

Jacek Grzywacz, Piotr Rytko

Znaczenie instytucji wspomagających małe i średnie firmy w zarządzaniu ryzykiem opóźnienia lub braku zapłaty ze strony kontrahenta

Pomimo poprawy koniunktury gospodarczej, poziom zatorów płatniczych maleje i dotyczy coraz mniejszej liczby podmiotów, jednak nadal pozostaje problemem dla wielu firm, w szczególności z sektora MSP. Małe i średnie przedsiębiorstwa w ramach zarządzania ryzykiem opóźnienia lub braku zapłaty mogą podejmować samodzielne działania lub też zdecydować się na współpracę z instytucją wyspecjalizowaną w oferowaniu usług wspomagających zarządzanie należnościami przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość firm decyduje się jednak na zarządzanie kredytem handlowym wewnątrz organizacji. Ewentualne nawiązanie współpracy następuje głównie z podmiotami wyspecjalizowanymi w odzyskiwaniu przeterminowanych należności, czyli z firmami windykacyjnymi oraz kancelariami prawnymi. Wykorzystywanie przez małe i średnie przedsiębiorstwa usług i produktów biur informacji gospodarczej, faktorów, ubezpieczycieli należności czy też banków ma natomiast ograniczony charakter.

The importance of institutions supporting small and medium-sized companies in risk management related to delay or lack of payment on the part of the contracting party

Despite improvement in economic activity, the level of payment blocks decreases and concerns an ever decreasing number of entities; however it still remains a problem for many companies, especially from the SME sector. Within the framework of risk management related to delay or lack of payment, small and medium-sized enterprises may undertake independent actions or agree on cooperation with an institution specializing in offering services supporting management of the company liabilities. However, a great majority of enterprises decide to manage trade credit inside the organization. A possible cooperation takes place mainly with firms specializing in collecting overdue receivables, that is with vindicatory firms and lawyers' offices. Small and medium-sized enterprises use services and products of credit information bureaus, factors, receivables' insurers or banks only to a limited extent.

Marek Mazur

Składka emerytalna jako element klina podatkowego

Opodatkowanie pracy, wyrażone poprzez klin podatkowy, jest w Polsce stosunkowo wysokie, jednak ze wskaźnikiem 43,7% nasz kraj plasuje się w środku państw UE. Ponieważ w Polsce udział PIT jest niski (5,3%) wysokość klina podatkowego jest warunkowana przez wysokość składki na ubezpieczenie społeczne.

Znaczące obniżenie klina podatkowego w praktyce możliwe jest jedynie poprzez redukcję składki na ubezpieczenie społeczne. Zmniejszenie poziomu składki rentowej jest rozwiązaniem częściowo uzasadnionym ze względu na znaczący spadek liczby wypłacanych rent, jednakże fundusz rentowy nadal odnotowuje deficyt wpływów na poziomie ok. 6 %.

Nowe rozwiązania w systemie emerytalnym winny wprowadzać preferencje podatkowe w III filarze, co powinno skutkować zwiększeniem poziomu oszczędności emerytalnych, a pośrednio przyczynić się do przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

Retirement contribution as an element of tax wedge

Taxation of labor, expressed by tax wedge, is comparatively high in Poland; however with the index of 43.7% our country is placed somewhere in the middle among the EU countries. Since the share of PIT in Poland is low (5.3%), the level of tax wedge is conditioned by the level of social security contribution.

In practice a significant decrease of tax wedge is possible only through the reduction of social security contribution. Decreasing the level of retirement contribution is a partly justifiable solution due to a significant fall in the number of paid pensions; nevertheless the retirement fund continues to note a deficit of contributions at the level of some 6%.

New solutions in the retirement system should introduce tax preferences in the 3rd pillar, which should result in increasing the level of retirement savings and indirectly affect the development of economic growth.

Maria Aluchna

Oszustwa korporacyjne cz. II. Metody zapobiegania

Artykuł został poświęcony zagadnieniu oszustw korporacyjnych i składa się z dwóch części. W pierwszej części przedstawiono problematykę oszustw korporacyjnych jako przykład przestępstw popełnianych przez przedsiębiorstwa oraz omówiono charakterystykę i typologię oszustw korporacyjnych. W drugiej części natomiast skoncentrowano się na analizie głównych strategii walki z przestępstwami korporacyjnymi, w tym nowego podejścia *whistle blowing*.

Corporate fraud part II. Methods of prevention

This article deals with the issue of corporate fraud and consists of two parts. In the first part the problem of corporate fraud as an example of corporate offence has been presented and the characteristics and typology of corporate fraud have been discussed. Whereas the second part focuses on the analysis of main strategies of counteracting corporate fraud, including the new *whistle blowing* approach.

Arkadiusz Babczuk

Znaczenie funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej jako wierzyciela jednostek samorządu terytorialnego w latach 2000 – 2005

Celem opracowania jest określenie znaczenia zadłużenia z tytułu pożyczek udzielonych wobec funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej w strukturze długu poszczególnych typów jednostek samorządu terytorialnego. Poszczególne typy wspólnot samorządowych zależą w różnym stopniu od pożyczek udzielanych przez te fundusze. Niedużemu, lub wręcz znikomemu udziałowi funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej w strukturze zadłużenia województw, powiatów oraz miast na prawach powiatów, towarzyszy ich znacząca rola w pozyskiwaniu przychodów zwrotnych przez gminy, w tym zwłaszcza gminy wiejskie. Z tego względu wszelkie ewentualne przekształcenia systemu funduszy ochrony

środowiska i gospodarki wodnej powinny uwzględniać interesy tych jednostek samorządu terytorialnego.

The importance of environment protection and water management funds as creditors of local self-government units in the years 2000-2005

The aim of this study is to define the importance of indebtedness resulting from loans granted to environment protection and water management funds in the debt structure of individual types of local self-government units. Different types of local communities to different extent depend on the loans granted by these funds. Government agencies and big cities borrow almost all their money from banks and open capital market. Slight, or even insignificant, share of environment protection and water management funds in the indebtedness of voivodships, poviats and county towns is accompanied by their significant role in acquiring returnable revenues by communes, especially by rural communes. Due to this, all possible transformations of the system of environment protection and water management funds should take into account the interests of these local government units.

Anna Dąbrowska

Postawy nabywcze konsumentów na rynku żywności (porównania międzynarodowe)

Zmiany zachodzące na rynku żywnościowym stworzyły warunki dla realizacji suwerennych decyzji konsumenckich. Konsument będąc suwerennym uczestnikiem rynku sam kształtuje poziom i strukturę wydatków na dobra żywnościowe, które są efektem realizacji odczuwanych potrzeb, aspiracji i posiadanych możliwości finansowych.

Udział żywności w wydatkach gospodarstw krajów UE-25 jest zróżnicowany. Kraje takie, jak: Litwa, Łotwa czy Polska charakteryzują się relatywnie wysokim udziałem żywności w wydatkach ogółem.

Jak wynika z badań¹, coraz częściej konsumenci kupując żywność sprawdzają skład produktu czy termin przydatności do spożycia. Natomiast czynnikiem, którym kierują się konsumenci przy wyborze żywności jest jakość/ekologia, a w Polsce cena/warunki płatności.

Korzystanie z usług gastronomicznych w 2006 roku deklarowało 65,1% Litwinów, 47,0% Łotyszy i 14,8% Polaków.

Consumers' purchasing attitudes on the food market (international comparison)

Changes on the food market created possibilities for consumers to make their independent decisions. Being an independent market participant, it is the consumer who shapes the level and structure of expenditures on foodstuffs; these expenditures are the effect of his/her needs, aspirations and financial means.

¹ Raport z badania: *Pozycja konsumenta i zmiany w konsumpcji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, projekt badawczy nr 1 H02C 050 29 finansowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, realizowany przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w latach 2005-2007.

The share of foodstuffs in household expenditures in the EU-25 countries is diverse. Such countries as Lithuania, Latvia or Poland are characterized by a relatively high share of foodstuffs in total expenditures.

As the research shows², when buying food, consumers more and more often look at the ingredients or check the best-before period. Usually when choosing food products, consumers take into consideration such factors as quality and ecology but in Poland it is price and terms of payment.

In 2006 65.1% of Lithuanians, 47.0% of Latvians and 14.8% of Poles declared they used gastronomic services.

Julia Koralun-Bereźnicka

Zjawisko konwergencji rynków kapitałowych na giełdach europejskich

Celem badania jest analiza porównawcza rozwoju wybranych 20-stu giełd papierów wartościowych w Europie na podstawie 48-miu wskaźników charakteryzujących te obiekty z punktu widzenia rozmiarów rynków kapitałowych, rozwoju rynków akcji oraz rynków obligacji. Zastosowana metodologia badawcza obejmuje wybrane metody statystycznej analizy wielowymiarowej, w tym m.in. analizę skupień, analizę czynnikową oraz metodę skalowania wielowymiarowego. Głównym wnioskiem wynikającym z badania jest niejednorodność badanej zbiorowości, w której kilka większych giełd znacznie przewyższa pozostałe pod względem poziomu rozwoju. Rozbieżności te ujawniają się we wszystkich trzech kategoriach zmiennych, aczkolwiek giełdy słabiej rozwinięte, na ogół mniejszych państw, charakteryzują się większą dynamiką rozwoju, co stwarza szanse na zwiększenie poziomu konwergencji ekonomicznej rynków finansowych. Zidentyfikowane w toku analizy czynniki kształtujące rozwój giełd odpowiadają w dużym stopniu zaproponowanym początkowo trzem kategoriom zmiennych.

The effect of convergence of capital markets on European stock exchanges

The aim of the research is comparative analysis of the development of 20 chosen European stock exchanges on the basis of 48 indicators characterizing these institutions in three areas, mainly the size of capital markets, the growth of equity and bond markets. The methodology used in this research includes some chosen methods of multivariate statistical methods, among others cluster analysis, factor analysis and the method of multidimensional scaling. The main conclusion drawn from the research is the heterogeneity of the examined population, where a few larger stock exchanges significantly surpass the rest in terms of development. The discrepancies can be observed in all three categories of variables, although the less-developed stock exchanges, usually of smaller countries, are characterized by higher development dynamics, which creates possibilities for a gradual increase of the economic convergence level between financial markets. The carried analysis revealed three main factors influencing stock markets' development, which strongly correspond to the initial data categorization.

² Report based on research: *Pozycja konsumenta i zmiany w konsumpcji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po rozszerzeniu Unii Europejskiej*, research study no 1 H02C 050 29 financed by Ministry for Science and Higher Education, carried out by the Foreign Trade Research Institute in the years 2005-2007.

Krzysztof Borowski

Nowe tendencje na polskim rynku funduszy inwestycyjnych - fundusze krajów latynoskich

Rok 2007 charakteryzował się wzrostem zainteresowania polskich inwestorów funduszami inwestującymi w krajach latynoskich, a więc innym segmencie *emerging markets*, niż ten, do którego należy Polska. Dynamiczny rozwój gospodarek latynoamerykańskich przyczynił się do wzrostu cen akcji na tamtejszych giełdach, a to z kolei zaowocowało wzrostem zainteresowania rynkiem kapitałowym tego regionu ze strony międzynarodowych funduszy inwestycyjnych. Także polscy inwestorzy mają możliwość inwestowania swoich środków finansowych w tamtym regionie świata za pośrednictwem funduszy zagranicznych. Najwięcej jednostek na terenie RP sprzedają fundusze z grupy Merrill Lynch i Templeton. W artykule przedstawione zostały podstawowe dane dotyczące funduszy z tych dwu grup operujących na rynku kapitałowym Ameryki Południowej i Środkowej.

New trends on the Polish investment funds market – Latin American countries' funds

The characteristic feature of 2007 was the Polish investors' growing interest in funds investing in Latin America, a different *emerging market* than the one to which Poland belongs. Dynamic development of Latin American economies caused an increase of share prices on local stock exchanges, which in turn resulted in a growing interest in the capital market of this region on the part of international investment funds. Also Polish investors have an opportunity to invest their financial resources in the region through foreign funds. Funds from the Merrill Lynch and Templeton groups sell the most units in the Republic of Poland. In this article the basic facts concerning funds from these two groups operating on the South and Middle Americas capital market have been presented.

Agnieszka Cenkier

Rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego – *Public-Private Partnerships/Private Finance Initiative* (PPP/PFI) – w Wielkiej Brytanii

Celem opracowania jest przedstawienie wybranych elementów charakterystyki procesu rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Wielkiej Brytanii. Wielka Brytania od pewnego czasu zajmuje niekwestionowaną pozycję światowego lidera w wykorzystaniu partnerstwa publiczno-prywatnego do realizacji zadań publicznych. Autorka wyraża nadzieję, że zaprezentowanie sekwencji pewnych zdarzeń, związanych z upowszechnieniem partnerstwa publiczno-prywatnego w Wielkiej Brytanii, w szczególności dotyczących postawy brytyjskiego rządu w promowaniu partnerstwa publiczno-prywatnego, może okazać się przydatne w animowaniu rynku partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce.

Development of public-private partnership – *Public-Private Partnership/Private Finance Initiative* (PPP/PFI) – in Great Britain

The aim of this study is presenting some chosen elements of characteristic features of development of public-private partnership in Great Britain. For some time Great Britain has been an uncontested world leader in using public-private partnership to realize public tasks.

The authoress hopes that the presented sequence of certain events related to disseminating public-private partnership in Great Britain, especially those connected with the British government's attitude towards promoting public-private partnership, may prove useful in animating the public-private partnership in Poland.

Robert Borowski

Postawy gapowicza w teorii gier i ekonomii eksperymentalnej

W ekonomii głównego nurtu stosunkowo niewiele poświęca się miejsca analizie zjawiska gapowicza w porównaniu do teorii gier i ekonomii eksperymentalnej. Brak jest również syntetycznego ujęcia tego problemu w dwóch ostatnich działach. Celem artykułu jest przedstawienie złożoności problemu gapowicza przez syntetyczne ujęcie osiągnięć teorii gier i ekonomii eksperymentalnej w analizie zjawiska gapowicza. Przedstawione tutaj zostały między innymi wyniki badań eksperymentalnych dotyczących kooperacji w sytuacjach gry typu dylemat więźnia czy dobra publiczne oraz ich porównanie do przewidywań teorii gier. Synteza ta może stanowić również wyznacznik oraz wprowadzenie do dalszych kierunków badań nad determinantami zjawiska gapowicza.

Free-rider attitudes in game theory and experimental economics

In the mainstream economics relatively little space is given to the analysis of the free-rider phenomenon in comparison with the game theory and experimental economics. Also synthetic presentation of this problem is absent from the last two areas. This article aims at showing the complexity of the free-rider problem through synthetic presentation of achievements of game theory and experimental economics in the analysis of the free-rider phenomenon. Among others the results of experimental research on cooperation in games of the prisoner's dilemma or the public goods types and their comparison with predictions of game theory have been presented in this study. The synthesis may also become a determinant and introduction to further research on the determinants of the free-rider phenomenon.

Renata Dobrzyńska, Zhanna Shakhniuk

Analiza ilościowa w ocenie zdolności kredytowej spółek oraz jednostek samorządu terytorialnego

Celem analizy ilościowej w ocenie zdolności kredytowej spółek i jednostek samorządu terytorialnego jest ustalenie, czy podmioty te będą w stanie spłacić swoje zobowiązania finansowe w terminie. Specyfika działalności jednostek samorządu terytorialnego, które w przeciwieństwie do spółek nie są nastawione na wypracowywanie zysków, ale na zaspokajanie potrzeb lokalnej społeczności, jest przyczyną różnic w metodach oceny ich zdolności kredytowej. W artykule autorki, oprócz przedstawienia tychże różnic, skoncentrowały się na wyznaczeniu także podobieństw, jak również na ustaleniu, które grupy wskaźników i dlaczego są szeroko stosowane w praktyce w ocenie zdolności kredytowej obu tych typów podmiotów.

Quantitative analysis in the evaluation of creditworthiness of companies and local self-government units

The quantitative analysis in the evaluation of companies' and local government units' creditworthiness aims at assessing if these entities will be able to repay their financial liabilities in time. The specificity of activities of local government units, which contrary to companies are not profit-oriented but at meeting the needs of local societies, is the cause of differences in methods of their creditworthiness assessment. In this article the authoresses, beside presenting these differences, have also focused on presenting similarities as well as on determining which groups of indicators and why are widely used in evaluating creditworthiness of both types of entities.

Marta Mierniczak

Ocena przemian strukturalnych gospodarki aglomeracji warszawskiej w latach 1995-2005 w świetle analizy przesunięć

W artykule dokonano oceny przemian strukturalnych jakie zaszły w latach 1995-2005 w gospodarce aglomeracji warszawskiej. Badanie zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu analizy przesunięć, miernikiem była liczba firm. Przemiany strukturalne gospodarki aglomeracji warszawskiej, przedstawiono w podziale na Warszawę oraz strefę pozawarszawską i odniesiono do przemian, które zaszły w gospodarce kraju.

W latach 1995-2005 w gospodarce aglomeracji warszawskiej doszło do ugruntowania przewagi sektora usług kosztem sektora przemysłu. Sektor rolniczy pozostał na dotychczasowym poziomie.

W strefie pozawarszawskiej aglomeracji rozwinęły się sekcje gospodarki należące do sektora usług, które do tej pory charakteryzowały gospodarkę stolicy, m.in. pośrednictwo finansowe, obsługa nieruchomości i firm, edukacja. Strefa pozawarszawska pod wieloma względami stała się konkurencyjna dla Warszawy. Czynnikiem, które przyciągają coraz to nowych inwestorów i zachęcają mieszkańców do podejmowania aktywności gospodarczej w strefie pozawarszawskiej są lepsze warunki kosztowe niż w Warszawie, niższe ceny nieruchomości, niższe koszty pracy oraz przychylność lokalny władz. Pozycja Warszawy na tle aglomeracji pozostała dominująca w dziedzinach, w których Warszawa pełni funkcje centralne nie tylko pod względem regionu, ale i kraju.

Zmiany struktury gospodarki aglomeracji warszawskiej, które rozpoczęły się w pierwszych latach okresu transformacji i które ugruntowały się w latach 1995-2005 będą dokonywać się nadal. W ich wyniku będzie zmniejszał się udział sfery produkcyjnej a rosnać będzie udział sfery usług, zwłaszcza finansowych, obsługi biznesu i telekomunikacji.

Assessment of structural changes of the Warsaw agglomeration economy in the years 1995-2005 in the view of shift analysis

The article evaluates structural changes that took place in the Warsaw agglomeration economy in the years 1995-2005. The research was done using shift analysis, with the number of companies as a measure. Structural changes in the economy of Warsaw agglomeration

were presented through the division into Warsaw and outside Warsaw area and related to changes which had taken place in the country's economy.

In the years 1995-2005 in the Warsaw agglomeration economy the service sector established its superiority over the industrial sector. The agricultural sector remained on an unchanged level.

In the outside Warsaw part of the agglomeration some sections of economy in the service sector, which hitherto were characteristic of the economy in the capital, such as financial agency services, real estate and company management and education, developed. In many respects the outside Warsaw area became competitive with the capital. The factors which attract new investors and encourage the citizens to launch business activity in the outside Warsaw area are better cost terms than in Warsaw, lower real estate prices, lower costs of labor and goodwill of local authorities. As compared with the agglomeration, Warsaw kept its superior position in the areas in which Warsaw performs central functions not only in relation to the region but the whole country.

Changes in the structure of the Warsaw agglomeration economy, which were stated in the first years of the transformation period and strengthened in the years 1995-2005, will continue to take place. As a result, the share of production will fall and the share of services, especially financial, business management and telecommunications services, will rise.

Agnieszka Piechowiak

Wpływ prywatyzacji na efektywność funkcjonowania sektorów bankowych - doświadczenia wybranych państw Ameryki Łacińskiej

Artykuł porusza problem zwiększania roli własności prywatnej w sektorze bankowym państw Ameryki Łacińskiej. Rozważania skupiają się na charakterystyce wpływu procesu prywatyzacji na efektywność funkcjonowania banków o zróżnicowanej strukturze własnościowej. Zreferowane badania potwierdzają pozytywne oddziaływanie procesu prywatyzacji na wskaźniki efektywności funkcjonowania banków. Niejednoznaczne wnioski dotyczą jedynie skutków pojawienia się podmiotów zagranicznych w sektorze bankowym. Ze względu na krótki okres, jaki minął od momentu, w którym państwa te doświadczyły kryzysów do daty przeprowadzenia badań, istotne staje się znalezienie potwierdzenia tezy, że otwarcie sektora bankowego na szerszą obecność kapitału zagranicznego w rzeczywistości przelożyło się na wzrost jego efektywności i stabilności. Wydłużenie szeregu czasowego obserwacji uwzględnionych w badaniach pozwoliłoby na zweryfikowanie tej tezy bez wątpliwości związanych z krótkim okresem analizy.

The impact of privatization on effectiveness of the banking sector functioning – experiences of chosen Latin American countries

The article touches on the problem of increasing the role of private ownership in the banking sector of Latin American countries. The considerations focus on description of the impact of privatization on the effectiveness of banks with different ownership structure functioning. The presented research confirms positive impact of the privatization process on the indices of banks effectiveness functioning. Ambiguous conclusions refer only to the effects of foreign entities in the banking sector. Due to short period from the moment when these countries

suffered from crises to the date of the research, it has become important to confirm the thesis that opening the banking sector to a wider presence of foreign capital has resulted in the growth of its effectiveness and stability. Extension of the time series of observations included in the research would allow verifying this thesis, without doubts arising in connection with short time of the analysis.