucji usług bankowych.

W segmencie młodych wykształconych klientów banków korzystanie z usług bankowości mobilnej nie jest podyktowane jedynie względami natury praktycznej, tj. wygodą, możliwością nieograniczonego dostępu do usług bankowych, ale również względami natury społecznej. Posiadanie nowoczesnych urządzeń mobilnych oraz wykorzystywanie w pełni ich możliwości w tej grupie społecznej wpływa w dużym stopniu na postrzeganie danej osoby przez jej otoczenie.

Przedstawiciele młodego pokolenia nie obawiają się podejmować nowych wyzwań oraz obdarzają dużym kredytem zaufania nowe technologie oraz możliwe do realizacji usługi przy ich pomocy¹⁴. Większość z tych osób uważa, że posiada wystarczającą wiedzę¹⁵ oraz umiejętności związane z obsługą nowoczesnych urządzeń oraz innowacyjnych aplikacji¹⁶.

Aktualnie większość młodych użytkowników bankowości mobilnej ogranicza swoje kontakty z bankiem – w ramach tego kanału dystrybucji usług – do realizacji prostych czynności związanych z obsługą rachunku bankowego oraz realizacją przelewów. Wynika to z potrzeb jakie mają na tym etapie życia młodzi klienci banków w zakresie usług bankowych oraz możliwości jakie dają współczesne urządzenia mobilne. Uwzględniając jednak fakt, że z jednej strony producenci tych urządzeń wprowadzają kolejne innowacje, a z drugiej strony, że banki poszerzają zakres oferty świadczonych usług w oparciu o bankowość mobilną, można wnioskować, że działania te w przyszłości mogą

¹³ W Stanach Zjednoczonych w 2014 r. z usług bankowości mobilnej korzystało 60% spośród klientów banków w wieku 18-29 lat, 54% klientów w wieku 30-44 lata i tylko 13% klientów w wieku ponad 60 lat. Zobacz Consumers and Mobile Financial Services 2015, Board of Governors of the Federal Reserve System March 2015, s. 11.
<http://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201503.pdf> [online 15.01.2016].

¹⁴ W analizowanej grupie badawczej tylko 10,63% (w tym 12,7% kobiet oraz 8,44% mężczyzn) wskazało na brak zaufania do bankowości mobilnej.

¹⁵ Tylko 1,16% ankietowanych stwierdziło, że nie posiada wiedzy na temat bankowości mobilnej.

¹⁶ Tylko 2,31% respondentów zadeklarowało, że nie potrafi realizować usług bankowości mobilnej.

doprowadzić do zmiany relacji bank-klient. Zmiana ta może polegać na zminimalizowaniu dystrybucji usług bankowych poprzez bezpośrednie kontakty pracownika banku z klientem na rzecz innowacyjnych form bankowości elektronicznej, w ramach której podstawowym kanałem dystrybucji usług może stać się bankowość mobilna.

Bibliografia

- Bankowość mobilna w Polsce – dynamiczny segment na fali wzrostu.*
<https://www.msp.gov.pl/pl/przekształcenia/serwis-gospodarczy/wiadomosci-gospodarcze/28063.Bankowosc-mobilna-w-Polsce-dynamiczny-segment-na-fali-wzrostu.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Consumers and Mobile Financial Services 2015*, Board of Governors of the Federal Reserve System March 2015 <http://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201503.pdf>.
- Komunikat z badań CBOS nr BS 75/2013 *Internauci 2013*, Warszawa 2013, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_075_13.PDF (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Komunikat z badań CBOS nr 82/2014 *Internauci 2014*, Warszawa 2014, ISSN 2353-5822, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2014/K_082_14.PDF (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Komunikat z badań CBOS nr 90/2015 *Internauci 2015*, Warszawa 2015, ISSN 2353-5822, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2015/K_090_15.PDF (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2014 r.* Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2015, s. 9 www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/porownanie_UE_2014.pdf (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport Perspektywy rozwojowe MOBILE ONLINE W POLSCE 2015.* <http://iab.org.pl/badania-i-publicacje/perspektywy-rozwojowe-mobile-online-w-polsce-2015/> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Revealed: mobile banking customers at worlds largest banks – the huge, the tiny and the AWOL.* <https://mobiforge.com/news-comment/revealed-mobile-banking-customers-worlds-largest-banks-huge-tiny-and-awol> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - IV kw. 2012.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2012-2783953.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - I kw. 2013.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-i-kw-2013-2839434.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - II kw. 2013.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-ii-kw-2013-2938774.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - III kw. 2013.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iii-kw-2013-3032372.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - IV kw. 2013.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2013-3093066.htm> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - I kw. 2014.* <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-i-kw-2014-3141685.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).

- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - II kw. 2014. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-ii-kw-2014-3195145.html>(stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - III kw. 2014. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iii-kw-2014-6549820.html>(stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej - IV kw. 2014. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iv-kw-2014-6550333.html>(stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej – I kw. 2015. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-i-kw-2015-6550830.html> (stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej – II kw. 2015.<http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-ii-kw-2015-6551209.html>(stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Raport PRNews.pl: Rynek bankowości mobilnej – III kw. 2015. <http://prnews.pl/raporty/raport-prnewspl-rynek-bankowosci-mobilnej-iii-kw-2015-6551613.html>(stan na dzień 15 stycznia 2016).
- Sołtysiak M., *Determinanty wyboru banku przez młodych ludzi*, (w:) J. Grzywacz, S. Kowalski, *Przedsiębiorstwa, banki i polityka regionalna w nowej perspektywie finansowej UE*, Nauki Ekonomiczne tom XXII, Zeszyty Naukowe PWSZ, Płock 2015.
- Sołtysiak M., *Preferencje młodych klientów banków w zakresie bankowości internetowej*. Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno – Społecznego Studia i Prace nr 3 tom 2 (23)/2015.
- Sołtysiak M., *Młode pokolenie klientów na rynku usług bankowych*, (w:) *Wybrane aspekty z finansów i rynków finansowych*, red. Z. Głodek, A. Kuciński, Wydawnictwo PWSZ w Gorzowie Wielkopolskim, Gorzów Wielkopolski 2015.
- Wskaźnik ubankowienia Polaków zwalnia*. pbs.pl/x.php/1,1072/Wskaznik-ubankowienia-Polakow-zwalnia.html (stan na dzień 15 stycznia 2016).

Streszczenie

Usługi bankowości elektronicznej, które oferowane są przez banki od momentu pojawienia się innowacyjnych rozwiązań technicznych umożliwiającą łatwy dostęp do usług bankowych dla milionów klientów, wprowadziły zmiany w zakresie relacji bank-klient. Klienci coraz bardziej doceniają możliwość realizacji usług bankowych w dowolnym miejscu i o dowolnej porze bez konieczności udziału pracownika banku.

W artykule zaprezentowano wybrane wyniki badań dotyczących oszacowania zainteresowania usługami bankowymi wśród młodej generacji Polaków, a w szczególności usługami bankowości mobilnej. Przeprowadzone badania pozwoliły na wyciągnięcie wniosków, że młode pokolenie Polaków jest otwarte na wszelkiego rodzaju innowacje techniczne, które usprawniają ich kontakt z bankiem. Większość z uczestniczących w badaniach obdarza zaufaniem te nowoczesne formy realizacji usług bankowych oraz uważa, że posiada wystarczającą wiedzę, żeby je realizować.

YOUNG CUSTOMERS ON MARKET OF MOBILE BANKING SERVICES IN LIGHT OF EMPIRICAL RESEARCH

Summary

Services of electronic banking, being on banks' offer since the emergence of innovative technological advances and enabling convenient access to banking services for millions of clients, have contributed to changes in relations between banks and their clients. The latter tend to increasingly appreciate the opportunity to perform banking services in any place or any time without an intermediary such as a bank's employee.

The article presents selected outcomes of research concerning estimating young people's interest in banking services, in particular the services of mobile banking. The considered research allows a conclusion that young generation is generally open to various kinds of technical novelties aimed at improving communication with a bank. Most of the survey respondents trust the ways majority of modern banking services are performed. What is more, they believe they have enough knowledge and abilities to perform them.

ROLA INSTYTUCJI FINANSOWYCH W POZYSKIWANIU KAPITAŁU PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA PRYWATNE W WYBRANYCH KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Wprowadzenie

Kraje rozwijające się stoją przed wyzwaniem zwiększenia PKB. W zależności od przyjętej strategii rozwojowej oznaczać to może istotną, choć zróżnicowaną, rolę sektora przedsiębiorstw prywatnych. Celem opracowania jest analiza sposobu finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw prywatnych w krajach rozwijających się. W opracowaniu zweryfikowano następujące hipotezy badawcze: (1) w krajach rozwijających się pozyskiwanie kapitału przez przedsiębiorstwa prywatne za pośrednictwem instytucji finansowych jest ograniczone; (2) do ograniczonej roli sektora bankowego w finansowaniu sektora przedsiębiorstw prywatnych w krajach rozwijających się przyczyniają się następujące czynniki: koszty finansowe, struktura posiadanych przez podmioty prywatne aktywów, stopień sformalizowania procedur bankowych czy strategię banków. Przedmiotem badań są kraje rozwijające się w XXI wieku. W pracy zastosowano analizę wskaźników statystycznych opisujących takie zmienne ekonomiczne jak: ilość pożyczkobiorców, udział pożyczek danego rodzaju w pożyczkach ogółem, ilość korzystających z sektora pozabankowego, wielkość *spreadu* czy struktura aktywów. Wskaźniki te opisują różne aspekty dostępu podmiotów prywatnych do instytucji finansowych i ich usług.

Kraje rozwijające się

Przedmiotem opracowania są kraje rozwijające się, które nie stanowią jednorodnej grupy krajów ani nie są jednoznacznie definiowane¹. Wiele różnych instytucji, np. WTO, Bank Światowy czy IMF, stosuje różne definicje

* *Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych*

¹ Przykładem takich różnic kwalifikacyjnych może być lista IMF z 2015 roku, która takie kraje jak Polskę, Argentynę czy Brazylię traktuje jako kraje rozwijające się, a takie kraje jak Czechy, Litwę czy Łotwę jako kraje *advanced economies*, „International Monetary Fund’s World Economic Outlook Report”, April 2015.

i tworzy na ich podstawie klasyfikacje krajów. WTO zalicza dany kraj do grupy rozwijających² się na podstawie nie zakwestionowanej przez inne kraje deklaracji zainteresowanego kraju. Natomiast IMF stosuje kryterium uwzględniające PKB według parytetu siły nabywczej, wielkość eksportu i populacji oraz dzieli kraje na dwie grupy: kraje rozwinięte (37 gospodarek) oraz kraje rozwijające się i gospodarki wschodzące (152). Z kolei Bank Światowy klasyfikuje kraje na cztery grupy dochodowe według DNB na mieszkańca: kraje o niskich dochodach, niższych średnich dochodach, wyższych średnich dochodach oraz o wysokich dochodach. Kraje o niskich i średnich dochodach traktowane są jako kraje rozwijające się, ale z zastrzeżeniem, że choć taka klasyfikacja jest relatywnie łatwa do przeprowadzenia, to jest nieprecyzyjna i nie musi odzwierciedlać rzeczywistego stanu rozwojowego kraju. W pracy zajęto się krajami rozwijającymi się, które są charakteryzowane przez niski stopień rozwoju sektora finansowego.

Finansowanie działalności gospodarczej w krajach rozwijających się

Rola sektora finansowego w procesie finansowania wzrostu gospodarczego jest nie do przecenienia, szczególnie, jeśli uznamy sektor prywatny jako podstawowy podmiot wzrostu gospodarczego. Sektor finansowy dokonuje mobilizacji i koncentracji oszczędności oraz ich alokacji do ekonomicznych zastosowań. Jest on także źródłem informacji oraz czynnikiem dyscyplinującym dla podmiotów gospodarczych oraz mechanizmem wyceny, zarządzania i alokacji ryzyka. Sprawny sektor finansowy jest katalizatorem aktywności gospodarczej. Brak sprawnego rynku finansowego oznacza osłabienie wzrostu gospodarczego oraz możliwe zwiększenie obszaru biedy³.

Przedsiębiorstwo w finansowaniu swojej działalności może korzystać z finansowania retrospektywnego lub prospektywnego. Finansowanie prospektywne polega na uprzednim zgromadzeniu wymaganych środków pieniężnych⁴,

² Zaliczenie do grupy krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych daje im prawo do specjalnego traktowania, co obejmuje, oprócz specjalnych szkoleń z bardzo różnych dziedzin, także korzyści związane, np. z brakiem wzajemności w traktatach handlowych pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się.

³ Barth i Calari wskazują dodatkowo na istnienie pośrednich kosztów niedorozwoju rynku finansowego, jakimi są kryzysy finansowe oraz na ich znaczenie; według Banku Światowego koszty kryzysów finansowych w krajach rozwijających się w latach 1999-2009 osiągnęły przeciętnie około 4% PKB, a ich wartość jest prawie równa pomocy zewnętrznej oferowanej tym krajom. M. Barth, Calari C., *Financial Sector Development and Expanded Access to Credit*, Commission on Legal Empowerment of the Poor, Waszyngton 2006, s. 2.

⁴ Dość ważną metodą jest tzw. FFF, czyli *friends and family financing*, tzn. wykorzystanie środków pochodzących od najbliższych.

a następnie wykorzystaniu ich do uruchomienia działalności i produkcji. W nowoczesnych gospodarkach krajów rozwiniętych dominuje perspektywny⁵ model finansowania działalności gospodarczej z czterema rodzajami pozyskiwania kapitału, z których finansowanie długiem oraz finansowanie z wykorzystaniem oferty publicznej⁶, czyli wykorzystanie akcji czy obligacji⁷, wydają się być najważniejsze. Te sposoby także w krajach rozwijających się wydają się mieć największe znaczenie, bo jak podkreślają Divakaran i inni⁸ zaangażowanie funduszy typu VC i PE w krajach rozwijających się to zaledwie mały ułamek całej jej działalności funduszy; w latach 2010-2011 fundusze uzyskane przez sektor małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Ameryki Łacińskiej stanowiły zaledwie 5% wszystkich kapitałów funduszy inwestycyjnych, a środki przekazane małym i średnim przedsiębiorstwom jednego z największych funduszy tego typu: LAVCA, wynosiły 5% inwestycji funduszu w takich krajach jak Kolumbia, Meksyk i Peru. Co więcej, większość środków trafia do dużych oraz już istniejących przedsiębiorstw. Podobnie w Afryce Wschodniej, gdzie w 2011 roku działało 16 tego typu funduszy, przeciętna transakcja wynosiła ponad 10 mln dolarów, co świadczy, że małe przedsiębiorstwa o wartości mniejszej niż 3 mln dolarów nie mogły liczyć na takie wsparcie.

W krajach o niskim stopniu rozwoju sektora finansowego występuje ograniczona ilość instrumentów inwestycyjnych, a w konsekwencji ograniczone możliwości zamiany ryzyka i zwrotu z inwestycji. Cechą charakterystyczną sektora finansowego w krajach rozwijających się jest także ograniczona dostępność do jego usług. Na tę dostępność składa się dostępność przestrzenna, dostępność ekonomiczna, z którą wiążą się koszty transakcyjne, w tym stopa procentowa, prowizje czy opłaty, a także koszty związane ze strategią banków dotyczącą zastawu kredytowego oraz dostępność formalna związana, m.in. ze stopniem sformalizowania procedur bankowych. W tym ostatnim aspekcie następuje podział na segment formalny i nieformalny. Sektor formalny obejmuje podmioty prowadzące działalność finansową zgodnie z prawem i w profesjonalny sposób i zaliczamy do niego banki, natomiast sektor nieformalny w kra-

⁵ W. Janik, A. Paździor, *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011, s. 20.

⁶ Finansowanie długiem oraz finansowanie z wykorzystaniem oferty publicznej mają odmienne znaczenie w różnych krajach, czego dowodem jest funkcjonowanie europejskiego i amerykańskiego modelu zasilania przedsiębiorstwa.

⁷ Pozostałe sposoby to finansowanie z wykorzystaniem inwestora strategicznego oraz finansowanie udziałowe przez fundusze typu Private Equity (PE) i Venture Capital (VC).

⁸ S. Divakaran, P. McGinnis, M. Shariff, *Private Equity and Venture Capital in SMEs in Developing Countries, The Role for Technical Assistance*, The World Bank, "Policy Research Working Paper", 6827, April 2014, s. 6.

jach rozwijających się obejmuje, m.in. instytucje parabankowe, lichwiarzy, właściciele ziemskich czy spółdzielnie kredytowe, zatem podmioty, które w zdecydowanie mniejszym stopniu podlegają prawu i stosują inne procedury. Ocena roli sektora nieformalnego w finansowaniu działalności przedsiębiorstw jest niejednoznaczna. Niektórzy uważają, że formalne finansowanie jest automatycznie lepsze niż nieformalne, inni uważają, że sektor nieformalny ma w tym zakresie istotne pozytywne oddziaływanie. Jako argumenty na rzecz sektora nieformalnego wskazuje się m.in. ograniczoną dostępność do sektora formalnego. Brak dostępu do sektora formalnego wynika z nieistnienia oddziałów banków na wsi i w małych miastach, co wiązać można ze zbyt małymi kredytami dla małych kredytobiorców. Niskie kredyty generują niewielkie przychody, co nie pozwala pokryć stałych kosztów działalności, a przez to występuje nieopłacalność utrzymywania oddziałów w małych wsiach czy miasteczkach. Wskazuje się także, że w instytucjach formalnych obecna jest biurokracja, czytanie, rozumienie i podpisywanie wielu formalnych dokumentów, co może być uciążliwe dla potencjalnych klientów, biorąc pod uwagę fakt, że duża część ludności ma kłopoty z czytaniem i pisanem. Koszty zbierania informacji na temat zdolności kredytowej klientów mogą być stosunkowo wysokie dla instytucji formalnych, natomiast nieformalni pośrednicy z reguły dużo lepiej znają swoich klientów i znają ryzyko związane z pożyczaniem konkretnym osobom, co jest istotne szczególnie przy niskim znaczeniu zastawu kredytu. Wskazuje się, że w segmencie formalnym koszty transakcyjne są wysokie przy niskich kosztach finansowych, natomiast odwrotna relacja jest obecna w sektorze nieformalnym. Jako argument na rzecz sektora nieformalnego może służyć dość powszechne przekonanie, że szybki wzrost chińskiego sektora przedsiębiorstw prywatnych dokonał się właśnie dzięki korzystaniu z zasilania z sektora nieformalnego⁹. W przypadku struktury rynku, co do stopnia formalności, istotne jest to, czy dla podmiotów sektory formalny i nieformalny można traktować jako komplementarne czy substytucyjne. Ta druga sytuacja oznaczałaby, szczególnie w przypadku substytucji wymuszonej, konieczność korzystania z tego segmentu i ponoszenie wyższych kosztów.

Innym czynnikiem ograniczającym dostęp do usług sektora finansowego są koszty finansowe. Na wysokość tych kosztów wpływ ma konkurencja między bankami, a także strategia banków. Niski stopień konkurencji między ban-

⁹ Jednak Ayyagari i inni (2010) na podstawie badań około 2400 chińskich przedsiębiorstw kwestionują to przekonanie i uważają, że finansowanie za pomocą sektora bankowego, a nie wykorzystanie sektora nieformalnego, jest związane z szybszym wzrostem gospodarczym. M. Ayyagari, A. Demirgüç-Kunt, V. Maksimovic., *Formal versus Informal Finance: Evidence from China*, "Review of Financial Studies, Society for Financial Studies", Vol. 23 nr 8/2010, s. 3087.

kami oraz związana z nią niewielka integracja przestrzenna rynku jest kolejną cechą odróżniającą kraje rozwijające się od krajów rozwiniętych. W krajach rozwijających się, inaczej niż w większości krajów rozwiniętych, konkurencja jest często ograniczona. Do tej ograniczonej konkurencji przyczyniają się regulacje rządowe, często ograniczające wejście do sektora. Mishra i inni¹⁰ wskazują, że bariery wejścia na rynek, mało istotne w krajach rozwiniętych, odgrywają pewną rolę w krajach rozwijających się, a właściwie w krajach o niskich dochodach. Także koncentracja w sektorze bankowym w krajach rozwijających się jest wyższa niż w krajach rozwiniętych. W krajach rozwiniętych, gdzie obserwuje się wysoką integrację przestrzenną rynku, stopa procentowa na całym rynku jest podobna, jeśli nie identyczna dla danego ryzyka, natomiast w krajach rozwijających się brakuje takiego przestrzennego zintegrowania. W mniejszym lub większym stopniu wiejskie rynki finansowe są przestrzennie odizolowane od siebie i od miejskich rynków finansowych, co wpływa na wyższe koszty transakcji i oprocentowanie kredytów wynikające z istniejącej sytuacji monopolistycznej. To, a także inne czynniki, np. niskie wartości transakcji zwiększające znaczenie kosztów stałych, powoduje, że oprocentowanie efektywne w krajach rozwijających się może być wysokie i może stanowić barierę dostępu do kredytów.

Przyjmując tezę, że charakterystyką krajów rozwijających się jest niski stopień rozwoju rynków akcji i obligacji oraz sektora terminowego to okaże się, że to sektor depozytowo-kredytowy (w tym bankowy) ma istotne znaczenie dla przedsiębiorstw i wzrostu gospodarczego. Barth i Calari¹¹ podają, że według szacunków Banku Światowego podwojenie wskaźnika relacji kredytu dla sektora prywatnego w stosunku do PKB spowoduje zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego o dwa punkty procentowe. Przyjmując stałość zależności między dostępem do kredytu a wzrostem gospodarczym, wydawać by się mogło, że nieograniczona dostępność do kredytów może być najlepszym rozwiązaniem dla stymulowania wzrostu gospodarczego. A biorąc pod uwagę, że kraje biedne to kraje biednych ludzi, wydawać by się mogło, że optymalne byłoby nieograniczone finansowanie dla biednych. Jednak nie wszyscy uważają, że nieograniczony dostęp biednych do kredytów jest efektywny, a wręcz przeciwnie według nich może on być szkodliwy i może pogorszyć sytuację

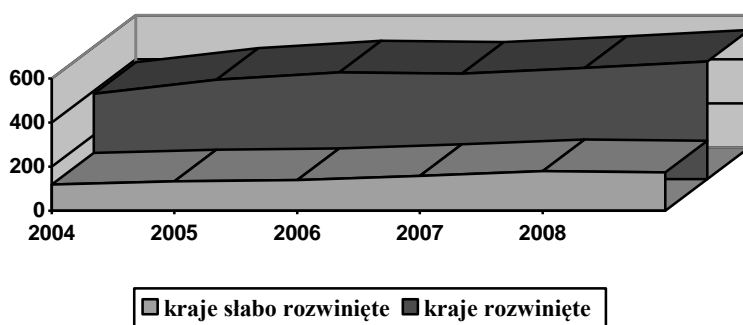
¹⁰ P. Mishra, P. Montiel, A. Spilimbergo, *Monetary Transmission in Low Income Countries*, "IMF Working Paper", WP/10/223, October 2010, s. 14.

¹¹ M. Barth, C. Calari, *Financial Sector ...*, op. cit., s. 2.

pożyczkobiorców¹². W zakresie kredytów udzielonych przez banki sektorowi prywatnemu w stosunku do PKB trzeba wskazać na znaczącą różnicę w krajach rozwijających się w porównaniu z krajami rozwijającymi się. W krajach rozwijających się wskaźnik ten wynosi 64,1%, podczas gdy w krajach rozwiniętych – 100,9%¹³.

Oceniając dostępność do sektora bankowego, można wskazać na dużą dysproporcję w korzystaniu z pożyczek sektora bankowego w krajach rozwiniętych i rozwijających się. Średnia dla krajów rozwiniętych w roku 2009 wynosiła 533 osoby na 1000, co świadczy, że co druga osoba korzystała z tego instrumentu finansowego. Natomiast dla krajów rozwijających się ta wielkość wynosiła tylko 173 osoby. Wykres 1. przedstawia ilość pożyczkobiorców na 1000 mieszkańców dla wybranych krajów rozwijających się w latach 2004-2009.

Wykres 1. Korzystający z pożyczek i kredytów sektora bankowego w krajach rozwiniętych* i rozwijających się* na 1000 mieszkańców w latach 2004-2009



*próba obejmuje kraje rozwinięte: Hiszpania, Holandia, Japonia, Malta, Portugalia, Singapur, USA, oraz 62 kraje rozwijające się: Afganistan, Albania, Algieria, Angola, Arabia Saudyjska, Argentyna, Armenia, Bahamy, Bangladesz, Belize, Botswana, Chile, Czad, Czarnogóra, Dżibuti, Estonia, Etiopia, Gabon, Gaza i Zachodni Brzeg, Ghana, Gruzja, Gwinea Równikowa, Haiti, Indie, Indonezja, Izrael, Kambodża, Kamerun, Katar, Kenia, Kirgizja, Komory, Kongo, Kosowo, Lesoto, Liban, Łotwa, Madagaskar, Malezja, Mauritania, Mauritius, Mołdawia, Mongolia, Namibia, Oman, Pakistan, Papua Nowa Gwinea, Peru, Rep. Płd. Afryki, Republika Centralnej Afryki, Ruanda, Serbia, Seszele, Sierra Leone, Swaziland, Syria, Tajlandia, Tanzania, Tunezja, Turcja, Urugwaj, Uzbekistan.

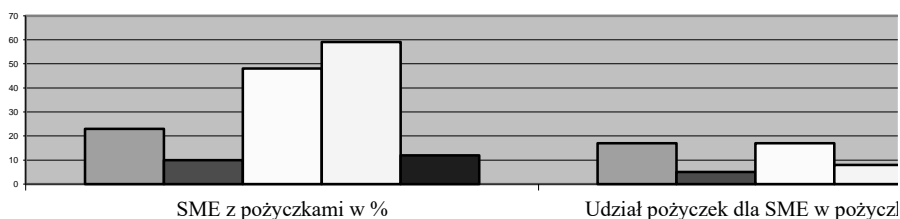
Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data; Database World Development Indicators & Global Development Finance.

¹² Fafchamps (2013) przytacza szereg argumentów, np. bardzo wysoką skłonność do konsumpcji biednych, traktowanie kredytów i odsetek jako swoisty podatek na dobra konsumpcyjne, przeciw nieograniczonej możliwości zaciągania kredytów przez biednych, która może doprowadzić do pułapek zadłużeniowych, a nawet do niewolniczej pracy odróbkowej kredytu. M. Fafchamps, *Credit Constraints, Collateral, and Lending to the Poor*, University of Oxford, Oxford 2013.

¹³ *Global Financial Development Report 2014, Financial Inclusion*, s. 159.

Jak widać na wykresie 1., liczba korzystających z usług pożyczkowych sektora bankowego w krajach wysokorozwiniętych znacząco przewyższa liczbę w krajach rozwijających się. Dodatkowo należy wskazać na duże zróżnicowanie analizowanych wartości dla poszczególnych krajów rozwijających się. Wielkości kształtują się od 5 dla Republiki Centralnej Afryki do ponad 500 (Mongolia, Bahamy czy Turcja). Wykres 1. pokazuje także to, że dynamika przyrostu korzystających jest mniejsza w krajach rozwijających się niż w krajach rozwiniętych. W krajach rozwijających się odsetek korzystających wzrósł o ponad 15p.p., a dla krajów rozwijających się nie osiągnął nawet 10p.p. Może to potwierdzać brak zaufania do tego segmentu sektora finansowego, ale może także świadczyć o ograniczonej dostępności podmiotów prywatnych wynikającej z wyższych kosztów. W krajach rozwijających się w roku 2011 było zaledwie średnio 11,9 banków na 100 tysięcy dorosłych, choć zróżnicowanie wartości jest bardzo duże; od poniżej 1 dla takich krajów jak Czad czy Republika Centralnej Afryki do ponad 58 w Peru czy Brazylii¹⁴. Poza ilością banków także znaczenie sektora bankowego dla małych przedsiębiorstw jest niewielkie, odsetek przedsiębiorstw korzystających z jego usług jest niski, jednocześnie ten sektor przedsiębiorstw nie jest ważnym klientem dla sektora bankowego i jego udział w pożyczkach nie przekracza 20% całej wartości udzielonych pożyczek i kredytów. Mogą to potwierdzać dane dla takich krajów Afryki jak: Kenia, Nigeria, Rwanda, Tanzania i Republika Południowej Afryki. Udział małych przedsiębiorstw korzystających z pożyczek bankowych udział pożyczek dla SME w pożyczkach bankowych ogółem w tych krajach pokazuje wykres 2.

Wykres 2. Znaczenie pożyczek bankowych dla małych przedsiębiorstw (SME) w wybranych krajach Afryki w roku 2013



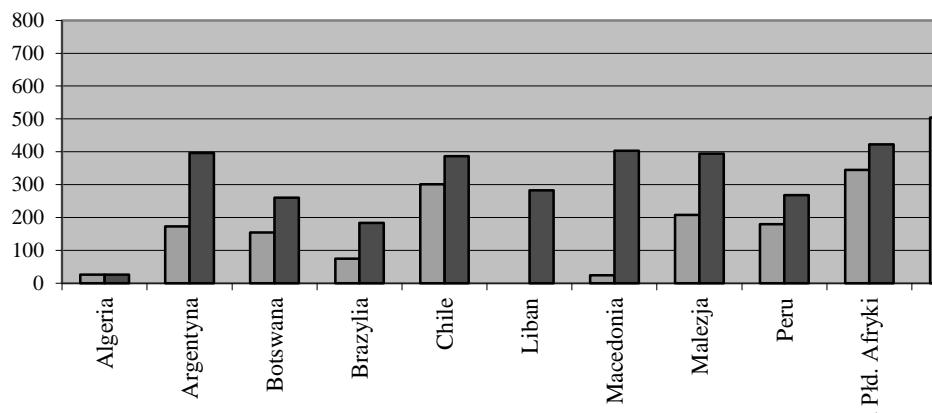
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Financial Inclusion 2014*, s. 119.

¹⁴ Wyliczenia własne na podstawie danych z *Financial Inclusion*, op. cit. s. 169-173, Appendix B, który podaje dane dla 59 krajów na ogólną liczbę 169 krajów.

Jak widać na wykresie 2. korzystanie z pożyczek banków jest zróżnicowane od 10% (Nigeria) do prawie 60% (RPA). Dane dla innego regionu świata dotyczące Sri Lanki, gdzie tylko 10% mikroprzedsiębiorstw uzyskało pożyczki, a powodem odmowy był m.in. niemożność dostarczenia zabezpieczenia czy osobistych gwarancji lub procedury biurokratyczne¹⁵, wskazują na jeszcze mniej korzystną sytuację. Taka strategia banków oznaczać może, że środki są alokowane przez banki nie do przedsiębiorstw, nawet o wysokich stopach zwrotu, ale do gospodarstw domowych na cele konsumpcyjne, bo dysponują one możliwością zabezpieczenia pożyczki¹⁶, lub do instytucji państwowych.

Niskie znaczenie sektora formalnego może wiązać się z korzystaniem z usług sektora nieformalnego, czyli pozabankowego. Znaczenie sektora pozabankowego w wybranych krajach rozwijających się przedstawia wykres 3. Dane dotyczące korzystania z sektora nieformalnego są bardzo trudno dostępne, znamienne jest, że dostępne dane z Access to Finance, IMF odnośnie tego typu usług są bardzo ograniczone i dotyczą tylko kilkunastu krajów z grupy dochodowej powyżej średniego dochodu (*upper middle income group*).

Wykres 3. Korzystanie z sektora pozabankowego w wybranych krajach rozwijających się w roku 2009



*próba obejmuje Algierię, Argentynę, Botswanę, Brazylię, Chile, Liban, Macedonię, Maleszję, Peru, Rep. Płd. Afryki, Turcję, Urugwaj i Uzbekistan

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Access to Finance, IMF, 2011.

¹⁵ *Financial Inclusion, 2014*, op. cit., s. 109.

¹⁶ S. de Mel, D. McKenzie, Ch. Woodruff, *Getting Credit to High Return Microentrepreneurs: The Results of an Information Intervention*, "World Bank Economic Review", Vol. 25 (3)/ 2011, s. 456–85.

Wykres 3. może potwierdzać relatywnie wysokie znaczenie tego sektora dla mieszkańców tych krajów; są kraje, dla których ma to mniejsze znaczenie, np. Algieria, ale i kraje gdzie $\frac{3}{4}$ mieszkańców korzysta z usług sektora nieformalnego.

Informacji o znaczeniu sektora nieformalnego w krajach rozwijających się dostarcza Raport Financial Inclusion¹⁷, który wskazuje, że w krajach rozwijających się o niskich dochodach 44% małych przedsiębiorstw należy traktować jako wykluczone z usług formalnego sektora finansowego. Wykluczenie z usług sektora formalnego oznacza, że nie ubiegają się one o kredyt w sektorze bankowym. Jako przyczynę tego wykluczenia 14% wszystkich badanych przedsiębiorstw podaje wysoką stopę procentową, 13% wskazuje na biurokratyczne procedury, a 7% na brak aktywów uznanych przez bank jako zabezpieczenie; (dla krajów o średnim dochodzie wskaźniki te wynoszą odpowiednio 28%, 9%, 9% i 4%).

Wykres 4. Kraje o wartości *spreadu* powyżej 10p.p. w roku 2009, dane dla lat 2001-2009

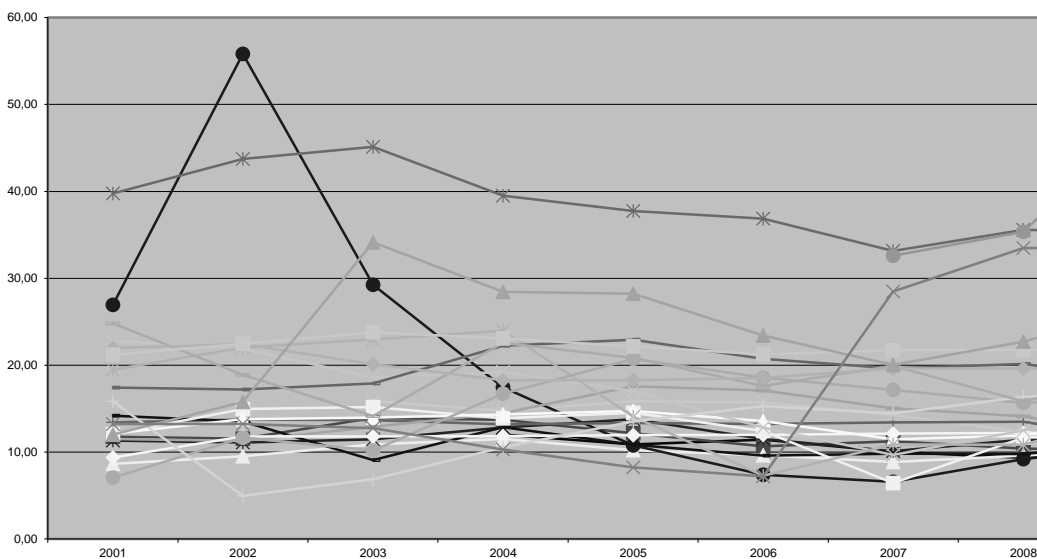


Tabela obejmuje dane dla Libarii, Armenii, Dominikany, Mauritiusa, Urugwaju, Wysp Salomona, Ugandy, Gambii, Gujany, Kostaryki, Mikronezji, Zambii, Gruzji, Haiti, Tadżykistanu, Peru, Kirgizji, Wyspy Świętego Tomasza, Malawi, Paragwaj, Madagaskar, Brazylia i Republiki Demokratycznej Konga.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych World Development Indicators, World Bank 2011.

¹⁷ *Financial Inclusion*, op. cit., s. 111.

Dostęp do sektora finansowego można analizować przez pryzmat kosztów. Na koszty dostępu do sektora bankowego, a także stopień konkurencji i koncentracji wskazuje marża odsetkowa (*spread*). Spread jest liczony jako różnica między oprocentowaniem kredytów a depozytów. Dla krajów rozwiniętych marża odsetkowa nie przekracza 5p.p., natomiast dla krajów rozwijających się jest wyższa niż 15p.p. Może to świadczyć i o wysokim koszcie pozyskania kredytów, i o niewielkim stopniu konkurencji na rynku bankowym. Kształtowanie się *spreadu* w latach 2000-2009 w grupie krajów rozwijających się przedstawia wykres 4.

Jak widać na wykresie 4., wysoka wartość *spreadu*¹⁸ jest charakterystyczna dla większości badanych krajów rozwijających się, co więcej wykres 4. wskazuje na dość dużą stabilność *spreadu* na danym poziomie.

Ograniczony dostęp podmiotów o niskich dochodach do kredytów wynikać może z ogólnej charakterystyki rynków finansowych w krajach rozwijających się, ale oprócz niej istotna jest także strategia banków wobec nich, czyli wykluczenie ich z grupy swoich klientów¹⁹. Oczywiście można wskazać przykłady banków zwiększających dostęp do usług finansowych w postaci pożyczek dla małych przedsiębiorstw w sektorze nieformalnym, np. Banco Santander w Brazylii, BancoEstado Microempresa w Chile²⁰.

Dostęp do sektora finansowego można analizować także od strony czynników determinujących po stronie popytowej, czyli gospodarstw domowych i tworzonych przez nie przedsiębiorstwa. Wśród czynników mikroekonomicznych określających dostęp do sektora finansowego wyróżnia się takie cechy jak: dochody, majątek, wykształcenie, wiek oraz przynależność etniczna czy religijna, np. bankowość islamiczna. Okazuje się, że bardzo istotny jest dochód gospodarstw domowych – potencjalnych klientów sektora bankowego, zarówno w roli deponentów, jak i kredytobiorców. Wydaje się, że dochody są najważniejsze, bo to one bezpośrednio determinują możliwość spłaty zaciągniętych kredytów i oprocentowania, ale uwzględniając charakter gospodarki krajów rozwijających się; nieformalność zatrudnienia, a w związku z tym trudności z udokumentowaniem osiągniętych dochodów, okazuje się, że większość podmiotów w oczach banków nie posiada dochodów gwarantujących spłatę zobowiązań. Zatem znaczenia nabierają inne aktywa dające możliwość spłaty zob-

¹⁸ Można znaleźć także kraje rozwijające się o niskim, porównywalnym do krajów rozwiniętych *spreadzie*, np. Iran, Białoruś, Liban, Katar, Bahama czy Malezja.

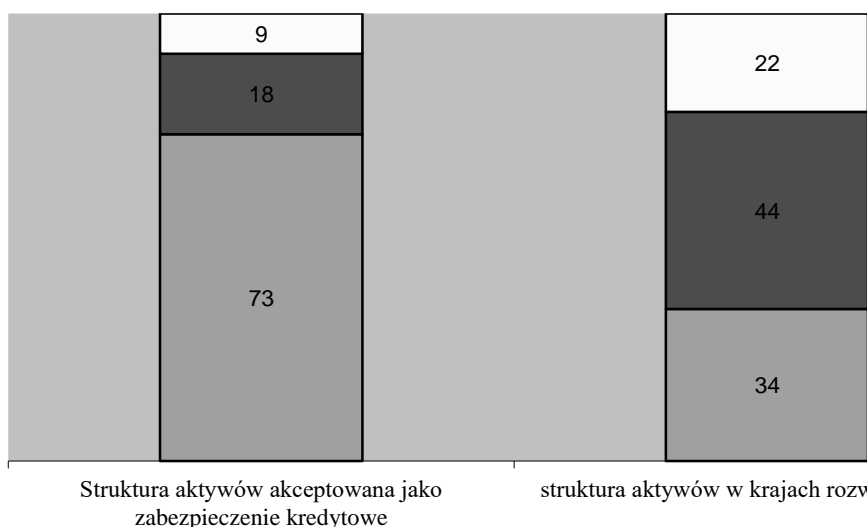
¹⁹ Często jest to konsekwencją struktury aktywów banków, które niemal w całości składają się z bezpiecznych i zyskowych papierów dłużnych banku centralnego lub innych papierów związanych z rządem.

²⁰ *Financial Inclusion*, op. cit., s. 111.

wiązań, jakimi są kapitał ludzki, czyli wykształcenie²¹, oraz posiadane aktywa rzeczowe, często o charakterze produkcyjno-konsumpcyjnym, jak motorower umożliwiające dojazd do pracy czy maszyna do szycia.

Posiadany majątek jest istotny zarówno jako możliwość kreowania dochodów, jak i zabezpieczenia ewentualnych kredytów i pożyczek. W wielu przypadkach gospodarstwo domowe nie posiada nic, co mogłoby służyć jako zabezpieczenie kredytu dla powstającego przedsiębiorstwa, stąd znaczenie mikropożyczek²², które często są udzielane bez zabezpieczeń. Takie aktywa jak ziemia i domy mogą być wprowadzone na rynek finansowy tylko, jeżeli istnieje efektywny system pożyczek zabezpieczonych tego typu aktywami. Hipoteka może być zabezpieczeniem dla kredytów wtedy, gdy dany kraj cieszy się wystarczająco długim okresem stabilności politycznej, aby zarówno pieniądź jak i nieruchomości miały trwałą wartość, oraz gdy funkcjonuje jasny system praw własności i rejestrowania tych praw w postaci, np. sprawnego i wiarygodnego systemu ksiąg wieczystych.

Wykres 5. Akceptowana struktura zabezpieczeń bankowych w krajach rozwijających się i struktura aktywów w tych krajach w roku 2006



Źródło: opracowanie własne na podstawie H. Fleisig, M. Safavian, N. de la Peña, *Unlocking Dead Capital, Public Policy for the private sector*, note nr 307, march 2006, s. 3.

²¹ M. Fafchamps, *Credit Constraints...*, op. cit., s. 19.

²² Formą takiej bankowości biednych jest tandas w Ameryce Południowej, cundinas w Meksyku, susu w Afryce Zachodniej i na Karaibach, hui w Azji, czy junta w Peru. Po angielsku jest taka forma zwana *partnerhand* (Ibidem, s. 17).

Istotnym czynnikiem wpływającym na wykorzystanie kredytów bankowych przez podmioty gospodarcze może być niemożność ich zabezpieczenia. Okazuje się, że w krajach rozwijających się struktura aktywów przedsiębiorstw różni się od modelowej struktury aktywów akceptowanych przez banki jako zabezpieczenie kredytowe. Porównanie struktur aktywów przedsiębiorstw i aktywów akceptowanych jako zabezpieczenie przez banki, przedstawia wykres 5.

Wykres 5. wskazuje na wyraźną różnicę między strukturą aktywów przedsiębiorstwa a strukturą aktywów akceptowanych jako zabezpieczenie kredytu. W krajach rozwijających się maszyny stanowią najważniejszy składnik aktywów (około 44%), natomiast nieruchomości, preferowane przez banki jako zabezpieczenie kredytu (73%), stanowią tylko 22% aktywów przedsiębiorstw. Badania Fleisiga i innych²³ w 60 krajach rozwijających się wskazują, że od 40 do 75% wniosków o kredyt zostało odrzuconych z powodu niewystarczającego, w opinii banku, zabezpieczenia kredytu, a od 15 do 30% przedsiębiorstw w ogóle się nie ubiegało się o kredyt z tego powodu. Wielkości są zróżnicowane w różnych regionach geograficznych, a najgorsza sytuacja występuje w krajach Południowej Azji, która uzyskała najwyższe oba wskaźniki²⁴. Jak widać ta rozbieżność między wymaganą a posiadaną strukturą kapitałów może być przyczyną mniejszego znaczenia kredytów w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w gospodarce krajów rozwijających się.

Podsumowanie

W krajach rozwijających się w aspekcie finansowania działalności gospodarczej można zaobserwować zjawisko zakłętego kręgu typu Nurksego. Sektor finansowy jest słabo rozwinięty, bo duża część populacji jest biedna i nie dysponuje dochodami, które mogłyby być efektywnie skoncentrowane i alokowane przez sektor finansowy. Z kolei niska, ograniczona dostępność do kapitału i innych instrumentów finansowych, szczególnie dla ludzi biednych, powoduje, że możliwości prowadzenia i uruchomienia działalności gospodarczej są ograniczone i często wymagają korzystania z usług sektora nieformalnego. Na ograniczoną dostępność wpływają wysokie koszty finansowe wyrażające się m.in. wysokimi *spreadami*, ale także brak aktywów (dochody, wykształcenie czy aktywa rzeczowe), które mogą być podstawą uzyskania kredytów.

²³ H. Fleisig, M. Safavian, J. Steinbuks, *Unlocking Dead Capital: How Reforming Collateral Laws Improves Access to Finance*, 2006, <http://rru.worldbank.org/PublicPolicyJournal>, (data dostępu dzień 12 grudnia 2015).

²⁴ Ibidem, s. 2.

Bibliografia

Access to Finance, IMF, 2011.

Ayyagari M., Demirgüç-Kunt A., Maksimovic V., *Formal versus Informal Finance: Evidence from China*, "Review of Financial Studies, Society for Financial Studies", Vol. 23 nr 8/2010, s. 3048-3097.

Barth M., Calari C., *Financial Sector Development and Expanded Access to Credit*, Commission on Legal Empowerment of the Poor, Waszyngton 2006.

de Mel S., McKenzie D., Woodruff Ch., *Getting Credit to High Return Microentrepreneurs: The Results of an Information Intervention*, "World Bank Economic Review", Vol. 25 (3)/2011, s. 456–85.

Divakaran S., McGinnis P., Shariff M., *Private Equity and Venture Capital in SMEs in Developing Countries, The Role for Technical Assistance*, 2014, www-wds.worldbank.org/servlet/.../WPS6827.pdf (stan na dzień 15 stycznia 2016).

Fafchamps M., *Credit Constraints, Collateral, and Lending to the Poor*, University of Oxford, Oxford 2013.

Fleisig H., Safavian M., Steinbuks J., *Unlocking Dead Capital: How Reforming Collateral Laws Improves Access to Finance*, 2006, <http://rru.worldbank.org/PublicPolicyJournal>, (data dostępu dzień 12 grudnia 2015).

Global Financial Development Report 2014, Financial Inclusion, 2014, <http://econ.worldbank.org/wbsite/external/extdec/extglobalfinreport/0,,menuPK:8816192~pagePK:64168176~piPK:641>, (data dostępu dzień 12 grudnia 2015).

International Monetary Fund's World Economic Outlook Report, April 2015.

Janik W., Artur Paździor, *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Politechnika Lubelska, Lublin 2011.

Mishra P., Montiel P., Spilimbergo A., *Monetary Transmission in Low Income Countries*, "IMF Working Paper", WP/10/223, October 2010, s. 1-42.

World Development Indicators, World Bank, 2011.

Streszczenie

Podmiotem w procesie wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się są przedsiębiorstwa prywatne. Szukając źródła finansowania swojej działalności, mogą one wykorzystać sektor finansowy. Okazuje się jednak, że charakterystyczny dla tych krajów niski stopień rozwoju poszczególnych segmentów rynku finansowego znacząco utrudnia dostęp do kapitału z wykorzystaniem banków i kredytów. Znajdujemy tu niekorzystne sprzężenie zwrotne; niska dostępność instrumentów finansowych utrudnia, a wręcz uniemożliwia ich wykorzystanie do finansowania działalności gospodarczej, a związane z niską aktywnością gospodarczą niskie dochody i niski poziom wykształcenia są czynnikami uniemożliwiającym dostęp do sektora finansowego. W opracowaniu zastosowano metodę dedukcyjną z wykorzystaniem obserwacji statystycznych w postaci wskaźników dynamiki i struktury dotyczących krajów rozwijających się w XXI wieku.

THE ROLE OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN RAISING CAPITAL FOR PRIVATE ENTERPRISES IN SELECTED DEVELOPING COUNTRIES**Summary**

The entity in the process of economic growth in developing countries is private companies. Searching for the source of financing of their activities, they can take advantage of the financial sector. It turns out, however, that the characteristic of these countries the low level of development of individual segments of the financial market significantly hinders access to capital using banks and loans. Here we find negative feedback; low availability of financial instruments makes

it difficult, if not impossible to use it for business financing, and related to low economic activity, low income and low education levels are a factor that prevents access to the financial sector. The study used the deductive method with the use of statistical observations as indicators of the dynamics and structure of the developing countries in the twenty-first century.

PRZEBIEG, PRZYCZYNY I SKUTKI ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO W LATACH 2007-2010

Wprowadzenie

Kryzysy gospodarcze mają na ogół szeroki, światowy zasięg wykraczający poza obszar ich powstania. Taki charakter ma też ostatni kryzys, który powstał w systemie finansowym Stanów Zjednoczonych i rozprószechnił się na cały świat w latach 2007-2010, a jego przejawy i skutki są obecne do dzisiaj w wielu krajach świata. Zaistniały w 2007r. kryzys był największym kryzysem finansowym w dziejach świata. Jest kolejnym przykładem, że instytucje finansowe oraz banki nie gwarantują wartości i stabilności zdeponowanym środkom finansowym i powiązanych z nimi – inwestycjom i kapitałom.

Celem tego opracowania jest przedstawienie genezy, przebiegu i skutków kryzysu finansowego w gospodarce światowej. Kontynuacją tego opracowania będzie przedstawienie działań naprawczych i zapobiegających kryzysowi w kolejnym numerze tegoż czasopisma. Praca oparta jest na źródłach literaturowych oraz danych i informacjach pozyskanych z krajowych i międzynarodowych instytucji finansowych.

Przebieg kryzysu finansowego w latach 2007-2010

Kryzys finansowy można pojmować jako naruszenie stabilności rynku finansowego przejawiające się w gwałtownych zmianach wynikających z braku płynności i niewypłacalności uczestników rynku oraz zmasowanej interwencji władz publicznych w celu usuwania niekorzystnych skutków i zapobiegania dalszej degradacji systemu finansowego. Współczesny system finansowy podlega turbulencjom i jest narażony na kryzysy. Istnieje szereg form przejawiania się kryzysu finansowego i różnie też kształtuje się nasilenie i struktura zjawisk kryzysowych. Ostatni światowy kryzys finansowy, którego początek datuje się

**Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej*

na rok 2007, wiąże się z krachem na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych¹. Korzenie tego kryzysu sięgają jednak wcześniejszych okresów.

W Stanach Zjednoczonych po kryzysie w latach 30-tych XX w. powołano do życia instytucję *Federal National Mortgage Associations (Fannie Mae)*, która miała za zadanie wspierać nabywanie nieruchomości. Skupowała kredyty hipoteczne od banków, które dzięki gwarancjom rządowym przekształcano w obligacje i udostępniano inwestorom. W roku 1970 – z inicjatywy rządu USA – powstało kolejne, konkurencyjne dla *Fannie Mae*, przedsiębiorstwo pod nazwą *Federal Home Loan Mortgage Corporation (Freddie Mac)*, które posiadało podobny – do jego poprzednika – zakres zadań. Obydwie instytucje od roku 1970 nie posiadały gwarancji rządowych. Inwestorzy natomiast żyli w przekonaniu, że kiedy zapanuje niestabilność finansowa, banki zostaną dofinansowane z budżetu federalnego. Podstawą takiego myślenia była wysoka wiarygodność gospodarki Stanów Zjednoczonych oraz możliwość przekształcenia należności kredytowych w papiery wartościowe. Dawało to możliwość refinansowania zaciągniętych kredytów. Pozwalało to, z jednej strony, na obniżenie oprocentowania kredytów mieszkaniowych, z drugiej zaś zwiększało ich dostępność. Działanie systemu można było ocenić jako dosyć sprawne, dopóki korzystały z niego osoby o pożądanej zdolności kredytowej, a ocena wiarygodności była dokładnie weryfikowana. W 1999r. kryteria, na podstawie których banki przyznawały kredyty, zostały złagodzone. Zaistniała więc możliwość udostępnienia środków osobom, które kryteriów oceny kredytowej nie spełniały. Pojawił się więc tzw. rynek kredytów „subprime” – kredytów o wysokim poziomie ryzyka. Mechanizmem, który wzmacniał zagrożenie kryzysem była sekurytyzacja.

Postępujący proces sekurytyzacji, w wyniku którego ryzyko kredytowe ulega podziałowi na transze, spowodował zwiększenie ilości aktywów, które były objęte instrumentami pochodnymi w obiegu. Możliwość wielokrotnych emisji instrumentów pochodnych na podstawie instrumentów pierwotnych skutkowałą lawinowym przyrostem wartości kontraktów oraz innych instrumentów pochodnych. Do czynników sprzyjających temu zjawisku należały: globalizacja rynków finansowych, postęp technologiczny, rosnąca oferta produktów finansowych i inne. Doprowadziły one do wzrostu efektywności funkcjonowania rynków, lecz jednocześnie sprawiły, że instytucje finansowe stały

¹ A. Sławiński, *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, (w:) *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008, s. 36-37.

się bardziej podatne na szoki finansowe.² Banki, dokonując sprzedaży instrumentów pochodnych, pozbywały się ze swoich bilansów pozycji, które je najbardziej obciążały, co umożliwiło – poprzez dokonanie procesu sekurytyzacji – zwiększanie akcji kredytowych. Tak prowadzona działalność skutkowałą zwiększeniem tempa wzrostu akcji kredytowej banków, przy jednoczesnym braku potrzeby zwiększania posiadanego kapitału. Jednocześnie, poprzez odsprzedaż papierów wartościowych banki pozbywały się ryzyka związanego z udzielaniem kredytów. Ryzyko to zostało przeniesione na nabywców instrumentów pochodnych, czyli na inne banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne. Te z kolei w coraz mniejszym stopniu były w stanie ocenić rzeczywisty charakter ryzyka, dlatego polegały na ocenach instytucji ratingowych, których to metody oceny zawiodły.

Kredyty „subprime” tworzą rodzaj piramidy finansowej, ponieważ kredytobiorcy nie mają zdolności do spłaty kredytów z własnych dochodów; korzystają z refinansowania, czyli zaciągania następnych kredytów pod zastaw rosnących cen domów i mieszkań. Transakcje takie były możliwe, gdyż pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku dokonano w Stanach Zjednoczonych deregulacji, która pozwalała na tworzenie i obrót produktami pochodnymi (derywatami) przy wykorzystaniu zjawiska sekurytyzacji kredytów. Istotą sekurytyzacji było odsprzedawanie przez banki kredytów hipotecznych instytucjom pośredniczącym – wspomnianym wcześniej firmom ubezpieczeniowym *Fannie Mae* i *Freddie Mac*, które z kolei na ich podstawie emitowały płynne papiery wartościowe i sprzedawały je innym instytucjom finansowym. Ekspansji akcji kredytowej wysokiego ryzyka sprzyjały bardzo niskie w USA stopy procentowe, których celem było ożywienie gospodarcze. Nadmierne zadłużenie i powiązana z tym bańka spekulacyjna na amerykańskim rynku nieruchomości narastała od lat dziewięćdziesiątych do 2006 r., by pęknąć w 2007 roku.

Pożyczki „subprime” w 2006 r. osiągnęły w USA wartość około 600 mld dolarów. Obligacje i inne instrumenty finansowe oparte na kredytach „subprime” znajdowały się w portfelach wielu banków i funduszy. W styczniu 2007 r. *Freddie Mac* zapowiedziała, że nie będzie skupować najbardziej ryzykownych papierów rynku hipotecznego. Pierwsze upadłości firm udzielających kredyty hipoteczne pojawiły się w pierwszym półroczu 2007 r.; bankrutuje m.in. *New Century Financial Corp.* – jeden z wiodących pożyczkodawców na rynku ryzykownych kredytów hipotecznych. Agencje ratingowe obniżają oceny wia-

² T. Nieborak, *Globalny kryzys finansowy - istota, przyczyny, konsekwencje*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 4, 2010, s. 99.

rygodności dla papierów związanych z tymi kredytami. Kryzys rozwijał się wbrew przekonaniu, że gospodarka amerykańska znajduje się w doskonałej kondycji. W dniu 19 lipca 2007 roku indeks amerykańskiej giełdy *Dow Jones* osiągnął – po raz pierwszy w historii – szczytowe 14 tys. punktów. W drugiej połowie 2007 roku banki doświadczają jednak trudności i tracą płynność w wyniku niespłaconych kredytów. Z końcem roku rząd USA przyjmuje pierwszy program pomocy dla kredytobiorców, a FED (*Federal Reserve*) udziela bankom pożyczki na kwotę 41 mld \$ dla ratowania płynności na rynku finansowym. W styczniu 2008 roku rozpoczyna się wzrost cen surowców i spadki na giełdach. Zmniejsza się sprzedaż detaliczna i liczba miejsc pracy. Raport Światowego Forum Ekonomicznego ogłasza zagrożenie recesją w USA. Kolejne instytucje finansowe w USA i w Europie ogłaszają straty. Rząd USA przedstawia pakiet ulg podatkowych dla ludności, który zmniejsza wpływy do budżetu o ponad 150 mld \$. Ostatnia dekada stycznia 2008 r. przynosi duże spadki na giełdach całego świata. Na początku lutego szacowano, że straty banków z powodu amerykańskiego załamania rynku nieruchomości wynoszą około 100 mln \$. W lutym i marcu słabnie amerykańska waluta i dalej spada zatrudnienie³.

W marcu FED oznajmił, że zasili amerykański system bankowy sumą 200 mld \$, aby zapewnić płynność na rynku finansowym. W akcji przywracania płynności uczestniczyły też banki centralne krajów europejskich. Jednak w tym samym czasie upadł *Bear Stearns*, piąty co do wielkości bank inwestycyjny w USA, który zainwestował 30 mld \$ w obligacje oparte na kredytach hipotecznych. Podano szacunki, że suma złych kredytów może wynosić 400 mld \$. W maju 2008 r. kolos ubezpieczeniowy AIG ogłasza rekordową stratę 78 mld \$ w I kwartale, ceny ropy naftowej rosną, kryzys rozprzestrzenia się na kraje europejskie. W lipcu 2008 r. rząd USA przyjmuje kompleksowy plan ratowania sektora nieruchomości kosztem około 300 mld \$. W sierpniu wielkie straty zgłaszają koncerny samochodowe (*General Motors* – 15,5 mld \$ w I połowie 2008 r.). We wrześniu 2008 r. kryzys pogłębia się. Rząd USA przejmuje największe instytucje rynku hipotecznego *Fannie Mae* i *Freddie Mac*, zasilając każdą z nich kwotą do 100 mld \$, a *Bank of America* przejmuje za niecałe 50 mld \$ (38% wartości) *Merrill Lynch*, największy na świecie dom maklerski. W czarny poniedziałek, 15 sierpnia 2008 r., zbankrutował jeden z największych amerykańskich banków inwestycyjnych *Lehman Brothers*. Przy braku wsparcia rządowego bankructwo banku powoduje panikę na gieł-

³ R. Holzer, *Jak rozwinął się kryzys 2007-2009 – infografika, kalendarium*, Obserwator Finansowy.pl, 18.10.2009.

dach światowych. Notowania AIG w ciągu jednego dnia spadają aż o 60%, spadają ceny ropy naftowej i indeksy giełdowe. Banki zaprzestają wzajemnego pożyczania pieniędzy. Banki centralne najbardziej uprzemysłowionych krajów w zmasowanej akcji zasilają rynek finansowy kwotą ok. 375 mld \$, co we wrześniu 2008 r. daje pewne uspokojenie na rynku finansowym. Jednak duże banki inwestycyjne *Morgan Stanley* i *Goldman Sachs* ograniczają swoją działalność do rynku detalicznego, następuje wzrost cen ropy i złota. Rząd USA zasila pożyczkami koncerny samochodowe. Działania ochronne podejmują banki centralne krajów europejskich i EBC⁴.

W październiku 2008 r. Kongres USA przyjmuje wielokierunkowy plan wsparcia rynku finansowego, a ministrowie finansów UE podnoszą gwarancje dla indywidualnych depozytów bankowych do 50 tys. euro. Panika na giełdach europejskich i azjatyckich została powstrzymana dopiero po wspólnej akcji obniżenia stóp procentowych przez banki centralne USA, Chin, Szwajcarii, Anglii, Kanady, Szwecji i EBC. W krajach europejskich utrwała się stagnacja lub recesja, a Islandia staje na skraju bankructwa. Recesja widoczna jest zwłaszcza w krajach strefy euro, lecz spadki giełdowe dotyczą wszystkie kraje europejskie, w tym także kraje Europy Środkowo-Wschodniej i Rosję. Zaangażowanie się państw i banków centralnych w ratowanie systemu finansowego przynosi względne efekty, co w czwartym kwartale 2008 r. przynosi względną stabilizację rynkową. Mimo to początek 2009 r. przynosi kontynuację globalnego kryzysu. Zaburzenia rynku finansowego, przenikając do gospodarki, powodują ogólną recesję gospodarczą. Poszczególne państwa opracowują bardziej kompleksowe programy antykryzysowe i naprawcze. Kongres USA np. w końcu stycznia 2009 r. przyjął plan pomocy dla gospodarki opiewający na kwotę około 800 mld \$, a Komisja Europejska na pomoc finansową zapowiedziała przeznaczyć kwotę 200 mld Euro. Pakiety ratunkowe przyznawały też rządy i instytucje finansowe w Europie. W kwietniu 2009 r. na szczycie G20 zdecydowano przeznaczyć kwotę około 1,1 bln \$ na poprawę światowej koniunktury gospodarczej. Na spotkaniu w Londynie przywódcy państw G20 postanowili utworzyć Radę Stabilności Finansowej, a ministrowie finansów i szefowie banków centralnych państw UE decydują o powołaniu Europejskiej Rady Ryzyka Systemowego oraz trzech organów nadzorczych nadzorujących banki, ubezpieczenia i fundusze emerytalne oraz rynki kapitałowe. Europejski Bank Centralny obniża główną stopę procentową do 1 promila i postanawia prowadzić dłuższe operacje refinansujące i skup obligacji. Miało to naprawić

⁴ Kryzys gospodarczy w Europie, *Kalendarium kryzysu finansowego*, <http://forsal.pl>, 19.03.2015.

płynność na rynkach finansowych. Zwiększono także trzykrotnie prywatny potencjał finansowy Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Rozmiar globalnej interwencji fiskalnej do końca 2010 r. oszacowano na około 5 bln \$. Kwiecień 2009 r. w USA przynosi pewne symptomy zakończenia kryzysu, co jednak nie dotyczy Unii Europejskiej, która zmaga się z głębokim kryzysem w Grecji. Skutki kryzysu i potrzeba działań zaradczych rozciągają się na dalsze lata⁵.

Przyczyny kryzysu finansowego

Istnieje kilka koncepcji teoretycznych wyjaśniających istotę kryzysów finansowych i przyczyny ich powstawania. Friedman kryzys finansowy wiąże, głównie, z paniką w sektorze bankowym⁶, inni badacze u podstaw kryzysów widzą gwałtowne pogorszenie się większości wskaźników finansowych (spadki cen aktywów: ziemi, nieruchomości, akcji) nasilenie się niewypłacalności przedsiębiorstw i upadki instytucji finansowych⁷. Minsky, Kindleberger i in. uważają, że kryzys finansowy ma miejsce wówczas, gdy dochodzi do takich zjawisk, jak: nagły i znaczny spadek cen aktywów, upadek wielu dużych instytucji finansowych i niefinansowanych, pojawia się zjawisko deflacji, występują duże napięcia na rynku walutowym⁸. Koncepcje te zwracają uwagę na to, iż kryzys finansowy wywołuje gwałtowne zaburzenia na rynku finansowym. MFW, wskazując na tzw. systemowy kryzys finansowy, definiuje go również jako poważne zaburzenia na rynkach finansowych powodujące niezdolność do ich efektywnego funkcjonowania, co może oddziaływać istotnie na gospodarkę realną. W przypadku międzynarodowego kryzysu finansowego zaburzenia rozprzestrzeniają się poza granice narodowe i zakłócają zdolność rynków do alokacji kapitałów w skali międzynarodowej⁹. Wyróżnia się wiele rodzajów kryzysów w zależności od sektora, w którym się one pojawiły (bankowe, giełdowe, walutowe, zadłużeniowe i inne) czy od obszaru, na którym one występują (narodowe, regionalne, lokalne). Kryzysy można też klasyfikować według sposobów i mechanizmów powstawania¹⁰.

⁵ R. Holzer, *Jak rozwinął się kryzys...*, op.cit.

⁶ M. Friedman, A. Schwartz, *A monetary History of the United States: 1867-1960*, Princeton University Press 1972.

⁷ F. Mishkin, *Anatomy of Financial Crisis*, "Journal of Evolutionary Economics", 1992, No 2, s. 115-130.

⁸ H. Minsky, *The Financial Instability Hypothesis*, Levy Economics Institute Working Paper 1992, No 74, s. 1-9; Ch. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, 4th Edition, John Wiley and Sons Inc 2000.

⁹ *Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability*, World Economic Outlook, Chapter IV, International Monetary Fund, 1998, s. 75.

¹⁰ A. Borcuch, *Globalny system pieniężny*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2009, s. 55.

Wśród wielu propozycji najbardziej znane w literaturze są dwa modele powstawania kryzysów: model triady Miskhina i model nierównowagi inwestycji i finansowej niestabilności Minsky'ego¹¹. Model Miskhina zakłada występowanie ograniczonego interwencjonizmu państwowego, opiera się na trzech kategoriach: asymetrii informacji, negatywnej selekcji oraz pokusie do nadużyć. Występowaniu tych kategorii sprzyjają wysokie stopy procentowe, spadki cen na rynku akcji, wzrost niepewności, panika bankowa i niespodziewane obniżenia poziomu cen. Minsky, wrażliwości współczesnego systemu finansowego, upatruje w takich czynnikach, jak: zmiana struktury finansowania, zmiana struktury zobowiązań, uzależnienie spłaty zobowiązań od zdolności do ich refinansowania, dynamicznego rozwoju nowoczesnych instrumentów finansowych i sposobów regulowania rynku, zwiększenia skłonności do ryzyka.

W pięcioetapowym modelu kryzys rozpoczyna się od zaburzenia w postaci znaczącego wzrostu ceny jednego z aktywów, co umożliwia osiągnięcie wysokich zysków z nowego rodzaju działalności. Ekscytacja tą działalnością przyciąga nowych inwestorów i zwiększa skłonność do ryzyka. Rozkwit (boom), wspomagany zazwyczaj „luzowaniem” polityki kredytowej banków, przyciąga zaangażowanie szeregu innych instytucji i pośredników finansowych. Euforia na rynku wśród kredytobiorców i kredytodawców prowadzi do gorączki spekulacyjnej, dużych zysków i do przegrzania koniunktury. Uświadomienie niezrównoważonej sytuacji skutkuje wyprzedają aktywów, spadkiem cen, bankructwami, ograniczeniem aktywności i paniką. Zapoczątkowany w 2007 r. w USA kryzys finansowy posiada wszelkie cechy, które opisuje model Minsky'ego. Przyczyn wybuchu tego kryzysu należy upatrywać w ¹²: zjawiskach, które były skutkiem ekspansywnej polityki monetarnej FED; braku efektywności w tworzeniu ładu instytucjonalnego na silnie zglobalizowanym rynku finansowym; defektach rynku będących wynikiem wprowadzenia innowacyjnych produktów finansowych, za którymi nie nadążały odpowiednie rozwiązania regulacyjne¹³ oraz w słabości nadzoru opierającego się na samoregulacji rynków finansowych¹⁴. W latach 2001-2003 FED dążył

¹¹ E. Radomska, *Globalny kryzys finansowy – przyczyny, przebieg, skutki*, „Zarządzanie Zmianami” 2-3/2013, s.4-5.

¹² *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, red. K. Falkowski, E. Teichmann, SGH, Warszawa 2010, s. 50-55.

¹³ *Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2011, s.180.

¹⁴ M. Konopczak, R. Sieradzki, M. Wiernicki, *Kryzys na światowych rynkach finansowych - wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 6, s. 45-70.

do złagodzenia polityki monetarnej, która miała na celu silne obniżenie stóp procentowych, co było odpowiedzią na „pęknięcie” banki spekulacyjnej w sektorze IT. Miało to przeciwdziałać krótkoterminowym spadkom dynamiki wzrostu gospodarczego, jak również przecenom na giełdzie. W latach 2002-2006 gospodarka USA cechowała się korzystną koniunkturą gospodarczą. Szczególnie szybko w tym czasie rozwijał się sektor budownictwa. Systematyczny oraz dynamiczny wzrost cen nieruchomości spowodował wzrost banki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. W 2007 r. istotnie pogorszyła się koniunktura gospodarcza w USA. Zmniejszyło się tempo wzrostu gospodarki i odnotowano wzrost poziomu bezrobocia. Powodem do niepokoju stały się również problemy w obsłudze kredytów hipotecznych, czy też spadające ceny nieruchomości, które zaczęły powodować straty w sektorze bankowym.

Dalszy spadek cen nieruchomości był związany z przejmowaniem przez banki nieruchomości, które były wykorzystane jako zabezpieczenie niespłacalnych kredytów hipotecznych. Jednakże części z nich nie udawało się sprzedać. Instytucje finansowe zaczęły zbywać instrumenty pochodne, które były zabezpieczone kredytem hipotecznym. Spowodowało to konieczność zmiany ich wyceny¹⁵, co zmusiło banki do ogłoszenia strat wynikających z zaangażowania w te papiery wartościowe i do stworzenia rezerw na pokrycie tych strat. Na rynku międzybankowym narastało napięcie oraz nieufność wobec instytucji finansowych. Ograniczono akcję udzielania kredytów hipotecznych. Od potencjalnych nabywców nieruchomości ponownie zaczęto wymagać odpowiedniej zdolności kredytowej. Ograniczenie podaży pieniądza, szczególnie, dotknęło sektor budownictwa i osłabiło kondycję przedsiębiorstw. W tym okresie podjęto pierwsze działania na szczeblu centralnym, które miały za zadanie załagodzić skutki kryzysu. Opóźniły one kryzys, ale nie zapobiegły jego dalszemu rozwojowi.

Rok 2007 przyniósł ze sobą upadek kilku mniejszych instytucji finansowych. Rok później rząd Stanów Zjednoczonych wsparł bank inwestycyjny *Bear Stearns*, który po ogłoszeniu dużych strat na aktywach toksycznych znalazł się w sytuacji krytycznej, z powodu masowych wypłat przez klientów posiadających konta w tym banku. W połowie marca 2008 r. *Bear Stearns* został przejęty przez inny bank - *JP Morgan Chase*. W sierpniu 2008 r. kolejne, coraz to większe instytucje zaczęły ogłaszać straty. Wynikały one z zaangażowania w udzielaniu kredytów hipotecznych, które spowodowały problemy z wypłacalnością. Jednym z większych banków, któremu udzielono pomocy

¹⁵ A. Małkiewicz, *Kryzys. Polityczne, ekologiczne i ekonomiczne uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 20.

w sierpniu 2008 r., był *Merrill Lynch*. Urząd Rezerwy Federalnej zwiększył rynkową płynność, obniżając kilkukrotnie stopy procentowe oraz przekazując bankom komercyjnym środki finansowe. Punktem zwrotnym w rozwoju kryzysu był upadek w połowie września 2008 r. trzeciego, co do wielkości banku inwestycyjnego Stanów Zjednoczonych, a mianowicie *Lehman Brothers*. Posiadał on wysoką liczbę aktywów toksycznych w swoim bilansie i odnotował z tego tytułu ogromne straty finansowe. Rząd USA nie udzielił jednak pomocy *Lehman Brothers*, co dla uczestników rynku finansowego było ogromnym szokiem i niesło wiele negatywnych skutków. Wiele instytucji finansowych traciło płynność finansową w związku z wybuchem paniki wśród klientów zagrożonych upadkiem banków. Banki uświadomiły sobie pasywną (przejściowo) rolę rządu w likwidowaniu skutków kryzysu i – z obawy przed niewypłacalnością partnerów finansowych – zaprzestały udzielać kredytów oraz pożyczek innym instytucjom finansowym. W wyniku zamrożenia rynku finansowego krach, który powstał na rynku finansowym przeniósł się na gospodarkę realną i spowodował spowolnienie gospodarcze. Podejmowano różne programy pomocy dla sektora finansowego, jednak nie były one w stanie zatrzymać fali kryzysu¹⁶.

Podejmując próbę własnej interpretacji przyczyn kryzysu zapoczątkowanego w USA w 2007 r. na rynku nieruchomości, należy zwrócić uwagę na pięć następujących źródeł tego kryzysu:

1. Błędy polityki gospodarczej państwa i zarządzania strategicznego.
2. Instytucjonalny rozwój rynków finansowych.
3. Ekspansja nowych instrumentów rynku finansowego.
4. Brak przejrzystości rynku, nietrafność ocen ryzyka i słabość komunikacji.
5. Procesy i mechanizmy globalizacji.

Mimo wysokiej dynamiki rozwoju gospodarek krajów rozwijających się i krajów przechodzących transformację w ostatnim dziesięcioleciu XX wieku, przewyższających tempo wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych, gospodarka Stanów Zjednoczonych rozwijała się dynamicznie i zapewniała wysoki poziom życia mieszkańcom. Duże nierówności społeczne skłoniły jednak rząd amerykański do wdrażania programów polityki społecznej nakierowanej na poprawę warunków bytowych najuboższych grup społeczeństwa. Istotnym wyznacznikiem sytuacji społecznej tych grup był dostęp do mieszkania. Rząd Billa Clintona prowadził politykę ułatwiającą dostęp osobom o niskich dochodach do kredytów hipotecznych. Rozwój akcji kredytowej w obszarze

¹⁶ D. Rosati, *Przyczyny i mechanizmy kryzysu finansowego USA*, „*Ekonomista*” Nr 3 2009, s. 315-351.

nieruchomości leżał też w sferze zainteresowania banków. Szeroki dostęp do kredytów na zakup nieruchomości umożliwiały działania takich instytucji, jak *Fannie Mae* i *Freddie Mac*, które nabywały kredyty hipoteczne od banków i przekształcały je w obligacje, i udostępniały środki inwestorom. Ryzykowną ekspansję kredytów hipotecznych umożliwiała deregulacja, która pozwalała na tworzenie, sprzedaż i obrót produktami pochodnymi, co przyczyniło się do rozwoju zjawiska sekurytyzacji. Sekurytyzacja objęła nie tylko kredyty hipoteczne, ale także inne rodzaje kredytów, tworząc dużą grupę papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami kredytowymi. Aktywa te mogły być wielokrotnie wykorzystywane do emisji papierów wartościowych, co podniosło znacząco ich wartość na rynkach finansowych. Przyciągnęło to kapitały zagraniczne do USA. Przekształcenie aktywów kredytowych w inne aktywa stworzyło powstanie nowego modelu finansowania zakupów nieruchomości, w którym obok banków partycypuje szereg innych instytucji zainteresowanych korzyściami finansowymi. Banki, sprzedając pakiety kredytów hipotecznych, odnosiły korzyści, ponieważ wyłączały te kredyty ze swoich bilansów i przesuwały ryzyko na inne instytucje. Przeniesienie ryzyka przez banki na inne instytucje finansowe skutkowało uspieniem czujności i utratą zdolności do rzeczywistej oceny sytuacji rynkowej. Instytucje finansowe bezkrytycznie opierały się na ocenach instytucji ratingowych, których metody oceny nie były dostosowane do nowej sytuacji wynikającej z zakresu i intensywności stosowania nowych instrumentów rynku finansowego. Inwestorzy końcowi, ze względu na ilość pośredników, nie posiadali pełnych informacji o sytuacji majątkowej dłużników i nie byli w stanie ocenić skali i zakresu ryzyka występującego na rynku. Wzrost popytu na rynku instrumentów pochodnych i mnożenie aktywów finansowych pobudzały chęć spekulacji i powodowały utratę zdolności „do realnej oceny sytuacji rynkowej. Nominalnie wartość instrumentów pochodnych w 1998 r. wynosiła 72 bln \$, a w 2008 r. osiągnęła poziom 683 bln \$¹⁷. W 1980 r. w skali światowej podstawowe aktywa finansowe w bankach, obligacje i akcje stanowiły około 10% PKB, zaś w roku 2005 aktywa finansowe wraz z instrumentami pochodnymi były aż 11-krotnie większe od PKB, a w roku 2007 osiągnęły 13-krotność światowego PKB.

Negatywne konsekwencje polityki gospodarczej w USA były wzmocnione przez błędy w zarządzaniu instytucjami finansowymi. Można wśród nich wymienić słabość metod oceny i pomiaru ryzyka przekładającą się na słabość zarządzania ryzykiem, stosowanie wadliwej struktury bodźcowania podmiotów

¹⁷ E. Radomska, *Kryzys finansowy – przyczyny, przebieg, skutki*, „Zarządzanie zmianami”, Zeszyty Naukowe 2-3/2013 (59), s. 9.

indywidualnych i instytucjonalnych, nieprawidłowe funkcjonowanie nadzoru właścicielskiego, stosowanie tzw. „kreatywnej” księgowości. Zjawisko „globalnego lewarowania” powodowało nadmierne generowanie ilości nominalnych aktywów finansowych, które były zabezpieczane wielokrotnie mniejszymi zasobami aktywów realnych. Brak było także odpowiedniej komunikacji między agencjami rządowymi a społeczeństwem. Błędy w ocenie sytuacji na rynku finansowym popełniały też banki centralne, w tym zwłaszcza FED. Wszystko to prowadziło do powstania i pogłębiania się luki między „gospodarką realną” a „gospodarką finansową”. Ta sytuacja nie była jednak dostrzegana z powodu nadmiernego optymizmu, jaki panował na rynkach finansowych. W latach 2002-2007 oceniono optymistycznie dalszy rozwój rynków finansowych. Ogromna skala przewartościowania aktywów (zwłaszcza akcji i cen nieruchomości) najpierw w USA, a następnie w wielu innych krajach świata, prowadziła do powstania dużego bąbla spekulacyjnego i wybuchu kryzysu. Bańka spekulacyjna w USA napędzała wzrost PKB o 20% rocznie, ponieważ duża część amerykańskiego wzrostu gospodarczego generowana była przez budownictwo. Uznawane za satysfakcjonujące zabezpieczenie kredytów przewartościowanymi aktywami wprowadziło wiele gospodarstw domowych w USA i krajach europejskich w pułapkę nadmiernego zadłużenia, która ujawniła się w momencie rozpoczęcia spadku cen nieruchomości. Amerykanie wobec łatwej dostępności i taniości kredytów masowo zaczęli kupować nowe domy. Zadłużenie amerykańskich gospodarstw domowych w ciągu jednej tylko dekady wzrosło z poziomu 40% PKB do ponad 100% PKB¹⁸.

Źródła i zjawiska kryzysu finansowego szybko przemieszczały się do innych krajów świata. Transmisja kryzysów odbywała się poprzez powiązania gospodarcze, handlowe i finansowe w nurcie procesów globalizacji. Oddziaływanie globalizacji na przemieszczanie się kryzysu finansowego uzależnione było od stopnia deregulacji systemów finansowych w poszczególnych krajach. Globalizacja powoduje przemieszczanie się między krajami aktywów materialnych i finansowych i wzmożenie procesów alokacji inwestycji w krajach często wyłączanych wcześniej z międzynarodowych relacji gospodarczych i finansowych. Globalizacja poprzez oddziaływanie psychologiczne na uczestników rynku przyspieszała transmisję kryzysów także do krajów posiadających silny wpływ na narodowe systemy finansowe. Zjawiska i procesy finansowe przebiegały na ogół szybciej i wyprzedzają w procesach globalizacyjnych międzynarodowy transfer realnych zjawisk gospodarczych.

¹⁸ D. Rosati, *Przyczyny i mechanizmy kryzysu finansowego w USA w latach 2007-2009*, (w:) *Globalizacja, kryzys i co dalej?* red. G. Kołodko, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 106-108.

Skutki kryzysu finansowego w gospodarce światowej

Globalny kryzys na rynkach finansowych zakłócił funkcjonowanie gospodarki światowej. W pierwszej kolejności dotknął sektor bankowy oraz ubezpieczeniowy, ponieważ były one najbardziej zaangażowane w toksyczne aktywa. Zahamował też przepływ kapitałów prywatnych do gospodarek transformowanych i znacznej części krajów europejskich, zwłaszcza południowych. W wyniku kryzysu, gospodarka światowa pogrążyła się w recesji, co widać po spadku światowego PKB, który w roku 2009 wykazał wartość mniejszą o 2,6% w stosunku do roku 2008¹⁹. Kryzys ujawnił się z dużą siłą i przyniósł różne skutki w wysokorozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych, ale także w Związku Państw Niepodległych²⁰. Rozprzestrzenianie się kryzysu wpłynęło na spadek aktywności gospodarczej na arenie międzynarodowej. Nastąpiło znaczne zmniejszenie się obrotów handlowych w skali międzynarodowej (tab. 1). Największe załamanie handlu światowego miało miejsce w czwartym kwartale 2007 r. i w pierwszym kwartale roku 2009. Od września 2008 roku do lutego 2009 roku wymiana towarowa zmniejszyła się o ok. 17%. Na początku roku 2009 odnotowano spadek wartości eksportu o więcej niż 5% w ujęciu kwartalnym w ponad 90% państw świata, a dla prawie 15% państw spadek – wynosił ponad 20%. W 2009 roku wartość eksportu spadła o prawie 12%. Spadek obrotów handlowych był szczególnie dotkliwy w krajach, które były silnie powiązane z rynkiem światowym. Spadek wymiany handlowej był znacznie wyższy niż spadek produkcji światowej, która to w konsekwencji kryzysu w roku 2009 w krajach rozwiniętych spadła o 3,4%, z czego największy spadek odnotowała Japonia, kraje strefy euro oraz USA²¹. Następnym negatywnym skutkiem kryzysu w sferze realnej było ograniczanie wydatków inwestycyjnych zarówno na inwestycje w środki trwałe, jak i w zapasy.

Do najważniejszych przyczyn spowolnienia inwestycji wśród przedsiębiorstw należały: załamanie popytu, niepewna sytuacja gospodarki światowej w przyszłości; małe wykorzystanie mocy produkcyjnych; spadek marży zysku; zaostrome warunki finansowania działalności. W sferze euro kryzys w 2008 r. przyniósł spadek PKB, spadek sprzedaży detalicznej i zadłużenie sektora publicznego. W Europie inwestycje w środki trwałe zmniejszyły się w 2009 roku w porównaniu z rokiem 2008 o prawie 14%. Analiza stopy inwestycji w krajach strefy euro pozwala zauważyć, że tendencja spadkowa zakończyła się dopiero w drugiej połowie 2010. Wynikało to z restrukturyzacji przedsię-

¹⁹ D. Rosati, *Przyczyny i mechanizm kryzysu...*, op. cit., s. 106-108.

²⁰ W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 129.

²¹ F. Moshirian, *The global financial crisis and the evolution of markets, institutions and regulation*, "Journal of Banking and Finance", nr 3, 2011. S. 502-511.

biorstw i powolnego wzrostu wykorzystania mocy produkcyjnych, a także z faktu, że droga powrotu skłonności przedsiębiorców do inwestowania jest trudna i długa.²² Współczesny kryzys finansowy w mniejszym stopniu odbił się na nakładach na badania i rozwój przedsiębiorstw. Branże szczególnie dotknięte w tym obszarze, to: koncerny samochodowe i IT, natomiast nakłady na badania i rozwój wzrosły w branży farmaceutycznej.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto oraz handel światowy w poszczególnych regionach w latach 2009-2011 (roczna zmiana w %)

Wyszczególnienie	Produkt krajowy brutto			Eksport			Import		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Świat	-2,6	3,8	2,4	-12,0	13,8	13,8	-12,9	13,7	4,9
Ameryka Płn.									
USA	-3,6	3,2	1,9	-14,8	14,9	6,2	-16,6	15,7	4,7
Centralna i Płd. Ameryka	-3,5	3,0	1,7	-14,0	15,4	7,2	-16,4	14,8	3,7
	-0,3	6,1	4,5	-8,1	5,6	5,3	-16,5	22,9	10,4
Europa	-4,1	2,2	1,7	-14,1	10,9	5,0	-14,1	9,7	2,4
UE (27)	-4,3	2,1	1,5	14,5	11,5	5,2	-14,1	9,5	2,0
Związek Państw Niepodległych (CIS)	-6,9	4,7	4,6	-4,8	6,0	1,8	-28,0	18,6	16,7
Afryka	2,2	4,6	2,3	-3,7	3,0	-8,3	-5,1	7,3	5,0
Środkowy Wschód	1,0	4,5	4,9	-4,6	-4,8	5,4	-7,7	7,5	5,3
Azja	-0,1	6,4	3,5	-11,4	-11,4	6,6	-7,7	18,2	6,4
Chiny	9,2	10,4	9,2	-10,5	-10,5	9,3	2,9	22,1	9,7
Japonia	-6,3	4,0	-0,5	-24,9	-24,9	-0,5	-12,2	10,1	1,9
Indie	6,8	10,1	7,8	-6,0	-6,0	16,1	3,6	22,7	6,6
Kraje nowo uprzemysłowione	-0,6	8,0	4,2	-5,7	-5,7	6,0	-11,4	17,9	2,0
Gospodarki wysoko rozwinięte	-4,1	2,9	1,5	-15,1	-15,1	4,7	-14,4	10,9	2,8
Gospodarki wschodzące i CIS	2,2	7,2	5,7	-7,4	-7,4	5,4	-10,5	18,1	7,9

Źródło: World Trade Organization, Statistics Database, www.wto.org/english/news-e/pres12_e/pr658_w.htm#table1 (15.03.2012 – data dostępu). Czy jest poprawne uszeregowanie ?

Jednym z bardziej groźnych następstw kryzysu był wzrost bezrobocia. W wielu państwach świata, szczególnie w tych wysoko rozwiniętych, bezrobocie osiągnęło wysoki poziom, który mógł zagrażać negatywnymi społecznymi konsekwencjami. Światowa Organizacja Pracy podaje, że od 2007 roku kryzys doprowadził do wzrostu liczby osób bezrobotnych o ok. 30 mln, co stanowiło 1/7 liczby osób bezrobotnych na całym świecie, która wynosi 210 mln²³. Mocno

²² F. Moshirian, *The global financial crisis...*, op. cit, s. 502-511.

²³ A. Małkiewicz, *Kryzys. Polityczne, ekologiczne i ekonomiczne uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 180.

dotknięte kryzysem finansowym przedsiębiorstwa nie mogły uniknąć redukcji kosztów pracy, a te wiązały się z masowymi zwolnieniami pracowników. Firmy stosowały także inne sposoby ograniczania kosztów pracy tj. obniżki płac czy zmniejszenie godzin pracy. Według ONZ średnie miesięczne płace obniżyły się o 2,8% w roku 2007, rok później – o 1,5% i w 2009 – o 1,6%²⁴.

Wśród branż silnie dotkniętych kryzysem znalazła się branża samochodowa, w której nastąpiło gwałtowne zahamowanie sprzedaży. Należy zauważyć, że jest ona jedną z kluczowych dla gospodarki światowej branż, zatrudniając ok. 5% ludności z całego świata w wieku produkcyjnym i posiadając całkowity obrót na poziomie większym niż np. PKB Francji²⁵. Analizując następstwa kryzysu finansowego w branży samochodowej, należy wziąć pod uwagę głównie duże straty producentów w krótkim okresie czasu oraz spadek udziału w rynku wielkich firm. Najważniejszym z analizowanych problemów było nagłe i znaczne załamanie się sprzedaży. Silny spadek sprzedaży spowodowały: na poziomie makro – zjawisko zapaści kredytowej, a na poziomie mikro – odkładanie na przyszłość zakupu nowych aut przez potencjalnych klientów. Należy zauważyć, że czasy przed pojawieniem się kryzysu charakteryzowała wysoka sprzedaż samochodów, przede wszystkim z uwagi na dostęp do niskooprocentowanych kredytów. W czasach kryzysu producenci aut odnotowali nawet dwucyfrowy spadek sprzedaży (w latach 2008-2009 w przypadku Toyoty sprzedaż obniżyła się o 28%, a w General Motors – o 25%)²⁶. Dla cechującej się wysokimi kosztami stałymi branży niesło to tragiczne skutki. Spadek sprzedaży samochodów w latach 2008-2009 najbardziej dotknął Amerykę Północną, w 2008 roku – Europę Zachodnią, a rok później - Europę Wschodnią, natomiast sprzedaż w latach kryzysu wzrosła na rynkach w Azji oraz Ameryce Południowej.

Oprócz opisanych następstw kryzysu finansowego można wymienić jeszcze inne jego skutki: ogłoszenie upadłości lub przejść wielu instytucji finansowych oraz znacjonalizowanie tych, którym groziło bankructwo; załamanie rynków papierów wartościowych w USA, Wielkiej Brytanii, krajach strefy euro oraz krajach azjatyckich²⁷; straty poniesione przez fundusze inwestycyjne oraz emerytalne, które inwestowały głównie na rynkach papierów wartościowych

²⁴ T. Nieborak, *Globalny kryzys finansowy...*, op.cit., s. 95-106.

²⁵ A. Gradziuk, M. Koczor, *Unia Europejska a kryzys na amerykańskim rynku finansowym*, Biuletyn PISM, Biuro Badań i Analiz, nr 45, Warszawa 2008, s. 5.

²⁶ Brak przypisu

²⁷ M. Adamczyk, *Współczesny kryzys finansowy – przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, 2012, nr 31, s. 13-29.

wych; wzrost wydatków rządowych na dofinansowanie banków i innych instytucji finansowych, skutkiem kryzysu jest też uruchomienie polityki ustabilizowania rynków finansowych oraz inne działania interwencyjne; zwiększenie deficytu budżetowego i długu publicznego, zwłaszcza w Japonii, strefie euro i USA²⁸.

Współczesny kryzys finansowy z całą pewnością uwidocznił fakt, że błędy popełniane w sferze finansowej grożą poprawnemu funkcjonowaniu sfery realnej, a negatywne konsekwencje niewłaściwych wyborów finansistów dotyczą nie tylko instytucji finansowych, ale istotnie wpływają na sytuację gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Światowy kryzys finansowy, który ujawnił się w 2007 roku na rynku nieruchomości Stanów Zjednoczonych rozprzestrzenił się w krótkim czasie na pozostałe finansowe i realne sektory gospodarki, wyrządzając w nich ogromne straty. Kryzys, który miał charakter wielkiej recesji dotknął boleśnie nie tylko cały sektor finansowy ale także główne gałęzie przemysłu oraz handel międzynarodowy. W nurcie procesów internacjonalizacji i globalizacji szybko rozprzestrzenił się na wszystkie kraje świata. Negatywne skutki tego kryzysu są obecne do dzisiaj. Przyczyny kryzysu finansowego, tkwiące w liberalnym funkcjonowaniu gospodarki oraz zaniechaniach i błędach w polityce gospodarczej i finansowej, przebieg kryzysu i jego skutki finansowe, gospodarcze i społeczne stały się podstawą doraźnych działań naprawczych, refleksji politycznej i strukturalnych działań zapobiegawczych podejmowanych zarówno przez rządy poszczególnych krajów, krajowe i międzynarodowe instytucje finansowe oraz przez organy Unii Europejskiej. Działania te zostaną przedstawione w następnym numerze pisma.

Bibliografia

- Adamczyk M., *Współczesny kryzys finansowy – przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, nr 31, 2012.
- Borcuch A., *Globalny system pieniężny*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2009.
- Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability*, "World Economic Outlook", Chapter IV, International Monetary Fund, 1998.
- Friedman M., Schwartz A., *A monetary History of the United States: 1867-1960*, Princeton University Press 1972.
- Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G. Kołodko, Poltext Sp. z o.o., Warszawa 2010.
- Gradziuk A., Koczor M., *Unia Europejska a kryzys na amerykańskim rynku finansowym*, Biuletyn Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, Biuro Badań i Analiz, Nr 45, 2008.
- Holzer R., *Jak rozwinął się kryzys 2007-2009 – infografika, kalendarium*, Obserwator Finansowy.pl, 18.10.2009.

²⁸ W. Nawrot, *Globalny kryzys...*, op. cit., s. 83-120.

- Konopczak M., Sieradzki R., Wiercicki M., *Kryzys na światowych rynkach finansowych, wpływ na rynek finansowy w Polsce oraz implikacje dla sektora realnego*, „Bank i Kredyt” nr 2, 2010.
- Kryzys finansowy i jego skutki dla krajów na średnim poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2011.
- Małkiewicz A., *Kryzys – polityczne, ekologiczne i ekonomiczne uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Minsky H., *The Financial Instability Hypothesis*, “Levy Economics Institute Working Paper” No 74, 1992.
- Mishkin F., *Anatomy of Financial Crisis*, “Journal of Evolutionary Economics”, No 2, 1992.
- Moshirian F. *The global financial crisis and the evolution of markets, institutions and regulation*, “Journal of Banking and Finance”, nr 3, 2011.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2009.
- Nieborak T., *Globalny kryzys finansowy – istota, przyczyny, konsekwencje*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, Nr 4, 2010.
- Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, red. K. Falkowski, E. Teichmann, SGH, Warszawa, 2010.
- Radomska E., *Globalny kryzys finansowy – przyczyny, przebieg, skutki*, „Zarządzanie Zmianami” 2-3/2013.
- Rosati D., *Przyczyny i mechanizmy kryzysu finansowego USA*, „Ekonomista”, nr.3, 2009, s. 315-351.
- Rosati. D., *Przyczyny i mechanizmy kryzysu finansowego w USA w latach 2007–2009*, (w:) *Globalizacja, kryzys i co dalej?* red. G. Kołodko, Poltext Sp. z o.o., Warszawa 2010.
- Sławiński. A., *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, (w:) *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.

Streszczenie

Przedmiotem i celem pracy jest analiza i ocena przebiegu, przyczyn i skutków światowego kryzysu finansowego w latach 2007-2010. Przedstawione zostały objawy i przebieg kryzysu w Stanach Zjednoczonych i jego rozprzestrzenianie się w różnych krajach i częściach świata, ze szczególnym uwzględnieniem Europy. Analizie poddano realne przyczyny powstawania kryzysu finansowego tkwiące w błędach zarządzania instytucjami finansowymi i w działaniach instytucji rządowych. Przedstawiono faktyczny opis zjawisk kryzysowych oraz główne teoretyczne ujęcia modelowe (Model Minsky’ego i model Miskhina). Opisano i oceniono skutki kryzysu finansowego w niektórych państwach i grupach państw i ich wpływ na poziom PKB oraz obroty handlu zagranicznego. Przedstawiona analiza i ocena stanowi podstawę do opisanie działań antykryzysowych, które zostaną przedstawione w następnym numerze pisma.

GENESIS, RUNNING AND OUTCOMES OF THE FINANCIAL CRISIS 2007-2010

Summary

Analysis and evaluation of running, causes and consequences of global financial crisis which begin in 2007 in the USA are the main subject and goal of the work. The symptoms, course and effects of financial crisis in the United States and its expansion on different parts of the world with special attention for Europe were presented. Real reasons of crisis having roots in incorrect management of financial institutions and in wrong policies of governments were discussed. Real description of crisis facts and two main theoretical models (Minsky and Miskhin models) were presented. Effects of financial crisis in some countries influencing the level of GDP, the amount of export and import were shown. Analysis and evaluation presented in the article will be a kind of background an anticrisis activity description in coming volume of the Journal.

TAKSONOMICZNA ANALIZA PRZESTRZENNEGO ZRÓŻNICOWANIA WYBRANYCH WSKAŹNIKÓW ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W UJĘCIU REGIONALNYM

Wprowadzenie

Poziom przedsiębiorczości jest jednym z ważniejszych czynników współczesnego procesu rozwoju regionów oraz istotnym elementem opisującym poziom gospodarki danego terytorium. Siła oddziaływania tego czynnika jest mocno zróżnicowana przestrzennie, co może powodować utrzymywanie się dużych, a niekiedy nawet rosnących dysproporcji rozwojowych pomiędzy regionami. Dane statystyczne charakteryzujące gospodarkę polską uwiadcniają wyraźne zróżnicowanie terytorialne poziomu aktywności gospodarczej i społecznej, w tym poziomu przedsiębiorczości. Mimo że prowadzone są działania na rzecz zmniejszenia dysproporcji rozwojowych między regionami, to opóźnienia części województw są wciąż bardzo widoczne. Niezbędne jest więc rozpoznanie istniejącej tendencji w zakresie poziomu rozwoju przedsiębiorczości polskich regionów oraz identyfikacja czynników i prawidłowości rządzących zmianami zachodzącymi w tym obszarze. Zrealizowanie tego celu wymaga w pierwszej kolejności opracowania metodyki oraz określania poziomu i dynamiki rozwoju przedsiębiorczości regionalnej¹.

Celem przeprowadzonej analizy jest pomiar zróżnicowania poziomu przedsiębiorczości polskich regionów z wykorzystaniem miary syntetycznej. Zastosowanie miary syntetycznej pozwoli na uporządkowanie obiektów (województw Polski) pod względem osiągniętego poziomu rozwoju przedsiębiorczości oraz wskazanie województw najbardziej i najmniej rozwiniętych z punktu widzenia badanego zjawiska. Badaniami objęto dwa okresy czasowe – rok

* Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii

¹ M. Kola-Bezka, *Przyczynek do rozważań o przedsiębiorczości polskich regionów*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2010, nr 16, s. 403-411.

2008 i rok 2014. Dane pochodzą ze strony internetowej Głównego Urzędu Statystycznego. Ocenie poddano wieloaspektowy charakter kategorii przedsiębiorczości, uwzględniając wiele cech jednocześnie. Wartość obliczonej zmiennej syntetycznej dla poszczególnych województw analizowano w czasie, aby ukazać kierunki zmian badanego zjawiska.

Dobór i charakterystyka materiału empirycznego

Oceniając złożony charakter kategorii przedsiębiorczości i jej rozwoju w czasie, do analizy wstępnie wybrano dość obszerny zestaw wskaźników, które kompleksowo opisują poziom tego zjawiska w poszczególnych regionach. Regiony są mocno zróżnicowane z punktu widzenia: struktury gospodarczej, dostępności infrastruktury technicznej, poziomu rozwoju instytucji otoczenia biznesu, aktywności samorządów terytorialnych oraz jakości kapitału ludzkiego. Czynniki te wymuszają konieczność uwzględnienia w badaniach – obok wskaźników dotyczących podmiotów gospodarki narodowej – tak zmiennych o charakterze ekonomicznym, jak i społecznym, które w sposób istotny determinują rozwój przedsiębiorstw w poszczególnych regionach. Ponadto istnieją też takie cechy, które nie są uwzględnione w definiowaniu pojęcia przedsiębiorczości regionalnej, a które mają na nią duży wpływ, choć bardzo trudny do zmierzenia. Są to np. ukryte bezrobocie, nierejestrowane dochody czy zatrudnienie, w których przypadku zdobycie wiarygodnych i kompletnych informacji jest bardzo trudne². W prezentowanej procedurze badawczej uwzględniono te cechy określające przedsiębiorczość regionalną, które mają na nią zasadniczy wpływ i dla których możliwe było zebranie wiarygodnych informacji statystycznych. Podstawowe charakterystyki opisowe cech uwzględnionych w badaniu w dwóch porównywanych okresach – 2008 i 2014 – przedstawiono w tabeli 1.

W pierwszej kolejności uwzględniono takie zmienne, jak liczba i wielkość przedsiębiorstw w przekroju wojewódzkim. Warto podkreślić, że na koniec roku 2014 w Polsce w rejestrze REGON wpisanych było 4 119,671 tys. podmiotów prowadzących działalność gospodarczą (bez osób prowadzących indywidualne gospodarstwa w rolnictwie), tj. o 9,6% więcej niż na koniec roku 2008. Zdecydowanym liderem w całym analizowanym okresie okazało się województwo mazowieckie, w którym w roku 2014 w rejestrze REGON wpisanych było 742,172 tys. takich podmiotów. Najniższy poziom tej cechy odnotowano w województwie podlaskim – 98,339 tys. podmiotów.

² H. Ponikowski, *Dystanse przedsiębiorczości i innowacyjności województw*, (w:) *Przedsiębiorczość i innowacyjność jako czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego*, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2002, s. 183.

Tabela 1. Miary statystyk opisowych zmiennych diagnostycznych

Rok	Maximum	Minimum	Średnia	Współczynnik zmienności (%)
X₁ – podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności				
2008	1258,8 (zachodniopomorskie)	687,1 (podkarpackie)	952,4	17,3
2014	1391,2 (mazowieckie)	763,5 (podkarpackie)	1023,5	17,5
X₂ – podmioty (0-9) wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności				
2008	1864,2 (mazowieckie)	1023,0 (podkarpackie)	1401,4	16,9
2014	2150,9 (mazowieckie)	1148,3 (podkarpackie)	1155,9	17,9
X₃ – podmioty (10-49) wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności				
2008	75,2 (wielkopolskie)	45,8 (podlaskie)	60,0	15,1
2014	76,3 (mazowieckie)	40,3 (podlaskie)	57,0	17,6
X₄ – podmioty (50-249) wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności				
2008	14,7 (mazowieckie)	8,4 (lubelskie)	11,5	14,1
2014	15,3 (mazowieckie)	9,3 (lubelskie)	11,6	13,8
X₅ – jednostki nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. ludności				
2008	111,5 (zachodniopomorskie)	56,1 (podkarpackie)	81,6	20,0
2014	120,4 (mazowieckie)	68,3 (opolskie)	88,7	18,3
X₆ – jednostki wykreślone z rejestru REGON na 10 tys. ludności				
2008	132,1 (lubuskie)	44,7 (podkarpackie)	66,3	31,5
2013 ³	94,2 (zachodniopomorskie)	49,4 (podkarpackie)	68,9	16,4
X₇ – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności				
2008	97,9 (zachodniopomorskie)	53,2 (podkarpackie)	72,6	16,1
2014	94,5 (zachodniopomorskie)	57,1 (podkarpackie)	74,3	15,0
X₈ – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 100 osób w wieku produkcyjnym				
2008	15,0 (zachodniopomorskie)	8,4 (podkarpackie)	11,1	15,9
2014	15,0 (mazowieckie)	9,0 (podkarpackie)	11,8	15,3
X₉ – średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw				
2008	23,9 (mazowieckie)	12,0 (łódzkie)	17,6	18,2
2014	19,4 (lubelskie)	10,5 (lubuskie)	14,1	18,1
X₁₀ – nakłady wewnętrzne na B+R na 1 mieszkańca				
2008	639,5 (mazowieckie)	28,0 (lubuskie)	144,9	98,4
2014	1218,4 (mazowieckie)	66,7 (lubuskie)	312,8	87,5
X₁₁ – nakłady wewnętrzne na B+R na 1 zatrudnionego w B + R				
2008	99,4 (mazowieckie)	26,6 (lubuskie)	48,6	37,7
2014	151,0 (mazowieckie)	46,7 (warmińsko-mazurskie)	84,8	30,6
X₁₂ – nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca				
2008	9108,0 (mazowieckie)	3526,0 (lubelskie)	5157,5	26,7
2014	10316,0 (mazowieckie)	3913,0 (świętokrzyskie)	5975,1	23,8
X₁₃ – studenci szkół wyższych na 10 tys. ludności				
2008	662,0 (lubelskie)	295,0 (podkarpackie)	467,0	21,8
2014	545 (lubelskie)	176,0 (podkarpackie)	347,0	29,2
X₁₄ – pracujący na 1000 ludności				
2008	278,3 (mazowieckie)	169,5 (lubelskie)	214,0	13,8
2014	279,3 (mazowieckie)	174,4 (lubelskie)	217,5	13,9
X₁₅ – stopa bezrobocia rejestrowanego				
2008	16,8 (zachodniopomorskie)	6,4 (podlaskie)	10,6	27,3
2014	18,7 (zachodniopomorskie)	7,6 (podlaskie)	12,4	22,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

³ Ze względu na brak danych dla roku 2014 uwzględniono dane z roku 2013.

Wskaźnik gęstości przedsiębiorstw, który oznacza liczbę zarejestrowanych przedsiębiorstw na 10 tys. ludności, jest najczęściej wykorzystywanym miernikiem natężenia przedsiębiorczości w regionach. W Polsce w okresie siedmiu analizowanych lat odnotowano znaczący wzrost tego wskaźnika. W 2014 roku zarejestrowanych było 1 071 podmiotów gospodarki narodowej w przeliczeniu na 10 tys. ludności, w 2011 roku – 1 004, a w 2008 roku – 9 852. W latach 2008-2014 liczba podmiotów gospodarki narodowej na 10 tys. ludności w kraju zwiększyła się o 8,7%. Tendencja silnych różnicowań poziomu przedsiębiorczości w regionach Polski utrzymywała się w całym analizowanym okresie. Najwyższe wartości tego wskaźnika wystąpiły w latach 2008-2014 w województwach o wysokim potencjale gospodarczym: mazowieckim (w 2008 r. było to 1 248 podmiotów gospodarki narodowej na 10 tys. ludności; w 2011 r. – 1 277, w 2014 r. – 1 391), zachodniopomorskim (odpowiednio: 1 259; 1 245; 1 279) i pomorskim (odpowiednio: 1 083; 1 131; 1 199). W regionach słabo rozwiniętych gospodarczo: podkarpackim, lubelskim, podlaskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim wartości tego wskaźnika były znacznie niższe od przeciętnych wartości dla kraju. Najniższą wartość tego wskaźnika zaobserwowano w województwie podkarpackim zarówno w roku 2008 (687 podmioty na 10 tys. ludności), jak i w roku 2014 (763 podmioty na 10 tys. ludności). Analizując dynamikę tej cechy w ujęciu regionalnym, należy podkreślić, że w roku 2014 w porównaniu do roku 2008 największy wzrost wynoszący 18,3% miał miejsce w województwie małopolskim, zaś minimalny spadek – zaledwie 1,5% – odnotowano w województwach kujawsko-pomorskim i łódzkim.

Oceniając zróżnicowanie wielkości podmiotów w ujęciu regionalnym, warto nadmienić, że najwięcej mikroprzedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających do 9 pracowników, było w województwie mazowieckim (2 150,9 podmiotów na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym), zaś najmniej w województwie podkarpackim (1 148,3 podmiotów). Ilustruje to znaczący dystans w poziomie przedsiębiorczości, który utrzymywał się przez cały badany okres. Województwo mazowieckie dominowało również pod względem liczby firm średnich, tj. firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników. W 2014r. wartość tego wskaźnika w tym województwie wynosiła 15,3 tys. podmiotów na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym. Dla województwa lubelskiego wskaźnik ten był najniższy i wynosił 9,3 tys., jednak w porównaniu do roku 2008 był to wzrost o 10,7%.

Ważnymi miernikami są również liczba jednostek nowo zarejestrowanych i wykreślonych z rejestru REGON na 10 tys. ludności. Najwięcej nowych firm w całym badanym okresie zarejestrowano w województwie mazowieckim

(w roku 2014 wartość tego wskaźnika wynosiła 120,4 na 10 tys. ludności), zaś najmniej – w województwach opolskim i podkarpackim (odpowiednio 68,3 i 70,0 na 10 tys. ludności). Biorąc pod uwagę liczbę firm wykreślonych z rejestru REGON, w obu porównywanych latach najniższe wartości odnotowano w województwie podkarpackim. Ponadto w roku 2014 stopień dyspersji tej cechy zmniejszył się z poziomu 31,5% do 16,4%, co jest bardzo pozytywnym zjawiskiem wskazującym na mniejsze różnice regionalne.

Istotnym miernikiem poziomu przedsiębiorczości jest liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 1000 ludności. Wskaźnik ten obrazuje aktywność indywidualnych osób i jest postrzegany jako przejaw kreatywności, odwagi i niezależności osób. Na tle innych państw UE poziom przedsiębiorczości w Polsce mierzony liczbą osób fizycznych podejmujących działalność gospodarczą jest stosunkowo wysoki⁴. W 2008 roku zarejestrowano w Polsce 75 osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 1000 mieszkańców, w kolejnych latach wskaźnik ten nieznacznie wzrastał. Analiza w układzie regionalnym uwidacznia znaczne zróżnicowanie tego miernika. W porównywanych okresach najwięcej osób fizycznych prowadziło działalność gospodarczą w województwie zachodniopomorskim. W 2014 roku wartość tego miernika wynosiła 94 osoby na 1000 mieszkańców, jednak w porównaniu do roku 2008 był to spadek o 3,6%. Zdecydowanie najniższy poziom tego wskaźnika można zaobserwować w województwie podkarpackim, w którym ilość osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w roku 2014 wyniosła 57 osób, choć w porównaniu do roku 2008 nastąpił wzrost o 7,4%.

We współczesnej gospodarce jednym z kluczowych czynników konkurencyjności podmiotów gospodarczych, regionów, państw staje się innowacyjność. W Polsce średni udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw systematycznie spadał z poziomu 18,8% w roku 2008 do 14,5% w roku 2014 (co oznacza spadek o 22,9%). Jednak najsilniejszy spadek odsetka przedsiębiorstw innowacyjnych (o 41,2%) miał miejsce w województwie pomorskim (z poziomu 20,9% w roku 2008 do 12,3% w roku 2014). Największy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w roku 2014 zaobserwowano w województwie lubelskim 19,4% i w porównaniu do roku 2008 wartość tego miernika wzrosła o 13,8%. Najniższy poziom tego wskaźnika odnotowano w województwie lubuskim (10,5%) i w odniesieniu do roku 2008 wartość tej miary spadła aż o 34%. Analizując w ujęciu regionalnym nakłady na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach na 1 osobę aktywną zawodowo, warto

⁴ K. Leszczewska, *Zasoby kapitału ludzkiego a rozwój przedsiębiorczości w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 24, 2012, s. 412-421.

podkreślić, że największe nakłady ponoszono w województwie mazowieckim, zaś najmniejsze w województwach lubuskim i opolskim.

W badaniach porównawczych związanych z poziomem innowacyjności poszczególnych gospodarek kluczową zmienną jest działalność badawczo-rozwojowa. W przekroju regionalnym zdecydowanie najwyższe nakłady na działalność B+R w latach 2008-2014 ponosiły przedsiębiorstwa z województwa mazowieckiego, a najmniejsze z województwa lubuskiego.

Na rozwój przedsiębiorczości regionalnej wpływ ma również tzw. przedsiębiorczość akademicka. Od umiejętności wykorzystania potencjału wyższych uczelni w regionach, która oznacza budowanie powiązań między sferą nauki a sferą praktyki gospodarczej, będzie zależał przyszły rozwój gospodarczy w tych regionach. Niezwykle ważne jest przy tym, aby pomysły i idee powstające w uczelnianych laboratoriach i głowach naukowców miały szansę wyjść poza wąskie grono i spotkać się z zainteresowaniem przedsiębiorstw⁵. Analizując ilość studentów jaka przypada na 10 tys. ludności, należy zaznaczyć, że w całym badanym okresie wartość tego wskaźnika systematycznie spada. Zdecydowanym liderem w analizowanych okresach było województwo lubelskie. W 2014 roku w województwie tym studiowało 545 studentów na 10 tys. ludności, ale w porównaniu do roku 2008 był to spadek o 17,7%. Najmniej studentów uczyło się w województwie podkarpackim, bo 176 studentów na 10 tys. ludności, jednak w porównaniu do roku 2008 był to spadek aż o 40,2%.

Obok wymienionych wskaźników w badaniu uwzględniono jeszcze cechy o charakterze społeczno-ekonomicznym, takie jak pracujący na 1000 ludności oraz stopa bezrobocia rejestrowanego (w⁰%).

Pierwszym etapem zastosowanej procedury badawczej był wybór zmiennych diagnostycznych, który w znaczącym stopniu determinuje końcową postać wyników badań. Na tym etapie oceniano poziom zróżnicowania zmiennych – wyrażony poprzez współczynnik zmienności – oraz zmierzono poziom skorelowania cech za pomocą współczynnika korelacji. Zastosowanie metod analizy wielowymiarowej wymaga, aby wybrane do analizy zmienne cechowały się wystarczającą zmiennością (powyżej 10%)⁶ oraz niskim skorelowaniem par zmiennych (nie większym niż +/- 0,7), by uniknąć powielania informacji⁷.

⁵ M. Kola-Bezka, *Przyczynek do rozważań o przedsiębiorczości polskich regionów*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 16, 2010, s. 403-411.

⁶ M. Gotowska, A. Jakubczak, *Satisfaction with education and work as a basis for assessing the quality of life in selected regions with different levels of standard of living*, “Silesian Statistical Review”, 12(18), 2014, s. 141-156.

⁷ K. Heffner, P. Gibas, *Analiza ekonomiczno-przestrzenna*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007, s. 14.

Ze względu na pierwsze kryterium nie usunięto żadnej ze zmiennych, gdyż wszystkie wskaźniki posiadały wystarczające zróżnicowanie. Z kolei ze względu na zbyt wysokie skorelowanie cech usunięto pięć zmiennych: tj.: $\{X_2, X_3, X_4, X_7, X_{10}, X_{12}\}$. W efekcie za zbiór cech przyjętych do opisu klasyfikowanych obiektów przyjęto zestaw zmiennych diagnostycznych: $\{X_1, X_5, X_6, X_8, X_9, X_{11}, X_{13}, X_{14}, X_{15}\}$. Wśród nich dominowały cechy o charakterze stymulant (S); destymulantą (D) okazały się tylko dwie zmienne $\{X_6, X_{15}\}$.

Metodyka badań

Wybrany zestaw cech diagnostycznych stanowił podstawę dalszych analiz. Celem ujednoczenia charakteru zmiennych destymulanta przekształcono w stymulanta zgodnie z następującym wzorem⁸:

$$x_{ij}^{\{S\}} = 2 \cdot \bar{x}_j - x_{ij}^{\{D\}} \quad (i=1, \dots, m \quad j=1, \dots, k)$$

gdzie:

\bar{x}_j - średnia obliczona dla 16 analizowanych województw w roku t dla j-tej zmiennej,
S - zmienna stymulanta, D - zmienna destymulanta.

Zastosowanie tego sposobu przekształcenia pozwala na zachowanie średniego poziomu i zmienności zmiennej w jednostce czasu $t = 1$. Dodatkową zaletą tego sposobu przekształcenia jest możliwość pojawienia się wartości ujemnych, które w przypadku stymulanta oznaczać będą bardzo niekorzystną sytuację dla badanego obiektu⁹.

Występujące w badaniu zmienne diagnostyczne wyrażone są w różnych jednostkach miary, a zatem nie mogą bezpośrednio podlegać agregacji. Należy poddać te cechy procesowi normalizacji. Mając na uwadze fakt, że wybór formuły normalizacyjnej wpływa na rezultat prowadzonych badań i płynące z nich wnioski, normalizacji zmiennych diagnostycznych dokonano trzema sposobami: standaryzacji, unitaryzacji i normalizacji, wykorzystując do tego odpowiednie formuły:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}, \quad z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min x_{ij}}{\max x_{ij} - \min x_{ij}}, \quad z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\bar{x}_j}$$

gdzie: z_{ij} - znormalizowana wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu, x_{ij} - wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu, \bar{x}_j - średnia arytmetyczna zmiennej x_{ij} , s_j - odchylenie standardowe j-tej zmiennej.

⁸ A. Zeliaś, *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, AE, Kraków 2000, s. 34-55.

⁹ *Ekonometria przestrzenna*, red. A. Zeliaś, PWE, Warszawa 1991, s. 11.

Na podstawie unormowanych zmiennych dla każdego województwa wyznaczono trzy pośrednie taksonomiczne mierniki rozwoju z_i metodą wzorcową, tj. metodą Hellwiga z wykorzystaniem odległości euklidesowej¹⁰. Do wyznaczenia miary syntetycznej wykorzystano również prostą bezwzorcową miarę, stanowiącą średnią arytmetyczną znormalizowanych zmiennych (wg przekształceń unitaryzacji) zgodnie ze wzorem¹¹:

$$z_i = \frac{1}{k} \sum_{j=1}^k z_{ij}$$

gdzie z_i – oznacza i -tą realizację zmiennej syntetycznej Z .

Otrzymane pośrednie taksonomiczne mierniki rozwoju (trzy metodą wzorca i jeden metodą bezwzorcową) zostały wykorzystane do obliczenia taksonomicznego ogólnego miernika rozwoju według wzoru:

$$d_i = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^4 z_i$$

gdzie: z_i – wartość pośredniego taksonomicznego miernika rozwoju¹²

Syntetyczny miernik rozwoju przyjmuje wartość z przedziału $[0,1]$. Wyższa wartość wskaźnika oznacza korzystniejszą sytuację obiektu. Według kryterium rosnącej wartości tego miernika można badane obiekty uporządkować ze względu na poziom badanego zjawiska. Obiekty uporządkowane według rosnących wartości taksonomicznego miernika rozwoju podzielono na 4 grupy o podobnym poziomie rozwoju badanego zjawiska. Granice przedziałów zmiennej wyznaczono w następujący sposób¹³:

I grupa (sytuacja bardzo dobra): $d_i \geq \bar{d} + S_d$,

II grupa (sytuacja dobra): $\bar{d} + S_d > d_i \geq \bar{d}$,

III grupa (sytuacja dostateczna): $\bar{d} > d_i \geq \bar{d} - S_d$,

IV grupa (sytuacja niedostateczna): $d_i < \bar{d} - S_d$.

¹⁰ Szczegółowy opis syntetycznych miar rozwoju Hellwiga czytelnik może znaleźć w bogatej literaturze [w:] [Pluta, 1986; Strahl, 1990; Cieślak, 1993; Kukuła, 2000; Zeliś, 2000; Waleśkiak, 2005; Młodak, 2006; Gatnar, Wywiał, 2007;]

¹¹ E. Nowak, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWE, Warszawa 1990, s. 87–88.

¹² M. Piotrowska-Trybull, P. Reniecki, *Konkurencyjność polskich regionów wobec wyzwań globalizacji*, (w:) *Polityka rozwoju państw Europy Środkowo-Wschodniej. Aspekty makroekonomiczne i regionalne*, Oficyna Wydawnicza LEGA, Włocławek 2006, s. 273.

¹³ W. Ostasiewicz, *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE, Wrocław 1998, s. 114-115.

Wyniki badań

Wyznaczone wartości syntetycznego miernika rozwoju umożliwiają uporządkowanie województw pod względem poziomu rozwoju przedsiębiorczości. Obiekty uporządkowano według rosnących wartości taksonomicznego miernika rozwoju na typologiczne grupy w porównywanych latach 2008 i 2014. Wyniki analiz przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wyniki porządkowania województw w 2008 i 2010 roku

Rok 2008			Rok 2014			
Grupa	Województwo	Wartość miary syntetycznej (1)	Grupa	Województwo	Wartość miary syntetycznej (2)	Różnica (2) – (1)
I	mazowieckie	0,794	I	mazowieckie	0,827	0,033
	pomorskie	0,648		pomorskie	0,594	-0,054
	dolnośląskie	0,629		dolnośląskie	0,576	-0,053
II	śląskie	0,536	II	zachodniopomorskie	0,548	0,076
	wielkopolskie	0,525		wielkopolskie	0,536	0,011
	małopolskie	0,491		śląskie	0,484	-0,052
	zachodniopomorskie	0,472		małopolskie	0,467	-0,024
III	lubelskie	0,420	III	lubelskie	0,422	0,002
	łódzkie	0,412		łódzkie	0,421	0,009
	opolskie	0,381		opolskie	0,351	-0,030
	świętokrzyskie	0,351		kujawsko-pomorskie	0,328	-0,118
	kujawsko-pomorskie	0,347		lubuskie	0,317	0,008
	warmińsko-mazurskie	0,318		podlaskie	0,241	-0,049
IV	podkarpackie	0,310	IV	podkarpackie	0,220	-0,090
	lubuskie	0,309		świętokrzyskie	0,214	-0,137
	podlaskie	0,290		warmińsko-mazurskie	0,212	-0,106

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wyników zawartych w tabeli 2 wskazuje, że w obu porównywanych okresach na pierwszych miejscach rankingu znalazły się dwa województwa – mazowieckie i pomorskie. Województwo dolnośląskie w roku 2014 zostało sklasyfikowane do grupy II, która obejmuje regiony o średniowysokim poziomie rozwoju przedsiębiorczości. W klasie IV znalazły się regiony Polski Wschodniej (podlaskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie) oraz stosunkowo słabo rozwinięte gospodarczo województwo świętokrzyskie.

Różnice w poziomie syntetycznego miernika w 2008 roku i 2014 roku informują o kierunku procesów rozwojowych oraz wskazują, w których województwach zmiany te były relatywnie największe, a w których relatywnie najmniejsze. Należy podkreślić, że w siedmioletnim horyzoncie czasowym war-

tość zmiennej syntetycznej wzrosła tylko w sześciu województwach (mazowieckim, zachodniopomorskim, wielkopolskim, łódzkim, lubelskim i lubuskim). Przyrosty syntetycznego miernika w badanym okresie czasowym są jednak bardzo niskie. W pozostałych regionach zaobserwowano spadek zmiennej syntetycznej. Największy jej spadek odnotowano dla województwa świętokrzyskiego (-0,137); tj. w rankingu nastąpił spadek o 3 lokaty.

Podstawowe charakterystyki zmiennej syntetycznej w dwóch porównywanych okresach przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Charakterystyki opisowe zmiennej syntetycznej opisującej poziom rozwoju przedsiębiorczości województw w 2008 i 2014 roku

Charakterystyki opisowe	Lata	
	2008	2014
Srednia	0,452	0,422
Odchylenia standardowe	0,140	0,165
Współczynnik zmienności	31,01%	39,17%
Mediana	0,397	0,386
Rozstęp	0,504	0,615

Źródło: opracowanie własne.

Z informacji przedstawionych w tabeli 3 wynika, że w roku 2014 w porównaniu do roku 2008 miał miejsce znaczący spadek średniej wartości zmiennej syntetycznej. Wartość mediany jest mniejsza od średniej arytmetycznej, co oznacza, że wartości zmiennej syntetycznej w porównywanych okresach charakteryzowały się asymetrią prawostronną. Większość województw osiągnęła wolniejsze tempo rozwoju niż średni poziom zmiennej syntetycznej wyznaczonej dla wszystkich województw. Zróżnicowanie wartości zmiennej syntetycznej w obu okresach jest dość wysokie. Ponadto wyższa o około 8% wartość współczynnika zmienności w 2014 roku oznacza większe zróżnicowanie, co wskazuje, że w kolejnych latach narastają dysproporcje w poziomie rozwoju analizowanego zjawiska.

Zakończenie

Wyniki przeprowadzonych badań świadczą o istnieniu dysproporcji w poziomie rozwoju przedsiębiorczości regionalnej. Różnice te bardzo często są konsekwencją różnic ekonomicznych, przestrzennych oraz społecznych związanych ze specyfiką poszczególnych województw. Województwo mazowieckie – sklasyfikowane najwyżej pod względem analizowanego zjawiska – znacznie odstaje od pozostałych regionów. Najmniej korzystną sytuację odnotowano w przypadku województwa świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego.

Różnica pomiędzy województwem o najwyższej wartości miernika syntetycznego a województwem o najniższej wartości miernika wyniosła w 2008 roku aż 0,504 i wzrosła do poziomu 0,615 w roku 2014. Jest to niewątpliwie bardzo duża rozpiętość, która świadczy między innymi o znaczących różnicach w poziomie rozwoju przedsiębiorczości poszczególnych województw Polski.

Otrzymane wyniki mogą posłużyć władzom samorządowym regionów do oceny skuteczności zastosowanych w przeszłości instrumentów rozwoju oraz wszczęcia działań mających na celu zmniejszanie istniejących dysproporcji wewnątrzregionalnych oraz zbliżanie się do pożądanego – z punktu widzenia integracji europejskiej – poziomu spójności społeczno-gospodarczej.

Bibliografia

- Cieślak M., *Ekonomiczne zastosowanie mierników syntetycznych ze zmiennym wzorcem*, (w:) *Przestrzenno-czasowe modelowanie i prognozowanie zjawisk gospodarczych*, Wyd. AE, Kraków 1993.
- Gatnar E., Wywiół J., *Wykorzystanie metod grupowania danych do wspomagania prac nad podziałem administracyjnym*, Taksonomia 5, Wyd. AE, Wrocław 2007.
- Gotowska M., Jakubczak A., *Satisfaction with education and work as a basis for assessing the quality of life in selected regions with different levels of standard of living*, "Silesian Statistical Review", 12(18), 2014, s. 141–156.
- Heffner K., Gibas P., *Analiza ekonomiczno-przestrzenna*, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007.
- Kola-Bezka M., *Przyczynki do rozważań o przedsiębiorczości polskich regionów*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2010, nr 16, s. 403-411.
- Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa 2000.
- Leszczewska K., *Zasoby kapitału ludzkiego a rozwój przedsiębiorczości w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2012, nr, 2012, s. 412-421.
- Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, PWN, Warszawa 1989.
- Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa 2006.
- Nowak E., *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWE, Warszawa 1990.
- Ostasiewicz W., *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE, Wrocław 1998, s. 114-115.
- Piotrowska-Trybull M., Reniecki P., *Konkurencyjność polskich regionów wobec wyzwań globalizacji*, (w:) *Polityka rozwoju państw Europy Środkowo-Wschodniej. Aspekty makroekonomiczne i regionalne*, Oficyna Wydawnicza LEGA, Włocławek 2006, s. 273.
- Ponikowski H., *Dystanse przedsiębiorczości i innowacyjności województw*, (w:) *Przedsiębiorczość i innowacyjność jako czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego*, red. W. Kosiedowski, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2002, s. 183.
- Pluta W., *Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym*, PWN, Warszawa 1986.
- Strahl D., *Metody programowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, PWE, Warszawa 1990.
- Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, red. A. Zeliaś, AE, Kraków 2000.
- Walesiak M., *Uogólniona miara odległości w statystycznej analizie danych*, Wyd. AE, Wrocław 2005.
- Zeliaś A., *Ekonometria przestrzenna*, PWE, Warszawa 1991.
- <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/temat>.

Streszczenie

Rozwój przedsiębiorczości to jeden z ważniejszych czynników decydujących o konkurencyjności gospodarczej regionów. W pracy wykorzystano odpowiednie narzędzia statystyczne, które umożliwiają dokonywanie porównań. Celem przeprowadzonej analizy jest pomiar zróżnicowania poziomu rozwoju przedsiębiorczości polskich regionów z wykorzystaniem miary syntetycznej. Zastosowanie miary syntetycznej pozwoliło na uporządkowanie województw Polski i na porównanie pozycji województw pod względem osiąganego poziomu rozwoju przedsiębiorczości oraz wskazanie województw najbardziej i najmniej rozwiniętych pod względem badanego zjawiska. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że poziom rozwoju przedsiębiorczości polskich województw jest znacznie zróżnicowany, co może być jednym z powodów utrzymywania się, a nawet nawarstwiania się, dysproporcji międzyregionalnych.

TAXONOMIC ANALYSIS OF THE SPATIAL VARIATION OF SELECTED INDICATORS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN DYNAMIC TERMS

Summary

The regional entrepreneurship development is one of the most important factors that determine the economic competitiveness of the regions. Appropriate statistical tools that allow you to make comparisons were used. The aim of the analysis is to measure disparities of enterprise development Polish regions using synthetic measure. The usage of synthetic measurement made it possible to compare the position of chosen Polish provinces and regions in terms of the achieved level of development of the enterprises and to identify regions that are the most or the least developed in the country in terms of the studied phenomenon. The results of the research show that level of regional entrepreneurship development of Polish regions (voivodships) is very diversified. It may be one of the reasons for existing or even deepening the differences between the regions.

ZAKRES I KIERUNKI WYDATKÓW INWESTYCYJNYCH GMIN W POLSCE

Wprowadzenie

Gminy jako podstawowe jednostki samorządu terytorialnego, wyposażone w odpowiednie dochody oraz majątek, są odpowiedzialne za realizację szeregu zadań, których zasadniczym celem jest zaspokajanie zbiorowych potrzeb mieszkańców. Wiążą się one z koniecznością podejmowania nie tylko działań bieżących, ale również zadań inwestycyjnych, które wymagają znacznych nakładów finansowych. Warunkiem wykonania większości zadań przez gminy jest posiadanie odpowiedniej infrastruktury zarówno technicznej, jak i społecznej. Jest ona niezbędna do prawidłowego funkcjonowania gminy i jej mieszkańców oraz może przyczynić się do napływu inwestorów, a co za tym idzie do stworzenia miejsc pracy dla lokalnej ludności. Realizacja inwestycji przez gminę stanowi podstawowe narzędzie jej rozwoju, który wyraża się przede wszystkim we wzroście konkurencyjności i zaspokajaniu potrzeb społeczności¹.

Celem opracowania jest określenie zakresu i głównych kierunków realizowanej przez samorządy gminne działalności inwestycyjnej w latach 2007-2014. Wielkość wydatków inwestycyjnych samorządu gminnego odzwierciedla możliwości rozwojowe jednostki, a także zakres jej samodzielności finansowej. Zdolność finansowania inwestycji samorządowych (zarówno ze środków własnych, jak i zwrotnych źródeł) uzależniona jest bowiem od wysokości wolnych środków, czyli części dochodów, która pozostaje po sfinansowaniu wydatków bieżących (mających zasadniczo charakter obligatoryjny).

Analizą objęto lata 2007-2014. W okresie tym wystąpiło spowolnienie gospodarcze w Polsce oraz wprowadzano zmiany prawne wpływające na funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego (JST). Analizę przeprowadzono

* *Uniwersytet Rzeszowski*

¹ J. Zygmunt, *Kształtowanie się wydatków inwestycyjnych w gminach powiatu strzeleckiego*, Zeszyty Naukowe WSB we Wrocławiu, nr 6(38)/2013, s. 145.

z uwzględnieniem podziału na gminy: miejskie (z których wyodrębniono miasta na prawach powiatu), miejsko-wiejskie i wiejskie. Sytuację tych jednostek ukazano na tle pozostałych szczebli JST. Materiał empiryczny wykorzystany w analizie stanowiły dane Banku Danych Lokalnych GUS oraz Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych. Dla potrzeb realizacji przyjętego celu dokonano oceny wskaźników charakteryzujących zasobność jednostki samorządowej oraz jej możliwości rozwojowe, w tym:

- wartość dochodów w przeliczeniu na jednego mieszkańca danej jednostki samorządowej,
- wydatki inwestycyjne na jednego mieszkańca gminy,
- udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem JST,
- udział wydatków inwestycyjnych wybranych działów w wydatkach inwestycyjnych ogółem.

Znaczenie i kierunki inwestycji samorządowych

Przez inwestycje komunalne można rozumieć celowe wydatkowanie środków finansowych przez JST nakierowane na powiększenie materialnych i niematerialnych korzyści wspólnoty samorządowej². Inwestycje komunalne stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju lokalnego. Tworzą one warunki dla wzrostu konkurencyjności jednostki terytorialnej poprzez poprawę ilości i jakości realizowanych usług komunalnych i społecznych, tworzenie warunków dla lokalizacji nowych podmiotów gospodarczych oraz zamieszkania nowych mieszkańców.

Działalność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego znacznie odbiega od inwestycji podmiotów gospodarczych, jest bowiem prowadzona w celu poprawy bytu społeczności lokalnej i zaspokajania jej potrzeb, powinna gwarantować długotrwały rozwój jednostki przez aktywizację gospodarczą regionu³. Cechą działalności inwestycyjnej prowadzonej przez JST jest jej użyteczność społeczno-gospodarcza, co oznacza, że umożliwia prowadzenie działalności inwestycyjnej przez innych inwestorów. Działalność inwestycyjna oddziałuje również na poziom przyszłych dochodów i wydatków jednostki samorządu terytorialnego. Wśród cech inwestycji samorządowych, których zdecydowana większość ma charakter infrastrukturalny, należy także wymienić wysoką kapitałochłonność, szczególnie w początkowej fazie powstawania urzą-

² J. Czempas, *Inwestycje gminne – zakres i pomiar*, w: *Polska samorządność w integrującej się Europie*, Fundacja na Rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004, s. 85.

³ W. Misterek, *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2008, s. 35.

dzeń i obiektów oraz relatywnie długi okres zamrożenia środków pieniężnych, uwarunkowany długim okresem powstawania i funkcjonowania infrastruktury.

Systematyzując wydatki inwestycyjne samorządów, wyodrębnić wśród nich można nakłady⁴:

- ponoszone w związku z rozwojem i utrzymaniem infrastruktury technicznej (m.in. drogi gminne, wodociągi, kanalizacja, komunikacja zbiorowa),
- ponoszone na rozwój i utrzymanie infrastruktury społecznej (m.in. szkoły, ochrona zdrowia, opieka społeczna, budownictwo mieszkaniowe),
- związane z ochroną i bezpieczeństwem publicznym (m.in. ochrona przeciwpożarowa i bezpieczeństwo sanitarne),
- dokonywane w sferze gospodarki przestrzennej i ochrony środowiska.

Inwestycje infrastrukturalne zajmują ważną pozycję wśród czynników wpływających na poziom rozwoju gospodarczego oraz postęp społeczny. Niedorozwój infrastruktury stanowi barierę rozwojową szczególnie dla gmin wiejskich, z czym może wiązać się mniejszy potencjał dochodowy tych jednostek w przyszłości, głównie z powodu niższych korzyści podatkowych. Odpowiednio wysoki poziom rozwoju infrastruktury technicznej warunkuje prawidłowe funkcjonowanie i rozwój gospodarczy danego terenu. Uzbrojenie terenu w sieci transportowe, wodociągowe, elektroenergetyczne, kanalizacyjne oraz gazowe jest jednym z mierników jego atrakcyjności inwestycyjnej, determinuje także stosowane w gospodarce rozwiązania technologiczne i organizacyjne. Infrastruktura społeczna leży natomiast u podstaw kształtowania zasobów ludzkich i ich struktury⁵.

Działalność inwestycyjna JST podlega ograniczeniom finansowym, które wynikają m.in. z⁶:

- szczupłości zasobów w odniesieniu do realizowanych zadań i potrzeb zgłaszanych przez społeczeństwo,
- konieczności przestrzegania reguł fiskalnych w odniesieniu do kształtowania poziomu zadłużenia,
- ograniczonej dostępności instrumentów finansowych,
- niewielkiego zainteresowania partnerów prywatnych inwestycjami nieprzynoszącymi zysku.

⁴ E. Zieliński, *Samorząd terytorialny w Polsce*, Elipsa, Warszawa 2004, s. 29.

⁵ J. Sierak, R. Górniak, *Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 21-25.

⁶ B. Filipiak, M. Dylewski, *Działalność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego w latach 2008-2013*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 73/2015, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 870, www.wneiz.pl/firfu.

Inwestycje infrastrukturalne należą do przedsięwzięć kapitałochłonnych, wymagających zapewnienia źródeł finansowania w długim horyzoncie czasowym. Realizacja zadań inwestycyjnych jest uwarunkowana poziomem i strukturą dochodów gminy. O rozmiarach działalności inwestycyjnej decydują ponadto koszty realizacji bieżących zadań, a także dostępność zewnętrznych źródeł finansowania. Jednym z podstawowych problemów funkcjonowania samorządu terytorialnego jest ograniczoność środków finansowych w stosunku do zakresu realizowanych zadań bieżących i zgłaszanych potrzeb inwestycyjnych. Niedostosowanie do potrzeb źródeł dochodów skłania samorządy do podjęcia deficytowego finansowania części zadań, w tym głównie zadań inwestycyjnych. Zasada zrównoważonego budżetu bieżącego jednoznacznie bowiem postuluje, aby władze samorządowe unikały pożyczek na finansowanie zadań bieżących⁷.

Wydatki inwestycyjne gmin w Polsce w latach 2007-2014

Odzwierciedleniem zasobności jednostki samorządu terytorialnego oraz jej możliwości rozwojowych są wskaźniki wartości dochodów w przeliczeniu na jednego mieszkańca tejże jednostki. Analizując wartość dochodów w poszczególnych typach gmin, można zauważyć, że najwyższymi dochodami przypadającymi na mieszkańca w latach 2007-2014 dysponowały miasta na prawach powiatu. W pozostałych gminach dochody w przeliczeniu na mieszkańca pozostawały na zbliżonym poziomie. W analizowanym okresie samorządy, niezależnie od charakteru gminy, odnotowały wzrost dochodów.

Tabela 1. Wskaźniki w przeliczeniu na jednego mieszkańca gminy (w zł)

Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dochody ogółem na 1 mieszkańca gminy:								
miejskiej	2217,3	2396,3	2427,8	2654,4	2791,8	2847,8	2941,9	3161,6
mnpp*	3677,5	3890,3	3967,8	4264,6	4508,6	4865,1	5067,1	5398,4
miejsko-wiejskiej	2209,9	2418,9	2510,6	2733,3	2870,8	2989,4	3052,3	3217,9
wiejskiej	2292,9	2511,8	2644,8	2922,2	3047,4	3146,9	3222,9	3376,5
Wydatki inwestycyjne na 1 mieszkańca gminy:								
miejskiej	401,9	498,9	602,6	664,8	601,7	471,2	405,9	490,5
mnpp*	775,6	877,3	953,3	1005,8	981,1	962,5	905,2	1078,7
miejsko-wiejskiej	388,8	479,9	597,8	718,1	665,9	528,0	476,7	559,3
wiejskiej	426,7	500,8	644,8	847,9	761,9	573,9	564,6	659,6

* miasta na prawach powiatu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, www.stat.gov.pl/bdl (stan na 26.02.2016 r.).

⁷ Zgodnie z art. 242 ustawy o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 roku każda jednostka samorządu terytorialnego, począwszy od 2011 roku, musi w swoim budżecie zarówno na poziomie planu, jak i wykonania wykazywać nadwyżkę operacyjną, z tym że wydatki bieżące mogą być większe od dochodów bieżących o kwotę nadwyżki budżetowej z lat ubiegłych i wolnych środków wynikających z rozliczeń kredytów i pożyczek oraz emisji papierów wartościowych z lat ubiegłych.

Atrakcyjność danej jednostki samorządowej można mierzyć również wskaźnikiem wielkości inwestycji na mieszkańca. Wysoka wartość wskaźnika świadczy o możliwości kreowania rozwoju gminy, co może przyciągać zarówno mieszkańców, jak i inwestorów. Największe wydatki inwestycyjne w przeliczeniu na mieszkańca realizowały miasta na prawach powiatu. Poziom realizowanych inwestycji wykazywał wahania w badanym okresie – największy wskaźnik wydatków inwestycyjnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca miał miejsce w latach 2009-2011 (tab. 1).

Tabela 2. **Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem gmin w latach 2007-2014 (w %)**

Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Wydatki inwestycyjne w relacji do wydatków ogółem gminy:								
miejskiej	18,6	20,6	22,4	22,9	20,7	16,3	14,0	15,5
mnpp*	21,5	21,8	21,5	21,5	20,1	19,0	17,6	19,6
miejsko-wiejskiej	17,9	19,6	21,9	23,8	21,9	17,6	15,7	17,3
wiejskiej	19,0	19,9	23,0	26,3	23,8	18,4	17,7	19,5

* miasta na prawach powiatu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, www.stat.gov.pl/bdl (stan na 26.02.2016 r.).

Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem gmin odgrywa istotne znaczenie w ocenie samodzielności wydatkowej tych jednostek. Bowiem środki przeznaczone na inwestycje są to wydatki, o których poniesieniu decydują same jednostki samorządu terytorialnego⁸. Analizując poziom wskaźnika, można zauważyć, że jego średni poziom oscylował wokół 20% i był wyrównany w poszczególnych typach gmin (wynosił średnio w badanym okresie od 19,9% w gminach miejskich do 21% w gminach wiejskich). Ponadto można zauważyć, że wydatki inwestycyjne gmin w badanym okresie nie były we widoczny sposób wrażliwe na wahania koniunkturalne. W latach 2009-2011 wydatki inwestycyjne gmin w relacji do wydatków ogółem były najwyższe (tab. 2). Na wysoki poziom inwestycji w gminach mogło mieć wpływ wykorzystanie środków unijnych, a także wzrost zadłużenia samorządów, widoczny szczególnie w latach 2009–2011⁹. Od 2011 roku udział wydatków inwestycyjnych

⁸ K. Surówka, *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, PWE, Warszawa 2013, s. 114.

⁹ Zadłużenie gmin zwiększyło się w latach 2007-2014 z 10 mld zł do 26,4 mld zł, natomiast w miastach na prawach powiatu dług wzrósł prawie trzykrotnie – z 11,3 do 32,4 mld zł. Zwiększył się w tym okresie także wskaźnik obciążenia dochodów gmin długiem, najwyższy wskaźnik wystąpił w miastach na prawach powiatu. Por. J. Zawora, *Uwarunkowania wykorzystania funduszy Unii Europejskiej wynikające z sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne” Nr 1-2/2015, s. 51.

w wydatkach ogółem we wszystkich typach gmin spadał. W 2014 roku wartość wskaźnika wzrosła, jednak (poza gminami wiejskimi) nie powróciła do poziomu odnotowanego w 2007 roku.

Tabela 3. Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem JST w latach 2007-2014 (w %)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
JST ogółem, w tym:	20,3	21,2	24,8	24,3	22,7	19,1	18,2	20,3
gminy	18,5	20,0	22,5	24,7	22,5	17,7	16,2	17,8
powiaty	13,0	14,4	19,2	21,7	18,6	12,3	12,3	14,5
miasta na prawach powiatu	21,5	21,8	21,5	21,5	20,1	19,0	17,6	19,6
województwa	35,4	34,8	47,3	37,5	39,4	35,9	38,4	42,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015, załącznik B I (tabela 8), załącznik B II (tabele: 6, 17, 24, 32).

Wśród JST najwięcej środków na inwestycje, w relacji do łącznej sumy wydatków, przeznaczały województwa – średnio w badanym okresie 38,9% (tab. 3). Najniższy udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem wystąpił w powiatach (15,8%). Natomiast najwyższy udział w realizacji inwestycji samorządowych miały gminy oraz miasta na prawach powiatu, które realizowały łącznie ponad 70% inwestycji samorządowych (tab. 4).

Tabela 4. Wydatki inwestycyjne JST w latach 2007–2014

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
w mld zł								
JST ogółem, w tym:	26,3	30,8	41,6	43,3	41,2	34,4	33,5	39,9
gminy	10,4	12,6	15,8	19,7	17,9	13,9	12,8	15,1
powiaty	2,1	2,6	4,1	5,2	4,5	2,8	2,8	3,4
miasta na prawach powiatu	9,9	11,1	12,1	12,7	12,4	12,1	11,4	13,6
województwa	3,9	4,5	9,7	5,7	6,4	5,7	6,4	7,7
w %								
JST ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
gminy	39,5	40,9	37,9	45,4	43,4	40,4	38,4	37,8
powiaty	8,0	8,4	9,9	12,0	10,9	8,1	8,4	8,5
miasta na prawach powiatu	37,6	36,0	29,1	29,3	30,1	35,2	34,2	34,1
województwa	14,8	14,6	23,3	13,2	15,5	16,6	19,0	19,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych, *Sprawozdanie z działalności regionalnych izb obrachunkowych i wykonania budżetu przez JST dla lat 2007-2013*, Warszawa 2008-2015.

Ograniczenie skali inwestycji po 2010 roku charakterystyczne jest dla całego sektora samorządowego. Należy zaznaczyć, że JST znacząco zadłużyły się w związku z finansowaniem działalności inwestycyjnej (także w związku z tzw. wkładem własnym). Na możliwość finansowania działalności inwesty-

cyjnej ze środków UE i ze źródeł zagranicznych składa się wypadkowa posiadania dochodów własnych i wypełnienia reguł fiskalnych (wydatkowych i w zakresie zadłużania się). JST bez możliwości realizacji dochodów nie są w stanie prowadzić działalności inwestycyjnej. Wykorzystanie środków UE i zagranicznych obarczone jest zasadą dodawalności¹⁰. W związku z powyższym, powodem spadku aktywności inwestycyjnej JST od 2011 roku było przede wszystkim rosnące zadłużenie samorządów oraz zmiana reguł w zakresie kształtowania poziomu zadłużania się, w szczególności zmiana konstrukcji indywidualnego wskaźnika zadłużenia oraz wprowadzenie reguły równoważenia budżetu bieżącego. Możliwość ponoszenia wydatków na inwestycje podejmowane przez gminy w kolejnych latach w dużym stopniu będzie uzależniona od dotychczasowego poziomu długu tych jednostek oraz ich zdolności do dalszego zadłużania się. Stąd istotne są zmiany w prawie odnośnie sposobu obliczania wskaźnika zadłużenia, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2014 roku. Zgodnie z art. 243 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych¹¹ organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego nie może uchwalić budżetu, którego realizacja spowoduje, że w roku budżetowym oraz w każdym roku następującym po roku budżetowym relacja łącznej kwoty przypadających w danym roku budżetowym:

- a) spłat rat kredytów i pożyczek, o których mowa w art. 89 ust. 1 pkt 2-4 oraz art. 90, wraz z należnymi w danym roku odsetkami od kredytów i pożyczek, o których mowa w art. 89 ust. 1 i art. 90;
- b) wykupów papierów wartościowych emitowanych na cele określone w art. 89 ust. 1 pkt 2-4 oraz art. 90 wraz z należnymi odsetkami i dyskontem od papierów wartościowych emitowanych na cele określone w art. 89 ust. 1 i art. 90;
- c) potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych poręczeń oraz gwarancji do planowanych dochodów ogółem budżetu przekroczy średnią arytmetyczną z obliczonych dla ostatnich trzech lat relacji jej dochodów bieżących powiększonych o dochody ze sprzedaży majątku oraz pomniejszonych o wydatki bieżące, do dochodów ogółem budżetu.

Nowy sposób obliczania wskaźnika zadłużenia obowiązuje jednostki samorządu terytorialnego od 1 stycznia 2014 roku, jednak do obliczenia wskaźnika zadłużenia istotne były wyżej wymienione wielkości również za lata 2011-2013. Poza tym, począwszy od 2011 roku, każda jednostka samorządu terytorialnego musi w swoim budżecie zarówno na poziomie planu, jak i wykonania wykazywać nadwyżkę operacyjną. W porównaniu do wcześniej obowiązują-

¹⁰ B. Filipiak, M. Dylewski, *Działalność inwestycyjna...*, op. cit., s. 872.

¹¹ Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.

cych limitów zadłużenia nowe mogą być bardziej restrykcyjne, szczególnie dla gmin, które osiągają niższe dochody bieżące. Dlatego gminy, szczególnie o wysokim zadłużeniu, będą zmuszone go ograniczać, ze względu na rosnące koszty obsługi długu, zwiększające poziom wydatków bieżących, a tym samym zmniejszenie zdolności do zaciągania nowych zobowiązań.

Wskazane czynniki mogą również determinować możliwości wykorzystania środków UE w nowym okresie programowania. W nowej perspektywie finansowej (2014-2020) zmieniają się również warunki finansowania działalności inwestycyjnej. Odchodzi się od dotychczasowej polityki na rzecz podejścia zintegrowanego, zakładającego prymat celów tematycznych i dobieranie do nich adekwatnych instrumentów wsparcia. Ponadto wsparcie będzie kierowane zarówno do miast wojewódzkich, jak i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie, które stoją przed poważnymi wyzwaniami rozwojowymi związanymi z przywróceniem ich znaczenia w procesach rozwojowych¹². Niepokój samorządów wzbudza koncepcja przewidująca, że uprzywilejowanymi podmiotami przy rozdziale środków pochodzących z budżetu UE mają być metropolie i ich obszary funkcjonalne, traktowane jako motory rozwoju regionów¹³.

Wydatki gminne w zakresie inwestycji są odzwierciedleniem realizacji zadań wykonywanych przez gminę i są regulowane prawnie, w szczególności przez ustawę z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym¹⁴. Dominującym kierunkiem działalności inwestycyjnej wszystkich typów gmin był transport i łączność (tab. 5). Najwięcej środków przeznaczonych na inwestycje skierowano na ten dział w miastach na prawach powiatu oraz w pozostałych gminach miejskich – odpowiednio 48% i 34% (średni poziom w badanym okresie). Drugim znaczącym kierunkiem inwestowania w gminach (poza wiejskimi) jest gospodarka komunalna i ochrona środowiska. Na inwestycje realizowane w tym dziale przeznaczano od 11% (w miastach na prawach powiatu) do 23% (w gminach miejsko-wiejskich) całości wydatków inwestycyjnych. W gminach wiejskich istotnym kierunkiem działalności inwestycyjnej (drugim co do ważności) jest rolnictwo i łowiectwo (20% środków przeznaczonych na inwestycje w latach 2007-2014)¹⁵.

¹² *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 22.

¹³ M. Cyrankiewicz, *Dotacje UE: Miasta mają być motorem rozwoju regionów*, „Rzeczpospolita”, 21.10.2013 r.

¹⁴ Dz. U. z 2001 r. nr 142, poz. 1591 z późn. zm.

¹⁵ Warto zauważyć, że środki finansowe działu rolnictwo i łowiectwo są w dużej mierze przeznaczone na zadania związane z rozbudową i modernizacją infrastruktury wodociągowej i kanalizacyjnej na obszarze danej gminy.

Tabela 5. Wydatki inwestycyjne gmin według wybranych działów w latach 2007–2014 (w %)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gminy ogółem								
Wydatki inwestycyjne ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo i łowiectwo	11,3	9,1	8,1	13,5	14,9	13,2	12,6	11,3
Transport i łączność	28,9	29,6	34,3	30,9	29,5	25,7	29,3	32,6
Gospodarka mieszkaniowa	5,6	6,3	5,5	4,6	5,0	6,1	6,2	5,4
Oświata i wychowanie	13,8	12,8	11,6	10,5	8,7	9,2	9,4	9,0
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	20,9	19,0	17,2	18,0	19,9	21,4	20,0	18,7
Kultura fizyczna i sport	6,8	11,6	12,6	9,2	8,8	8,4	5,9	6,2
Pozostałe	12,7	11,6	10,7	13,3	13,2	16	16,6	16,8
Gminy miejskie								
Wydatki inwestycyjne ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo i łowiectwo	0,0	0,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1
Transport i łączność	32,6	30,8	34,5	39,0	37,3	29,4	33,0	37,9
Gospodarka mieszkaniowa	7,6	9,2	8,1	6,4	6,7	8,8	10,3	8,1
Oświata i wychowanie	10,8	11,7	10,4	9,7	8,5	8,3	9,1	7,7
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	24,8	21,7	20,6	18,2	20,5	24,9	21,8	21,5
Kultura fizyczna i sport	9,2	14,3	14,5	12,3	10,3	8,7	7,8	7,5
Pozostałe	15,0	12,2	11,7	14,2	16,7	19,8	17,8	17,2
Gminy miejsko-wiejskie								
Wydatki inwestycyjne ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo i łowiectwo	8,1	6,1	6,0	9,0	10,7	9,1	7,4	6,8
Transport i łączność	25,0	25,6	33,3	28,3	28,4	25,5	30,5	31,7
Gospodarka mieszkaniowa	7,3	7,4	6,2	5,6	6,3	7,0	6,4	5,8
Oświata i wychowanie	13,3	12,8	11,3	10,7	7,9	8,0	8,4	8,9
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	25,0	24,5	19,4	21,6	24,4	26,0	24,4	22,2
Kultura fizyczna i sport	7,9	11,8	12,6	10,1	9,0	7,9	5,9	7,0
Pozostałe	13,4	11,8	11,2	14,7	13,3	16,5	17	17,6
Gminy wiejskie								
Wydatki inwestycyjne ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo i łowiectwo	19,6	16,5	13,9	22,5	24,6	22,3	21,0	18,2
Transport i łączność	29,7	31,8	34,9	29,0	26,7	24,0	27,1	31,1
Gospodarka mieszkaniowa	3,4	3,9	3,7	3,2	3,4	4,3	4,4	3,9
Oświata i wychowanie	15,7	13,4	12,5	10,6	9,4	10,5	10,1	9,6
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	15,8	13,2	13,9	15,4	16,5	16,5	16,3	15,1
Kultura fizyczna i sport	4,8	9,9	11,6	7,2	8,0	8,6	5,1	5,1
Pozostałe	11,0	11,3	9,5	12,1	11,4	13,8	16,0	17,0
Miasta na prawach powiatu								
Wydatki inwestycyjne ogółem, w tym:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rolnictwo i łowiectwo	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,8	0,1	0,2
Transport i łączność	48,3	37,8	32,7	40,1	55,4	57,7	54,4	56,6
Gospodarka mieszkaniowa	6,7	8,7	7,2	6,5	6,6	7,0	6,7	5,9
Oświata i wychowanie	6,9	8,8	8,3	7,2	5,5	5,8	6,1	6,1
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	15,5	14,9	16,8	10,9	5,8	6,6	8,4	7,8
Kultura fizyczna i sport	6,3	11,8	17,6	16,8	10,1	6,3	5,8	6,2
Pozostałe	16,1	17,8	17,2	18,1	16,1	15,8	18,5	17,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Gospodarka finansowa...*, op. cit., zał. B III (tabel: 5, 6, 7, 8, 15).

Analizując kształtowanie się struktury gminnych wydatków inwestycyjnych, można zauważyć, że w badanym okresie nastąpił wzrost udziału wydatków w dziale „Transport i łączność” (dotyczył wszystkich typów gmin) oraz spadek udziału wydatków w działach: „Oświata i wychowanie” (widoczny szczególnie w gminach wiejskich) i „Gospodarka komunalna i ochrona środowiska” (istotny w miastach na prawach powiatu).

Podsumowanie

W latach 2007-2014 najwyższy udział w realizacji inwestycji samorządowych miały gminy oraz miasta na prawach powiatu, które realizowały łącznie ponad 70% inwestycji JST. Udział wydatków inwestycyjnych gmin w ogólnej kwocie ich wydatków oscylował wokół 20% i był wyrównany w poszczególnych typach gmin. Najwyższy poziom gminnych wydatków inwestycyjnych wystąpił w latach 2009-2011. Na wysoki poziom inwestycji w gminach miało wpływ wykorzystanie środków unijnych, a także wzrost zadłużenia samorządów. Od 2012 roku widoczny jest spadek skali realizowanych inwestycji samorządowych, szczególnie widoczny w gminach (poza miastami na prawach powiatu) i w powiatach. Powodem spadku aktywności inwestycyjnej JST było przede wszystkim wysokie zadłużenie samorządów wynikające z realizacji projektów inwestycyjnych w poprzednich latach (w tym współfinansowanych środkami UE), zmiana reguł w zakresie kształtowania poziomu zadłużania się, w szczególności zmiana konstrukcji indywidualnego wskaźnika zadłużenia, oraz wprowadzenie reguły równoważenia budżetu bieżącego. Brak możliwości zwiększania dochodów budżetowych oraz konieczność ograniczania zadłużenia samorządów, spowodowana zmniejszeniem zdolności do zaciągania nowych zobowiązań, mogą spowodować, że gminy będą miały problemy z absorpcją środków unijnych w nowej perspektywie finansowej na lata 2014-2020. Gminy mogą mieć trudności ze zgromadzeniem wkładu własnego, niezbędnego do realizacji inwestycji współfinansowanych ze środków unijnych.

Struktura gminnych wydatków inwestycyjnych realizowanych w latach 2007-2014 pozostawała na zbliżonym poziomie. Dominującym kierunkiem działalności inwestycyjnej wszystkich typów gmin był transport i łączność. Najwięcej środków skierowano na ten dział w miastach na prawach powiatu – prawie połowę wydatków przeznaczonych na inwestycje. Kolejnym istotnym kierunkiem inwestowania w gminach była gospodarka komunalna i ochrona środowiska. W gminach wiejskich znaczące środki kierowano na działalność inwestycyjną w zakresie rolnictwa i łowiectwa. Kierunki wydatków w zakresie

inwestycji są odzwierciedleniem określonego prawnie zakresu zadań wykonywanych przez gminę. Poziom i struktura wydatków inwestycyjnych gminy są w dużej mierze wypadkową jej sytuacji dochodowej oraz przyjętej przez gminę strategii rozwoju, jednocześnie są uwarunkowane sytuacją gospodarczą kraju oraz ustawodawstwem dotyczącym samorządów lokalnych.

Bibliografia

- Cyrankiewicz M., *Dotacje UE: Miasta mają być motorem rozwoju regionów*, „Rzeczpospolita”, 21.10.2013.
- Czempas J., *Inwestycje gminne – zakres i pomiar*, w: *Polska samorządność w integrującej się Europie*, Fundacja na Rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Filipiak B., Dylewski M., *Działalność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego w latach 2008-2013*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 73/2015, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015.
- Misterek W., *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2008.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Sierak J., Górniak R., *Ocena efektywności i finansowanie projektów inwestycyjnych jednostek samorządu terytorialnego współfinansowanych funduszami Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Sprawozdanie z działalności regionalnych izb obrachunkowych i wykonania budżetu przez JST dla lat 2007-2014*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych, Warszawa 2008-2015.
- Surówka K., *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, PWE, Warszawa 2013.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.
- Zawora J., *Uwarunkowania wykorzystania funduszy Unii Europejskiej wynikające z sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne” nr 1-2/2015.
- Zieliński E., *Samorząd terytorialny w Polsce*, Elipsa, Warszawa 2004.
- Zygmunt J., *Kształtowanie się wydatków inwestycyjnych w gminach powiatu strzeleckiego*, Zeszyty Naukowe WSB we Wrocławiu, nr 6(38)/2013, s. 145.

Streszczenie

W opracowaniu podjęto problematykę inwestycji samorządowych. Celem opracowania jest określenie zakresu i głównych kierunków inwestycji realizowanych przez gminy w latach 2007-2014. Wielkość wydatków inwestycyjnych samorządu gminnego odzwierciedla bowiem możliwości rozwojowe jednostki, a także zakres jej samodzielności finansowej. Największy udział w realizacji inwestycji samorządowych miały gminy oraz miasta na prawach powiatu (łącznie ponad 70%). Najwięcej środków na inwestycje przeznaczano w budżetach gmin w latach 2009-2011. Od 2012 roku znacząco zmniejszył się poziom inwestycji samorządowych. Dominującym kierunkiem inwestycji wszystkich typów gmin jest transport i łączność. Istotnym kierunkiem inwestowania w gminach jest także gospodarka komunalna i ochrona środowiska.

THE SCOPE AND DIRECTIONS OF CAPITAL EXPENDITURES OF MUNICIPALITIES IN POLAND

Summary

The study focuses on the issue of local government investment. The aim of the article is to determine the scope and the main directions of investments which were implemented by municipalities in the years 2007-2014. Municipalities and cities with powiat status had the largest share in realization of the investment of local government (in total over 70%). Most of funds for investments were dispensed in the budgets of municipalities in 2009-2011. The level of government investment decreased significantly since 2012. Transport and communications are the dominant directions of the investments of all types of municipalities. Other important directions of investing in municipalities are also public utilities and environmental protection.