

**STUDIA I PRACE  
KOLEGIUM  
ZARZĄDZANIA  
I FINANSÓW**

**ZESZYT NAUKOWY 91**



**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**

# SKŁAD RADY NAUKOWEJ „ZESZYTÓW NAUKOWYCH” KZiF

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – przewodniczący  
dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – vice przewodniczący  
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk  
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH  
prof. dr hab. Jan Głuchowski  
dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prof. SGH  
prof. dr hab. Jan Kaja  
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH  
prof. dr hab. Tomasz Michalski  
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski  
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski  
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH  
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH  
prof. dr hab. Maria Romanowska  
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH  
prof. dr hab. Teresa Słaby  
dr hab. Marian Żukowski, prof. UMCS

## Recenzenci

dr hab. Piotr Albiński, prof. SGH  
dr Maria Aluchna  
dr hab. Andrzej Fierla, prof. SGH  
prof. dr hab. Juliusz Gardawski  
dr Bartosz Gucza  
dr Rafał Kasprzak  
prof. dr hab. Andrzej Kaźmierczak  
prof. dr hab. Adam Kurzynowski  
dr Paweł Niedziółka  
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH  
prof. dr hab. Krystyna Poznańska  
prof. dr hab. Alojzy Zalewski

## Redaktor

Krystyna Kawerska

## Asystent techniczny

Ewa Niewiarowicz

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009

ISSN 1234-8872

Nakład 320 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:  
Dom Wydawniczy ELIPSA,  
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa  
tel./fax (0 22) 635 03 01, 635 17 85, e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

## SPIS TREŚCI

|   |           |
|---|-----------|
| Od Rady Naukowej .....  | 5         |
| <b>CZEŚĆ PIERWSZA</b>   |           |
| <b>ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH .....</b>   | <b>7</b>  |
| Kontrola podaży pieniądza jako strategia polityki antyinflacyjnej<br>Andrzej Jędruchniewicz .....   | 9         |
| Zastosowanie metody statystycznej unitaryzacji zerowanej do oceny możliwości<br>absorpcji środków Unii Europejskiej przez sektor samorządowy Podkarpacia<br>Alina Walenia ..... | 22        |
| Wyniki finansowe i rentowność przedsiębiorstw po wstąpieniu Polski<br>do Unii Europejskiej<br>Anna Skowronek-Mielczarek .....   | 35        |
| Konsumpcjonizm w polskiej społeczności wiejskiej – zarys diagnozy<br>Teresa Słaby .....   | 51        |
| Korzyści i zagrożenia internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej<br>z udziałem korporacji transnarodowych<br>Wanda Pełka .....  | 67        |
| Sponsoring tytułarny obiektów sportowych<br>Waldemar Rogowski, Sylwia Siemińska .....   | 83        |
| <b>CZEŚĆ DRUGA</b>  |           |
| <b>ARTYKUŁY UCZESTNIKÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH<br/>W KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW .....</b>   | <b>99</b> |
| Państwo według Leopolda Caro<br>Cezary Jachniewicz .....  | 101       |
| System finansowy Wietnamu. Część II. Lata 1997–2005<br>Nguyen Thi Thanh Thuy .....  | 113       |
| Koszt kapitału. Teoria i praktyka<br>Anna Kwiatkowska .....   | 129       |
| Zarządzanie sukcesją jako narzędzie służące realizacji priorytetów<br>strategicznych firmy<br>Magdalena Kaczkowska .....  | 142       |
| Informacja a ryzyko i niepewność na rynku kredytowym – część II<br>Piotr Kubański .....   | 151       |
| Rewolucja cyfrowa a rynek telemediów i rozrywki w Polsce<br>Piotr Turek .....   | 163       |
| Summary .....   | 177       |



## OD RADY NAUKOWEJ

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”. Zawiera on artykuły pracowników Kolegium oraz uczestników prowadzonych przez Kolegium studiów doktoranckich.

Artykuły są poświęcone aktualnym zagadnieniom ekonomii, nauk o finansach oraz nauk o zarządzaniu. Stanowią one wynik studiów teoretycznych głęboko osadzonych w badaniach empirycznych polskiej gospodarki, a także gospodarek innych krajów, przede wszystkim członków Unii Europejskiej.

Pozostajemy w przekonaniu, że przedłożone opracowania spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej – Ryszard Bartkowiak



**CZĘŚĆ PIERWSZA**

**ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH**





Andrzej Jędruchniewicz  
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW

## Kontrola podaży pieniądza jako strategia polityki antyinflacyjnej

### 1. Wprowadzenie

Formułowanie celów głównych polityki pieniężnej zawsze wywoływało i wywołuje wiele dyskusji. Zależą one od koncepcji teoretycznych dominujących w danym czasie oraz sytuacji gospodarczej danego kraju. W teorii J. M. Keynesa i jego następców podstawowym dążeniem polityki monetarnej było wpływanie na zmiany wielkości sfery realnej gospodarki. Takie działanie w dłuższym okresie doprowadziło do wysokiej i uporczywej inflacji. Dlatego, zgodnie z propozycją M. Friedmana, powrócono do klasycznej idei mówiącej, że jedynym celem polityki banku centralnego powinno być osiągnięcie i utrzymanie stabilności cen. Niezależnie jednak od przyjętego celu bank centralny powinien posiadać strategię umożliwiającą jego osiągnięcie.

Opracowanie niniejsze ma charakter teoretyczny. Jego celem jest przedstawienie roli podaży pieniądza w strategii, w której bank centralny podejmuje się realizacji trzech celów: finalnego, pośredniego i operacyjnego. Celem finalnym jest zwalczanie lub stabilizacja inflacji na niskim poziomie. Natomiast teoretycznie najważniejszą kategorią celu pośredniego polityki monetarnej określającą realizację celu finalnego jest podaż pieniądza.

### 2. Definicja i rodzaje stosowanych strategii

*Strategia polityki pieniężnej opisuje sposób postępowania, jaki może stosować bank centralny dla osiągnięcia ostatecznych celów polityki pieniężnej za pośrednictwem swoich instrumentów*<sup>1</sup>. Inne podejście do tej kwestii proponuje rozszerzenie jej przynajmniej o problematykę możliwych celów polityki pieniężnej oraz najlepszych sposobów ich realizacji: (...) *problem strategii polityki pieniężnej wymaga rozważenia, jakie są możliwe cele polityki pieniężnej, a dopiero potem odpowiedzi*

---

<sup>1</sup> D. Duwendag, K.-H. Ketterer, W. Kösters, R. Pohl, D. Simmert, Teoria pieniądza i polityka pieniężna, Poltext, Warszawa 1995, s. 282.

na pytanie o sposoby ich realizacji, a w szczególności o to, który sposób jest najlepszy ze względu na osiągnięcie najwyższego stopnia realizacji celu<sup>2</sup>. D. Duwendag i inni nie włączają tych elementów do strategii, lecz traktują je jako parametry wyznaczające wybór optymalnego sposobu postępowania.

Wybór celu finalnego polityki monetarnej oraz ewentualnie celów pośrednich i operacyjnych, który jest zwykle sprawą kontrowersyjną, rodzi wiele innych szczegółowych problemów. Najważniejsze z nich dotyczą dokładnej definicji i sposobu pomiaru celu, przejrzystości tak zorientowanej polityki pieniężnej, jej elastyczności oraz wyboru odpowiednich ram czasowych dla realizacji ustalonego celu<sup>3</sup>.

Większość ekonomistów jest zgodnych, że działania banku centralnego w krótkim okresie wpływają na procesy w sferze realnej gospodarki. Polityka zbyt restrykcyjna może powodować znaczne wahania produkcji i zatrudnienia. Jest to oceniane jako zjawisko zdecydowanie negatywne, gdyż w danym czasie zmniejsza dobrobyt społeczny. Jednak polityka zbyt ekspansywna, zmierzająca do łagodzenia wahań cyklicznych, może zagrozić realizacji zakładanej niskiej inflacji. Skutkuje to poderwaniem autorytetu banku centralnego i grozi utratą wiarygodności, której brak uniemożliwia prowadzenie polityki antyinflacyjnej przy stosunkowo niskim koszcie społecznym. To także jest oceniane jako zjawisko zdecydowanie negatywne, jednak w dłuższym okresie. Problemy koordynacji równowagi makroekonomicznej w krótkim okresie i zapewnienie niskiej inflacji w długim okresie muszą być uwzględnione w przyjętej do realizacji strategii. Precyzyjne techniczne uwzględnienie tych parametrów w polityce pieniężnej jest trudne głównie ze względu na stopień skomplikowania modeli oraz subiektywizm wag. Jest to możliwe, jednak tylko z pewnym stopniem prawdopodobieństwa.

Inne problemy związane z pogodzeniem elastyczności i wiarygodności polityki monetarnej są zaliczane do grupy systemowych. Próby rozwiązania ich można ująć jako zapewnienie niezależności bankowi centralnemu, przy jednoczesnym ustaleniu prawnej odpowiedzialności za prowadzoną politykę. Kombinacja elastyczności i wiarygodności działań banku jest w praktyce niełatwa do osiągnięcia. Najczęściej, aby realizować to najpełniej na ile jest to możliwe, stosuje się metodę „konserwatywnego bankiera centralnego”. Polega ona na wyborze na prezesa banku centralnego osoby z natury konserwatywnej, a więc niezbyt skłonnej do ryzyka.

Niezależność banku (autonomia osobista prezesa, autonomia funkcjonalna oraz autonomia finansowa) jest głównie problemem ustrojowo-politycznym. Oznacza to, że jedna z instytucji państwowych nie podlega przyjętym regułom

<sup>2</sup> R. Kokoszczyński, Strategie polityki pieniężnej – kryteria i sposoby wyboru, „Bank i Kredyt”, Nr 6/1998.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

w ustroju demokratycznym. Nie jest bowiem oceniana poprzez wybory. Może to rodzić podejrzenia o nadużywanie władzy, gdyż decydenci nie ponoszą żadnej formalnej odpowiedzialności za realizowaną politykę. Nie wydaje się to większym problemem, niż chęć spełnienia żądań wyborców, aby pozostać na następną kadencję. Zapewnienie niezależności bankowi centralnemu jest podstawowym warunkiem, aby można było stworzyć eklektyczną strategię nastawianą jednocześnie na wiarygodność i elastyczność<sup>4</sup>.

Podsumowując, można stwierdzić, że wyznaczanie celów monetarnych przez ciała niezależne od banku centralnego znacząco determinują konstruowanie strategii polityki pieniężnej. Także sposób umiejscowienia banku w systemie prawno-politycznym państwa istotnie wpływa na realizowanie wyznaczonych celów tak, aby przede wszystkim zachować wysoką wiarygodność, a jednocześnie posiadać niezbędną elastyczność.

Ważną dla wyboru strategii polityki pieniężnej jest alternatywa: „działanie dyskrecjonalne” czy „działanie według reguł”<sup>5</sup>. Powraca stare pytanie: czy bank centralny powinien uwzględniać procesy realne w prowadzeniu swojej polityki? Dyskusja toczy się między szkołami keynesowskimi a monetarystami i nowymi klasykami.

Istotne jest także inne pytanie: czy bank centralny powinien uwzględniać jak najwięcej nowych informacji przy podejmowaniu decyzji, czy w ogóle nie powinien zwracać na nie uwagi? Wybór między strategiami: całkowitym brakiem swobody a całkowitą swobodą decyzji jest zbyt prosty. Korzystając z propozycji rozszerzenia definicji reguły o informowanie publicznie o sposobach reagowania na szoki, można wyróżnić inne strategie. Takie podejście wydaje się właściwe, gdyż nie można znaleźć reguły, gdzie nie ma jakiegokolwiek subiektywizmu, np. w „regule  $k$  procent” stosowanie instrumentów. Jednak każdy pierwiastek uznaniowości każe zachować daleko idącą ostrożność. Wyróżniamy strategie silnych reguł („politykę otwartej pętli”) oraz elastycznych reguł („politykę zamkniętej pętli”)<sup>6</sup>. Rozróżniane są one na podstawie sposobu przetwarzania informacji w decyzjach polityki pieniężnej. Silne reguły sugerują bankowi, aby nie uwzględniał żadnych aktualnych informacji o gospodarce i nie reagował na zaburzenia zewnętrzne, gdy już raz przyjął odpowiednią regułę. Elastyczne reguły zalecają wykorzystywanie wszystkich nowych informacji i reagowanie na szoki. Przetwarzanie informacji powinno być jednak zrozumiałe dla podmiotów.

<sup>4</sup> E. Hochreiter, T. Kowalski, Banki centralne w europejskich krajach tworzących gospodarke rynkową, „Bank i Kredyt”, Nr 12/1999.

<sup>5</sup> D. Duwendag i inni, Teoria pieniądza..., *op. cit.*, s. 282.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 285.

W teorii i praktyce polityki pieniężnej krajów wysoko rozwiniętych ukształtowały się dwie główne strategie w odniesieniu do celu finalnego banku centralnego. Pierwsza strategia wiąże się z wykorzystaniem kwantyfikowanych pieniężnych celów pośrednich (i ewentualnie operacyjnych) do osiągnięcia zaplanowanego poziomu inflacji. Druga strategia zakłada natomiast wykorzystanie do osiągnięcia zaplanowanego poziomu inflacji regularnie powtarzanych prognoz inflacyjnych, w przypadku ich odchylenia się od założonych celów – podejmowanie odpowiednich działań przez bank centralny<sup>7</sup>.

Trochę szersze podejście jest prezentowane przez innych autorów. Twierdzą oni, że można obecnie wyróżnić dwa zasadnicze podejścia do zagadnienia zasadności stosowania i wyboru celów pośrednich w prowadzonej polityce pieniężnej<sup>8</sup>:

- pierwsze opiera się na założeniu, że bank centralny, wyznaczając jako cel nadrzędny stabilizowanie siły nabywczej pieniądza, powinien w swojej bieżącej działalności dysponować celami pośrednimi i operacyjnymi, których osiągnięcie zapewnia bieżące oddziaływanie na stopień realizacji celu finalnego,
- drugie podejście może być ogólnie określone mianem modelowo- optymalizującego. Polega ono na konstruowaniu modelu makroekonomicznego, w którym jedną ze zmiennych endogenicznych jest cel finalny polityki pieniężnej, do zmiennych egzogenicznych należą zaś m.in. instrumenty polityki pieniężnej.

P. Szpunar uważa, że określenie „modelowo- optymalizujące” wprowadza niewłaściwe kryterium podziału, odnoszące się jedynie do technicznych aspektów realizacji danych strategii, i proponuje zmienić je na wieloparametryczne. Mimo że strategia inflacyjna najczęściej posługuje się modelami, może ona występować w sytuacji, w której bank centralny ogłosi bezpośredni cel inflacyjny, nie dysponując modelem inflacji. Wówczas strategia ta nie powinna być zaliczana do grupy modelowo- optymalizujących, gdyż nie tylko nie bazuje na żadnym modelu, ale też niczego nie optymalizuje. O strategii optymalizującej można mówić wtedy, gdy bank centralny dysponuje więcej niż jednym celem finalnym i musi dokonać wyboru optymalnej kombinacji poziomu tych celów. Cechą wspólną wszystkich strategii niewykorzystujących celów pośrednich jest oparcie decyzji na podstawie oceny możliwie dużej liczby parametrów<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Z. Polański, Wiarygodność banku centralnego a cele polityki pieniężnej, NBP, Stara Wieś 1998.

<sup>8</sup> R. Kokoszczyński, J. Stopyra, Dylematy wyboru celów pośrednich i operacyjnych w polityce pieniężnej Narodowego Banku Polskiego, „Bank i Kredyt”, Nr 6/1996.

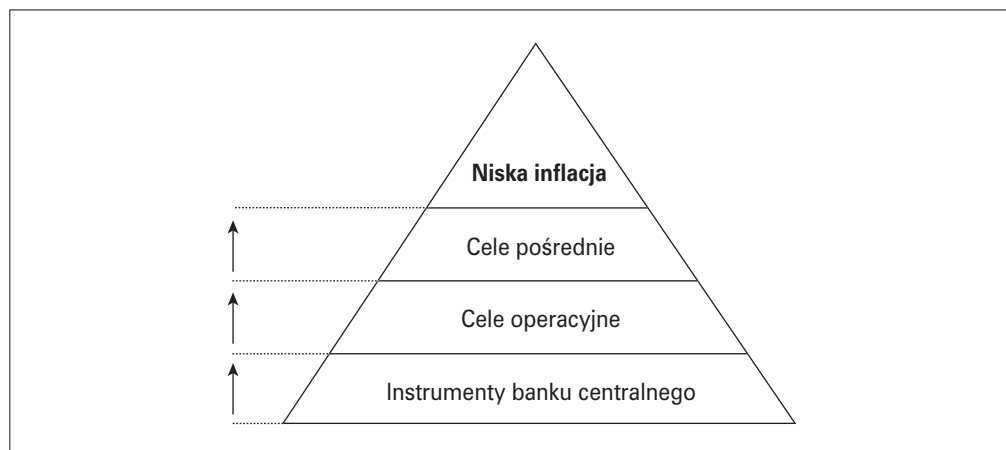
<sup>9</sup> P. Szpunar, Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności, PWE, Warszawa 2000, s. 131–133.

### 3. Kontrola podaży pieniądza jako strategia pośredniej realizacji celu inflacyjnego

Chociaż cel finalny polityki pieniężnej jest najczęściej dość precyzyjnie sformułowany, wybór odpowiedniej strategii zawsze pozostaje sprawą dyskusyjną. Nie ma jednej najlepszej strategii dla wszystkich krajów. Wskazują na to odmienne sposoby prowadzenia polityki monetarnej przez banki centralne w poszczególnych państwach<sup>10</sup>. Na decyzję o zastosowaniu konkretnej strategii wpływa wiele czynników: stopień rozwoju gospodarki, przyczyny inflacji, znajomość mechanizmu transmisji monetarnej, stopień kontroli wielkości monetarnych, posiadanie i wykorzystywanie ekonometrycznego modelu inflacji, rozwój rynków finansowych oraz rodzaje możliwych szoków.

Jedną z możliwych jest strategia pośredniej realizacji celu inflacyjnego. Zwolennicy tej strategii uważają, że bank centralny, wyznaczając cel finalny jako stabilność cen, powinien w swojej bieżącej działalności dysponować celami pośrednimi, których osiągnięcie zapewnia oddziaływanie na stopień realizacji celu podstawowego. Wyznaczanie celów na płaszczyźnie operacyjnej powinno ułatwić kontrolę parametru przyjętego za cel pośredni, szczególnie z wykorzystaniem dziennych operacji banku centralnego. Rola krótkoterminowych celów operacyjnych polega zatem na transmisji efektów operacji podejmowanych na rynku pieniężnym i oddziaływaniu przez to na kształtowanie się wielkości przyjętych jako cele pośrednie, których osiągnięcie powinno z kolei zapewnić realizację celu finalnego. Tego typu koncepcja prowadzenia polityki monetarnej określana jest mianem triady celów<sup>11</sup>.

#### Rysunek 1. Zależności w strategii wykorzystującej cel pośredni



Źródło: opracowanie własne.

<sup>10</sup> *Ibidem*.

<sup>11</sup> P. Szpunar, Cele polityki pieniężnej a jej skuteczność, „Bank i Kredyt”, Nr 6/1998.

Występujące zależności między celami w analizowanej strategii (por. rysunek 1) wynikają z rozwiązań teoretycznych wskazujących, że bank centralny nie ma możliwości oddziaływania na wyznaczony cel główny dostępnymi mu instrumentami w sposób bezpośredni. Zapewnienie osiągnięcia i utrzymania niskiej inflacji zależy od bardzo wielu czynników występujących w gospodarce. Narzędzia, którymi dysponuje bank centralny, aby kontrolować realizację tego celu, wpływają także na inne zmienne ekonomiczne, np. na poziom inwestycji. Oddzielenie wpływu zmian w poziomie instrumentów na wielkość inflacji bieżącej od wpływu na kategorie realne, które będą kształtowały inflację w przyszłości, jest wyjątkowo trudne<sup>12</sup>. Uniknięcie tej trudności wymaga znalezienia takiej wielkości ekonomicznej, która jest ściśle i przyczynowo-skutkowo powiązana z celem nadrzędnym.

Zwolennicy strategii opartej na celu pośrednim podkreślają jej główną zaletę. Wiąże ona ręce bankowi centralnemu i nie dopuszcza do prowadzenia swobodnej polityki antycyklicznej, która w ostateczności prowadzi do inflacji i utraty wiarygodności<sup>13</sup>.

Krytycy tego podejścia wskazują na jego liczne wady. Największy zarzut dotyczy braku silnej korelacji między zmienną uznaną za cel pośredni a inflacją w krótkim okresie. Do innych niedoskonałości można zaliczyć: małą możliwość szybkiej reakcji na szoki gospodarcze bez utraty wiarygodności oraz uwzględnianie tylko informacji monetarnych. Doświadczenia wskazują, że strategia ta często okazuje się niezbyt skuteczna, ale kosztowna.

W strategii pośredniej realizacji celu inflacyjnego dylemat wyboru celu pośredniego sprowadza się do przyjęcia jednego z trzech rodzajów: podaży pieniądza w ustalonym agregacie, kursu walutowego oraz stopy procentowej. Zależy on od siły i jakości powiązań między głównymi kategoriami ekonomicznymi w kraju, rozwoju narzędzi i metod stosowanych przez bank centralny oraz przewidywanych zaburzeń.

Podaż pieniądza jest praktycznie najważniejszym celem pośrednim, który zobowiązuje się realizować bank centralny. Wpłynął na to wzrost zainteresowania teorią Friedmana. Kontrola podaży pieniądza jako strategia polityki pieniężnej ma uzasadnienie wtedy, gdy związek między agregatem pieniężnym a inflacją jest stabilny, a bank centralny przy użyciu swoich instrumentów jest w stanie w dostatecznym stopniu kształtować przyrost podaży pieniądza. Dlatego, aby wykorzystać agregaty monetarne do stabilizowania cen, muszą być spełnione łączne dwa podstawowe warunki<sup>14</sup>:

<sup>12</sup> K. Lutkowski, Uwarunkowania polskiej inflacji i proces jej wygaszania, „*Ekonomista*”, Nr 3/1995.

<sup>13</sup> A. Kaźmierczak, Z teorii celów polityki pieniężnej, „*Bank i Kredyt*”, Nr 5/1998.

<sup>14</sup> Z. Polański, *Wiarygodność...*, *op. cit.*

- 1) funkcja popytu na pieniądź musi być co najmniej względnie stabilna; w praktyce oznacza to, że uzasadniony potrzebami (bezinflacyjnego) rozwoju gospodarczego popyt na pieniądź musi dać się, przynajmniej w przybliżeniu, prognozować;
- 2) bank centralny musi w praktyce być w stanie kontrolować kształtowanie się podaży pieniądza na zaplanowanym poziomie (wymóg „kontrolowalności”).

Teoretyczną podstawą oddziaływania na wielkości monetarne, jako celu pośredniego, aby kontrolować stopę inflacji jest ilościowa teoria pieniądza<sup>15</sup>. Mówi ona, że wzrost cen jest wynikiem wzrostu podaży pieniądza, czyli przyjmuje zależność przyczynowo-skutkową między tymi kategoriami. Ponadto, w rygorystycznej wersji, tempo inflacji odpowiada tempu zwiększania ilości pieniądza w gospodarce. W długim okresie prawidłowość ta jest wysoka. Oznacza to, że wówczas inflację można kontrolować tylko poprzez kontrolę podaży pieniądza. Jednak w średnim i krótkim okresie może być inaczej. Przynajmniej to nawet monetaryści.

Teoria ilościowa wskazuje, że inflacja ma charakter pieniężny, a więc wywołują ją wyłącznie czynniki popytowe. Krótko- i średniookresowe odchylenia od analizowanej zależności traktowane są przy tym jako zakłócenia wynikające z wpływu czynników pozamonetarnych. Należą do nich zmiany kursu walutowego i stóp procentowych, wynikające ze zmiennych oczekiwań podmiotów rynkowych i mające wpływ na popyt na pieniądź, jak też szoki podażowe, np. eskalacja żądań płacowych, zmiany cen podstawowych surowców. Polityka pieniężna nie ma, przynajmniej bezpośrednio, wpływu na te czynniki. Jednak ich oddziaływanie musi być także brane pod uwagę w estymacji popytu na pieniądź<sup>16</sup>. Brak zakłóceń oznaczałby, że wzrost popytu na pieniądź powinien wynikać w całości ze wzrostu realnego PKB.

Chcąc osiągnąć inflację na zadanym poziomie, bank centralny musi wyznaczyć agregatowy cel pośredni w odpowiedniej wielkości. Często jest on określany z pewną tolerancją. Podstawą do oszacowania wymaganego poziomu podaży pieniądza jest koncepcja tzw. luki cenowej. Wykorzystuje ona równanie Fishera ( $MV = PY$ ). Z tożsamości tej, poprzez podstawienie za  $Y$  potencjalnego PKB, a za  $V$  szacowanej długookresowej szybkości obiegu pieniądza, wyprowadza się tzw. potencjalny poziom cen  $P^*$ , tj. poziom cen dla stanu długookresowej równowagi makroekonomicznej. Potencjalny poziom cen  $P^*$  wyznacza zatem stan równowagi pomiędzy popytem na pieniądź a podażą dóbr i usług. W takich warunkach dodatkowa podaż pieniądza, której nie odpowiada dodatkowa ilość dóbr i usług

<sup>15</sup> J. Bauc, Inflacja polska w latach 1990–1994 w świetle współczesnej teorii ekonomii, „Ekonomista”, Nr 3/1995.

<sup>16</sup> P. Szpunar, Cele..., *op. cit.*

musi powodować wzrost cen, o ile niezmienna pozostaje także skłonność do utrzymywania zasobów pieniężnych. Odchylenie potencjalnego poziomu cen od aktualnego stanowi tzw. inflacyjną (dodatnią) lub deflacyjną (ujemną) lukę cenową. Zmiana tego odchylenia wskazuje na przyspieszenie bądź spowolnienie inflacji w przyszłym okresie. Na faktyczny poziom cen mają jednak wpływ nie tylko czynniki monetarne. Zakłócenia te powodują wystąpienie procesów dostosowawczych, prowadzących jednak w długim okresie do stanu równowagi. W idealnej sytuacji zmiany luki cenowej wyprzedzają zmiany poziomu cen w sposób regularny (stałe przesunięcie czasowe) i mogą być dobrym prognostykiem<sup>17</sup>. W praktyce okres tych szacunków nie może być zbyt długi ze względu na dużą zmienność procesów gospodarczych. Najczęściej w stosunku rocznym określając PKB, szybkość obiegu pieniądza oraz zakładając poziom inflacji ustala się optymalny poziom podaży pieniądza.

W określaniu stabilności funkcji popytu na pieniądź istotną rolę zajmuje szacowanie szybkości obiegu pieniądza. Jest to ważne ze względu na wymaganą precyzję w przyjmowaniu przyszłego przedziału wzrostu agregatu pieniężnego. Przyjmując konkretną wielkość  $V$ , można korzystać ze skomplikowanych modeli ekonometrycznych, które biorą pod uwagę wiele elementów. Jednak najczęściej parametr ten jest wyznaczany na podstawie obserwacji dokonywanych w przeszłości.

Chcąc kontrolować w zadowalający sposób ilości pieniądza, należy wprowadzić cel operacyjny. Musi on bezpośrednio i w znaczącym stopniu wpływać na cel pośredni. Podstawową sprawą jest także to, aby jednocześnie istniała możliwość dokładnego oddziaływania na niego za pomocą instrumentów polityki pieniężnej. Wpływ ten musi być również szybki. Dlatego cel operacyjny powinien być tak dobrany, aby prawie natychmiast reagował na działania banku zgodnie z jego intencjami. Dodatkowo jego zmiany powinny być łatwo mierzone. Umożliwia to potwierdzanie słuszności podjętych posunięć lub reakcję banku na niepożądane odchylenia od wielkości zaplanowanej bez zbędnej i najczęściej kosztownej społecznie zwłoki. Celami operacyjnymi zazwyczaj są: pieniądź rezerwowy (baza monetarna) lub krótkoterminowe stopy procentowe.

W praktyce kłopotliwe jest posługiwanie się tylko iloczynem bazy monetarnej i mnożnika kreacji. Pieniądź rezerwowy nie poddaje się w pełni kontroli banku, gdyż zmiany w jego poziomie są częścią pochodną w zmianach pieniądza ogółem, a nie odwrotnie<sup>18</sup>. Dlatego pieniądź rezerwowy nie spełnia pokładanej w nim nadziei w kształtowaniu agregatów pieniężnych. Problemem jest także

<sup>17</sup> P. Szpunar, *Polityka...*, *op. cit.*, s. 163–164.

<sup>18</sup> P. Szpunar, *Pieniądź rezerwowy jako cel operacyjny polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt”, Nr 9/1997.



stabilność mnożnika. Wskaźniki w nim występujące zależą od wielu czynników rynkowych, na które bank centralny nie ma bezpośredniego wpływu. Oznacza to, że może się on zmieniać prawie dowolnie, co wyklucza precyzję działań monetarnych. Zmiany zachodzące na rynkach finansowych powodują, że bank centralny może oddziaływać efektywnie jedynie na krótkoterminowe stopy procentowe rynku pieniężnego<sup>19</sup>. Są więc one instrumentami najbardziej elastycznymi we wpływniu na podaż pieniądza. Należy jednak pamiętać, że także ich skuteczność może nie być zbyt duża. Kanał transmisji zmian stóp procentowych na zmiany podaży pieniądza jest wyjątkowo wieloetapowy. Ewentualne zakłócenia pojawiające się na każdym etapie mają charakter trudny do przewidzenia, gdyż na decyzje podmiotów gospodarczych wpływa wiele czynników o zmiennym natężeniu.

Nadal kluczowe jest więc pytanie: czy bank centralny może samodzielnie w pełni kształtować podaż pieniądza? Monetaryści i nowi klasycy odpowiedzą na to pytanie twierdząco uważając, że jest ona egzogeniczna. Dzisiaj większość ekonomistów jest przekonana, że podaż pieniądza jest kategorią raczej endogeniczną. Uważa się, że wielkościami, które całkowicie kontroluje bank centralny, są tylko instrumenty polityki pieniężnej. Dlatego kluczową sprawą jest poznanie wpływu parametrów egzogenicznych na wielkości endogeniczne. Mimo konstruowania wielu rodzajów modeli dla określania podaży pieniądza, dokładny mechanizm nadal nie jest znany. Wynika to z jego złożoności oraz zmienności.

Siła związku ilości pieniądza i inflacji jest uzależniona od przyjętej miary agregatu pieniężnego. Bank centralny, dążąc do zwiększenia skuteczności swoich działań, korzystając z ilościowej teorii pieniądza, musi tak skonstruować tę miarę, aby najlepiej odpowiadała rzeczywistości, w której funkcjonuje. Rozwój instrumentów finansowych wymusza wprowadzanie coraz szerszych agregatów. Dodatkową trudnością jest zacieranie się czytelności kategorii pieniężnych. Gwałtowny rozwój i liberalizacja rynków finansowych spowodowały pojawienie się substytutów pieniądza, łączących w sobie cechy różnego rodzaju agregatów monetarnych. Charakteru takiego nabrały zarówno instrumenty rynku pieniężnego, jak i różnego rodzaju certyfikaty depozytowe, papiery komercyjne oraz jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, szczególnie w funduszach rynku pieniężnego. Rozwój instrumentów pochodnych przyczynił się w jeszcze większym stopniu do dalszego zatarcia granic między poszczególnymi miarami pieniądza oraz rynkiem pieniężnym i kapitałowym. Za pomocą instrumentów pochodnych można bowiem tak modyfikować instrumenty rynku kapitałowego, że nabierają one cech depozytów bankowych<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> A. Sławiński, Rozwój rynków instrumentów pochodnych a polityka pieniężna banku centralnego, „Bank i Kredyt”, Nr 9/1997.

<sup>20</sup> *Ibidem*.

Monitorowanie coraz szerszych agregatów monetarnych nie rozwiązuje kłopotów związanych z pojawianiem się nowych substytutów pieniądza, gdyż<sup>21</sup>:

- znaczna część zarówno depozytów bankowych, jak i innych instrumentów finansowych, pełni funkcję oszczędnościową, inwestycyjną, a nie transakcyjną. Ponieważ udział pieniądza transakcyjnego w pieniądzu ogółem może ulegać dużym i szybkim zmianom, sama wielkość szerokiego agregatu pieniężnego nie mówi nic na temat planowanych przez podmioty niefinansowe wydatków. Należałoby skonstruować indeksowe miary pieniądza, które uwzględniają fakt, że różne aktywa finansowe są pieniądzem w różnym stopniu. Należy pamiętać o trudnościach technicznych,
- rozwój rynków finansowych umożliwił rozpowszechnienie się pochodnych instrumentów pozabilansowych, mogących jednak pełnić funkcję instrumentów rynku pieniężnego lub kapitałowego. Nie są one, lub tylko częściowo, ujmowane w bilansach banków, jednak mogą pełnić funkcję depozytu bankowego. Oznacza to, że informacje dotyczące kształtowania się agregatów pieniężnych, oparte na danych statystyk monetarnych, nie mogą stanowić miarodajnego źródła informacji o faktycznej pozycji płynnościowej sektora niefinansowego. Argumentację wzmacnia możliwość generowania dodatkowego pieniądza przez gospodarke.

Ważnym kryterium wyboru celów pośrednich, zaproponowanym przez W. Poola, jest rodzaj szoków występujących w gospodarce<sup>22</sup>. Bank centralny wykorzystuje podaż pieniądza do przywrócenia wyjściowego stanu, gdy występują zaburzenia (zob. tabela 1)<sup>23</sup>:

- szok popytowy polega na nieoczekiwanych zmianach w popycie globalnym. Wzrostowi realnego PKB towarzyszy wzrost cen. Prowadzi to do zwiększenia popytu na pieniądz w ujęciu nominalnym i co za tym idzie, wzrostu nominalnej stopy procentowej. Rośnie także podaż pieniądza. Wykorzystanie stóp procentowych w celu przywrócenia równowagi nie jest wówczas możliwe. W takich warunkach odpowiednim działaniem jest zmniejszenie podaży pieniądza do pierwotnego poziomu. Pojawi się wtedy dodatkowa presja na wzrost stóp procentowych, co zahamuje popyt i doprowadzi do zmniejszenia nominalnego PKB. W krótkim okresie pożądany jest także cel operacyjny, pozwalający na lepszą kontrolę pieniądza ogółem. Jest nim utrzymanie bazy monetarnej na wyjściowym poziomie,

<sup>21</sup> P. Szpunar, *Polityka...*, *op. cit.*, s. 173–176.

<sup>22</sup> W. Pool, *Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in Simple Stochastic Macro Model*, „Quarterly Journal of Economics”, May 1970.

<sup>23</sup> P. Szpunar, *Cele...*, *op. cit.*

- zaburzenia w podaży pieniądza polegają na zmianach po stronie jego źródeł kreacji. Wzrost akcji kredytowej prowadzi do spadku stóp procentowych, co powiększa popyt globalny i inflację. Likwidacja tych zaburzeń polega na przywróceniu równowagi w zakresie popytu i podaży pieniądza. Może odbywać się to zarówno poprzez dostosowanie podaży pieniądza, jak też zmianę stóp procentowych. Obydwa te działania prowadzą do przywrócenia pierwotnej podaży pieniądza i wyjściowego poziomu stóp procentowych. Wydaje się jednak, że bardziej odpowiednim celem na płaszczyźnie operacyjnej są stopy procentowe,
- szoki podażowe polegają na nieoczekiwanych wzrostach cen surowców, energii, wynagrodzeń przekraczających wzrost wydajności pracy oraz nieurodzaju. Efektem tego jest zazwyczaj zwiększenie poziomu cen i spadek dochodu realnego. Reakcja rynku pieniężnego polega na wzroście popytu na pieniądź w ujęciu nominalnym, co powoduje wyższą stopę procentową i nominalną podaż pieniądza. Wystąpienie szoku podażowego przynosi krótkookresowy konflikt celów finalnych (inflacja czy dochód). Wpływa to na wybór właściwego zestawu celów pośrednich. Utrzymanie kontroli podaży pieniądza występuje, jeżeli celem banku centralnego jest niska inflacja. Rosnący popyt na pieniądź powoduje wówczas wzrost stopy procentowej. Ostatecznie ograniczony zostanie popyt globalny, co redukuje dochód, eliminując jednocześnie powstanie presji na ceny.

**Tabela 1. Wybór celów pośrednich w zależności od spodziewanych zaburzeń**

| Rodzaj zaburzenia                             | Cel pośredni                                     | Cel operacyjny   |
|---|--|--|
| Szok popytowy                                 | szeroki agregat pieniężny                        | pieniądz rezerwowo,<br>wolne rezerwy                       |
| Przesunięcia w strukturze aktywów finansowych | stopy procentowe                                 | stopy procentowe   |
| Zaburzenia w podaży pieniądza                 | agregat pieniężny lub stopy procentowe           | stopy procentowe   |
| Szok podażowy                                 | agregat pieniężny dla celu inflacyjnego          | pieniądz rezerwowo,<br>wolne rezerwy dla celu inflacyjnego |
|   | stopy procentowe dla celu w postaci realnego PKB | stopy procentowe dla celu w postaci realnego PKB           |

Źródło: P. Szpunar, *Cele...*, *op. cit.*

Powyższa koncepcja jest ciekawa teoretycznie, lecz mało przydatna w praktycznym działaniu banku centralnego. Główną przyczyną jest brak kursu walutowego jako celu pośredniego. Jest to więc propozycja dla gospodarki zamkniętej.

#### 4. Podsumowanie

Podsumowując, można stwierdzić, że podaż pieniądza jako cel pośredni ma wiele wad. Najpoważniejszymi są:

- 1) często brak stałego związku między zmianami w ilości pieniądza a zmianami cen, czyli duża zmienność funkcji popytu,
- 2) trudności w swobodnym kształtowaniu wybranych agregatów pieniężnych przez bank centralny,
- 3) problemy z pojawianiem się nowych substytutów pieniądza oraz
- 4) niemożność szybkiej reakcji na występowanie niektórych szoków gospodarczych, np. zaburzenia portfelowe.

Strategia oparta na agregatach pieniężnych była wykorzystywana przez wiele lat (przede wszystkim przez Bundesbank, ale również przez Narodowy Bank Polski), gdyż mimo swoich wad zawiera istotne zalety. Główna wynika z niedoskonałości rynkowej stopy procentowej. W sytuacji wahań czynników autonomicznych wybór podaży pieniądza na cel pośredni pozwala lepiej kontrolować poziom cen. Zmiany stopy procentowej oznaczają mniejsze wahania popytu globalnego i produkcji. Ponadto związek wynikający z teorii ilościowej jest prosty i czytelny dla podmiotów gospodarczych. Kształtowanie się obiegu pieniężnego i bazy monetarnej jest związane bezpośrednio z prowadzoną polityką monetarną.

#### 5. Bibliografia

1. Bauc J., Inflacja polska w latach 1990–1994 w świetle współczesnej teorii ekonomii, „*Ekonomista*”, Nr 3/1995.
2. Duwendag D., Ketterer K.-H., Kösters W., Pohl R., Simmert D., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa 1995.
3. Hochreiter E., Kowalski T., Banki centralne w europejskich krajach tworzących gospodarkę rynkową, „*Bank i Kredyt*”, Nr 12/1999.
4. Kaźmierczak A., Z teorii celów polityki pieniężnej, „*Bank i Kredyt*”, Nr 5/1998.
5. Kokoszcyński R., Strategie polityki pieniężnej – kryteria i sposoby wyboru, „*Bank i Kredyt*”, Nr 6/1998.
6. Kokoszcyński R., Stopyra J., Dylematy wyboru celów pośrednich i operacyjnych w polityce pieniężnej Narodowego Banku Polskiego, „*Bank i Kredyt*”, Nr 6/1996.

7. Lutkowski K., Uwarunkowania polskiej inflacji i proces jej wygaszania, „Ekonomista”, Nr 3/1995.
8. Polański Z., Wiarygodność banku centralnego a cele polityki pieniężnej, NBP, Stara Wieś 1998.
9. Pool W., Optimal Choice of Monetary Policy Instruments in Simple Stochastic Macro Model, „Quarterly Journal of Economics”, May 1970.
10. Sławiński A., Rozwój rynków instrumentów pochodnych a polityka pieniężna banku centralnego, „Bank i Kredyt”, Nr 9/1997.
11. Szpunar P., Pieniądz rezerwowy jako cel operacyjny polityki pieniężnej, „Bank i Kredyt”, Nr 9/1997.
12. Szpunar P., Cele polityki pieniężnej a jej skuteczność, „Bank i Kredyt”, Nr 6/1998.
13. Szpunar P., Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności, PWE, Warszawa 2000.

Alina Walenia  
Wydział Ekonomii  
Uniwersytet Rzeszowski

## **Zastosowanie metody statystycznej unitaryzacji zerowanej do oceny możliwości absorpcji środków Unii Europejskiej przez sektor samorządowy Podkarpacia**

### **1. Wprowadzenie**

Obecnie coraz częściej podkreśla się duże znaczenie metod wielowymiarowej analizy statystycznej (WAS) dla badań realizowanych na potrzeby gospodarki i innych dziedzin życia. Metody WAS znajdują zastosowanie w empirycznych badaniach zjawisk złożonych. Jedną z metod normowania jest metoda unitaryzacji zerowanej (MUZ). Metoda ta ma szczególne zastosowanie w empirycznych badaniach zjawisk złożonych, występujących w różnych sferach ludzkiej działalności. MUZ stanowi proste i łatwe w interpretacji oraz skuteczne narzędzie pomocowe w budowie rankingu obiektów ze względu na poziom różnorodnych zjawisk o charakterze złożonym. Metoda ta powinna mieć szerokie zastosowanie w wielu dziedzinach życia, w tym również poza gospodarką daje się zauważyć pilną potrzebę oceny zjawisk o charakterze złożonym, budowy rankingów, a następnie podziału obiektów na grupy. Przez ranking należy rozumieć taki układ obiektów, w którym są one uporządkowane nierosnąco ze względu na poziom określonego zjawiska, reprezentowany przez odpowiednie wartości zmiennej syntetycznej. Rankingi służą za podstawę podejmowania ważnych decyzji gospodarczych, społecznych i politycznych. Lista dziedzin, w których istnieją możliwości badania określonego zjawiska złożonego, jest długa. Metoda ta może mieć zastosowanie do porównań międzynarodowych w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego, a także do porównań regionalnych. Badanym zjawiskiem jest stopień (poziom) rozwoju społeczno-gospodarczego regionów (zwykle województw). Również i w tym przypadku zmienne opisujące zjawisko dzielą się na dwa podzbiory. Pierwszy charakteryzuje stopień rozwoju społecznego, drugi określa poziom rozwoju gospodarczego. Do zbioru zmiennych opisujących stopień rozwoju gospodarczego w regionach można zaliczyć: zatrudnienie w przemyśle, w usługach na 1000 mieszkańców, wartość produkcji przemysłowej na mieszkańca, majątek trwały brutto na mieszkańca, plony z 4 zbóż w q z 1 ha, odsetek zatrudnionych w rolnictwie, drogi publiczne o twardej nawierzchni w km na 100 km kwadratowych. Poziom rozwoju społeczno-

-gospodarczego w aspekcie regionalnym jest przedmiotem badań G. Gorzelaka<sup>1</sup>, M. Lissowskiej<sup>2</sup>, M. Wypycha<sup>3</sup>.

Cechą wyróżniającą metody ilościowe jest to, że opierają się one wyłącznie na danych mierzalnych. Metodami ilościowymi, istotnymi z punktu widzenia ich zastosowania w celu dokonania pomiaru i optymalizacji zmiennych opisujących potencjał i możliwości rozwoju jednostek samorządowych, są następujące metody statystyczno-ekonometryczne:

- metoda estymacji granicznych DEA,
- programowanie liniowe oraz wielokryterialne programowanie liniowe (WPL),
- analiza korelacji i regresji,
- wielowymiarowa analiza porównawcza (WAP)<sup>4</sup>.

W niniejszym artykule zostaną przedstawione zastosowania metody ilościowej do oceny możliwości absorpcji środków UE w zależności od kondycji finansowej jednostek samorządu terytorialnego Podkarpacia, jako głównych beneficjentów tych środków. Celem przeprowadzonych badań z zastosowaniem analizy porównawczej – metody unitaryzacji zerowanej<sup>5</sup> było zweryfikowanie powszechnie występującej tezy, że głównym czynnikiem ograniczającym absorpcję środków z budżetu UE przez jednostki samorządu terytorialnego jest zasada dodatkowości, tj. sytuacja finansowa jednostek samorządu terytorialnego. Badania miały na celu ukazanie, czy inne czynniki, na przykład organizacyjne, kadrowe w równie istotnym stopniu jak zasoby finansowe jednostek samorządu terytorialnego decydują o możliwościach absorpcji środków.

## 2. Omówienie wyników badań

W okresie 2004–2006 środki funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności oraz Inicjatyw Wspólnotowych kierowane były głównie do jednostek samorządu terytorialnego jako najważniejszych beneficjentów. Podobna sytuacja dotyczy także bieżącego okresu finansowania, tj. lat 2007–2013. Absorpcja funduszy unijnych, rozumiana jako wykorzystanie przez samorządy terytorialne środków UE pozostawionych do ich dyspozycji, uzależniona jest od wniesienia wkładu własnego.

<sup>1</sup> G. Gorzelak, Próba określenia poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw oraz ich typologia, „Wiadomości Statystyczne”, 1981, Nr 8.

<sup>2</sup> M. Lissowska, Wyniki badań przestrzennych zróżnicowań rozwoju społeczno-gospodarczego regionów, „Wiadomości Statystyczne”, 2001, Nr 4.

<sup>3</sup> M. Wypych, Mierzenie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w ujęciu przestrzennym, „Wiadomości Statystyczne”, 1980, Nr 11.

<sup>4</sup> W. Pluta, Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym, PWN, Warszawa 1986, s. 128–129.

<sup>5</sup> K. Kukuła, Metoda unitaryzacji zerowanej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 189–190.

Każda jednostka samorządu terytorialnego korzystająca z pomocy unijnej jest zobowiązana do pokrycia od 25% do 50% wartości kosztów kwalifikowanych realizowanej inwestycji oraz wszystkich kosztów niekwalifikowanych<sup>6</sup>. Niezbędne jest też zapewnienie źródeł finansowania projektu przez cały okres jego realizacji, ze względu na zasadę refundacji poniesionych wydatków. Istnieje więc obawa, że jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty składające się z gmin) o słabszej kondycji finansowej nie będą w stanie zapewnić wkładu własnego, niezbędnego do realizacji projektów współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej. Czynniki ten często wymieniany jest jako główna bariera w absorpcji środków unijnych przez jednostki samorządu terytorialnego.

W niniejszym artykule, z wykorzystaniem danych empirycznych charakteryzujących te zjawiska w powiatach województwa podkarpackiego, przedstawiono analizę związku pomiędzy kondycją finansową jednostek samorządu terytorialnego a absorpcją funduszy unijnych. Analiza tych zmiennych miała na celu zbadanie, czy sytuacja finansowa jednostki samorządowej (struktura dochodów, wydatków, wynik budżetu) stanowiła istotny czynnik finansowy, mający znaczenie przy podejmowaniu decyzji o ubieganiu się o pomoc ze środków UE. Aby osiągnąć tak określony cel, utworzono ranking powiatów, opierający się na kryteriach finansowych z zastosowaniem metody unitaryzacji zerowanej<sup>7</sup>. Ranking ten porównano ze wskaźnikami absorpcji środków UE przez poszczególne powiaty w województwie podkarpackim. Analizę przeprowadzono uwzględniając absorpcję środków UE i sytuację finansową powiatów województwa podkarpackiego na podstawie danych z lat 2005–2006. Badania powyższych zależności przeprowadzono z wykorzystaniem metod statystycznych.

W celu porównania obiektów opisanych przez kilka cech jednocześnie zastosowano jedną z metod wielowymiarowej analizy statystycznej (WAS) – metodę unitaryzacji zerowanej<sup>8</sup>. Metoda ta może być stosowana do normowania różnych zmiennych, niezależnie od ich rodzaju i jednostek<sup>9</sup>. Jest to metoda dość prosta, ale jednocześnie uwzględniająca stopień zróżnicowania poszczególnych zmiennych, co jest ważnym aspektem w porządkowaniu obiektów. Nieuwzględnienie skali wahań zmiennych może prowadzić do zniekształcenia rankingu.

<sup>6</sup> Rozporządzenie Rady Europy Nr 1260/99 z dnia 21 czerwca 1999 r. ustanawiające ogólne przepisy o funduszach strukturalnych (OJ L 161 z dnia 26 czerwca 1999 r.).

<sup>7</sup> T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, Modele ekonometryczne w procesie prognozowania, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1978, s. 289–290.

<sup>8</sup> W. Ostasiewicz, Statystyczne metody analizy danych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998, s. 67–68.

<sup>9</sup> A. Zeliaś, Uwagi na temat wyboru metody normowania zmiennych diagnostycznych, w: Analiza szeregów czasowych na początku XXI wieku, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2002, s. 178–179.



Metoda unitaryzacji zerowanej umożliwia unormowanie zmiennych diagnostycznych poprzez badanie rozstępu cechy<sup>10</sup>. Zmienne diagnostyczne, opisujące badany obiekt, dzielimy na trzy grupy<sup>11</sup>:

- 1) **stymulanty** – zmienne, których wzrost wartości powoduje wzrost oceny cechy badanego obiektu, wówczas zmienne normowane są liczone według wzoru:

$$Z = (x - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min});$$

- 2) **destymulanty** – zmienne, których wzrost wartości powoduje spadek oceny cechy badanego obiektu, wówczas zmienne normowane są liczone według wzoru:

$$Z = (x_{\max} - x) / (x_{\max} - x_{\min});$$

- 3) **nominanty** – zmienne, które tylko dla pewnej wartości lub przedziału wartości przybierają najwyższą ocenę (optimum); w miarę oddalania się od optimum ocena zjawiska maleje, wówczas zmienne normowane są liczone według:

$$\begin{aligned} Z &= (x - x_{\min}) / (x_{\text{opt}} - x_{\min}), \text{ dla } x < x_{\text{opt}}, \\ Z &= (x_{\max} - x) / (x_{\text{opt}} - x_{\max}), \text{ dla } x > x_{\text{opt}}, \end{aligned}$$

gdzie:

$z$  – zmienna znormalizowana,

$x$  – zmienna przed normalizacją,

$x_{\max}$  – wartość maksymalna zmiennej w danym zbiorze,

$x_{\min}$  – wartość minimalna zmiennej w danym zbiorze,

$x_{\text{opt}}$  – wartość optymalna zmiennej w danym zbiorze.

Do zbioru **stymulant** zaliczono następujące cechy: dochody budżetu na osobę, stosunek dochodów własnych do dochodów ogółem. Do zbioru **destymulant** zaliczono takie cechy, jak: stosunek zadłużenia do dochodów, stosunek wydatków bieżących do wydatków ogółem. Do zbioru **nominant** zaliczono zaś cechę: stosunek wydatków do dochodów. Cechę tę zaliczono do zbioru nominant, gdyż zgodnie z zasadą równowagi budżetowej wydatki budżetu powinny mieć pokrycie w dochodach, a więc wartość tej cechy powinna dążyć do 1-optymalnej wartości

<sup>10</sup> Z. Jędrzejczyk, K. Kukuła, J. Skrzypek, A. Walkosz, *Badania operacyjne w przykładach i zadaniach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 78–82.

<sup>11</sup> Wzory zaczerpnięto z literatury w: K. Kukuła, *Metoda unitaryzacji...*, *op. cit.*

zmiennej w badanym zbiorze. Suma zmiennych unormowanych dla poszczególnych badanych obiektów jest podstawą do utworzenia rankingu powiatów.

Ułożenie sum:  $(Z_1 + Z_2 + Z_3 + Z_4 + Z_5)$  w porządku malejącym, czyli od największej wartości do najmniejszej, pozwoli na bezpośrednie porównanie powiatów. Wyższa pozycja w rankingu świadczy o lepszej kondycji finansowej, a tym samym o większych możliwościach absorpcji środków finansowych z UE.

Analiza sytuacji finansowej powiatów (których zasięg terytorialny stanowią gminy) jest regulowana przez ustawę o dochodach jednostek samorządu terytorialnego oraz ustawę o finansach publicznych. Ustawy te określają źródła dochodów jednostek samorządu terytorialnego, sposoby wydatkowania zgromadzonych środków oraz regulują kwestie zadłużania się powiatów. Należy zwrócić uwagę na to, że zadaniem jednostek samorządu terytorialnego jest zaspokajanie potrzeb lokalnej społeczności oraz zarządzanie otrzymanymi środkami finansowymi, a nie maksymalizacja korzyści przez zwiększenie zyskowności zainwestowanych kapitałów<sup>12</sup>.

Zaciąganie zobowiązań przez jednostki samorządu terytorialnego podlega ustawowym ograniczeniom określonym w ustawie z 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych. Łączna kwota przypadających do spłaty w danym roku budżetowym rat kredytów i pożyczek oraz potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez jednostki samorządu terytorialnego poręczeń, wraz z należnymi w danym roku odsetkami od tych kredytów i pożyczek, a także przypadających w danym roku budżetowym wykupów papierów wartościowych emitowanych przez jednostki samorządu terytorialnego, nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów jednostki samorządu terytorialnego. Natomiast łączna kwota długu na koniec roku budżetowego nie może przekraczać 60% dochodów tej jednostki w danym roku<sup>13</sup>.

Wybrane zmienne diagnostyczne (stymulanty, destymulanty i nominaty) według powiatów przedstawia tabela 1, a zmienne unormowane dotyczące poszczególnych powiatów regionu Podkarpacia za lata 2005–2006, obliczone na podstawie metody unitaryzacji zerowanej, przedstawia tabela 2.

Ranking powiatów, z uwzględnieniem metody unitaryzacji zerowanej, tj. porównanie kondycji finansowej powiatów w kontekście korzystania ze środków budżetowych UE, został zamieszczony w tabeli 3.

<sup>12</sup> Budżety samorządu terytorialnego w woj. podkarpackim. Regionalna Izba Obrachunkowa w Rzeszowie, Zeszyt Nr 13, Rzeszów 2007.

<sup>13</sup> Informacja na temat wykorzystania funduszy przedakcesyjnych oraz stanu wdrażania funduszy strukturalnych i Funduszy Spójności w województwie podkarpackim, Urząd Marszałkowski woj. podkarpackiego Departament Funduszy Strukturalnych i Programów Operacyjnych, styczeń 2007 r.

Tabela 1. Wybrane zmienne diagnostyczne według powiatów województwa podkarpackiego za lata 2005–2006

| Powiaty województwa podkarpackiego | Dochody budżetu na osobę (w zł) |        | Stosunek wydatków do dochodów (w %) |        | Stosunek zadłużenia do dochodów (w %) |       | Stosunek dochodów własnych do dochodów ogółem (w%) |       | Stosunek wydatków bieżących do wydatków ogółem (w %) |       |
|------------------------------------|---------------------------------|--------|-------------------------------------|--------|---------------------------------------|-------|--|-------|--|-------|
|                                    | 2005                            | 2006   | 2005                                | 2006   | 2005                                  | 2006  | 2005   | 2006  | 2005   | 2006  |
|                                    | Bieszczadzki                    | 687,86 | 721,88                              | 102,57 | 103,11                                | 4,53  | 7,45   | 8,55  | 17,39  | 94,48 |
| Brozowski                          | 394,61                          | 430,28 | 98,81                               | 101,77 | 16,15                                 | 18,44 | 10,55  | 18,44 | 93,42  | 82,58 |
| Dębicki                            | 417,17                          | 492,66 | 101,32                              | 96,78  | 7,47                                  | 9,05  | 10,69  | 28,22 | 90,35  | 83,52 |
| Jarosławski                        | 503,51                          | 564,27 | 98,50                               | 95,80  | 21,96                                 | 16,23 | 9,1  | 17,39 | 94,21  | 80,64 |
| Jasielski                          | 456,42                          | 479,51 | 103,82                              | 98,01  | 6,64                                  | 7,96  | 9,56   | 22,06 | 93,03  | 90,22 |
| Kolbuszowski                       | 318,75                          | 393,85 | 111,12                              | 107,44 | 28,37                                 | 31,40 | 11,45  | 26,86 | 76,41  | 56,54 |
| Krośnieński                        | 303,18                          | 333,67 | 101,05                              | 98,90  | 17,07                                 | 17,26 | 10,13  | 21,92 | 96,40  | 62,88 |
| Leski                              | 620,00                          | 661,83 | 103,60                              | 112,50 | 13,19                                 | 23,86 | 9,6  | 18,18 | 93,51  | 80,81 |
| Leżajski                           | 517,52                          | 567,80 | 102,35                              | 98,98  | 5,30                                  | 7,12  | 9,48   | 16,54 | 86,61  | 83,80 |
| Lubaczowski                        | 932,59                          | 867,90 | 105,48                              | 105,42 | 9,37                                  | 17,07 | 5,43   | 13,05 | 57,39  | 53,90 |
| Łańcucki                           | 357,95                          | 407,56 | 100,89                              | 100,00 | 9,49                                  | 15,19 | 7,87   | 34,81 | 98,15  | 87,34 |
| Mielecki                           | 439,93                          | 514,61 | 105,66                              | 102,19 | 14,77                                 | 12,12 | 13,89  | 20,29 | 87,63  | 74,86 |
| Nizański                           | 344,41                          | 381,43 | 104,71                              | 101,56 | 5,19                                  | 12,50 | 6,13   | 19,53 | 88,19  | 79,62 |
| Przemyski                          | 238,73                          | 291,05 | 97,50                               | 97,10  | 15,61                                 | 14,98 | 26,18  | 41,06 | 91,14  | 63,68 |
| Przeworski                         | 355,66                          | 372,40 | 106,55                              | 105,46 | 36,77                                 | 40,96 | 11,47  | 20,14 | 89,96  | 75,40 |
| Ropczycko-sędziszowski             | 442,53                          | 485,36 | 109,25                              | 98,84  | 26,09                                 | 21,45 | 13,23  | 21,45 | 85,13  | 80,06 |
| Rzeszowski                         | 282,46                          | 307,92 | 98,27                               | 100,94 | 6,73                                  | 8,10  | 18,64  | 31,26 | 88,74  | 75,56 |
| Sanocki                            | 481,80                          | 475,60 | 102,93                              | 102,22 | 20,19                                 | 22,22 | 5,9  | 18,00 | 85,90  | 80,65 |
| Stalowowlanski                     | 424,15                          | 469,71 | 104,24                              | 101,17 | 10,96                                 | 12,43 | 8,76   | 22,33 | 91,47  | 81,19 |
| Strzyżowski                        | 451,60                          | 479,24 | 99,81                               | 102,02 | 5,06                                  | 7,74  | 8,94   | 17,51 | 87,77  | 84,49 |
| Tarnobrzeski                       | 415,45                          | 458,43 | 102,27                              | 95,95  | 2,45                                  | 0,81  | 11,21  | 18,22 | 85,92  | 86,50 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Regionalnej Izby Obrachunkowej w Rzeszowie.

Tabela 2. Zmienne unormowane dotyczące poszczególnych powiatów województwa podkarpackiego za lata 2005–2006

| Powiaty województwa podkarpackiego | Z <sub>1</sub> |      | Z <sub>2</sub> |      | Z <sub>3</sub> |      | Z <sub>4</sub> |      | Z <sub>5</sub> |      |
|------------------------------------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|
|                                    | 2005           | 2006 | 2005           | 2006 | 2005           | 2006 | 2005           | 2006 | 2005           | 2006 |
| Bieszczadzki                       | 0,65           | 0,75 | 0,77           | 0,75 | 0,94           | 0,83 | 0,15           | 0,15 | 0,09           | 0,03 |
| Brzowski                           | 0,22           | 0,24 | 0,52           | 0,86 | 0,60           | 0,56 | 0,25           | 0,19 | 0,12           | 0,21 |
| Dębicki                            | 0,26           | 0,35 | 0,88           | 0,23 | 0,85           | 0,79 | 0,25           | 0,54 | 0,19           | 0,18 |
| Jarosławski                        | 0,38           | 0,47 | 0,40           | 0,00 | 0,43           | 0,62 | 0,18           | 0,15 | 0,10           | 0,26 |
| Jasielski                          | 0,31           | 0,33 | 0,66           | 0,53 | 0,88           | 0,82 | 0,20           | 0,32 | 0,13           | 0,00 |
| Kolbuszowski                       | 0,12           | 0,18 | 0,00           | 0,40 | 0,24           | 0,24 | 0,29           | 0,49 | 0,53           | 0,93 |
| Krośnieński                        | 0,09           | 0,07 | 0,91           | 0,74 | 0,57           | 0,59 | 0,23           | 0,32 | 0,04           | 0,75 |
| Leski                              | 0,55           | 0,64 | 0,68           | 0,00 | 0,69           | 0,43 | 0,20           | 0,18 | 0,11           | 0,26 |
| Leżajski                           | 0,40           | 0,48 | 0,79           | 0,76 | 0,92           | 0,84 | 0,20           | 0,12 | 0,28           | 0,18 |
| Lubaczowski                        | 1,00           | 1,00 | 0,51           | 0,57 | 0,80           | 0,60 | 0,00           | 0,00 | 1,00           | 1,00 |
| Łańcucki                           | 0,17           | 0,20 | 0,92           | 1,00 | 0,79           | 0,64 | 0,12           | 0,78 | 0,00           | 0,08 |
| Mielecki                           | 0,29           | 0,39 | 0,49           | 0,82 | 0,64           | 0,72 | 0,41           | 0,26 | 0,26           | 0,42 |
| Niżański                           | 0,15           | 0,16 | 0,58           | 0,88 | 0,92           | 0,71 | 0,03           | 0,23 | 0,24           | 0,29 |
| Przemyski                          | 0,00           | 0,00 | 0,00           | 0,31 | 0,62           | 0,65 | 1,00           | 1,00 | 0,17           | 0,73 |
| Przeworski                         | 0,17           | 0,14 | 0,74           | 0,56 | 0,00           | 0,00 | 0,29           | 0,25 | 0,20           | 0,41 |
| Ropczycko-sędziszowski             | 0,29           | 0,34 | 0,62           | 0,72 | 0,31           | 0,49 | 0,38           | 0,30 | 0,32           | 0,28 |
| Rzeszowski                         | 0,06           | 0,03 | 0,31           | 0,92 | 0,88           | 0,82 | 0,64           | 0,65 | 0,23           | 0,40 |
| Sanocki                            | 0,35           | 0,32 | 0,74           | 0,82 | 0,48           | 0,47 | 0,02           | 0,18 | 0,30           | 0,26 |
| Stalowowlski                       | 0,27           | 0,31 | 0,62           | 0,91 | 0,75           | 0,71 | 0,16           | 0,33 | 0,16           | 0,25 |
| Strzyżowski                        | 0,31           | 0,33 | 0,92           | 0,84 | 0,92           | 0,83 | 0,17           | 0,16 | 0,25           | 0,16 |
| Tarnobrzegi                        | 0,25           | 0,29 | 0,80           | 0,04 | 1,00           | 1,00 | 0,28           | 0,18 | 0,30           | 0,10 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie metody unitaryzacji zerowanej.

**Tabela 3. Ranking powiatów województwa podkarpackiego ustalony według zmiennych unormowanych (za lata 2005–2006) określający możliwości absorpcji środków UE**

| Powiaty województwa podkarpackiego | Suma zmiennych unormowanych | Pozycja w rankingu | Suma zmiennych unormowanych | Pozycja w rankingu |
|------------------------------------|-----------------------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|
|                                    | 2005                        | 2005               | 2006                        | 2006               |
| Lubaczowski                        | 3,31                        | 1                  | 3,16                        | 1                  |
| Rzeszowski                         | 2,11                        | 9                  | 2,93                        | 2                  |
| Łańcucki                           | 2,00                        | 11                 | 2,70                        | 3                  |
| Przemyski                          | 1,79                        | 17                 | 2,69                        | 4                  |
| Mielecki                           | 2,09                        | 10                 | 2,61                        | 5                  |
| Bieszczadzki                       | 2,60                        | 3                  | 2,52                        | 6                  |
| Stalowowolski                      | 1,96                        | 12                 | 2,51                        | 7                  |
| Krośnieński                        | 1,84                        | 16                 | 2,47                        | 8                  |
| Leżajski                           | 2,59                        | 4                  | 2,38                        | 9                  |
| Strzyżowski                        | 2,58                        | 5                  | 2,31                        | 10                 |
| Nizański                           | 1,93                        | 13                 | 2,26                        | 11                 |
| Kolbuszowski                       | 1,18                        | 21                 | 2,24                        | 12                 |
| Ropczycko-sędziszowski             | 1,92                        | 14                 | 2,13                        | 13                 |
| Dębicki                            | 2,44                        | 6                  | 2,10                        | 14                 |
| Brzozowski                         | 1,71                        | 18                 | 2,06                        | 15                 |
| Sanocki                            | 1,89                        | 15                 | 2,05                        | 16                 |
| Jasielski                          | 2,17                        | 8                  | 2,00                        | 17                 |
| Tarnobrzegi                        | 2,63                        | 2                  | 1,61                        | 18                 |
| Jarosławski                        | 1,49                        | 19                 | 1,51                        | 19                 |
| Leski                              | 2,23                        | 7                  | 1,51                        | 20                 |
| Przeworski                         | 1,40                        | 20                 | 1,37                        | 21                 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

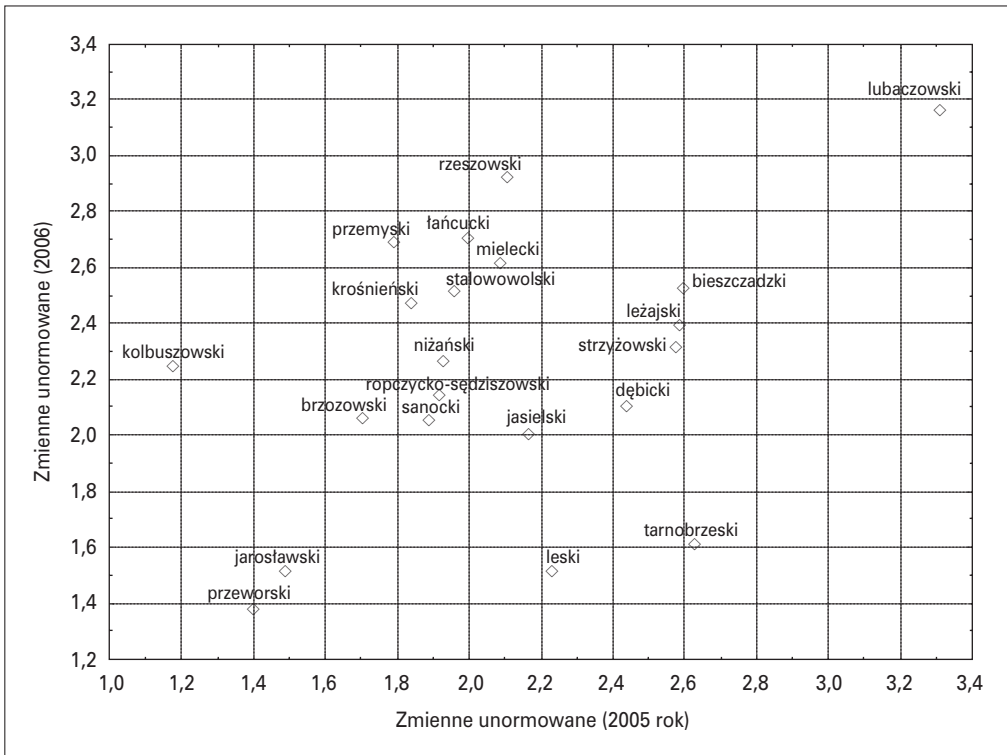
Zróźnicowanie tej cechy na przestrzeni 2 analizowanych lat (2005–2006) było stosunkowo duże, wskazuje na to dodatkowo obliczona korelacja Spearmana, która wynosiła 0,27<sup>14</sup>.

Na rysunkach 1 i 2 przedstawiono rozrzut powiatów woj. podkarpackiego pod względem zbadanej cechy, jaką jest możliwość absorpcyjna funduszy struk-

<sup>14</sup> Miernik ten służy do mierzenia korelacji rang dwóch zmiennych. Nie jest konieczne dysponowanie wartościami cechy X i cechy Y, wystarczy znać ich rangi (pozycje), co często zdarza się w analizach zjawisk społecznych i ekonomicznych. Zaletą tej miary jest fakt, że może być ona stosowana do mierzenia siły korelacji zmiennych mierzalnych, jak i porządkowych – W. Starzyńska, Statystyka praktyczna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

turalnych w latach 2005–2006. Wyniki badań wskazały, że najmniejsze zróżnicowanie w rankingu wykazał powiat lubaczowski, ponieważ utrzymał najwyższą pozycję przez 2 lata. Świadczyło to o jego dużych możliwościach absorpcyjnych. Największy wzrost możliwości absorpcyjnych dotyczył powiatu przemyskiego, zmiana z 17 pozycji na 4, natomiast największy spadek wystąpił w powiecie tarnobrzeskim z 2 pozycji na 18.

**Rysunek 1. Rozrzut powiatów województwa podkarpackiego pod względem możliwości absorpcji funduszy UE**



Źródło: opracowanie własne.

Metodę unitaryzacji zerowanej można zastosować do oceny możliwości absorpcji środków w poszczególnych programach operacyjnych. Wykładnikiem wykorzystania funduszy strukturalnych w województwie podkarpackim jest ZPORR, dlatego też badanie rankingu wykorzystania środków w ramach ZPORR przez powiaty w regionie, w zależności od ich kondycji finansowej, jest wiarygodną oceną poziomu absorpcji środków unijnych.

W podsumowaniu badań należy stwierdzić, że ranking wykorzystania środków ZPORR (do końca 2006 roku) przez powiaty województwa podkarpackiego

nie pokrywał się z rankingiem możliwości absorpcyjnych za 2006 rok (ustalonym na podstawie wyników finansowych powiatów). Podobna sytuacja dotyczyła analizy przeprowadzonej w 2005 roku. W wykorzystaniu środków w ramach ZPORR dominowały powiaty miejskie, natomiast w powiatach z przewagą gmin wiejskich wykorzystanie było mniejsze (por. tabela 4).

**Tabela 4. Ranking powiatów ze względu na absorpcję środków UE w ramach ZPORR w regionie Podkarpacia w powiązaniu z ich sytuacją finansową (wyniki badań unitaryzacji zerowanej)**

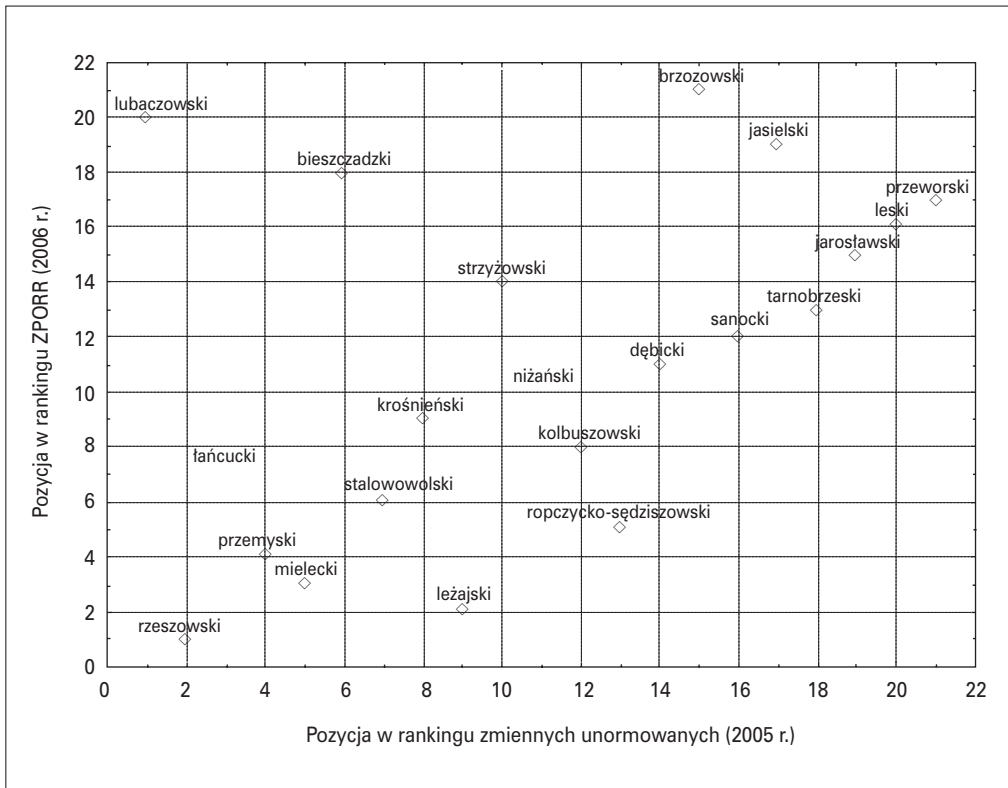
| Powiaty w województwie podkarpackim | Ranking wykorzystania ZPORR przez powiaty w 2005 roku | Ranking według możliwości absorpcyjnych w 2005 roku | Ranking wykorzystania ZPORR przez powiaty w 2006 roku | Ranking według możliwości absorpcyjnych w 2006 roku |
|-------------------------------------|---|---|---|---|
| Rzeszowski                          | 1   | 1   | 1   | 1   |
| Leżajski                            | 2   | 9   | 5   | 2   |
| Mielecki                            | 3   | 11  | 2   | 3   |
| Przemyski                           | 4   | 17  | 3   | 4   |
| Ropczycko-sędziszowski              | 5   | 10  | 4   | 5   |
| Stalowowlowski                      | 6   | 3   | 8   | 6   |
| Łańcucki                            | 7   | 12  | 9   | 7   |
| Kolbuszowski                        | 8   | 16  | 11  | 8   |
| Krośnieński                         | 9   | 4   | 12  | 9   |
| Niżański                            | 10  | 5   | 8   | 10  |
| Dębicki                             | 11  | 13  | 14  | 11  |
| Sanocki                             | 12  | 21  | 6   | 12  |
| Tarnobrzegi                         | 13  | 14  | 7   | 13  |
| Strzyżowski                         | 14  | 6   | 6   | 14  |
| Jarosławski                         | 15  | 18  | 10  | 15  |
| Leski                               | 16  | 15  | 13  | 16  |
| Przeworski                          | 17  | 8   | 16  | 17  |
| Bieszczadzki                        | 18  | 2   | 10  | 18  |
| Jasielski                           | 19  | 19  | 15  | 19  |
| Lubaczowski                         | 20  | 7   | 17  | 20  |
| Brzozowski                          | 21  | 20  | 18  | 21  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań metodą unitaryzacji zerowanej (dane empiryczne Departamentu Funduszy Strukturalnych i Programów Operacyjnych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Podkarpackiego).

Największe zróżnicowanie możliwości absorpcyjnych i stopnia wykorzystania środków ZPORR za 2005 rok wystąpiło w 7 powiatach, np. powiat lubaczowski

zajmował w rankingu możliwości absorpcyjnych 7 pozycję, a w rankingu wykorzystania środków ZPORR – 20 pozycję. Jedynie 4 powiaty wykazały taką samą pozycję w obu rankingach. Zestawienie rankingów możliwości absorpcyjnych i stopnia wykorzystania środków ZPORR za 2006 rok wykazało podobne rozbieżności dla poszczególnych powiatów.

**Rysunek 2. Rozrzut powiatów województwa podkarpackiego w rankingu możliwości absorpcyjnych i rankingu wykorzystania ZPORR w 2006 roku**



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań metodą unitaryzacji zerowanej.

W latach 2005–2006 absorpcja środków UE przez poszczególne powiaty sektora samorządowego w województwie podkarpackim była zróżnicowana. Zestawienie kondycji finansowej powiatów (ranking możliwości absorpcyjnych) ze wskaźnikiem wykorzystania funduszy unijnych – sporządzone z zastosowaniem metody unitaryzacji zerowanej pozwala stwierdzić, że **czynnik finansowy nie był głównym czynnikiem decydującym o ubieganiu się o pomoc finansową z UE**. Aż 5 powiatów z pierwszej dziesiątki rankingu wykorzystania ZPORR uplasowało się na końcowych miejscach w rankingu możliwości (zdolności) absorp-



cyjnych według ich sytuacji finansowej. W powiatach tych (a także gminach je tworzących) nie była ona na tyle korzystna, aby samodzielnie realizować wszystkie niezbędne inwestycje z udziałem środków UE. Zasadne wydaje się więc twierdzenie, że w powiatach tych występują inne problemy, np. instytucjonalne w ubieganiu się o pomoc unijną. W grupie powiatów, które korzystały z takiej pomocy, znajdują się powiaty o zróżnicowanej sytuacji finansowej. Można stwierdzić, że powiaty te mają już niezbędne doświadczenie w realizacji inwestycji współfinansowanych ze środków unijnych, ale możliwości absorpcyjne niektórych z nich (zwłaszcza tych w ostatniej dziesiątce rankingu sporządzonego według kondycji finansowej) są znacznie ograniczone ze względu na ich sytuację finansową.

### 3. Podsumowanie

Za pomocą analizy porównawczej – metody unitaryzacji zerowanej zweryfikowano powszechnie występującą tezę, że głównym czynnikiem ograniczającym absorpcję środków z budżetu UE przez jednostki samorządu terytorialnego jest nie tylko zasada dodatkowości, tj. sytuacja finansowa jednostek samorządu terytorialnego, ale także czynnik ludzki. Wyniki badań statystycznych pozwoliły sformułować stwierdzenie, że o stopniu wykorzystania pomocy unijnej przez sektor samorządowy Podkarpacia decydowały zarówno możliwości finansowe jednostki samorządu terytorialnego, jak i przygotowanie instytucjonalne samorządów do ubiegania się o tego rodzaju pomoc.

Badania możliwości absorpcji środków UE przez jednostki samorządu terytorialnego metodą unitaryzacji zerowanej są szczególnie istotne w perspektywie finansowej lat 2007–2013, ponieważ znacznie większa alokacja środków unijnych zostanie skierowana do potencjalnych beneficjentów (jednostek samorządu terytorialnego), których sytuacja finansowa nie uległa poprawie<sup>15</sup>. W związku z tym, istotne powinno być przekonanie jednostek samorządowych, że absorpcja środków UE uzależniona jest w równej mierze od sytuacji finansowej, jak też od sprawności i umiejętności rozliczeń finansowych realizowanych projektów przez osoby obsługujące te projekty, a zatrudnione w samorządach. Badania potwierdzają, że równie istotny jest czynnik ludzki, od przygotowania i wiedzy merytorycznej – uzależniony będzie wskaźnik absorpcji (określony kwotą dokonanych płatności z konta programowego na koniec 2008 roku), a także sukces wykorzystania planowanej alokacji na lata 2007–2013. Sektor samorządowy w województwie podkarpackim charakteryzuje się jedną z najwyższych w kraju relacji spłat i kosztów

<sup>15</sup> Porównać tu można dane dotyczące struktury dochodów, wydatków, wyników finansowych budżetu gmin, powiatów, województwa samorządowego zgromadzone w Regionalnej Izbie Obrachunkowej w Rzeszowie za lata 2004–2006.

obsługi zobowiązań do ich dochodów. Wskaźnik ten informuje o ograniczonych dalszych możliwościach inwestycyjnych w okresie 2007–2013, ale także o stopniu aktywności władz samorządowych w zakresie pozyskiwania dochodów ze źródeł zewnętrznych, w tym z funduszy UE.

#### **4. Bibliografia**

1. Budżety samorządu terytorialnego w woj. podkarpackim, Regionalna Izba Obrachunkowa w Rzeszowie, Zeszyt Nr 13, Rzeszów 2007.
2. Chojecki Z., *Metody badawcze w naukach społecznych*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 2001.
3. Chromiński M., *Statystyka, teoria i zastosowanie*, Wyd. WSB, Poznań 2004.
4. Cieślak M., *Prognozowanie gospodarcze*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2005.
5. Gorzelak G., Próba określenia poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw oraz ich typologia, „Wiadomości Statystyczne” 1981, Nr 8.
6. Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Modele ekonometryczne w procesie prognozowania*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1978.
7. Informacja na temat wykorzystania funduszy przedakcesyjnych oraz stanu wdrażania funduszy strukturalnych i Funduszy Spójności w województwie podkarpackim, Urząd Marszałkowski woj. podkarpackiego Departament Funduszy Strukturalnych i Programów Operacyjnych, styczeń 2007 r.
8. Jędrzejczyk Z., Kukuła K., Skrzypek J., Walkosz A., *Badania operacyjne w przykładach i zadaniach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
9. Kukuła K., *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
10. Lissowska M., Wyniki badań przestrzennych zróżnicowań rozwoju społeczno-gospodarczego regionów, „Wiadomości Statystyczne”, 2001, Nr 4.
11. Ostasiewicz W., *Statystyczne metody analizy danych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998.
12. Pluta W., *Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym*, PWN, Warszawa 1986.
13. Starzyńska W., *Statystyka praktyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
14. Wypych M., Mierzenie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w ujęciu przestrzennym, „Wiadomości Statystyczne”, 1980, Nr 11.
15. Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 2002.
16. Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S., *Metody statystyczne*, PWE, Warszawa 2002.
17. Zeliaś A., Uwagi na temat wyboru metody normowania zmiennych diagnostycznych, w: *Analiza szeregów czasowych na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2002.

## **Wyniki finansowe i rentowność przedsiębiorstw po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej**

### **1. Wprowadzenie**

Lata 2004–2007 były dla polskich przedsiębiorstw okresem niejednorodnym. Już od 2003 roku stopniowo następowało ożywienie w polskiej gospodarce, które przyczyniło się do wzrostu przychodów, jak i generowanych wyników. W sektorze przedsiębiorstw odnotowano w badanym okresie istotne, wielokierunkowe zmiany w podstawowych wskaźnikach ekonomicznych. Podkreślić należy, że większość z tych zmian miała charakter zdecydowanie pozytywny, może być to przejawem wzrostu poziomu ich konkurencyjności, która powinna być oparta właśnie na solidnych podstawach ekonomicznych. W opracowaniu niniejszym zaprezentowano syntetyczne rozważania dotyczące wybranych kategorii ekonomicznych, które potwierdzają tezę o wzroście efektywności przedsiębiorstw w latach 2004–2007.

### **2. Wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw**

W badanym okresie wszystkie sekcje wykazywały dodatnie wyniki brutto i netto. Najwyższe tempo zmian wyników brutto zanotowano w 2004 roku, kiedy można mówić o wychodzeniu polskiej gospodarki z okresu stagnacji gospodarczej i początku ożywienia gospodarczego, ponadto sam efekt przystąpienia Polski do UE wywołał tak pozytywne zmiany. W 2005 roku tempo zmian nie było już tak wysokie jak w 2004 roku. Można powiedzieć, że sytuacja wróciła do stanu „normalnego” – brak jednorazowego oddziaływania efektu akcesji do UE. Od tego momentu można raczej mówić o długoterminowych efektach funkcjonowania przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim. Kolejne dwa lata to był bardzo dobry okres dla przedsiębiorstw, tempo zmian generowanych wyników brutto było aż dwucyfrowe. Oznacza to z pewnością poprawę efektywności gospodarowania w tych przedsiębiorstwach, a także zwiększenie liczby podmiotów zyskownych (por. tabele 1 i 2).

Tabela 1. Wyniki finansowe brutto sektora przedsiębiorstw w latach 2004–2007

| Wynik finansowy brutto (w mln zł)                            | 2004             | 2005             | 2006             | 2007             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 86 636,8         | 76 127,2         | 100 108,6        | 123 836          |
| Górnictwo  | 5 002,6          | 5 122,3          | 6 154,5          | 6284,7           |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 42 715,5         | 34 571,5         | 41 788,3         | 53964            |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 5 603,6          | 6 238,2          | 9 805,2          | 8640,4           |
| Budownictwo  | 2 482,1          | 2 303            | 4 360,1          | 7211,3           |
| Handel, naprawy  | 15 744           | 12 714,1         | 18 778,1         | 24262            |
| Hotele i restauracje   | 493,1            | 464              | 612,5            | 909              |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 10 277           | 7 750,1          | 9 493,5          | 10 104,4         |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 5 205,9          | 5 387,4          | 7253             | 10130            |
| Edukacja   | 55,5             | 62,2             | 96,8             | 119,6            |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 97,7             | 156,2            | 221,2            | 292,8            |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1 237,7          | 1 358,4          | 1 545,6          | 1918             |
| <b>Wynik finansowy brutto – dynamika zmian</b>               | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 0,88             | 1,32             | 1,24             | 1,43             |
| Górnictwo  | 1,02             | 1,20             | 1,02             | 1,26             |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 0,81             | 1,21             | 1,29             | 1,26             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 1,11             | 1,57             | 0,88             | 1,54             |
| Budownictwo  | 0,93             | 1,89             | 1,65             | 2,91             |
| Handel, naprawy  | 0,81             | 1,48             | 1,29             | 1,54             |
| Hotele i restauracje   | 0,94             | 1,32             | 1,48             | 1,84             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 0,75             | 1,22             | 1,06             | 0,98             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 1,03             | 1,35             | 1,40             | 1,95             |
| Edukacja   | 1,12             | 1,56             | 1,24             | 2,15             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 1,60             | 1,42             | 1,32             | 3,00             |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1,10             | 1,14             | 1,24             | 1,55             |
| <b>Wynik finansowy brutto – struktura (w %)</b>              | <b>2004</b>      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 100              | 100              | 100              | 100              |
| Górnictwo  | 5,8              | 6,7              | 6,1              | 5,1              |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 49,3             | 45,4             | 41,7             | 43,6             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 6,5              | 8,2              | 9,8              | 7,0              |
| Budownictwo  | 2,9              | 3,0              | 4,4              | 5,8              |

## cd. tabeli 1

| Wynik finansowy brutto – struktura (w %)                 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|
| Handel, naprawy  | 18,2 | 16,7 | 18,8 | 19,6 |
| Hotele i restauracje                                     | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,7  |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność              | 11,9 | 10,2 | 9,5  | 8,2  |
| Obsługa nieruchomości i firm                             | 6,0  | 7,1  | 7,2  | 8,2  |
| Edukacja   | 0,1  | 0,1  | 0,1  | 0,1  |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                        | 0,1  | 0,2  | 0,2  | 0,2  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna | 1,4  | 1,8  | 1,5  | 1,5  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

Najwyższy poziom zmian wyników finansowych brutto zanotowały w badanym okresie: budownictwo, ochrona zdrowia i opieka społeczna, a także edukacja. To potwierdza wcześniejsze rozważania na temat dobrej koniunktury w budownictwie, a także rosnącego znaczenia indywidualnych wydatków na ochronę zdrowia i edukację. Funkcjonowanie sektora publicznego w tych sekcjach budzi dużo zastrzeżeń, dlatego rośnie zainteresowanie możliwością korzystania z usług prywatnych przedsiębiorstw tych sekcji. Dodatkowo wzrost zamożności społeczeństwa pozwala też na szersze wykorzystywanie możliwości, jakie stwarzają prywatne placówki zdrowia czy edukacyjne.

Jeśli chodzi o strukturę wyniku finansowego brutto, wyodrębnioną ze względu na wyszczególnione sekcje, to widać w tym zakresie dominację przetwórstwa przemysłowego – udział 49–43% (przychody stanowiły przeciętnie 39%). Przedsiębiorstwa sekcji handel i naprawy miały udział na poziomie 18–19% wyników finansowych brutto, podczas gdy w przychodach całkowitych generowanych przez sektor przedsiębiorstw ten udział oscylował wokół 33%. Kolejne miejsca pod względem udziału w wynikach brutto wykazywały sekcje transport, gospodarka magazynowa i łączność (spadek z 11% do 8%) oraz obsługa nieruchomości – wzrost z 6% do około 8%.

Wyniki finansowe netto osiągnięte w badanym okresie przez sektor przedsiębiorstw prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw w latach 2004–2007

| Wynik finansowy netto (w mln zł)                             | 2004             | 2005             | 2006             | 2007             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 70 037,7         | 60 630,7         | 81 287,1         | 102 356,4        |
| Górnictwo  | 4 394,4          | 4183             | 4 745,3          | 5 117,6          |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 35 317,7         | 27 924,7         | 34 590,7         | 44 917,7         |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 4 002,9          | 4 657,8          | 7 601,6          | 7 439,9          |
| Budownictwo  | 2 028,6          | 1 759,2          | 3 557,9          | 6 060,7          |
| Handel, naprawy  | 13 115           | 10 168,1         | 15 509,7         | 20 267,3         |
| Hotele i restauracje   | 424,6            | 386,9            | 509,5            | 765,5            |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 8 263,8          | 5 916,6          | 7 494,3          | 7 664,6          |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 4 306,9          | 4 340,4          | 5 840,4          | 8 274,9          |
| Edukacja   | 42,4             | 52               | 80,6             | 101,6            |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 72,6             | 120,2            | 175              | 234,6            |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 942,3            | 1 121,9          | 1 182,1          | 1 511,2          |
| <b>Wynik finansowy netto – dynamika zmian</b>                | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 0,87             | 1,34             | 1,26             | 1,46             |
| Górnictwo  | 0,95             | 1,13             | 1,08             | 1,16             |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 0,79             | 1,24             | 1,30             | 1,27             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 1,16             | 1,63             | 0,98             | 1,86             |
| Budownictwo  | 0,87             | 2,02             | 1,70             | 2,99             |
| Handel, naprawy  | 0,78             | 1,53             | 1,31             | 1,55             |
| Hotele i restauracje   | 0,91             | 1,32             | 1,50             | 1,80             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 0,72             | 1,27             | 1,02             | 0,93             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 1,01             | 1,35             | 1,42             | 1,92             |
| Edukacja   | 1,23             | 1,55             | 1,26             | 2,40             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 1,66             | 1,46             | 1,34             | 3,23             |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1,19             | 1,05             | 1,28             | 1,60             |
| <b>Wynik finansowy netto – struktura (w %)</b>               | <b>2004</b>      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 100              | 100              | 100              | 100              |
| Górnictwo  | 6,3              | 6,9              | 5,8              | 5,0              |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 50,4             | 46,1             | 42,6             | 43,9             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 5,7              | 7,7              | 9,4              | 7,3              |
| Budownictwo  | 2,9              | 2,9              | 4,4              | 5,9              |

## cd. tabeli 2

| Wynik finansowy netto – struktura (w %)                  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|
| Handel, naprawy  | 18,7 | 16,8 | 19,1 | 19,8 |
| Hotele i restauracje                                     | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,7  |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność              | 11,8 | 9,8  | 9,2  | 7,5  |
| Obsługa nieruchomości i firm                             | 6,1  | 7,2  | 7,2  | 8,1  |
| Edukacja   | 0,1  | 0,1  | 0,1  | 0,1  |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                        | 0,1  | 0,2  | 0,2  | 0,2  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna | 1,3  | 1,9  | 1,5  | 1,5  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

Podobnie pozytywnie należy ocenić zwiększające się w bardzo wysokim tempie wyniki finansowe netto generowane przez sektor przedsiębiorstw. Rok 2004 był w tym zakresie nietypowy, bowiem to od tego roku obniżono stawki podatku dochodowego CIT do poziomu 19% oraz PIT dla osób prowadzących działalność gospodarczą też do poziomu 19%. Ze względu na ten czynnik wszystkie sekcje zanotowały w wynikach finansowych netto wzrost 3–7-krotny w stosunku do 2003 roku. W kolejnych latach dynamika ta nie była już tak imponująca. Trzy sekcje wykazały w latach 2004–2007 wzrosty blisko 3-krotne, były to: budownictwo, ochrona zdrowia i pomoc społeczna oraz edukacja. W pozostałych sekcjach dynamika zmian wahała się w przedziale 116–186%. Tylko w sekcji transport, gospodarka magazynowa i łączność wyniki finansowe netto osiągnięte w 2007 roku były niższe od tych wygenerowanych w 2004 roku. Świadczy to o pogłębiającej się utracie efektywności, jak też o niewielkich zdolnościach konkurencyjnych przedsiębiorstw należących do tych sekcji. Szczególnie jest to zauważalne wśród przedsiębiorstw transportowych, małych firm, często posiadających jedynie jeden samochód ciężarowy, dostawczy. Nie są one wobec tego w stanie wytrzymać konkurencji ze strony dużych, niejednokrotnie międzynarodowych operatorów logistycznych, którzy oferują kompleksowe usługi logistyczne, a nie tylko usługi transportowe. Dodatkowo szybko rosnące koszty paliw, ubezpieczeń drogowych powodują również obniżanie marż, jakie mogą osiągać przedsiębiorstwa transportowe.

Jeśli chodzi o strukturę wyniku finansowego netto wyodrębnioną ze względu na wyszczególnione sekcje, to nie widać w tym zakresie znacznych rozbieżności w stosunku do tej struktury na poziomie wyniku finansowego brutto.

### 3. Nadwyżka finansowa i nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Rosnące wielkości wyników finansowych netto świadczą też o rosnących możliwościach akumulacji kapitałów w tych przedsiębiorstwach (por. tabela 3), zwiększając ich możliwości inwestycyjne (por. tabela 4), a pośrednio zwiększają poziom wiarygodności finansowo-kredytowej dla potencjalnych dawców kapitałów zewnętrznych.

Nadwyżki finansowe w badanym okresie znacząco rosły, wynikało to w dużej mierze z wysokiego tempa wzrostu wyników finansowych netto, o czym już wcześniej była mowa. To bardzo pozytywna tendencja, która pozwalała przedsiębiorstwom myśleć o nowych przedsięwzięciach inwestycyjnych, o modernizacji posiadanych zdolności wytwórczych, o zwiększaniu wolumenu wytwarzanych produktów czy świadczonych usług. Zwiększają się też dzięki temu możliwości konkurencyjne przedsiębiorstw na jednolitym rynku.

**Tabela 3. Nadwyżki finansowe osiągnięte przez sektor przedsiębiorstw w latach 2004–2007\***

| Nadwyżka finansowa (w mln zł)                                | 2004             | 2005             | 2006             | 2007             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 122 799,2        | 115 810,4        | 139 164,9        | 164 050          |
| Górnictwo  | 6 400,1          | 6 360,5          | 7 084,5          | 7 564,4          |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 55 795,2         | 49 675,3         | 57 478,9         | 69 443,1         |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 12 699,7         | 13 157,2         | 15 761,5         | 16 137,5         |
| Budownictwo  | 3 074,1          | 2 880,2          | 4 841,4          | 7 643,1          |
| Handel, naprawy  | 18 830,8         | 16 135,6         | 21 863,6         | 27 066,3         |
| Hotele i restauracje   | 823,1            | 835,6            | 980,2            | 1330             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 19 274,4         | 17 406,7         | 19 933,5         | 20 335,2         |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 6 540,4          | 6 646,2          | 8 335,4          | 11 175,5         |
| Edukacja   | 61,8             | 75,8             | 110,7            | 140              |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 207,1            | 278,5            | 352,7            | 450,2            |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1 966,3          | 2 358,9          | 2 422,5          | 2764             |
| <b>Nadwyżka finansowa – dynamika zmian</b>                   | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 0,58             | 1,97             | 1,18             | 1,34             |
| Górnictwo  | 0,99             | 1,11             | 1,07             | 1,18             |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 0,89             | 1,16             | 1,21             | 1,24             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 1,04             | 1,20             | 1,02             | 1,27             |
| Budownictwo  | 0,94             | 1,68             | 1,58             | 2,49             |
| Handel, naprawy  | 0,86             | 1,35             | 1,24             | 1,44             |



cd. tabeli 3

| <b>Nadwyżka finansowa – dynamika zmian</b>                   | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Hotele i restauracje   | 1,02             | 1,17             | 1,36             | 1,62             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 0,90             | 1,15             | 1,02             | 1,06             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 1,02             | 1,25             | 1,34             | 1,71             |
| Edukacja   | 1,23             | 1,46             | 1,26             | 2,27             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 1,34             | 1,27             | 1,28             | 2,17             |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1,20             | 1,03             | 1,14             | 1,41             |
| <b>Nadwyżka finansowa – struktura (w %)</b>                  | <b>2004</b>      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 100              | 100              | 100              | 100              |
| Górnictwo  | 5,2              | 5,5              | 5,1              | 4,6              |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 45,4             | 42,9             | 41,3             | 42,3             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 10,3             | 11,4             | 11,3             | 9,8              |
| Budownictwo  | 2,5              | 2,5              | 3,5              | 4,7              |
| Handel, naprawy  | 15,3             | 13,9             | 15,7             | 16,5             |
| Hotele i restauracje   | 0,7              | 0,7              | 0,7              | 0,8              |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 15,7             | 15,0             | 14,3             | 12,4             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 5,3              | 5,7              | 6,0              | 6,8              |
| Edukacja   | 0,1              | 0,1              | 0,1              | 0,1              |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 0,2              | 0,2              | 0,3              | 0,3              |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1,6              | 2,0              | 1,7              | 1,7              |

\* Nadwyżkę finansową policzono jako sumę wyników finansowych netto i amortyzacji.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

Z zaprezentowanych w tabeli 3 danych wynika, że najwyższe tempo zmian nadwyżki finansowej netto w badanym okresie wykazały sekcje budownictwo, ochrona zdrowia, edukacja, co jest także konsekwencją wysokiego tempa zmian generowanych przychodów oraz wyników finansowych netto. Struktura nadwyżki finansowej całego sektora przedsiębiorstw jest nieco odmienna od struktury wyniku finansowego netto. Ma na to wpływ wielkość dokonywanych odpisów amortyzacyjnych w tych sekcjach, które dysponują znacznymi aktywami trwałymi, jak np. transport, gospodarka magazynowa i łączność oraz wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę. Łączny udział tych sekcji w całości generowanych nadwyżek oscylował wokół 25–22%. Najwyższy udział w nadwyżce

finansowej sektora przedsiębiorstw miało przetwórstwo przemysłowe – przeciętnie w badanym okresie 45–42%. Handel i naprawy miały zdecydowanie niższy udział, oscylował on wokół 15–16%, co jest wynikiem niższego poziomu odpisów amortyzacyjnych, występujących w tego typu przedsiębiorstwach (jest to uwarunkowane specyfiką funkcjonowania firm handlowych, gdzie przecież nie występują kosztowne maszyny, linie technologiczne itp.).

Interesujące są również dane dotyczące wielkości poniesionych nakładów inwestycyjnych przez sektor przedsiębiorstw (zob. tabela 4), szczególnie jeśli podda się je konfrontacji z możliwościami inwestycyjnymi, wynikającymi z osiągniętych nadwyżek finansowych.

**Tabela 4. Nakłady inwestycyjne w sektorze przedsiębiorstw w latach 2004–2007**

| Nakłady inwestycyjne (w mln zł)                              | 2004             | 2005             | 2006             | 2007             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 66 274           | 70 243,9         | 82 500,1         | 106 080,5        |
| Górnictwo  | 2 445,1          | 3 285,6          | 3 479,9          | 4 017,2          |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 28 172,8         | 29 138,9         | 33 416,7         | 41 965,1         |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 8 409,5          | 8 530,3          | 9 498,8          | 12 636,3         |
| Budownictwo  | 1169             | 1 509,6          | 2 264,7          | 3 174,5          |
| Handel, naprawy  | 8 138,2          | 8 791,3          | 10 613,7         | 12 409           |
| Hotele i restauracje   | 320              | 386              | 588,3            | 1032             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 9 765,3          | 10 126,2         | 12 252,6         | 14 878,3         |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 6 840,2          | 7029             | 9051             | 13 700,6         |
| Edukacja   | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 753,7            | 1197,8           | 1041,5           | 1836             |
| <b>Nakłady inwestycyjne – dynamika zmian</b>                 | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 1,06             | 1,17             | 1,29             | 1,60             |
| Górnictwo  | 1,34             | 1,06             | 1,15             | 1,64             |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 1,03             | 1,15             | 1,26             | 1,49             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 1,01             | 1,11             | 1,33             | 1,50             |
| Budownictwo  | 1,29             | 1,50             | 1,40             | 2,72             |
| Handel, naprawy  | 1,08             | 1,21             | 1,17             | 1,52             |
| Hotele i restauracje   | 1,21             | 1,52             | 1,75             | 3,23             |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 1,04             | 1,21             | 1,21             | 1,52             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 1,03             | 1,29             | 1,51             | 2,00             |

cd. tabeli 4

| <b>Nakłady inwestycyjne – dynamika zmian</b>                 | <b>2005/2004</b> | <b>2006/2005</b> | <b>2007/2006</b> | <b>2007/2004</b> |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Edukacja   | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| <b>Nakłady inwestycyjne – struktura (w %)</b>                | <b>2004</b>      | <b>2005</b>      | <b>2006</b>      | <b>2007</b>      |
| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>                               | 100              | 100              | 100              | 100              |
| Górnictwo  | 3,7              | 4,7              | 4,2              | 3,8              |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 42,5             | 41,5             | 40,5             | 39,6             |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 12,7             | 12,1             | 11,5             | 11,9             |
| Budownictwo  | 1,8              | 2,1              | 2,7              | 3,0              |
| Handel, naprawy  | 12,3             | 12,5             | 12,9             | 11,7             |
| Hotele i restauracje   | 0,5              | 0,5              | 0,7              | 1,0              |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 14,7             | 14,4             | 14,9             | 14,0             |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 10,3             | 10,0             | 11,0             | 12,9             |
| Edukacja   | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | b.d.             | b.d.             | b.d.             | b.d.             |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 1,1              | 1,7              | 1,3              | 1,7              |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

W analizowanym okresie 2004–2007 cały czas ulegała zwiększeniu wartość poniesionych nakładów inwestycyjnych przez sektor przedsiębiorstw. W 2007 roku w porównaniu do 2004 roku zwiększyły się one o ponad 60%. Największy wskaźnik wzrostu zanotowano w sekcji hotele i restauracje (wzrost 3-krotny), budownictwo, działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna i obsługa nieruchomości. Tak wysokie przyrosty związane są z pewnością z dobrą koniunkturą w gospodarce, a także, w pośredni sposób, wiążą się z uruchomieniem środków finansowych pochodzących z unijnych funduszy strukturalnych. Może mieć to znaczenie szczególnie dla sekcji budownictwo, która miała zdecydowanie najszersze możliwości wykorzystania środków finansowych przeznaczonych na modernizację przedsiębiorstw, na inwestycje z sektorowych programów operacyjnych realizowanych w latach 2004–2006 (z dodatkowym okresem wykorzystania do 2008 roku).

Struktura poniesionych nakładów inwestycyjnych przez sektor przedsiębiorstw jest podobna do struktury nadwyżki finansowej. Najwyższy udział w nakładach inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw miało przetwórstwo przemysłowe – przeciętnie 42–40%. Handel i naprawy miały zdecydowanie niższy udział, oscylował on wokół 12%. Wynika to również z faktu, że działalność handlową można

prowadzić z niewielkim zaangażowaniem nakładów inwestycyjnych, w dzierżawionych obiektach handlowych, z niskim kapitałem początkowym. Pozytywnie należy ocenić udział sekcji transport, gospodarka magazynowa i łączność w całości poniesionych nakładów inwestycyjnych. Przeciętnie przypadało na tę sekcję 14% nakładów inwestycyjnych. Taka sytuacja może być odzwierciedleniem stopniowego rozwoju infrastruktury logistycznej, komunikacyjnej, telekomunikacyjnej finansowanej częściowo z funduszy strukturalnych. Konieczność likwidacji zapóźnienia infrastrukturalnego, które przecież występuje w Polsce, z pewnością spowoduje w przyszłości jeszcze większy wzrost nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa należące do tej sekcji i wzrost jej udziału w całkowitych nakładach. Z kolei na przedsiębiorstwa z sekcji wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę przypadało przeciętnie 12% całości poniesionych nakładów inwestycyjnych, podobnie jak na obsługę nieruchomości.

Niestety, wielkość poniesionych nakładów inwestycyjnych przez cały sektor przedsiębiorstw była w analizowanym okresie niższa niż wielkość osiągniętych nadwyżek finansowych. Dla całego sektora przedsiębiorstw poniesione nakłady inwestycyjne stanowiły przeciętnie 54–64% nadwyżki finansowej.

| <b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>     | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Nadwyżka finansowa – w mln zł      | 122 799,2   | 115 810,4   | 139 164,9   | 164 050     |
| Nakłady inwestycyjne – w mln zł    | 66 274      | 70 243,9    | 82 500,1    | 106 080,5   |
| Relacja nakłady/nadwyżka finansowa | 0,540       | 0,607       | 0,593       | 0,647       |

Taka sytuacja oznaczała nie w pełni wykorzystane możliwości rozwojowe przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa mają już środki na inwestycje, ale przeciętnie inwestują mniej niż wynikałoby to z możliwości akumulacji kapitałów. Ponadto w sytuacji generowania wysokich nadwyżek finansowych stają się wiarygodnym partnerem dla otoczenia finansowego i mogłyby czerpać też środki na inwestycje z rynku finansowego. Czyli, pomimo znacznego ożywienia gospodarczego, które występowało w polskiej gospodarce w latach 2004–2007, polityka inwestycyjna przedsiębiorstw była stosunkowo ostrożna, dopasowująca przedsięwzięcia inwestycyjne do zewnętrznych uwarunkowań rozwoju, przewidywanego popytu, a nie opierająca się na możliwościach akumulacyjnych. W tym zakresie zatem sektor przedsiębiorstw ma jeszcze rezerwy, które mogłyby być wykorzystane w kolejnych okresach.

#### **4. Rentowność sektora przedsiębiorstw**

Wielkości wyników finansowych brutto i netto zwiększające się w tempie szybszym niż przychody generowane przez przedsiębiorstwa usługowe spowodowały

pozytywne zmiany w zakresie uzyskiwanych poziomów rentowności obrotu brutto i netto, co uwidoczniło się w tabelach 5 i 6, uwzględniając podział przedsiębiorstw ze względu na liczbę pracujących.

**Tabela 5. Rentowność obrotu brutto sektora przedsiębiorstw w latach 2004–2007 (w %)**

|   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|------|------|------|------|
| <b>Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób</b> |      |      |      |      |
| <b>Ogółem</b>   | 6    | 4,9  | 5,8  | 6,1  |
| Górnictwo   | 15,7 | 14   | 15,5 | 15,3 |
| Przetwórstwo przemysłowe                                      | 7,3  | 5,6  | 5,9  | 6,6  |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę  | 5    | 5,4  | 7,8  | 6,7  |
| Budownictwo   | 1,7  | 2,4  | 4,4  | 5,9  |
| Handel, naprawy   | 2,5  | 2    | 3    | 3,3  |
| Hotele i restauracje  | 8,6  | 7,6  | 9,4  | 11,3 |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                   | 9,7  | 7,5  | 8,2  | 8,1  |
| Obsługa nieruchomości i firm                                  | 7,3  | 7,4  | 9,4  | 10   |
| Edukacja  | 8,4  | 7,7  | 11,3 | 13,2 |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                             | 2,2  | 3,2  | 4,2  | 4,6  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna      | 8,2  | 8,5  | 8,8  | 8,9  |
| <b>Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10–49 osób</b>      |      |      |      |      |
| <b>Ogółem</b>   | 4,4  | 4,4  | 4,9  | 6    |
| Górnictwo   | 5,7  | 11,9 | 12,4 | 16,4 |
| Przetwórstwo przemysłowe                                      | 5,4  | 5,6  | 6,2  | 7,3  |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę  | 4,5  | 1,8  | 1    | 1,5  |
| Budownictwo   | 5,5  | 7,8  | 9,6  | 12,1 |
| Handel, naprawy   | 3,5  | 3,3  | 3,7  | 4,4  |
| Hotele i restauracje  | 6,9  | 5,2  | 3,1  | 5,9  |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                   | 5,2  | 4,7  | 5,4  | 5    |
| Obsługa nieruchomości i firm                                  | 8,6  | 7,3  | 8,7  | 12,6 |
| Edukacja  | 10,9 | 11,2 | 11,4 | 9    |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                             | 5,4  | 6,4  | 7,2  | 7,8  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna      | 6,6  | 2,7  | 4,6  | 5,3  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

Z danych zawartych w tabeli 5 wyraźnie widać wzrost wskaźników rentowności obrotu brutto we wszystkich analizowanych sekcjach przedsiębiorstw. Co jest interesujące, to wyższy poziom tego wskaźnika dla całego sektora przedsiębiorstw wystąpił w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących powyżej 49 osób. W 2005 roku były one niższe niż w 2004 roku (ze względu na szczególną specyfikę 2004 roku – rok akcesji), ale w kolejnych latach następował stały wzrost osiąganego poziomu rentowności.

Najwyższy poziom tego wskaźnika w grupie przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 49 osób wykazała sekcja górnictwo – około 15%, co było efektem zwiększonego, globalnego popytu na surowce energetyczne oraz prawdopodobnie programu restrukturyzacji. Podobnie wysokie poziomy rentowności obrotu brutto zanotowano w sekcjach edukacja – wzrost z 8% do 13% w 2007 roku, hotele i restauracje w 2007 roku poziom 11%. Ta sytuacja potwierdza rosnące znaczenie tych sekcji i wykorzystanie ożywienia koniunktury gospodarczej związanej z przystąpieniem Polski do UE. Wysokie tempo zmian, szczególnie w latach 2006–2007, zanotowała w zakresie tego wskaźnika sekcja obsługi nieruchomości, co z pewnością było spowodowane rosnącymi przychodami, jak marżami osiąganymi na rynku nieruchomości. Podobnie wysokie tempo zmian rentowności obrotu brutto zanotowano w sekcji budownictwo, gdzie nastąpił imponujący wzrost z poziomu 1,7% w 2004 roku do blisko 6% w 2007 roku. W niższym tempie wzrosły te wskaźniki w sekcjach handel i naprawy oraz w transporcie. Jednak, generalnie patrząc na zmiany tych wskaźników, wyraźnie widać znaczącą poprawę efektywności funkcjonowania sektora przedsiębiorstw w analizowanym okresie.

Najwyższy poziom wskaźnika rentowności brutto w grupie przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10–49 osób wykazały podobnie sekcja górnictwo – około 15%, obsługa nieruchomości – wzrost z 8,6% do 12,6% w 2007 roku oraz budownictwo – w 2007 roku poziom tego wskaźnika wyniósł ponad 12%.

W sekcji handel i naprawy w zasadzie dla obu grup przedsiębiorstw, wyodrębnionych ze względu na liczbę pracujących osób, poziom wskaźnika rentowności obrotu brutto należał do najniższych. Wynika z tego, że mimo wzrostu przychodów i wyników w tej sekcji nie należy ona do najbardziej rentownych rodzajów prowadzenia działalności biznesowej. A, jak wcześniej stwierdzono, sytuacja w całym sektorze przedsiębiorstw zależy też w dużej mierze od tego, co się dzieje w przedsiębiorstwach handlowych (oprócz przedsiębiorstw przemysłowych), jaki jest ich potencjał rozwojowy, jaki jest poziom ich konkurencyjności.

Należy jednak podkreślić, że dla całości sektora przedsiębiorstw wzrastające wielkości wskaźnika poziomu rentowności brutto należy ocenić jako bardzo korzystną tendencję i dobrze rokującą na przyszłość, szczególnie w sytuacji stopniowego spadku koniunktury w gospodarce, który obserwowany jest w 2008 roku. Efektywność polskich przedsiębiorstw jest już na dobrym poziomie, porównywalnym do euro-

pejskiego, co pośrednio świadczy też o dużym wysiłku, jaki musiały ponieść przedsiębiorstwa, by dorównać europejskiej konkurencji na jednolitym unijnym rynku.

Podobnie pozytywnie należy ocenić zwiększające się wielkości wskaźników rentowności obrotu netto (zob. tabela 6). Skokowy przyrost poziomemu tego wskaźnika w 2004 roku spowodowany był, jak wcześniej wskazano, zmianą stawek podatku dochodowego. Kolejne lata potwierdziły jednak pozytywne zmiany w tym zakresie, szczególnie w sekcjach hotele i restauracje (w 2007 roku rentowność netto dla przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 49 osób – poziom zbliżony do wielkości średnioeuropejskich), edukacja, obsługa nieruchomości oraz budownictwo (w 2007 roku rentowność netto dla przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10–49 osób – poziom zbliżony do wielkości średnioeuropejskich). W sekcji handel i naprawy poziom tego wskaźnika w zasadzie przyjmował podobną wielkość, z niewielkimi zmianami na plus. Jedynie w działalności transportowej, gospodarce magazynowej, łączności oraz w sekcji wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę rentowność netto (dla przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10–49 osób) w 2007 roku była niższa niż w 2004 roku. Wydaje się, że spadek ten może być uzasadniany postępującą deregulacją rynku łączności i energii, rosnącą konkurencją, wzrostem cen paliw, również wejściem na polski rynek logistyczny silnych operatorów zagranicznych, co zwykle powoduje zwiększenie się poziomu konkurencji i konieczność redukcji osiąganych marż.

**Tabela 6. Rentowność obrotu netto w sektorze przedsiębiorstw w latach 2004–2007 (w %)**

|   | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|------|------|------|------|
| <b>Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób</b> |      |      |      |      |
| <b>Ogółem</b>   | 4,8  | 3,9  | 4,7  | 5    |
| Górnictwo   | 12,2 | 11,4 | 12   | 12,4 |
| Przetwórstwo przemysłowe                                      | 6    | 4,5  | 4,9  | 5,5  |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę  | 3,6  | 4    | 6,1  | 5,8  |
| Budownictwo   | 1,1  | 1,7  | 3,5  | 4,9  |
| Handel, naprawy   | 1,9  | 1,6  | 2,4  | 2,7  |
| Hotele i restauracje  | 7,4  | 6,4  | 7,9  | 9,5  |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                   | 7,8  | 5,7  | 6,4  | 6,1  |
| Obsługa nieruchomości i firm                                  | 6    | 6    | 7,5  | 8,1  |
| Edukacja  | 6    | 6,6  | 9,4  | 11,2 |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                             | 1,5  | 2,4  | 3,3  | 3,6  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna      | 6,2  | 7,1  | 6,8  | 7,1  |

## cd. tabeli 6

|  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|------|------|------|
| <b>Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10–49 osób</b>     |      |      |      |      |
| <b>Ogółem</b>  | 3,7  | 3,6  | 4,1  | 5,1  |
| Górnictwo  | 4,2  | 9,7  | 9,8  | 13   |
| Przetwórstwo przemysłowe                                     | 4,5  | 4,6  | 5,1  | 6,2  |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę | 3,6  | 1,3  | 0,6  | 1,1  |
| Budownictwo  | 4,5  | 6,5  | 8,1  | 10,4 |
| Handel, naprawy  | 2,9  | 2,8  | 3,1  | 3,8  |
| Hotele i restauracje   | 5,9  | 4,3  | 2,2  | 4,9  |
| Transport, gospodarka magazynowa i łączność                  | 4,4  | 3,9  | 4,6  | 4,2  |
| Obsługa nieruchomości i firm                                 | 7    | 5,8  | 7,1  | 10,7 |
| Edukacja   | 9,1  | 9,1  | 9,4  | 7,7  |
| Ochrona zdrowia i pomoc społeczna                            | 4,3  | 5,1  | 5,8  | 6,5  |
| Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna     | 5    | 1,5  | 3,4  | 3,8  |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w opracowaniach GUS z lat 2005–2008, Wyniki finansowe przedsiębiorstw I–XII.

Reasumując, stosunkowo wysokie wskaźniki rentowności netto sektora przedsiębiorstw potwierdzają wniosek o poprawie ich efektywności, świadczą też o wzmocnieniu ich zdolności akumulacyjnych. Stanowi to przejaw pozytywnej tendencji w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw w Polsce. Wynika z tego również to, że przy odpowiednich zachętach inwestycyjnych generowane nadwyżki finansowe przez sektor przedsiębiorstw mogłyby w znacznym stopniu przyczynić się do przyspieszenia procesów inwestycyjnych, do wdrażania przedsięwzięć innowacyjnych, a tym samym do podniesienia poziomu konkurencyjności podmiotów gospodarczych i, pośrednio, całej gospodarki.

## 5. Podsumowanie

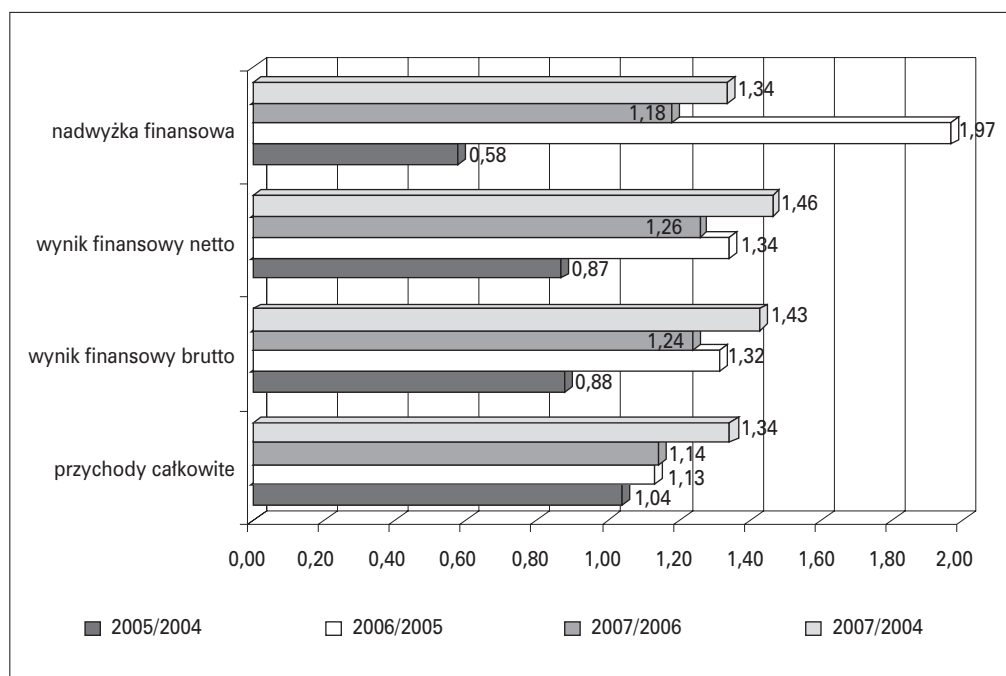
W niniejszym opracowaniu skoncentrowano uwagę na wybranych kategoriach ekonomicznych opisujących wyniki i rentowność sektora przedsiębiorstw po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Należy podkreślić, że w latach 2004–2007 sytuacja finansowa przedsiębiorstw uległa zdecydowanej poprawie. Złożyło się na to wiele czynników, również tych niezależnych od przedsiębiorstw, jak np. dobra koniunktura w globalnej gospodarce, stosunkowo wysoki poziom wzrostu PKB w krajach Unii Europejskiej, która jest przecież głównym partnerem han-



dowym polskich firm. Czynniki zależne od przedsiębiorstw to przede wszystkim optymalizacja kosztów, sprawniejsze zarządzanie, wykorzystywanie możliwości funkcjonowania na jednolitym rynku unijnym, umiejętne wykorzystanie środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych.

Poprawę kondycji finansowej sektora przedsiębiorstw widać wyraźnie, jeśli podda się ocenie dynamikę zmian przychodów i wyników (por. rysunek 1).

**Rysunek 1. Dynamika zmian podstawowych wielkości finansowych sektora przedsiębiorstw w latach 2004–2007 (w %)**



Źródło: opracowanie własne.

We wszystkich wymienionych kategoriach wzrosły generowane przez sektor przedsiębiorstw wielkości. Szczególnie istotne jest wyższe tempo zmian wyniku finansowego netto – wzrost o 46% w relacji do tempa zmian przychodów – wzrost o 34%. Taką sytuację należy określić mianem bardzo korzystnej, bowiem wzrasta wtedy rentowność przedsiębiorstw (i taka sytuacja faktycznie miała miejsce – rentowność obrotu netto wzrosła do 6%), ich zdolności akumulacyjne, a na ich bazie możliwości inwestycyjne i wzrost potencjału.

Reasumując całość rozważań dotyczących oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw, można postawić wniosek, że w badanym okresie nastąpiła wyraźna, pozytywna zmiana kondycji finansowej przedsiębiorstw. A taka tendencja

powinna mieć korzystne przełożenie na poziom konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Mimo otwartego rynku, rosnącej konkurencji przedsiębiorstw międzynarodowych, krajowe podmioty były w stanie w badanym okresie dynamicznie zwiększać generowane przychody i wyniki finansowe, podnieść poziom swojej rentowności i wypłacalności. Jednak sygnały o zmniejszeniu się tempa wzrostu PKB w Polsce i Unii Europejskiej, z jakim mamy do czynienia w ostatnich kwartałach 2008 roku, mogą tę korzystną sytuację zmienić. Dodatkowo czynnikiem obniżającym efektywność funkcjonowania sektora przedsiębiorstw może być szybki wzrost kosztów (szczególnie osobowych – silna presja na wzrost wynagrodzeń oraz kosztów środków produkcji – ceny ropy) i mocny złoty. Wydaje się zatem, że w tych warunkach trudno będzie postawić wniosek o trwaniu tak dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej sektora przedsiębiorstw, jak było to do końca 2007 roku. Z pewnością należy się zatem liczyć z odwróceniem tych korzystnych tendencji w 2008 roku.

## **6. Bibliografia**

1. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2004, GUS, Warszawa 2005.
2. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2005, GUS, Warszawa 2006.
3. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2006, GUS, Warszawa 2007.
4. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2007, GUS, Warszawa 2008.

## **Konsumpcjonizm w polskiej społeczności wiejskiej – zarys diagnozy**

### **1. Wprowadzenie**

Od kilkunastu lat rozwój ekonomiczno-społeczny poprzez globalizację i innowacyjność informacji prowadzi do zdecydowanie nowych, odmiennych od poprzednich zachowań podmiotów rynku. Nowa kultura postmodernistyczna poprzez rozpowszechnienie m.in. telewizyjnej rzeczywistości oraz reklamie wykreowała nowy model życia i spowodowała zaznaczanie się społecznych różnic pomiędzy członkami różnych warstw. Nastąpiło „wymieszanie” nowych i starych stylów życia, starych i nowych przekonań, wartości, a tym samym uwarunkowań nowych zachowań konsumenckich.

Współczesne społeczeństwa kształtują swoich członków tak, aby umieli oraz chcieli podjąć rolę konsumenta i podporządkować jej pozostałe sfery życia. Wiąże się z tym zjawisko konsumpcjonizmu, czyli stylu życia nastawionego na konsumowanie i posiadanie. Jest to często spektakularne działanie na pokaz i służące walce o prestiż, „górowanie” nad innymi jednostkami.

Konsumpcjonizm jako styl życia stał się źródłem przyjemności i zadowolenia, co doprowadziło do traktowania go jako źródła jakości życia we współczesnym świecie, definiowanego jako subiektywny stan zadowolenia, a nawet szczęścia. Dla wielu osób konsumpcja stała się głównym wyznacznikiem udanego życia i szczęścia. Jak wynikało z badań CBOS w grudniu 2006 roku wskaźniki zadowolenia z materialnych warunków bytu, a w szczególności z dochodów i sytuacji finansowej, osiągnęły historyczne maksimum. Przekładało się to na poprawę oceny możliwości nabywczych. W prezentacji wyników zabrakło wtedy jednak, tak zresztą jak w wielu innych najprostszych stratyfikacji analiz, podziału na miasto i wieś.

Weryfikując przypuszczenie, że zauważalne zmiany charakteru wsi (z tradycyjnej na nowoczesną) zmieniły aspiracje mieszkańców wsi w stronę silnie konsumpcyjnych zachowań, charakterystycznych dla mieszkańców miast, przeprowadzono latem 2008 roku badanie empiryczne na niewielkiej, ale losowej 150-osobowej grupie kobiet zamieszkałych na wsi. Oczekiwano przewagi odpowiedzi świadczących o tym, że mieszkańcy wsi chcą dorównać stylom życia w mieście, że będzie wysoki odsetek respondentek ze wsi, szukających wartości swojego życia w posiadaniu dóbr.

Inspiracją takiego pomysłu badawczego były niedawno przeprowadzone badania<sup>1</sup>, w wyniku których stwierdzono, że chęć prowadzenia innego stylu życia niż dotychczas jest mocno obecna wśród szczególnie pokrzywdzonych mieszkańców popegeerowskich wiosek. Badania wykonane wiosną 2005 roku, na które powołuje się S. Michalska<sup>2</sup>, pozwoliły stwierdzić, że: *wśród ludności wiejskiej, wśród której można by spodziewać się bardziej konserwatywnych postaw, odmiennych od modelu społeczeństwa konsumpcyjnego, postawy „konsumpcyjne” rozwijają się w dużym tempie, co świadczy, że wieś polska traci swój chłopski charakter i może dość szybko naśladować wzory zachowań ludności miast. Tym bardziej że mieszkańcy terenów wiejskich są coraz silniej zróżnicowani, przede wszystkim ze względu na poziom dochodów. Sprzyja temu niższy status wykształcenia, dążność do odrabiania zbyt długiego dystansu do lepszego życia.* K. Socha (na podstawie danych z lipca–września 2007 roku) pisze o zatrważającym uleganiu ludności wiejskiej niepohamowanemu konsumpcjonizmowi<sup>3</sup>.

Przeprowadzone, w zróżnicowanych co do rodzaju wsiach, rozpoznanie empiryczne nie potwierdziło w całej rozciągłości, w sposób znaczący przytoczonego wyżej przypuszczenia<sup>4</sup>. Mieszkańcy polskiej wsi nie szukają źródła poprawy jakości swego życia w nadmiernej konsumpcji. Należałoby jednak przypomnieć, że wnioski końcowe ze względu na małą liczebność próby mogą stanowić jedynie zarys diagnozy, jaka – w odniesieniu do ludności wiejskiej, od lat „białej plamie” na polskiej mapie analiz zmian społecznych – powinna objąć większą populację badawczą. Wynikało to z wielu przyczyn, m.in. z nieumiejętności dopasowania metodyki badań społecznych wśród mieszkańców wsi do specyfiki życia tej części społeczeństwa Polski, na które wskazuje I. Bukraba-Rylska<sup>5</sup>. Wymienia się także szczególność relacji międzyludzkich na wsi oraz obciążenie zaszłościami, wynikającymi z dziedzictwa kulturowego. Wskazywano na początku transformacji na środowisko wiejskie jako najbardziej negatywnie wpływające na pożądane efekty

<sup>1</sup> K. Socha, Wpływ konsumpcjonizmu na styl życia społeczności wsi popegeerowskiej Pomorza – w świetle badań empirycznych. Referat na międzynarodową konferencję „Konsumpcjonizm a poziom i jakość życia Polaków”, organizowaną przez Katedrę Poziomu Życia i Konsumpcji SGH, 12 grudnia 2007 r.

<sup>2</sup> S. Michalska, Mieszkańcy polskiej wsi a konsumpcjonizm. Między tradycją a pokusami współczesnego świata, w: *Oblicza konsumpcjonizmu*, pod red. B. Mroza, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 99–106.

<sup>3</sup> K. Socha, *Wpływ konsumpcjonizmu...*, *op. cit.*

<sup>4</sup> T. Słaby, Nadmierna konsumpcja jako wskaźnik jakości życia. Badanie statutowe Nr 04/5/022/08, KZiF SGH, 2008.

<sup>5</sup> I. Bukraba-Rylska, Wieś, czyli paradoksy transformacji, w: *O stylach życia Polaków*, pod red. M. Falkowskiej, CBOS, Warszawa 1997, s. 70 i n.

zmian gospodarczo-ustrojowych, używano wręcz określenia „balast”. Mieszkańcy wsi *przez pewien czas stali się biernymi uczestnikami zachodzących procesów*<sup>6</sup>.

Warto podkreślić, że już pierwsze badania ilościowe skutków transformacji na poziom życia mieszkańców wsi wskazywały, że społeczność ta nie poddaje się „prostej” analizie poprzez wyniki badania ilościowego, z pominięciem kontekstów społeczno-kulturowych<sup>7</sup>. Badania CBOS z lat 1993–1997 wskazywały np., że niskie dochody nie powodowały dużej liczby wskazań o „biednym” życiu, co sugeruje, że mieszkańcy wsi mogą „wyznawać” inny system wartości (czynników) wpływających na ocenę warunków życia.

Aczkolwiek zmiany zachodzące w Polsce od prawie 20 lat dotyczą życia wszystkich Polaków, to jednak różnice w poprzednich i obecnych zachowaniach konsumpcyjnych ludności wiejskiej i miejskiej wydają się zdecydowane. Sytuacja ta zależy od wielu czynników ukształtowanych od lat, z których wymienia się np. ciężką pracę na roli, stan posiadania, styl życia, rozbudzone potrzeby<sup>8</sup>.

Gospodarka rynkowa zmieniła oblicze polskiej wsi, przy czym – jak wskazywały już wcześniejsze badania – mieszkańcy wsi są w swoich ocenach „zagadkowi”, tzw. duch chłopski nakazuje być optymistą, mimo trudnych warunków materialnych. Nie pozwala to zatem na formułowanie zbyt kategoriycznych wniosków, jaką postawę wobec konsumpcji reprezentują mieszkańcy wsi w rzeczywistości i czym dla tej społeczności jest nadmierna konsumpcja w kontekście ich jakości życia. W warunkach polskiej transformacji (długotrwałej i głębokiej zmiany społecznej) jakość życia (odczuwanie zadowolenia, szczęścia) zależy ciągle od obiektywnych wyznaczników, ponieważ ludzie czują się poszkodowani przez los. Odnosi się to szczególnie do społeczności wiejskiej. Mimo że w ostatnich latach wieś polska nie jest już grupą jednorodną w sensie ubóstwa i rozwija się w niespotykanym dotychczas tempie, jednak zdecydowanie silniej od mieszkańców miast i bardziej „ślepo” wykazuje chęć posiadania jak najwięcej przedmiotów<sup>9</sup>. Ta grupa ludności uległa wyraźnie wpływowi reklamy i uważa, że tylko nabywanie dóbr i usług może ją „dowartościować”<sup>10</sup>.

<sup>6</sup> S. Kalinowski, W. Łuczka-Bakuła, *Ubóstwo ludności wiejskiej województwa wielkopolskiego*, Wyd. Akademii Rolniczej, Warszawa 2007, s. 5.

<sup>7</sup> I. Bukraba-Rylska, *Wieś, czyli paradoksy...*, *op. cit.*, s. 76.

<sup>8</sup> S. Michalska, *Mieszkańcy polskiej wsi...*, *op. cit.*, s. 99.

<sup>9</sup> K. Socha, *Wpływ konsumpcjonizmu...*, *op. cit.*, s. 107.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 86.

## 2. Zmiany polskiej wsi w ostatnim dwudziestoleciu

Tereny wiejskie zajmują nadal około 90% powierzchni Polski, dlatego też sprawy wsi są przedmiotem zainteresowania nie tylko jej mieszkańców. Twierdzi się, że wszyscy Polacy są „interesariuszami” rozwoju obszarów wiejskich<sup>11</sup>. Wraz z upływem czasu funkcje wsi zmieniają się korzystnie. Od kilku lat można zaobserwować zmiany pozytywne, dzięki środkom unijnym. Wystąpiło, po raz pierwszy w 2000 roku, zjawisko charakterystyczne dla krajów wysoko rozwiniętych, a mianowicie większy był napływ ludności z miast na wieś niż odwrotnie.

Mieszkańcy wsi, co wynika z obszernych badań COBOS-u (6156 respondentów)<sup>12</sup>, są obecnie silnie powiązani z miastem poprzez pracę zarobkową. Obie te grupy ludności stają się coraz bardziej do siebie podobne, co wyraźnie może modyfikować, ale różnokierunkowo, życie ludności wiejskiej. Dość szeroka definicja tej grupy brzmi, że ludność rolnicza to są: *wszyscy mieszkający razem członkowie rodzin, które w swym użytkowaniu mają gospodarstwo rolne, niezależnie od charakteru ich głównej pracy, wieku i stopnia zaangażowania w prowadzenie gospodarstwa oraz otrzymywania renty, emerytury, zasiłku*. W definicji tej uznano, że każda osoba mieszkająca w gospodarstwie, choćby sporadycznie, wykonuje jakieś prace gospodarcze. Tak zdefiniowana grupa stanowiła 19% ogółu dorosłych Polaków<sup>13</sup>.

Według danych Spisu Powszechnego GUS'2002 w Polsce w roku spisu było około 3 mln indywidualnych gospodarstw rolnych, ale tylko 1,6 mln prowadziło działalność rolniczą, przy czym prawie 13% z nich produkowało wyłącznie na potrzeby własne, a reszta na rynek. Takie informacje potwierdzają trudności w definiowaniu zasięgu społeczności wiejskiej.

Z cytowanego wyżej opracowania CBOS wynikało, że w 2006 roku<sup>14</sup>:

- na wsi mieszkało 40% ogółu Polaków, ale większość dorosłej ludności wsi nie użytkuje gospodarstwa rolnego. Osoby, dla których zawód rolnika jest główną pracą, stanowią 6% ogółu społeczeństwa<sup>15</sup>; dość liczna grupa osób mieszkających na wsi pracuje w mieście, co ułatwia niewątpliwie kontakt z konsumpcyjnym stylem życia,
- struktura mieszkańców wsi ze względu na wykształcenie, sytuację na rynku pracy, sytuację materialną jest znacznie gorsza niż wśród mieszkańców

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 5 i n.

<sup>12</sup> B. Wciórka, K. Zagórski, *Wieś i miasto w badaniach opinii społecznej 1993–2006*, CBOS, *Opinie i Diagnozy* Nr 5, s. 93.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 14.

<sup>14</sup> Rocznik Statystyczny Rolnictwa GUS informuje, że we wsiach polskich w 2006 roku żyło ponad 14,8 mln osób [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/PUBL\\_Rocznik\\_stat\\_rolnictwa\\_obsz\\_wiejskich\\_07\(1\).pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xber/gus/PUBL_Rocznik_stat_rolnictwa_obsz_wiejskich_07(1).pdf)

<sup>15</sup> B. Wciórka, K. Zagórski, *Wieś i miasto...*, *op. cit.*, s. 6.

miast. Społeczności wiejskie są zdecydowanie silniej przywiązane do praktyk religijnych, ich sytuacja rodzinna bardziej stabilna (mniej rozwodów), wieloosobowa. Te cechy z kolei mogą powodować większą niż w miastach powściągliwość w konsumpcji i rozważę w zakupach,

- ludność wiejska wykazywała społeczno-zawodowe zróżnicowanie, co w przeprowadzonym w lipcu 2008 roku badaniu skutkowało wyodrębnieniem czterech „rodzajów” wsi,
- znacznie wzrosło zainteresowanie społeczeństwa osiedlaniem się na terenach wiejskich. Wieś jako miejsce zamieszkania (ale nie miejsce pracy) stała się atrakcyjna, jednak nie dla młodego pokolenia. Zrodziło to oczekiwania na większe zainteresowanie konsumpcją dóbr wśród osób młodych, skłonnych do naśladownictwa wzorów zachowań konsumpcyjnych, charakterystycznych dla młodego pokolenia w miastach,
- ocena standardu życia na wsi wyraźnie wzrosła. Możliwość zdrowego, ale mniej ciekawego stylu życia, o mniejszych szansach na edukację, samo-realizację, ciężka praca w gospodarstwie rolniczym powoduje przewagę opinii, że standard życia w mieście jest wyższy. Szanse życiowe na wsi nadal są postrzegane jako upośledzone w stosunku do szans w mieście.

Pojęcie wsi i tzw. wiejskości w coraz bardziej nowoczesnym, polskim społeczeństwie zmieniało się w czasie<sup>16</sup>. Rzeczywistość wiejska była zwykle opisywana jako przeciwieństwo miasta. Zamożności przeciwstawiano biedę, rozwojowi regres. Powoli takie stereotypowe postrzeżenie wsi zaczęło się zmieniać, różnice między zamożnością w miastach i wsiach przestały być tak oczywiste jak dawniej.

Zbiorowość wiejską cechuje obecnie wymieszanie następujących cech:

- tradycyjnych,
- popeerelowskich,
- demokratyczno-rynkowych.

Występują one w innych proporcjach niż w miastach, co wpływa na przebieg procesów modernizacji stylów życia, wyrażających się również zachowaniami konsumentckimi, a wynikających z etapów transformacji.

Można wyróżnić trzy uwarunkowania zmian, powodujących odmienne sytuacje w społecznościach wiejskich, a mianowicie:

- 1) transformacja postkomunistyczna;
- 2) globalizacja;
- 3) akcesja do Unii Europejskiej.

<sup>16</sup> M. Hałamska, Agrarne, ekonomiczne i społeczne zróżnicowanie wsi, w: Jedna Polska. Dawne i nowe zróżnicowania społeczne, pod red. A. Kojdera, Wyd. WAM PAN, Kraków 2007, s. 367.

Zróźnicowanie życia na wsi jest zatem powodowane wpływem wielu krzyżujących się czynników. Odnajdujemy w społecznościach wiejskich występujący w różnych postaciach strukturalnych konglomerat stylów życia.

Tempo zmian społecznych, będących rezultatem transformacji ustrojowej, akcesji do UE, globalizacji, modernizacji, restrukturyzacji rolnictwa, czyni proces adaptacji społeczności wiejskiej, głównie obecnych i byłych rolników, do ich społecznych następstw wyjątkowo trudnym. Od innowacyjności reakcji rolników, jako efektu nieraz nieuświadomionych wpływów globalizacji i mediów, będzie zależał przyszły kształt stosunków społecznych na wsi<sup>17</sup>.

Jeśli chodzi o poziom życia ludności wsi, przemiany ekonomiczno-społeczne zaowocowały lepszym wyposażeniem wiejskich gospodarstw domowych<sup>18</sup>. Wcześniej występowały duże dysproporcje w rozwoju cywilizacyjnym wsi i miast. W badaniach, relacjonowanych przez A. Wrzochalską<sup>19</sup> w odniesieniu do rolnych i bezrolnych gospodarstw wiejskich, wskazywano na istotne różnice w korzystaniu z dóbr luksusowych o wyższym standardzie. Można oczekiwać, że co do tego rodzaju dóbr dystans między wsią a miastem był jeszcze większy. Poziom życia charakteryzuje wyposażenie w sprzęty RTV i AGD. Dobra o wyższym standardzie (np. TV satelitarną) miało w 2005 roku 10,5% gospodarstw rolnych, natomiast dobra luksusowe (np. drugi samochód, zmywarke do naczyń) miało mniej niż 10%. Istotna dla rynku tych dóbr konsumpcyjnych była dość powszechna deklaracja o chęci wymiany posiadanego sprzętu, ale plany konkretnego zakupu do 2010 roku wyrazili tylko nieliczni badani. Zaledwie 2% gospodarstw miało nowoczesny sprzęt, przy czym – co należy podkreślić – rodziny te nadawały duże znaczenie posiadaniu tych dóbr.

Wyniki uzyskane w przeprowadzonym w lipcu 2008 roku badaniu dostarczyły bardziej optymistycznych prognoz dotyczących zmian warunków życia rodzin wiejskich.

### 3. Opis metody badawczej

Respondentkami w badaniu, którego celem była diagnoza postrzegania jakości życia poprzez pryzmat nadmiernej konsumpcji oraz określenia uwarunkowań jej zróźnicowania, było 150 kobiet mieszkających w wybranych czterech typach wsi (zob. tabela 1). Pytanie o odległość do najbliższego miasta miało na celu uzyskanie informacji, czy bliskość miasta może sprzyjać częstszym wizytom w celach

<sup>17</sup> B. Wciórka, K. Zagórski, *Wieś i miasto...*, *op. cit.*, s. 203.

<sup>18</sup> A. Wrzochalska, *Poziom życia wiejskich rodzin rok po akcesji do Unii Europejskiej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Nr 36, Warszawa 2006, s. 7 i n.

<sup>19</sup> *Ibidem*.



zakupów lub choćby spędzaniu czasu wolnego w dużych sklepach, których nie ma w zamieszkałej przez respondentkę wsi.

Ograniczenie badanej grupy do kobiet można natomiast uzasadnić tym, że to na ogół kobiety podejmują większość decyzji o zakupach. Badania wcześniejsze wykazały, że konsumpcjonizm (nadmierna, niepotrzebna konsumpcja) dotyczy w 95% kobiet. Ponadto zaistniała możliwość porównania wyników badań o bardzo zbliżonym temacie w populacji kobiet mieszkających w miastach, które przeprowadziła autorka rok wcześniej<sup>20</sup>.

**Tabela 1. Cechy miejsca zamieszkania badanych kobiet, lipiec 2008 roku, Polska ogółem**

| Wyszczególnienie  | Liczebność próby |            | Wiek                       |                     |                     |
|---|------------------|------------|----------------------------|---------------------|---------------------|
|   | N                | (w %)      | 15–20 lat                  | 21–35 lat           | 36–45 lat           |
| <b>Ogółem</b>   | <b>150</b>       | <b>100</b> | <b>(46 kobiet)<br/>31%</b> | <b>(53)<br/>35%</b> | <b>(51)<br/>34%</b> |
| <b>Jak może Pani określić wieś, w której Pani żyje?</b>                           |                  |            |                            |                     |                     |
| Tradycyjna (80% osób mieszka od „zawsze” na wsi)                                  | 30               | 20         | 20                         | 47                  | 33                  |
| Tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby (było 20% takich osób)                   | 23               | 15         | 30                         | 17                  | 52                  |
| Tradycyjna, ale coraz więcej osiedla się ludzi pracujących w miastach (około 50%) | 30               | 20         | 30                         | 47                  | 23                  |
| Nowoczesna, większość (około 70%) stanowią osoby pracujące w miastach             | 67               | 45         | 36                         | 31                  | 33                  |
| <b>Odległość do najbliższego miasta</b>   |                  |            |                            |                     |                     |
| Do 5 km   | 47               | 31         | 34                         | 38                  | 28                  |
| 6–15 km   | 51               | 34         | 24                         | 37                  | 39                  |
| Powyżej 15 km   | 52               | 35         | 35                         | 31                  | 35                  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania zrealizowanego przez ABM, lipiec 2008 r.

<sup>20</sup> K. Maliszewski, T. Słaby, Konsumpcjonizm a jakość życia, badanie własne Nr 4/E/0037/07, Kolegium ZiF SGH, X, 2007.

W badaniu wystąpiły trudności metodyczne, osoby badane często nie rozumiały znaczenia pojęć użytych w kwestionariuszu. Dlatego niektóre wyrażenia, np. konsumpcjonizm, nadmierna konsumpcja, ograniczanie zakupów, jakość życia, media, nadwyżka finansowa, niezrozumienie różnicy między inwestycją a oszczędzaniem oraz różnicy między kredytem, ratami i pożyczką, zostały – po trzykrotnym pilotażu – w ostatecznej wersji ankiety zastąpione wyrazami bardziej zrozumiałymi. Nadmierna konsumpcja była określana respondentkom poprzez zwroty: *kiedy kupuje, a nie potrzebuje/kupowanie tego, co już się podobnego ma/kupowanie ponad potrzeby/coś się kupuje, nie zużyje i wyrzuci*. Były to zwroty zapożyczone z ankiety przeprowadzonej w 2007 roku wśród mieszkanek miast<sup>21</sup>.

W fazie przygotowywania schematu losowania ustalono, że przedziały wieku będą miały niejednakową rozpiętość, natomiast zbliżoną liczebność, aby wyróżnić osoby młode, o największych zazwyczaj tęsknotach do posiadania nowych rzeczy, oraz zakładając, że kobiety w wieku 21–35 lat są w fazie budowania rodziny i mogą zachowywać pewną wstrzemięźliwość w nieplanowanych zakupach dla siebie.

Ponieważ respondentki mieszkały często w odległych miejscowościach, zdecydowano się na wykorzystanie, jako narzędzia badawczego, metody CATI. Wywiad telefoniczny z respondentką trwał przeciętnie 30 minut.

Sytuację dochodową w gospodarstwach domowych respondentek sondowano bardzo ostrożnie, gdyż wiele z nich nie umiało lub nie chciało „wpisać” swojego dochodu w podawany przez ankietera przedział liczbowy (zob. tabela 4).

**Tabela 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: wysokość dochodu na osobę miesięcznie (w %)**

| Wysokość dochodu   | Ogółem | Rodzaj wsi |  |  |   |
|--|--------|------------|--|--|---|
|  |        | tradycyjna | tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby | tradycyjna, ale coraz więcej osób osiedla się z miast (pracujących w miastach) | nowoczesna, większość stanowią osoby pracujące w miastach |
| Do 450 zł  | 15     | 27         | 13                                       | 17   | 10  |
| 451–900 zł   | 22     | 17         | 30                                       | 27   | 19  |
| Powyżej 900 zł   | 19     | 6          | 17                                       | 27   | 21  |
| Odmowa odpowiedzi  | 44     | 50         | 40                                       | 31   | 50  |
| Średnia arytmetyczna nieważona wśród udzielających odpowiedzi (w zł) | 834,74 | 513,87     | 828,57                                   | 976,19   | 891,47  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania zrealizowanego przez ABM, lipiec 2008 r.

<sup>21</sup> *Ibidem*.

Prawie połowa respondentek (44%) nie odpowiedziała na pytanie o wysokość dochodów na osobę w gospodarstwie domowym w skali miesiąca. Przy ocenie sytuacji materialnej połowa respondentek stwierdziła, że stać jej rodzinę na dodatkowe wydatki, były to kobiety głównie w wieku 21–35 lat (45%). Natomiast 35% badanych odpowiedziało, że stać je jedynie na bieżące wydatki (52 osoby). Dotyczyło to szczególnie kobiet w wieku 36–45 lat.

Badanie respondentek zamieszkałych w dwóch wybranych miastach zawierało inny podział na grupy dochodowe, stąd trudność w bezpośredniej interpretacji porównawczej opinii w tych dwóch zbiorowościach. Dane zawarte w tabeli 3 można zatem traktować tylko jako informacje uzupełniające.

Należy zauważyć, że wraz ze wzrostem dochodów traktowanie zakupów jako źródła szczęścia, definiującego wyższą jakość życia kobiet zamieszkałych w miastach, było mniej znaczące. Dotyczyło to respondentek zarówno ze stolicy, jak i mniejszych miast. W odniesieniu do poprawy nastroju poprzez zakup „niepotrzebnej” rzeczy można było zauważyć podobne stany, bez względu na wielkość miasta.

**Tabela 3. Zróżnicowanie odpowiedzi wśród kobiet zamieszkałych w miastach według grup dochodowych, lipiec 2008 rok**

| Grupa dochodowa<br>(w zł/osobę miesięcznie)   | Lublin  | Warszawa  |
|---|---|---|
| Pyt. Czy nabywanie dóbr może dawać szczęście? |   |   |
| Do 1000                                       | Jak zdobędę coś, to na pewno daję szczęście                 | Samo wydawanie pieniędzy daje radość                                |
| 1000–2500                                     | To jest takie pozorne szczęście                             | Myślę, że tak   |
| 2500–5000                                     | Przyzwyczajam się szybko, że tak właśnie jest               | Szczęścia nie   |
| Powyżej 5000                                  | Może na chwilę  | Na krótki okres   |
| Pyt. Czy zakupy mogą poprawiać nastrój?       |   |   |
| Do 1000                                       | Lepiej się wtedy czuję                                      | Bardzo fajnie to wpływa   |
| 1000–2500                                     | Jak mam gorszy nastrój wychodzę na miasto                   | Zakupy mogą mnie jeszcze bardziej zdołować                          |
| 2500–5000                                     | Jeśli coś upoluję..., ale jeśli nie, to jest jeszcze gorzej | Nie, próbowałam iść wtedy na zakupy, ale nie udają się wtedy zakupy |
| Powyżej 5000                                  | Nawet lakier do paznokci pozwala rozwiązać problem          | To jest najlepszy sposób na babską chandrę                          |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Maliszewski, T. Słaby, *Konsumpcjonizm...*, *op. cit.*, załącznik 1.

Strukturę grupy ze względu na pozostałe cechy ilustrują następujące dane: wykształcenie respondentek zamieszkałych na wsi charakteryzowała duża rozpiętość, co związane jest z przeobrażeniami na polskiej wsi. Nieznacznie przeważały osoby z wykształceniem średnim zawodowym i niepełnym podstawowym, 27% osób miało wykształcenie wyższe. Ponad połowa badanych to uczennice lub studentki, 36% stanowiły kobiety bezrobotne, 9% było rolniczkami. Prawie 60% kobiet wiejskich uważało, że wydaje zdecydowanie za dużo pieniędzy, wiek nie miał tu istotnego znaczenia, gdyż udział tak oceniających kobiet w trzech wyróżnionych grupach wiekowych był prawie identyczny.

#### 4. Wyniki badania empirycznego

Badania występowania konsumpcjonizmu wśród kobiet mieszkających w miastach dostarczyły informacji, że kobiety, które cechowała nadmierna konsumpcja, bardzo lubiły spędzać czas wolny w supermarketach, nawet jeżeli nie kończyło się to zakupem, a tak najczęściej było, gdy „świątynię konsumpcji” odwiedzały w towarzystwie członków najbliższej rodziny<sup>22</sup>. Prawie połowa respondentek zamieszkałych na wsiach robi to rzadko, co było pewną zaskakującą informacją.

**Tabela 4. Najczęściej występujące warianty cech respondentek (mieszkanek wsi) jeżdżących w czasie wolnym do supermarketów, lipiec 2008 rok (w %)**

|  | Spędzam czas wolny w supermarketach |        |        |
|--|-------------------------------------|--------|--------|
|  | nigdy                               | rzadko | często |
| Ogółem   | 22                                  | 49     | 29     |
| Wieś:<br>nowoczesna, większość<br>stanowią osoby pracujące<br>w miastach (45% ogółu) | 25                                  | 46     | 28     |
| Odległość do miasta:<br>powyżej 15 km (35% ogółu)                                    | 17                                  | 46     | 37     |
| Sytuacja materialna:<br>stać na dodatkowe<br>wydatki (25%)                           | 25                                  | 46     | 29     |
| Czy wydaje zbyt dużo<br>pieniędzy:<br>tak (59%)                                      | 25                                  | 38     | 38     |
| Wiek:<br>21–35 lat (35%)   | 26                                  | 49     | 25     |

<sup>22</sup> S. Kalinowski, W. Łuczka-Bakuła, Ubóstwo ludności..., *op. cit.*

cd. tabeli 4

|  | Spędzam czas wolny w supermarketach |        |        |
|--|-------------------------------------|--------|--------|
|  | nigdy                               | rzadko | często |
| Wykształcenie: średnie zawodowe/policealne (25%) | 19                                  | 59     | 22     |
| Zawód: uczennica/studentka (25%)                 | 15                                  | 52     | 33     |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania zrealizowanego przez ABM, lipiec 2008 r.

Ograniczając szczególną uwagę do respondentek mieszkających we wsiach raczej tradycyjnych, można stwierdzić, że zachowania w czasie wolnym sprzyjające zakupom występują najczęściej rzadko, ale już zauważalna jest grupa odwiedzających supermarkety ze wsi tradycyjnych, co może świadczyć o zmieniających się zachowaniach konsumpcyjnych.

Rozwijając bardziej analitycznie informację, że większość respondentek rzadko jeździ do supermarketów, można stwierdzić, iż sytuacja ta wykazuje małe zróżnicowanie ze względu na wiek i wykształcenie. Dotyczy to osób będących w złej sytuacji materialnej, ale również respondentek z rodzin (46%), które stać na dodatkowe wydatki. Wobec takiej sytuacji można podejrzewać, że podczas rozmowy telefonicznej mogli być obecni inni członkowie rodziny i dlatego odpowiedzi nie były szczere. Jest to przykład występowania tzw. błędów nielosowych. Pytanie można zaliczyć do drażliwych, i dlatego odpowiedzi mogły być nie zawsze prawdziwe.

Wśród kryteriów, które określają pozycję w społeczności wiejskiej zdecydowanie najwyższe notowania miała dobra (wysoko płatna), prestiżowa praca (stanowisko). Prawie takie samo znaczenie miało posiadanie ładnego mieszkania, dobrego samochodu czy domu jednorodzinnego. Zaskoczenie budzi fakt, że posiadanie drogich maszyn rolniczych nie zajęło wysokiego miejsca w symbolach pozycji wśród zamieszkałych na wsi tradycyjnej (łącznie 50% respondentek z takich wsi wybrało odpowiedź „zdecydowanie nie” i „raczej nie”). Warto dodać, że prawie wszystkie badane gospodarstwa były wyposażone w lodówki, pralki automatyczne, kuchenki gazowe i telefony komórkowe. Ponad 77% miało komputer stacjonarny, 33% – laptopa, 22% – nowy samochód, 76% – cyfrowy aparat fotograficzny, 49% – TV satelitarną.

Po raz pierwszy oznaki zachowań konsumentek charakterystycznych dla konsumpcjonizmu, odnoszonego do odczuwania przyjemnych stanów emocjonalnych, pojawiły się, gdy zadano pytanie o wyznacznikach wysokiego standardu życia. Na pytanie: „Jak Pani myśli, co jest wyznacznikiem wysokiego standardu życia”. Odpowiedź: *kupować co się chce, a nie na co stać* „raczej tak” i „zdecydowanie

tak” wybrało 68% respondentek; *kupować często coś nowego* – 46%, natomiast „żyć bezstresowo” – 79% kobiet. Oznacza to, że kupowanie może być dla mieszkank wsi źródłem odczuwania wysokiej jakości życia. Zależy to w dużym stopniu od sytuacji materialnej, gdyż stan *nie martwić się o finanse*, jako wyznacznik standardu życia, był wskazany przez ponad 80% respondentek społeczności wiejskich. Bardziej szczegółowe rozkłady tych opinii pokazuje tabela 5.

**Tabela 5. Opinie respondentek na temat zachowań konsumenckich (w %)**

| Wieś  | Kupować co się chce,<br>a nie na co stać |                  |
|---|--|------------------|
|   | Raczej tak                               | Zdecydowanie tak |
| Tradycyjna  | 20                                       | 47               |
| Tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby                                      | 39                                       | 22               |
| Tradycyjna, ale coraz więcej osiedla się ludzi z miast/pracujących w miastach | 23                                       | 50               |
| Nowoczesna, większość stanowią osoby pracujące w miastach                     | 36                                       | 31               |
|   | Kupować często coś nowego                |                  |
|   | Raczej tak                               | Zdecydowanie tak |
| Tradycyjna  | 20                                       | 30               |
| Tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby                                      | 30                                       | 17               |
| Tradycyjna, ale coraz więcej osiedla się ludzi z miast/pracujących w miastach | 33                                       | 17               |
| Nowoczesna, większość stanowią osoby pracujące w miastach                     | 21                                       | 21               |
|   | Życ bezstresowo                          |                  |
|   | Raczej tak                               | Zdecydowanie tak |
| Tradycyjna  | 50                                       | 40               |
| Tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby                                      | 30                                       | 26               |
| Tradycyjna, ale coraz więcej osiedla się ludzi z miast/pracujących w miastach | 17                                       | 46               |
| Nowoczesna, większość stanowią osoby pracujące w miastach                     | 28                                       | 37               |

Źródło: opracowanie własne.

Sumując dwie odpowiedzi, mające ten sam charakter („raczej tak” i „zdecydowanie tak”), warto zauważyć, że w zasadzie w odniesieniu do trzech kontekstów wpływu konsumpcji, mającej cechy nadmiernej („często coś nowego”) oraz atrybutu wysokiej jakości życia (bez stresu) każdorazowo zanotowano największy odsetek takich odpowiedzi wśród mieszkank wsi tradycyjnej. Również kobiety,

które mieszkały we wsiach nowoczesnych, w zdecydowanej większości uważają za wysoki standard życia, jeżeli mogą kupować to na co je nie stać. Należy dodać, że 79% respondentek odpowiedziało, że w chwili badania nie miało żadnej pożyczki. Co więcej, 45% badanych miało oszczędności wygospodarowane po kupnie żywności i opłaceniu wszystkich rachunków.

**Tabela 6. Czy kupowanie rzeczy niepotrzebnych daje szczęście (w %), lipiec 2008 rok**

| Opinia   | Ogółem | Rodzaj wsi |  |   |   |
|----------|--------|------------|--|---|---|
|          |        | tradycyjna | tradycyjna, ale osiedlają się nowe osoby | tradycyjna, ale coraz więcej osiedla się ludzi z miast/pracujących w miastach | nowoczesna, większość stanowią osoby pracujące w miastach |
| Nie      | 81     | 83         | 91                                       | 87  | 75  |
| Chwilowe | 9      | 3          | 0  | 13  | 12  |
| Tak      | 2      | 3          | 4  | 0   | 1   |
| Nie wiem | 8      | 10         | 5  | 0   | 12  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania zrealizowanego przez ABM, lipiec 2008 r.

Dość zdecydowanie negatywna odpowiedź dotyczyła odczuwania stanu szczęścia dzięki kupowaniu niepotrzebnych rzeczy, byle je mieć.

Być może miała swoje źródło w tym, że sytuacja nieograniczonych od strony podaży możliwości zakupów była nieznaną społeczności wiejskiej. Kontekst społeczny nowej sytuacji rynkowej, nowych subspołeczności lokalnych, wykraczających swoim poziomem życia poza wzory charakterystyczne od lat dla wsi tradycyjnej, może powodować stany odmienne od spodziewanych. Obiektywne warunki życia mogą się zmieniać również wśród mieszkańców tradycyjnych wsi, jednak odczucia subiektywne, dotyczące niemożności spełnienia marzeń w szerszym zakresie, „przekładają się” na dość ostre oceny w odniesieniu do stanów emocjonalnych.

Gdy zapytano wprost, czy szczęście jest dla badanych kobiet najważniejsze, uzyskano potwierdzenie tylko wśród 9% respondentek. Najważniejsza dla 51% jest rodzina. Rodzaj wsi nie różnicował znacząco odsetka respondentek tak określających najważniejszy powód dobrego stanu emocjonalnego.

Gdy analizuje się rozkłady odpowiedzi o wywołane stany emocjonalne dzięki zakupom niepotrzebnych rzeczy, spowodowanych chęcią spełnienia kaprysu, marzenia, dorównania innym, można zauważyć, że jednak odsetek osób odczuwających radość (27%) nieco przewyższał grupę odczuwających wyrzuty sumienia (21%). Dość liczne było grono kobiet, które nie kupują z wymienionych „sprawczych” powodów.

Taka „samodyscyplina” dotyczy głównie rolniczek (44%), kobiet z wykształceniem poniżej wyższego, znajdujących się w trudniejszej sytuacji materialnej oraz starszych. Zdecydowanie, jakie zaprezentowały respondentki w odpowiedziach o umiejętności zapanowania nad pokusami kupowania niepotrzebnych dóbr (prawie 90%), jest zaskakujące i w kontekście danych o wyznacznikach wysokiego standardu życia raczej należy traktować jako reakcję „na pokaz”.

Można zatem przypuszczać, że w świadomości społeczności wiejskich są obecne jednocześnie elementy zachowań tradycyjnych i nowoczesnych. Ludność dzisiejszych wsi jest nadal mocno zróżnicowana, uzależniona od ciągle nienajlepszej sytuacji materialnej, choć sami mieszkańcy wsi niezbyt otwarcie się do tego przyznają.

## 5. Podsumowanie

Przeprowadzone w lipcu 2008 roku badanie empiryczne typu jakościowego wśród przedstawicielek społeczności wiejskiej (cztery typy wsi) dostarczyło mało zróżnicowanych wyników. Będąc kontynuacją badania z 2007 roku kobiet zamieszkałych w dwóch typach miast, miało ten sam cel, a mianowicie próbę diagnozy wpływu na jakość ich życia zachowań konsumentek, typowych dla konsumpcjonizmu charakteryzującego się nadmiernymi, niepotrzebnymi zakupami, budującymi w dużym stopniu w polskich realiach prestiż i pozycję społeczną.

Określenie jakości życia poprzez odczuwanie pozytywnych stanów zadowolenia, a nawet szczęścia, dzięki uleganiu magii zakupów jest jedną z wielu współcześnie używanych definicji. Treść dotychczasowych definicji została poddana weryfikacji w związku ze zmianami na rynku, na którym zaistniał konsument globalny, przed którym pojawiły się, nieznanne polskim konsumentkom dotychczas, centra handlowe, czy możliwość zakupów poprzez Internet. Emocjonalne podłoże określenia jakości życia w ślad za zakupami nadmiernymi znalazło potwierdzenie wśród mieszkanki miast. Natomiast takie badanie przeprowadzone wśród kobiet zamieszkałych na wsi dostarczyło wniosków odmiennych, świadczących, że nie ulegały one takim pokusom.

Standard życia rozpatrywany poprzez pryzmat posiadanych dóbr okazał się stosunkowo wysoki, można było zatem spodziewać się, że kobiety wiejskie mogą ulegać reklamie, presji otoczenia (nowo osiedlające się we wsi osoby) i poddać się zjawisku nadmiernej konsumpcji. Sprzyjać temu powinny także niewątpliwe braki z zaszłości historycznej, które poprzez niekontrolowane zakupy mogłyby „przełożyć” się na poczucie lepszej jakości życia.



Trudno jednoznacznie stwierdzić, że takie zachowania nie są często spotykane wśród mieszkanek wsi, ponieważ odpowiedzi na niektóre podwójnie zadawane pytania nie były spójne. Jest to niewątpliwie efekt wielu korzystnych zmian, jakie zachodzą na wsi polskiej. Na przykład różne są oceny sytuacji materialnej, wielu rodzinom żyje się lepiej, i wielu jest trudno z powodu ciągle istniejącego bezrobocia. Jednocześnie istnieje grupa rolników użytkujących ziemię, którzy dzięki unijnym dotacjom, restrukturyzacji upraw, zakładaniu małych rodzinnych firm, np. transportowych, stają się grupą wzorcową dla pozostałej społeczności wsi. Grupę tę, traktowaną jako punkt odniesienia, powiększają rodziny osiedlające się na wsi, a których członkowie pracują w miastach, co niewątpliwie różnicuje ich dochody i wpływa na ich sposób życia. Dystans jednak istnieje i utrudnia realizację potrzeb. Być może, brak możliwości ich spełnienia rodzi kategorię negację nadmiernej konsumpcji, której to negacji nie można jednak nadać charakteru „ostatecznego”, bowiem odpowiedzi: *kupować co się chce, a nie na co stać; kupować często coś nowego; posiadać drogie sprzęty w domu; żyć bezstresowo* wybierało jako pozytywnie wpływające na jakość życia 50–60% ankietowanych kobiet wiejskich, niezależnie od rodzaju wsi, wieku, wykształcenia. Świadczy to raczej o tym, że społeczność ta nadal przeżywa proces przeobrażeń. Działa raczej racjonalnie, a systemy wartości oraz style życia poddane są konfrontacji i zderzeniu postaw „przywożonych” z miast z tymi, które wynikać mogą z polityzacji i dużej religijności wsi.

Otoczenie zewnętrzne życia na wsi jest złożone, co może przekładać się na coraz większe zróżnicowanie postaw jej mieszkańców. Świadczą o tym chociażby takie odpowiedzi na pytanie, „co jest ważne w życiu”: *najbardziej liczy się to, jakim jest się człowiekiem, nie liczą się pieniądze; mieć wpływowych przyjaciół; wygląd zewnętrzny; nowe meble do kuchni; samozadowolenie; jechać w odwiedzinach do mamy kiedy się chce, a nie kiedy finanse pozwolą; pomoc fundacjom.*

Nadmierna konsumpcja nie może być rozumiana identycznie w odniesieniu do dwóch badanych grup ludności (miejskiej i wiejskiej). Nie jest charakterystyczna dla społeczności wiejskich, nawet jeśli dąży ona do większego stanu posiadania, to nie stanowi to dla niej rodzaju kultu. Polska społeczność wiejska jest dość szczególna, żyła przez wiele lat w ciągłym niedosyć, a nawet permanentnej biedzie. Oznaki konsumpcjonizmu nie są silne, być może są tłumione przez nie uzmysłowione do końca aspiracje i umiejętność dostosowywania oczekiwań do realiów. Na podstawie głębszej analizy zgromadzonego materiału empirycznego można sformułować główną konkluzję, że jakość życia kobiet wiejskich ma charakter bardziej poznawczy (różny od emocjonalnego). Szczęście w ich rozumieniu wynika z pozytywnej oceny obecnego życia.

## 6. Bibliografia

1. Bukraba-Rylska I., Wieś, czyli paradoksy transformacji, w: O stylach życia Polaków, pod red. M. Falkowskiej, CBOS, Warszawa 1997.
2. Hałamska M., Agrarne, ekonomiczne i społeczne zróżnicowanie wsi, w: Jedna Polska. Dawne i nowe zróżnicowania społeczne, pod red. A. Kojdera, Wyd. WAM PAN, Kraków 2007.
3. Kalinowski S., Łuczka-Bakuła W., Ubóstwo ludności wiejskiej województwa wielkopolskiego, Wyd. Akademii Rolniczej, Warszawa 2007.
4. Maliszewski K., Słaby T., Konsumpcjonizm a jakość życia. Badanie własne Nr 4/E/0037/07, Kolegium ZiF SGH, X, 2007.
5. Michalska S., Mieszkańcy polskiej wsi a konsumpcjonizm. Między tradycją a pokusami współczesnego świata, w: Oblicza konsumpcjonizmu, pod red. B. Mroza, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008 (w druku).
6. Polska przestrzeń wiejska: procesy i przekształcenia, pod red. J. Bańskiego, Studia Obszarów Wiejskich, tom 6, Komisja Obszarów Wiejskich, Warszawa 2004.
7. Słaby T., Nadmierna konsumpcja jako wskaźnik jakości życia. Badanie statutowe Nr 04/5/022/08.KZiF SGH, 2008.
8. Socha K., Wpływ konsumpcjonizmu na styl życia społeczności wsi popegeerowskiej Pomorza – w świetle badań empirycznych, referat na międzynarodową konferencję „Konsumpcjonizm a poziom i jakość życia Polaków”, organizowaną przez Katedrę Poziomu Życia i Konsumpcji SGH, 12 grudnia 2007 r.
9. W obliczu zmiany: strategie działania mieszkańców wsi, pod red. K. Gorlacha i G. Forysia, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.
10. Wciórka B., Zagórski K., Wieś i miasto w badaniach opinii społecznej 1993–2006, CBOS, Opinie i Diagnostyka Nr 5.
11. Wrzochalska A., Poziom życia wiejskich rodzin rok po akcesji do Unii Europejskiej, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Nr 36, Warszawa 2006.

Wanda Pełka  
Wyższa Szkoła Handlu i Prawa  
im. R. Łazarskiego w Warszawie

## **Korzyści i zagrożenia internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej z udziałem korporacji transnarodowych**

### **1. Wprowadzenie**

Presja konkurencyjna na rynkach światowych oraz rosnąca rola innowacji jako czynnika wzrostu gospodarczego powodują, że prace badawcze stają się przedsięwzięciami o charakterze zbiorowym i międzynarodowym. Ostatnia dekada, z uwagi na coraz większą złożoność oraz interdyscyplinarność projektów badawczych, charakteryzowała się znaczącym wzrostem kosztów i wysokim ryzykiem działalności innowacyjnej. Wpłynęło to na widoczne przyspieszenie tempa i wzrost poziomu umiędzynarodowienia wiedzy.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie nowych trendów w procesie internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej ( $B+R$ ), z udziałem korporacji transnarodowych, oraz zidentyfikowanie korzyści i zagrożeń generowanych w nowych warunkach. Postawiono tu tezę, że w dobie globalizacji działalności  $B+R$ , warunkiem uzyskania przez kraje rozwijające się długookresowych korzyści ekonomicznych jest rozwój krajowego potencjału badawczego oraz zapewnienie odpowiedniej zdolności absorpcyjnej nowych technologii.

W publikowanym tu artykule została zaprezentowana ewolucja motywów umiędzynarodowienia badań, z podziałem na czynniki o charakterze popytowym i podażowym, scharakteryzowano aktualne trendy w zakresie umiędzynarodowienia wiedzy. Określono efekty analizowanego procesu.

### **2. Uwarunkowania rozwoju działalności $B+R$ w skali międzynarodowej**

#### **2.1. Geneza i ewolucja procesu internacjonalizacji wiedzy**

Działalność innowacyjną współczesnych korporacji transnarodowych (KTN) cechuje postępujący proces internacjonalizacji prac badawczo-rozwojowych ( $B+R$ ). Nie jest to zjawisko nowe, gdyż na przełomie XIX i XX wieku wiele innowacyjnych projektów było zlecanych przez przedsiębiorstwa do realizacji w wyspecjalizowanych

instytucjach badawczych. W wieloletnim procesie internacjonalizacji działalności badawczej wyróżnia się cztery etapy określone w literaturze jako fale<sup>1</sup>:

**I fala internacjonalizacji B+R.** Jest to etap uznawany za początek procesu umiędzynarodowienia wiedzy, który przypada na lata 60. Liczba korporacji, które prowadziły wówczas badania poza krajem pochodzenia była niewielka, a międzynarodowy charakter wiedzy polegał na transferze technologii z firm macierzystych do zagranicznych filii;

**II fala internacjonalizacji B+R.** Etap ten objął lata 70. i charakteryzował się zakładaniem jednostek badawczych w krajach stanowiących cel ekspansji korporacji transnarodowych, głównie w celu dostosowania produktów do popytu na zagranicznym rynku. Okres ten cechował się nadal silną koncentracją realizacji większości prac badawczych w krajowych laboratoriach korporacji;

**III fala – przechodzenie od internacjonalizacji do globalizacji B+R.** Etap ten przypadł na lata 80. i polegał na zakładaniu przez KTN centrów badawczych w zagranicznych lokalizacjach. Tego rodzaju strategia miała na celu opracowanie technologii mogących znaleźć zastosowanie nie tylko na zagranicznym rynku lokalnym, ale również w skali regionalnej i globalnej;

**IV fala – postępująca globalizacja B+R.** Jest to trend zapoczątkowany w latach 90., który charakteryzuje się tworzeniem przez firmy międzynarodowe nowych technologii na bazie potencjału badawczego innych państw, w tym szczególnie krajów wschodzących. Istotny wpływ na rozwój tego procesu miało pojawienie się innowacyjnych branż przemysłu, jak biotechnologie czy technologie ochrony środowiska. Powstałe w ten sposób nowe idee są następnie wykorzystywane w skali globalnej lub stanowią podstawę do rozwoju innowacji w kraju pochodzenia firmy lub w innych zagranicznych centrach badawczych<sup>2</sup>.

## 2.2. Motywy internacjonalizacji B+R

Próbując określić przyczyny umiędzynarodowienia sfery badawczej, a także znaleźć powody względnego opóźnienia procesu internacjonalizacji B+R w stosunku do innych kategorii przepływów, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na specyfikę prac badawczych, która w przypadku wielu krajów odzwierciedla specjalizację technologiczną oraz dominujące branże przemysłu. Utrzymywanie przez długi okres krajowego charakteru prac B+R podyktowane było potrzebą łatwiejszego osiągnięcia korzyści skali. Decydowało o tym przede wszystkim posia-

<sup>1</sup> P. Reddy, R&D – Related FDI in Developing Countries: Implications for Host Countries, w: Globalization of R&D and Developing Countries. Proceedings of the Expert Meeting, UNCTAD, Geneva 2005, s. 93.

<sup>2</sup> D. Ernst, Complexity and Internationalization of Innovation – Why is Chip Design Moving to Asia, „International Journal of Innovation Management”, Vol. 9, No. 1, March 2005, s. 47.

danie dobrze rozwiniętej własnej infrastruktury naukowo-badawczej. W wielu przypadkach istotną rolę odgrywała także potrzeba koordynacji i kontroli prac nad wysoko zaawansowanymi technologiami.

Wśród czynników determinujących internacjonalizację *B+R* należy rozróżnić motywy o charakterze popytowym i podażowym, a także czynniki techniczne oraz instytucjonalne (zob. tabela 1). Przyczyny odnoszące się do pierwszej kategorii to potrzeba zapewnienia dostępu do nowych rynków zbytu oraz konieczność dostosowania produktów do charakteru lokalnego popytu. Jak już wspomniano, w pierwszym etapie internacjonalizacji przepływ wiedzy odbywał się poprzez transfer technologii z firmy macierzystej do filii. Powyższa strategia miała na celu wykorzystanie własnych zasobów technologicznych firmy w ekspansji na rynkach zagranicznych (*home – base- exploiting strategy*)<sup>3</sup>.

**Tabela 1. Czynniki determinujące internacjonalizację *B+R***

| Kategoria                | Czynniki  |
|--------------------------|---|
| Czynniki popytowe        | uzyskanie dostępu do lokalnego rynku w kraju goszczącym           |
|                          | adaptacja produktów do specyfiki lokalnego popytu                 |
| Czynniki podażowe        | pozyskanie wykształconej i tańszej kadry naukowo-badawczej        |
|                          | dostęp do ośrodków uniwersyteckich i laboratoriów badawczych      |
|                          | pozyskanie potencjalnych partnerów biznesowych                    |
| Czynniki techniczne      | technologie informacyjne i telekomunikacyjne                      |
| Czynniki instytucjonalne | korporacje transnarodowe jako główne podmioty internacjonalizacji |

Źródło: opracowanie własne.

Po stronie podażowej, wśród najważniejszych przyczyn internacjonalizacji działalności badawczej należy wymienić potrzebę pozyskania wysoko wykształconej i tańszej niż w kraju kadry naukowo-technicznej, wykorzystanie potencjału zagranicznych ośrodków uniwersyteckich i laboratoriów badawczych oraz nawiązanie kontaktu z potencjalnymi klientami. Czynniki podażowe zyskały na znaczeniu ze względu na rosnące koszty prac *B+R* oraz widoczną konkurencję w obszarze innowacji w skali globalnej. Konieczność zwiększenia efektywności *B+R* skłoniła firmy do korzystania z zewnętrznych źródeł rozwoju innowacji<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> J. Duning, R. Narula, The R&D Activities of Foreign Firms in the US, „International Studies of Management and Organization”, 1995, Vol. 25, s. 39.

<sup>4</sup> W. Kuemmerle, Building Effective R&D Capabilities Abroad, „Harvard Business Review”, March–April 1997, s. 61.

Nowe możliwości w zakresie decentralizacji prac badawczych pojawiły się w wyniku dynamicznego rozwoju nowych technologii informacyjnych i telekomunikacji. Postępująca przy tym kodyfikacja oraz standaryzacja badań przyczyniły się do wyodrębnienia określonych segmentów  $B+R$ , co pozwala korporacjom zlecać je do realizacji w innych ośrodkach. Upowszechnienie technologii telekomunikacyjnych miało także przełomowe znaczenie dla rozwoju usług *offshoringu* prac badawczych<sup>5</sup>.

Analizując uwarunkowania internacjonalizacji  $B+R$ , należy mieć na uwadze, że głównymi aktorami w tym procesie są korporacje transnarodowe. Ponad 95% firm o największych nakładach na  $B+R$  stanowią KTN. W grupie krajów wysoko rozwiniętych przypada na nie ponad 2/3 wydatków skierowanych na badania o charakterze komercyjnym<sup>6</sup>. Internacjonalizacja  $B+R$  z udziałem firm międzynarodowych odbywa się różnymi kanałami. Pierwszą możliwością stanowi zakładanie przez korporacje zagranicznych filii. Inne metody to przejęcia zagranicznych firm prowadzących prace badawcze, zlecenia przekazywane lokalnym centrom  $B+R$ , realizacja projektów na bazie kontraktów oraz międzynarodowe alianse technologiczne tworzone wyłącznie dla realizacji określonych projektów<sup>7</sup>.

### 2.3. Modele internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej

Tabela 2 prezentuje cztery podstawowe modele internacjonalizacji  $B+R$  odzwierciedlające różnice w poziomie rozwoju krajów. Zastosowano podział na kraje rozwijające się i kraje zaawansowane, a także ukazano kierunki transferu wiedzy. Strategie rozwoju innowacji, które realizują KTN z krajów wysoko rozwiniętych, mieszczą się w kategoriach modelu tradycyjnego oraz modelu nowoczesnego. Modele te dominowały dotychczas w działalności firm międzynarodowych. Można jednak zaobserwować, że coraz bardziej widoczna staje się ekspansja firm z krajów wschodzących, których strategie należy przyporządkować do modelu ekspansji i doganiania.

#### 2.3.1. Model tradycyjny

Model ten cechuje się tym, że większość inwestycji bezpośrednich w  $B+R$ , pochodząca z krajów wysoko rozwiniętych, jest kierowana do innych krajów zaawansowanych pod względem poziomu rozwoju technologicznego. Największe przepływy kapitału w tym zakresie dokonują się pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, krajami Unii Europejskiej i Japonią. W 2005 roku korporacje amerykańskie ulokowały w  $B+R$  ponad 17 mld USD w krajach UE oraz 1,7 mld USD w Japonii. Z kolei

<sup>5</sup> World Investment Report 2004. The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva 2004, s. 148.

<sup>6</sup> Europe in The Global Research Landscape, European Commission, DG Research, Brussels 2007.

<sup>7</sup> G. M. Grossman, E. Helpman, Outsourcing in a Global Economy, „NBER Working Paper”, No. 8728, January 2002.

kraje UE zainwestowały kwotę 19,1 mld USD w USA oraz 3,9 mld USD w Japonii. O ile pod koniec lat 90. USA były eksporterem netto inwestycji w *B+R* do UE, to od 2000 roku większych inwestycji w USA dokonują kraje UE. Podobnie, największe inwestycje Japonii w sektorze *B+R* zostały skierowane do USA (1,1 mld USD) oraz UE (0,7 mld USD)<sup>8</sup>.

**Tabela 2. Modele internacjonalizacji *B+R***

|                  |                         |  |   |
|------------------|-------------------------|--|---|
| Kraj pochodzenia | Kraje wysoko rozwinięte | <p><b>Nowoczesny</b><br/>USA → Chiny<br/>UE → Indie</p>        | <p><b>Tradycyjny</b><br/>USA → UE<br/>Japonia → USA</p> |
|                  | Kraje rozwijające się   | <p><b>Ekspansja</b><br/>Chiny → Brazylia<br/>Indie → Chiny</p> | <p><b>Doganianie</b><br/>Chiny → USA<br/>Indie → UE</p> |
|                  |                         | Kraje rozwijające się  | Kraje wysoko rozwinięte                                 |
| Kraj goszczący   |                         |  |   |

Źródło: M. von Zedtwitz, O. Gassmann, Market versus Technology Drive in R&D Internationalisation: Four Different Patterns of Managing Research and Development, „Research Policy”, 2002, Vol. 31, No. 4, s. 569.

### 2.3.2. Model nowoczesny

W modelu tym kraje wschodzące charakteryzują się wysoką atrakcyjnością jako kraje docelowe dla inwestycji w *B+R* z krajów wysoko rozwiniętych. Do najbardziej popularnych zagranicznych lokalizacji w tej grupie krajów należą Indie oraz Chiny. Według prognoz region ten w ciągu najbliższych lat będzie głównym kierunkiem napływu tego rodzaju inwestycji. Przykładem są japońskie firmy, które w latach 2000–2004 zwiększyły liczbę swoich ośrodków badawczych w Chinach czterokrotnie, podczas gdy w UE tylko o 36%, a w USA o 23%<sup>9</sup>.

### 2.3.3. Model doganiania i ekspansji

Obydwa modele cechuje nowy trend polegający na tym, że korporacje z krajów wschodzących zakładają ośrodki badawcze w krajach zaawansowanych technologicznie lub w innych krajach wschodzących. Przykładem są firmy chińskie, które w 2006 roku utworzyły 37 zagranicznych centrów badawczych, w tym 26 w USA i Europie. Poza tym można zaobserwować, że coraz częściej największe korpora-

<sup>8</sup> Research and Development: Going Global, „OECD Policy Brief”, July 2008, s. 3.

<sup>9</sup> World Investment Prospects Survey 2007–2009, UNCTAD, New York and Geneva 2007.

cje z Chin lub Indii dokonują przejęć zachodnich firm, zdobywając w ten sposób dostęp do rynków zbytu i nowych technologii<sup>10</sup>.

### 3. Nowe trendy w procesie internacjonalizacji działalności *B+R*

Ogólny obraz inwestycji w *B+R* charakteryzuje się wysokim stopniem koncentracji geograficznej. Z ogólnej kwoty wydatków w wysokości 771,5 mld USD, poniesionych w 2005 roku na badania w grupie krajów OECD, na USA przypadało 42%, kraje Unii Europejskiej 30% i Japonię 17%. Należy przy tym zauważyć, że od 2000 roku wydatki na *B+R* rosły wolniej niż w II połowie lat 90. Jeśli chodzi o wartość wydatków na badania w relacji do PKB, to w 2005 roku wskaźnik ten w USA ukształtował się na poziomie 2,62%, natomiast w UE wynosił 1,74%. Jedynie w Szwecji, Finlandii i Japonii przekroczył poziom 3% PKB, a także średni wskaźnik dla krajów OECD, wynoszący 2,2%<sup>11</sup>.

Postępujący proces umiędzynarodowienia działalności badawczo-rozwojowej najbardziej widoczny jest w czterech obszarach. Są to:

- 1) współpraca z zagranicznymi przedsiębiorstwami oraz instytucjami *B+R*;
- 2) internacjonalizacja nauki i wiedzy technicznej;
- 3) międzynarodowa mobilność kadry naukowo-badawczej oraz
- 4) międzynarodowe wykorzystanie wyników badań.

#### 3.1. Międzynarodowa kooperacja w zakresie *B+R*

Międzynarodowa współpraca korporacji transnarodowych oraz instytucji badawczych stała się w ostatniej dekadzie istotną cechą działalności *B+R*. Równolegle do rosnących inwestycji bezpośrednich, korporacje coraz częściej zawierają międzynarodowe porozumienia w formie aliansów technologicznych. Powyższy trend wynika z nowej koncepcji działalności innowacyjnej, realizowanej przez korporacje w skali globalnej. Chesbrough określa tę strategię mianem otwartej działalności innowacyjnej (*open innovation*)<sup>12</sup>. Nowy system tworzenia innowacji polega na tym, że największe korporacje transnarodowe współpracują z zagranicznymi ośrodkami uniwersyteckimi, firmami *start-up*, jednostkami *spin-off*, instytucjami badawczymi reprezentującymi publiczny sektor *B+R*, a także z funduszami *venture capital*, finansującymi ryzykowne projekty. Dla firm uczestniczących w procesie internacjonalizacji badań stanowi to szansę na utrzymanie wysokiej konkurencyjności w długim okresie.

<sup>10</sup> M. von Zedtwitz, International R&D Strategies in Companies from Developing Countries. The Case of China, UNCTAD, January 2005.

<sup>11</sup> Science, Technology and Industry Scoreboard, OECD, Paris 2007.

<sup>12</sup> H. Chesbrough, Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 2003.



Rosnący poziom internacjonalizacji działalności *B+R* przejawia się coraz większą liczbą zawieranych porozumień o współpracy oraz szerokim zakresem realizowanych badań. W grupie krajów OECD w latach 1991–2001 liczba międzynarodowych aliansów technologicznych uległa podwojeniu, z 339 do 602. W większości tego rodzaju porozumień dominują firmy z USA, chociaż udział firm amerykańskich obniżył się z 80% w 1991 roku do 73% w 2001 roku. Jednocześnie wzrósł z 4% do 14% udział firm spoza krajów Triady. W powyższym okresie zmianie uległa również struktura branżowa firm zawierających porozumienia. Udział aliansów w obszarze technologii informacyjnych obniżył się z 54% do 28%, na rzecz wzrostu znaczenia branży farmaceutycznej i biotechnologii z 11% do 58%<sup>13</sup>.

**Tabela 3. Struktura branżowa międzynarodowych aliansów technologicznych zawartych przez firmy z UE-15 w latach 1996–2001 (w %)**

|             | Komputery | Leki | Elektronika | Sprzęt badawczy | Tworzywa sztuczne |
|-------------|-----------|------|-------------|-----------------|-------------------|
| Wewnątrz UE | 15        | 23   | 40          | 28              | 48                |
| UE – Azja   | 30        | 6    | 20          | 7               | 10                |
| UE – USA    | 55        | 63   | 40          | 63              | 41                |
| UE – inni   | 0         | 8    | 1           | 2               | 1                 |

Źródło: N. M. Roijackers, M. van Ekert, J. Hagedoorn, The Spatial Dimension of R&D Networks, Report to the European Commission, STI – NET Project, MERIT, Maastricht April 2004.

W latach 1996–2001 firmy europejskie, działające w obszarze wysoko zaawansowanych technologii, podejmowały współpracę w branży komputerowej, farmaceutycznej oraz w zakresie elektroniki, specjalistycznego sprzętu badawczego i tworzyw sztucznych (zob. tabela 3). Blisko 55% zawartych aliansów technologicznych dotyczyło kooperacji z firmami północnoamerykańskimi. Współpraca w zakresie *B+R* pomiędzy firmami z Europy i Azji (Japonia, Chiny, Korea) stanowiła dotychczas jedynie 1/10 liczby zawartych porozumień o współpracy transgranicznej. Firmy europejskie współpracowały dotychczas z korporacjami amerykańskimi, głównie z branży komputerowej i przemysłu farmaceutycznego. Współpraca z krajami azjatyckimi jest względnie silna w obszarze produkcji komputerów i elektroniki, ale znacznie słabsza w pozostałych dziedzinach. Z kolei współpraca pomiędzy firmami europejskimi odbywa się głównie w dziedzinie tworzyw sztucznych i elektroniki. Kooperacja w przemyśle komputerowym w ramach UE stanowi jedynie połowę liczby aliansów z firmami azjatyckimi oraz jedną czwartą porozumień z korporacjami z USA.

<sup>13</sup> The Internationalisation of Business R&D. Evidence, Impacts and Implications, OECD, Paris 2008, s. 60.

W odniesieniu do priorytetów współpracy technologicznej można zaobserwować, że firmy tworzące aliansy w dużym stopniu kierują się kryterium bliskości geograficznej. Korporacje europejskie uczestniczące w aliansach z firmami z innych krajów UE stanowią od 2% (Włochy, Rumunia, Hiszpania i Bułgaria) do ponad 12% (Dania, Luksemburg, Finlandia i Belgia) ogółu firm w kraju. Współpraca z firmami spoza Unii jest słabiej rozwinięta i w zależności od kraju dotyczy od 2% do 6% przedsiębiorstw. W przypadku Korei, Japonii i Australii wskaźnik ten kształtuje się na poziomie poniżej 2%, a dla Kanady i Nowej Zelandii wynosi ponad 8%<sup>14</sup>.

### 3.2. Internacjonalizacja nauki i wiedzy technicznej

Proces umiędzynarodowienia *B+R* w dużej mierze odbywa się pod wpływem internacjonalizacji nauki. Wskaźnikiem wykorzystywanym do oceny stanu zaawansowania tego procesu jest liczba artykułów naukowych opublikowanych w zagranicznych czasopiśmie. Podobnie jak inwestycje w *B+R*, zagraniczne publikacje cechują się również silną koncentracją geograficzną. W Europie powstaje 33%, w USA 30%, a w Japonii 8% artykułów publikowanych w obcych wydawnictwach. Wśród krajów wschodzących dominują Chiny, chociaż dzieli je znaczący dystans do krajów Triady. Od 1993 roku trzykrotnie wzrosła liczba publikacji autorów z krajów Ameryki Łacińskiej. Znaczący postęp cechuje również kraje Azji Południowo-Wschodniej<sup>15</sup>.

Kolejnym miernikiem charakteryzującym powyższy proces jest międzynarodowe współautorstwo publikacji naukowych, tj. liczba artykułów mających co najmniej dwóch lub więcej autorów pochodzących z różnych krajów. Współautorstwo artykułów o charakterze międzynarodowym nabierało w ostatniej dekadzie istotnego znaczenia, co jest bardzo ważne dla dywersyfikacji zasobów wiedzy w danym kraju. W latach 1995–2005 liczba publikacji naukowych przygotowanych przez międzynarodowe zespoły wzrosła trzykrotnie. W 2005 roku ponad 20% publikacji miało charakter międzynarodowy. Stopień zagranicznego współautorstwa jest zróżnicowany w zależności od kraju. W przypadku krajów europejskich (Francja, Niemcy, Wielka Brytania) naukowcy współpracują przede wszystkim z badaczami z USA i krajów azjatyckich.

Poziom umiędzynarodowienia wiedzy technicznej odzwierciedla liczba patentów. Od początku lat 90. liczba innowacji będących przedsięwzięciami międzynarodowymi wzrosła z 11% do 16% wszystkich opatentowanych wynalazków. Trend ten należy zawdzięczać zwiększonej elastyczności instytucji sektora prywatnego

<sup>14</sup> Science, Technology..., *op. cit.*

<sup>15</sup> The Internationalisation of Business R&D..., *op. cit.*, s. 64.

i publicznego w zakresie realizacji międzynarodowych projektów badawczych, zastosowaniu technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, a także zaostrzeniu ochrony praw własności intelektualnej oraz tworzenia w wielu krajach preferencji podatkowych w obszarze działalności  $B+R$ . Na dokonanie oceny zaawansowania procesu internacjonalizacji w zakresie wiedzy technicznej pozwala również inny miernik w postaci liczby tzw. patentów *triadic*. Są to patenty zarejestrowane jednocześnie w Europejskim Urzędzie Patentowym, Japońskim Urzędzie Patentowym i Urzędzie Patentowym Stanów Zjednoczonych, przyznawane na kluczowe wynalazki w celu ich skutecznej ochrony. W 2005 roku na Stany Zjednoczone, Europę i Japonię przypadało po około 30% ich ogólnej liczby<sup>16</sup>.

O internacjonalizacji badań świadczy również liczba patentów opracowanych przez rezydenta danego kraju, przy udziale co najmniej jednego zagranicznego wynalazcy, w relacji do liczby wszystkich patentów uzyskanych w kraju. W ogólnoświatowej liczbie patentów odsetek patentów przyznanych na wynalazki opracowane we współpracy z partnerami zagranicznymi uległ podwojeniu, z blisko 4% w latach 1991–1993 do ponad 7% w latach 2001–2003. Kraje wysoko rozwinięte (USA, Wielka Brytania, Niemcy i Francja) mają wskaźniki w przedziale od 12% do 23%, a przy tym cechuje je widoczna ekspansja w tym obszarze<sup>17</sup>.

### 3.3. Międzynarodowa mobilność zasobów ludzkich

Kolejnym wymiarem procesu internacjonalizacji  $B+R$  jest stopień mobilności kadry naukowo-badawczej. Największa liczba zatrudnionych w sektorze  $B+R$  charakteryzuje kraje OECD. W Finlandii, Szwecji i Danii ponad 15 osób na 1000 pracuje w instytucjach badawczych. Z kolei Chiny, ze wskaźnikiem 1,5 osoby, czy Indie – 0,3 osoby, zajmują dalekie miejsca w powyższej klasyfikacji. Przyjęcie do porównań wskaźników absolutnych daje jednak zupełnie inny obraz tych krajów. Mianowicie, liczba zatrudnionych w sektorze  $B+R$  w Chinach wzrosła z 695 000 osób w 2000 roku do 1,1 mln w 2005 roku, co oznacza trzecią pozycję po USA (1,3 mln w 2002 roku) i UE (1,2 mln w 2004 roku). Tym samym kraje te stają się atrakcyjne pod względem zasobów kadry  $B+R$ . W najbliższych latach należy oczekiwać wysokiej mobilności kadry badawczej z krajów wschodzących. O kierunkach przepływu będą decydować problemy demograficzne krajów wysoko rozwiniętych, w przypadku których imigracja ma od dawna znaczący wpływ na wielkość zasobów w sferze  $B+R$ . Wiele państw wysoko rozwiniętych jest beneficjentem netto wysoko wykształconej siły roboczej. Na USA przypada 45% zagranicznych rezydentów zatrudnionych w obszarze badań, a na UE około 30%. Kraje o sil-

<sup>16</sup> H. Dernis, Nowcasting Patent Indicators, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, „STI Working Paper” 2007/3, s. 24.

<sup>17</sup> Science, Technology and Industry..., *op. cit.*, s. 70.

nych tradycjach imigracyjnych, jak Australia, Kanada, Nowa Zelandia i Wielka Brytania, mają również znaczący udział w tych zasobach<sup>18</sup>.

Umiejzarnarodowienie kadry badawczej w kolejnych latach będzie można obserwować ze względu na rosnącą mobilność studentów. Liczba studentów nie będących rezydentami kraju studiów wzrosła w grupie OECD z 0,6 mln w 1975 roku do 2,7 mln osób w 2004 roku. W procesie umiejzarnarodowienia zasobów ludzkich biorą także aktywny udział Chiny, Indie i Brazylia. W przypadku Chin liczba osób odbywających studia za granicą rośnie od 1995 roku, a od 2000 roku nastąpiło widoczne przyspieszenie. W 2005 roku za granicą studiowało 118,5 tys. osób, tj. ponad pięć razy więcej niż w 1995 roku (20,4 tys.). Kraje te wprowadziły systemy zachęt, mające na celu skłonienie do powrotu do kraju osób odbywających studia za granicą. Efekty widoczne są szczególnie w Chinach. W 2005 roku wracający stanowili 30% liczby wyjeżdżających za granicę, podczas gdy w 2000 roku ich udział wynosił 23%<sup>19</sup>.

### 3.4. Wykorzystanie technologii w skali międzynarodowej

Internacjonalizacja *B+R* znajduje swoje odzwierciedlenie w bilansie technologicznym kraju, stanowiącym wynik międzynarodowego transferu technologii, obejmującego licencje, patenty, wiedzę *know-how*, badania i wsparcie technologiczne. W przypadku większości krajów wysoko rozwiniętych bilans ten uległ znaczącej poprawie w latach 90. Niektóre państwa, na przykład Irlandię, Węgry, Czechy, Polskę i Koreę Południową, cechuje wysoki deficyt w bilansie technologicznym. W większości przypadków nowe technologie są dostarczane i rozwijane częściej w drodze przejęć przez zagraniczne korporacje niż powstają w wyniku poniesionych nakładów na *B+R*.

Innym kanałem transferu nowych technologii jest wymiana handlowa produktami i usługami stworzonymi na bazie nowych rozwiązań. W większości krajów wysoko rozwiniętych wymiana ta rośnie szybciej niż tradycyjnymi wyrobami. W latach 1996–2005 produkty farmaceutyczne miały najwyższą stopę wzrostu w handlu zagranicznym w grupie krajów OECD. Istotną pozycję zajmowały branże obejmujące sprzęt badawczy i wyposażenie telekomunikacyjne. W Irlandii udział produktów powstałych na bazie wysoko zaawansowanych technologii w handlu zagranicznym wyrobami przemysłowymi i surowcami stanowił w 2005 roku ponad 50%, Szwajcarii 40%, a w USA 35%. Należy także podkreślić, że rośnie znaczenie wymiany produktami zaawansowanych technologii w krajach wschodzących.

<sup>18</sup> The Internationalisation of Business R&D..., *op. cit.*, s. 70.

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 77.

W Chinach udział tej kategorii produktów stanowił 35% i był wyższy od średniego poziomu w OECD wynoszącego 23%<sup>20</sup>.

## 4. Korzyści i zagrożenia wynikające z umiędzynarodowienia działalności badawczo-rozwojowej

### 4.1. Efekty internacjonalizacji *B+R*

Z napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz transferem wiedzy innymi kanałami wiążą się liczne korzyści dla krajów przyjmujących (por. tabela 4). Potencjalne efekty to między innymi zwiększenie potencjału innowacyjnego kraju, wzrost zatrudnienia w sektorze *B+R* oraz rozwój edukacji. Należy mieć jednak na uwadze, że inwestycje zagraniczne w tym obszarze mogą powodować negatywne zmiany w strukturze przemysłu kraju przyjmującego, jeżeli są lokowane w branżach nie generujących wzrostu wydatków na *B+R* lub też w branżach szybko adaptujących nowe technologie. Może to mieć konsekwencje w postaci pogłębienia się dysproporcji pomiędzy strukturą przemysłu w krajach wysoko rozwiniętych i w krajach rozwijających się. Do grupy zagrożeń należy zaliczyć także możliwość utraty kontroli nad krajowymi jednostkami badawczymi czy transfer kadry badawczej do central firm zagranicznych. Możliwe jest również, że nie wystąpią korzyści ekonomiczne, jeśli wyniki zrealizowanych badań nie zostaną wykorzystane w kraju przyjmującym.

Przepływ technologii w skali międzynarodowej powoduje również określone skutki dla krajów pochodzenia inwestycji *B+R*. Oprócz pozytywnych efektów w postaci możliwości wykorzystania wyników zagranicznych badań przez daną korporację na własnym rynku lub w skali globalnej należy wymienić negatywne skutki dla tych krajów wynikające z umiędzynarodowienia *B+R*. Należą do nich: zmniejszenie zatrudnienia, ograniczenie zasobów wiedzy czy też hamowanie rozwoju pewnych branż przemysłu w kraju.

Obawy krajów wysoko rozwiniętych wzmacnia ponadto *offshoring* prac badawczych i wiążąca się z nim możliwość ograniczenia zakresu krajowej działalności innowacyjnej, co może prowadzić do obniżenia zdolności absorpcyjnej nowej wiedzy i technologii powstałych za granicą. Negatywne efekty *offshoringu* mogą wystąpić wówczas, gdy za granicę przenoszone są strategiczne dla gospodarki rodzaje działalności, które mogą zostać szybko zaadaptowane przez konkurencję<sup>21</sup>.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 80.

<sup>21</sup> A. D. Bardhan, D. M. Jaffee, Innovation, R&D and Offshoring, Research Report, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California, Berkeley, Fall 2005.

**Tabela 4. Potencjalne efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze B+R**

|                 | <b>Dla kraju napływu BIZ</b>   | <b>Dla kraju pochodzenia BIZ</b>   |
|-----------------|--|--|
| Pozytywny wpływ | wzrost zasobów nowych technologii  | pozyskanie technologii zagranicznych   |
|                 | większy potencjał wiedzy oraz korzyści z pozytywnych efektów zewnętrznych transferu wiedzy | zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych  |
|                 | nowe miejsca pracy<br>rozwój zasobów ludzkich (szkolenia, edukacja)                        | korzyści z wykorzystania wyników badań zagranicznych w kraju   |
| Negatywny wpływ | przejęcie kontroli nad krajowym potencjałem B+R  | utrata miejsc pracy  |
|                 | efekt wypychania krajowych B+R oraz siły roboczej  | odpływ technologii, utrata zasobów wiedzy  |
|                 | utrata korzyści, jeśli wyniki badań są wykorzystywane za granicą                           | eliminowanie pewnych branż przemysłu w kraju<br>utrata korzyści, jeśli wyniki badań będą wykorzystywane jedynie w kraju inwestycji |

Źródło: World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, United Nations, New York and Geneva 2005, s. 193.

## 4.2. Warunki uzyskania korzyści z internacjonalizacji B+R

Potwierdzona empirycznie zależność pomiędzy rozwojem działalności B+R a wzrostem gospodarczym w długim okresie<sup>22</sup> wymusza podejmowanie przez państwa działań, które pozwolą zmaksymalizować pozytywne efekty uczestnictwa w procesie internacjonalizacji wiedzy oraz ograniczyć negatywne skutki tego procesu. Przedstawiona wcześniej charakterystyka procesu internacjonalizacji B+R pozwala zidentyfikować nowe trendy, które determinują politykę innowacyjną zarówno w krajach pochodzenia wiedzy, jak i krajach goszczących, mianowicie:

- 1) w warunkach procesu umiędzynarodowienia wiedzy nastąpiło przejście od transferu technologii o charakterze adaptacyjnym do rozwoju B+R na potrzeby globalnego rynku;
- 2) korporacje transnarodowe zastępują dotychczasowe strategie działalności innowacyjnej typu *home-base exploiting* strategiami typu *asset-seeking*, a głównymi siłami napędowymi procesu internacjonalizacji B+R stają się czynniki podażowe;

<sup>22</sup> D. Guellec, B. van Pottersberghe de la Potterie, The Internationalisation of Technology Analysed with Patent Data, „Research Policy”, Vol. 30, No. 8, 2004, s. 1253.

- 3) obserwuje się stopniową zmianę kierunków przepływu inwestycji bezpośrednich w sektorze  $B+R$ . Obok transferów kapitału kierowanego przez KTN do krajów rozwijających się, widoczne są przepływy inwestycji dokonywanych w sferze działalności badawczo-rozwojowej przez korporacje z krajów wschodzących w państwach wysoko rozwiniętych;
- 4) inwestycje bezpośrednie i handel zagraniczny przestają być głównymi formami transferu wiedzy w procesie internacjonalizacji  $B+R$ . Coraz większą rolę odgrywają wszelkie formy kooperacji technologicznej (alianse technologiczne lub porozumienia kooperacyjne), mobilność wykształconej kadry naukowo-badawczej, umiędzynarodowienie nauki oraz transfer wyników działalności badawczej;
- 5) zmianom ulega struktura branżowa realizowanych prac badawczo-rozwojowych na rzecz wzrostu znaczenia technologii pozwalających konkurować w skali globalnej, jak biotechnologie i technologie ochrony środowiska.

Wobec przedstawionych powyżej zjawisk przed nowymi wyzwaniem stają kraje wschodzące<sup>23</sup>. Potencjalne korzyści lub negatywne skutki procesu internacjonalizacji zależą od formy transferu wiedzy, udziału KTN oraz siły narodowego systemu innowacyjnego kraju przyjmującego. Niezbędne jest zatem prowadzenie właściwej polityki innowacyjnej, która powinna być ukierunkowana na rozwiązanie następujących problemów:

- rozwój potencjału innowacyjnego kraju przyjmującego,
- zwiększenie zdolności absorpcyjnych,
- zarządzanie zasobami kadry naukowo-badawczej.

### 4.3. Problem rozwoju potencjału innowacyjnego kraju przyjmującego

Podstawowym problemem krajów rozwijających się, jako lokalizacji zagranicznych inwestycji w  $B+R$ , jest to, że kontrolowana przez zagraniczne korporacje aktywność badawcza nie przyczynia się w wystarczającym stopniu do rozwoju lokalnych zdolności innowacyjnych. Projekty  $B+R$  realizowane przez zagraniczne filie KTN powinny przyczyniać się do dyfuzji wiedzy w gospodarce kraju goszczącego. Interesy krajów napływu inwestycji w  $B+R$  mogą okazać się jednak sprzeczne z interesami KTN. Z tego też względu efekty dyfuzji wiedzy wystąpią wówczas, gdy będą istniały ściśle powiązania pomiędzy krajowymi firmami i jednostkami badawczymi a zagranicznymi filiami  $B+R$ . Istotne jest również, na ile prace badawcze realizowane w kraju mają charakter komplementarny, a na ile substytucyjny do badań zagranicznych korporacji. Wzmacnianie zdolności innowacyjnych

<sup>23</sup> M. Zanatta, S. Queiroz, The Role of National Policies on the Attraction and Promotion of MNEs' R&D Activities in Developing Countries, „International Review of Applied Economics” Vol. 21, No. 3, July 2007, s. 419.

krajów rozwijających się jest trudnym zadaniem. Z tego względu niezbędne są działania na płaszczyźnie międzynarodowej, w tym w zakresie wspierania rozwoju kadr  $B+R$ .

#### **4.4. Zdolność absorpcyjna kraju**

Internacjonalizacja  $B+R$  zwiększa korzyści w skali globalnej. Tworzy bowiem korzystne warunki do rozwoju badań, pozwala minimalizować zjawisko dublowania  $B+R$ , a także generować więcej publicznych i prywatnych funduszy na działalność innowacyjną. Należy jednak podkreślić, że efekty transferu wiedzy dla gospodarki nie pojawiają się automatycznie. Niezbędnym warunkiem jest posiadanie odpowiedniej zdolności absorpcyjnej, która pozwoli zaadaptować zagraniczną wiedzę odpowiednio do potrzeb krajowego rynku. Niezbędny jest taki poziom technologiczny krajowych firm i instytucji  $B+R$ , który pozwoli nie tylko przyciągnąć BIZ, ale zapewni korzyści długookresowe. Działania państw w tym zakresie powinny prowadzić się do rozwoju instytucji badawczych nastawionych na współpracę z przedsiębiorstwami, zapewnienia ochrony praw własności oraz realizacji odpowiedniej polityki konkurencji.

#### **4.5. Zasoby kadry naukowo-badawczej**

Czynnikiem mającym istotny wpływ na aktywność KTN w obszarze  $B+R$  jest podaż kadry naukowo-badawczej. Napływ kapitału zagranicznego ma istotny wpływ ze względu na rozwój miejscowych zasobów ludzkich. Zagrożeniem dla możliwości zwiększenia poziomu absorpcji jest odpływ krajowych specjalistów do zagranicznych centrów z uwagi na bardziej atrakcyjne warunki pracy. Osłabia to zdolność do rozwoju innowacji krajowych ośrodków badawczych i przedsiębiorstw. Odpowiednia polityka rozwoju krajowego potencjału badawczego pozwala na zahamowanie zjawiska drenażu mózgów. Sytuacja taka może jednak wystąpić tylko w tych państwach, które mają odpowiednią infrastrukturę badawczą oraz występują uwarunkowania sprzyjające napływowi zagranicznych inwestycji  $B+R$ .

### **5. Podsumowanie**

Internacjonalizacja działalności  $B+R$  pozwala na zwiększenie efektywności kosztowej w procesie rozwoju innowacji oraz na budowanie krajowego potencjału innowacyjnego. Z procesem tym wiążą się również liczne niedoskonałości, które można obserwować w warunkach przyspieszenia tego procesu. Widoczna jest szczególnie erozja krajowych zdolności innowacyjnych i brak możliwości absorpcji nowych technologii, czego konsekwencją jest marginalizacja krajów. Z punktu widzenia interesów krajów przyjmujących istotne jest, na ile korporacje transfe-



rujące badania przyczyniają się do rozwoju zdolności innowacyjnych tego kraju, a na ile sprowadzają się do wykorzystania jedynie zasobów badawczych. Powyższe uwarunkowania skłaniają do prowadzenia takiej polityki, która pozwoli stworzyć na bazie zagranicznego kapitału własną infrastrukturę naukowo-badawczą.

## 6. Bibliografia

### Wydawnictwa zwarte:

1. Bardhan A. D., Jaffee D. M., Innovation, R&D and Offshoring, Research Report, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California, Berkeley, Fall 2005.
2. Chesbrough H., Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 2003.
3. Von Zedtwitz M., International R&D Strategies in Companies from Developing Countries. The Case of China, UNCTAD, January 2005.

### Artykuły:

1. Dernis H., Nowcasting Patent Indicators, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, „STI Working Paper” 2007/3.
2. Duning J., Narula R., The R&D Activities of Foreign Firms in the US, „International Studies of Management and Organization”, 1995, Vol. 25.
3. Ernst D., Complexity and Internationalization of Innovation – Why is Chip Design Moving to Asia, „International Journal of Innovation Management”, Vol. 9, No. 1, March 2005.
4. Grossman G. M., Helpman E., Outsourcing in a Global Economy, „NBER Working Paper”, No. 8728, January 2002.
5. Guellec D., Van Pottesberghe de la Potterie B., The Internationalisation of Technology Analysed with Patent Data, „Research Policy”, Vol. 30, No. 8, 2004.
6. Kuemmerle W., Building Effective R&D Capabilities Abroad, „Harvard Business Review”, March–April 1997.
7. Reddy P., R&D – Related FDI in Developing Countries: Implications for Host Countries, w: Globalization of R&D and Developing Countries. Proceedings of the Expert Meeting, UNCTAD, Geneva 2005.
8. Research and Development: Going Global, „OECD Policy Brief”, July 2008.
9. Roijackers N. M., Van Ekert M., Hagedoorn J., The Spatial Dimension of R&D Networks, Report to the European Commission, STI – NET Project, MERIT, Maastricht April 2004.

10. Von Zedtwitz M., Gassmann O., Market versus Technology Drive in R&D Internationalisation: Four Different Patterns of Managing Research and Development, „Research Policy”, 2002, Vol. 31, No. 4.
11. Zanatta M., Queiroz S., The Role of National Policies on the Attraction and Promotion of MNEs' R&D Activities in Developing Countries, „International Review of Applied Economics”, Vol. 21, No. 3, July 2007.

**Reporty:**

1. Europe in The Global Research Landscape, European Commission, DG Research, Brussels 2007.
2. The Internationalisation of Business R&D. Evidence, Impacts and Implications, OECD, Paris 2008.
3. Science, Technology and Industry Scoreboard 2007, OECD, Paris 2007.
4. World Investment Report 2004. The Shift Towards Services, UNCTAD, New York and Geneva 2004.
5. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, United Nations, New York and Geneva 2005.
6. World Investment Prospects Survey 2007–2009, UNCTAD, New York and Geneva 2007.

## Sponsoring tytułarny obiektów sportowych

### 1. Wprowadzenie

W związku z obecnie intensywnym rozwojem infrastruktury sportowej w Polsce, która w zdecydowanej większości pozostaje we władaniu podmiotów publicznych o ograniczonych zdolnościach budżetowych, pojawia się pytanie o źródła finansowania oraz koszty i korzyści takich przedsięwzięć. W wyniku pozyskania przez Polskę prawa współorganizacji Mistrzostw Europy w piłce nożnej EURO 2012 oraz intensywnym rozwojem rynku polskiej piłki nożnej (o czym świadczy coraz większe zainteresowanie podmiotów prywatnych chcących inwestować w kluby piłki nożnej) trwają intensywne prace nad budową lub modernizacją stadionów. Bezpośrednie korzyści wiążące się z tego typu inwestycjami są oczywiste. Miasta gospodarze pozyskują prestiżowe obiekty sportowe, które posłużą jako areny rozgrywek EURO 2012, oraz na których będą mogły odbywać się imprezy masowe (koncerty itp.), zaś kluby sportowe będą mogły gościć kibiców na obiektach światowej klasy. Przykłady ze Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej wskazują jednak, że przychody z podstawowej działalności bardzo często nie wystarczają na pokrycie kosztów operacyjnych (funkcjonowania) obiektów, a ograniczenie strat można osiągnąć jedynie przy przemyślanym, aktywnym zarządzaniu oraz nieustannym poszukiwaniu oszczędności oraz dodatkowych możliwości zarobkowych. Dlatego też, wzorując się na rozwiązaniach światowych, pojawiają się alternatywne pomysły, m.in. polegające na pozyskaniu **sponsora tytułarnego**, tj. długotrwałego inwestora, którego płatności pozwolą pokryć część kosztów eksploatacyjnych, a w zamian za wkład pieniężny otrzyma on prawo do nazwy obiektu.

Niniejszy artykuł ma na celu odpowiedzieć na pytanie, czy warto zachować prawo do nazwy obiektu sportowego (co planuje się m.in. w przypadku Stadionu Narodowego w Warszawie, który ma nosić imię Jana Pawła II), czy też korzystniejsza jest jego sprzedaż inwestorowi, a także przybliżyć aspekty, jakie należy wziąć pod uwagę, rozważając czynniki wpływające na wartość prawa do nazwy obiektu sportowego. Przedstawione rozważania zostały poparte przykładami dotyczącymi stadionu.

Na wstępie artykułu wyjaśnimy podstawowe zagadnienia oraz regulacje dotyczące funkcjonowania sponsoringu tytułarnego w warunkach polskich. Ponadto

pokażemy liczne przykłady zastosowania takiej umowy dla stadionów w Europie oraz na świecie, głównie w Stanach Zjednoczonych.

Następnie zostaną szczegółowo omówiono różnorodne czynniki (zmiennie), jakie należy zidentyfikować oraz odpowiednio zinterpretować, analizując wartość prawa do nazwy obiektu sportowego.

Artykuł niniejszy jest punktem wyjścia do dalszych rozważań i dyskusji naukowej nad kwestią wyceny prawa do nazwy obiektów sportowych w warunkach polskich oraz nad ryzykiem związanym z tego typu inwestycją.

## 2. Zakup prawa do nazwy jako element sponsoringu

Można zaryzykować stwierdzenie, że żadna impreza plenerowa, przedstawienie czy wydarzenie sportowe nie odbyłyby się bez wsparcia sponsorów. Przedsiębiorstwa, organizacje, podmioty publiczne oraz osoby prywatne dostarczają środki finansowe, fundują nagrody rzeczowe lub oferują bezpłatne usługi niezbędne do zorganizowania imprezy. W zamian oczekują reklamy – upowszechnienia nazwy, logo lub znaku towarowego firmy, np. poprzez umieszczenie ich w widocznym miejscu (banery reklamowe, parkiet gry), używanie sprzętu, ubrań, bądź innych przedmiotów z logo sponsora, poprzez nagłaśnianie nazwy sponsora lub oficjalne podziękowania

Do umowy sponsoringu, zgodnie z art. 750 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu. W orzecznictwie sądowym<sup>1</sup> umowa sponsoringu, jako umowa nienazwana, przewiduje m.in. zobowiązanie się sponsora do finansowania lub współfinansowania działalności zamierzonej lub realizowanej już przez sponsorowanego. Natomiast sponsorowany zobowiązuje się do poinformowania opinii publicznej o finansowaniu lub współfinansowaniu wyżej wymienionej działalności przez sponsora poprzez popularyzowanie oznaczenia indywidualizującego sponsora w obrocie w trakcie tego przedsięwzięcia.

Jak wynika z powyższego, umowa sponsoringu polega na obustronnych świadczeniach. Większość umów sponsoringu dotyczy w istocie zakupu przez sponsora usług reklamowych świadczonych przez sponsorowanego. Zapłatą za takie usługi może być zarówno gotówka, jak i świadczenie o charakterze rzeczowym czy też usługa. Tak też interpretują zagadnienie sponsoringu organy podatkowe, dlatego reklamowanie sponsora w zamian za otrzymane środki pieniężne jest usługą w rozumieniu art. 8 ust. 1 ustawy o VAT i tym samym podlega opodatkowaniu

<sup>1</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 19 kwietnia 2004 r., sygn. akt VI ACa 709/2003, w: T. Konieczny, Umowa sponsoringu, „Gazeta Podatkowa”, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN Sp. z o.o., Nr 2 (417) z 7 stycznia 2008 r., s. 15.

tym podatkiem. Problem może stanowić jednak ustalenie podstawy opodatkowania obydwu czynności. W większości przypadków z zawartej umowy pomiędzy stronami wynika, że świadczenia są ekwiwalentne (np. wartość przekazanych strojów dla klubu sportowego lub wartość nagród są określone poprzez wartość rynkową towarów lub usług pomniejszoną o kwotę podatku<sup>2</sup>) i uznaje się, że usługi świadczone przez sponsorowanego mają taką samą wartość<sup>3</sup>. Jednak w wyniku rozwoju działalności gospodarczej oraz ciągłej zmiany postrzegania wartości niematerialnych i prawnych (np. marki), do których niejednokrotnie odnoszą się działalności sponsoringowe i reklamowe, nasuwa się pytanie, jaka jest wartość rynkowa związanych z nimi usług, takich jak na przykład wprowadzenie nazwy sponsora do nazwy obiektu sportowego? Ustawa o podatku VAT definiuje wartość rynkową następująco: *jest to całkowita kwota, jaką, w celu uzyskania w danym momencie danych towarów lub usług, nabywca lub usługobiorca na takim samym etapie sprzedaży jak ten, na którym dokonywana jest dostawa towarów lub świadczenie usług, musiałby, w warunkach uczciwej konkurencji, zapłacić niezależnemu dostawcy lub usługodawcy na terytorium kraju*<sup>4</sup>. W bieżącym opracowaniu, na przykładzie stadionu, zostaną przedstawione przykłady wartości prawa do nazwy obiektów sportowych oraz czynniki wpływające na tę wielkość.

### 3. Doświadczenia światowe

Transakcje mające na celu zakup prawa do nazwy obiektów sportowych są na całym świecie praktykowane od lat. Zjawisko to szczególnie intensywnie możemy obserwować w Stanach Zjednoczonych, gdzie nazwy prywatnych inwestorów widnieją na stadionach i halach sportowych służących do rozgrywek różnych dyscyplin

<sup>2</sup> Art. 29 ust. 3 Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004, Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535.

<sup>3</sup> Prawidłowo sformułowana umowa sponsoringu powinna wyraźnie wskazywać, jaką wartość mają wzajemne świadczenia stron oraz, że są to świadczenia ekwiwalentne. Jeżeli natomiast tak nie jest i występuje między nimi ewidentny brak równowagi ekonomicznej, czyli pewna część świadczeń dokonanych przez sponsora nie znajduje pełnego pokrycia w świadczeniu podmiotu sponsorowanego, powinny również określać, w jakiej części są one ekwiwalentne, a w jakiej mają charakter darowizny (M. Darecki, Jak rozliczyć przekazanie towarów przez sponsora w zamian za usługę reklamową, Biuletyn VAT Nr 017/2007 z 1 września 2007 r., księgowość.infor.pl, 26 lipca 2008 r.). W przypadku określenia świadczonych usług za nieekwiwalentne sponsoringu stosuje się przepisy dotyczące udzielania darowizny, a darczyńca ponosi dodatkowy koszt w postaci VAT należnego od świadczenia rzeczowego na rzecz sponsorowanego. Przedstawionych zapisów nie stosuje się, gdy sponsorem jest podmiot z innego kraju Unii Europejskiej. Umowa sponsoringu, polegająca na świadczeniu rzeczowym w zamian za świadczenie usługi reklamowej, zawarta z podmiotem z innego kraju UE skutkuje obowiązkiem rozliczenia VAT odpowiednio od WNT i świadczenia usługi, dla której podatnikiem jest jej nabywca.

<sup>4</sup> Art. 2 ust. 27b Ustawy o podatku..., *op. cit.*

sportowych. Potwierdza to m.in. fakt, że aż 21 z 29 obiektów, w których grają koszykarze NBA, nosi nazwy sponsorów (stan na czerwiec 2007 roku). W wielu obiektach rozgrywane są zawody z kilku dyscyplin sportowych lub na poziomie kilku lig. Przykładem może być tutaj kalifornijska Staples Center, gdzie rywali goszczą: Lakers i Clippers (NBA), LA Kings (NHL), LA Avengers (AFL) oraz LA Sparks (WNBA). Ponadto uzupełnieniem widowisk sportowych na tych obiektach są imprezy kulturalno-rozrywkowe, m.in. koncerty, sympozja i festyny. Gwarantuje to maksymalne wykorzystanie obiektów i niemal „całodobową” reklamę dla sponsorów. Wśród firm, które zdecydowały się na taki sposób promocji, są światowi liderzy w swoich branżach (Ford, Verizon, ARCO, Pepsi, FedEx, US Airways)<sup>5</sup>. W Stanach Zjednoczonych zostały zawarte również najdroższe kontrakty sponsoringu tytularnego, z których wszystkie dotyczą stadionów<sup>6</sup> (patrz tabela 1).

**Tabela 1. Najdroższe transakcje sponsoringu tytularnego**

| Nazwa obiektu                 | Całkowita wartość kontraktu | Długość kontraktu | Średnia wartość kontraktu rocznie | Beneficjent płatności            |
|-------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Reliant Stadium*              | 300 mln \$                  | 30 lat            | 10 mln \$                         | Houston Texans                   |
| FedEx Field                   | 207 mln \$                  | 27 lat            | 7,7 mln \$                        | Washington Redskins              |
| American Airlines Center      | 195 mln \$                  | 30 lat            | 6,5 mln \$                        | Dallas Mavericks, Dallas Stars   |
| Philips Arena                 | 181,9 mln \$                | 20 lat            | 9,1 mln \$                        | Atlanta Hawks, Atlanta Thrashers |
| University of Phoenix Stadium | 154 mln \$                  | 20 lat            | 7,7 mln \$                        | Arizona Cardinals                |
| Bank of America Stadium       | 140 mln \$                  | 20 lat            | 7 mln \$                          | Carolina Panthers                |
| Lincoln Financial Field       | 139,6 mln \$                | 20 lat            | 7 mln \$                          | Philadelphia Eagles              |
| Lucas Oil Stadium             | 121,5 mln \$                | 20 lat            | 6,1 mln \$                        | Indianapolis Colts               |

<sup>5</sup> marketingsportowy.pl (20 maja 2008 r.).

<sup>6</sup> Zestawienie nie obejmuje dwóch najdroższych transakcji dotyczących nadania nazwy stadionom będącym obecnie w budowie. Numer jeden na liście najdroższych umów sponsorskich będą zajmować dwa obiekty, m.in. Barclays Center (Brooklyn, N.Y.), za które Barclays PLC chce zapłacić łącznie 400 mln dolarów (średnio 20 mln rocznie przez 20 lat). Taką samą kwotę oferuje drużynie New York Mets Citibank N.A. za nazwę „Citi Feld” (Queens, N.Y.). Stadion ma być oddany do użytku w 2009 roku.

**cd. tabeli 1**

| Nazwa obiektu              | Całkowita wartość kontraktu | Długość kontraktu | Średnia wartość kontraktu rocznie | Beneficjent płatności                                       |
|----------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------------|---|
| Invesco Field at Mile High | 120 mln \$                  | 20 lat            | 6 mln \$                          | Denver Broncos  |
| Staples Center             | 116 mln \$                  | 20 lat            | 5,8 mln \$                        | Los Angeles Lakers, Los Angeles Clippers, Los Angeles Kings |

\* Umowa sponsoringu tytularnego dotyczy całego kompleksu sportowego (Reliant Park), w tym Reliant Areny.

Źródło: opracowanie własne na podstawie forbes.com (26 lipca 2008 r.).

Należy jednak zaznaczyć, że najdroższe umowy sponsoringu tytularnego obiektów sportowych nie obejmują często jedynie zakupu prawa do nazwy, ale liczne usługi dodatkowe. Na przykład w umowie pomiędzy Citigroup a drużyną Metz inwestor ma prawo do reklamy na terenie całego parku sportowego, używania logo klubu, transmisji reklam w stacji kablowej należącej do klubu oraz prawo do uczestnictwa w kolejnych przedsięwzięciach biznesowych drużyny. Umowa Cisco Systems Inc. (firma zapłaci w ciągu 30 lat 120 mln dolarów za prawo do nazwy stadionu Cisco Field) obejmowała sprzedaż drużynie Oakland 143 akrów ziemi pod budowę stadionu oraz wykorzystanie technologii Cisco w dystrybucji biletów, zamawianiu pamiątek i posiłków poprzez mobilne urządzenia oraz firmowej technologii udostępniania i możliwości zapamiętywania retransmisji na osobistych stronach internetowych<sup>7</sup>.

Zwyczaj umieszczania nazwy sponsora w nazwie obiektów sportowych upowszechnił się również w Europie Zachodniej. W tabeli 2 zostały przedstawione parametry przykładowych transakcji na rynku europejskim.

**Tabela 2. Przykłady europejskich transakcji sponsoringu tytularnego stadionów**

| Nazwa obiektu                 | Długość kontraktu           | Średnia wartość kontraktu rocznie | Beneficjent płatności | Lokalizacja       |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Allianz Arena                 | 30 lat z opcją przedłużenia | 6 (5,8) mln euro                  | Bayern Monachium      | Niemcy, Monachium |
| Emirates Stadium              | 10 lat                      | 15 mln euro                       | Arsenal FC            | Anglia, Londyn    |
| Toyota Arena (dziś AXA Arena) | b.d.                        | 70 mln koron (ponad 10 mln zł)    | b.d.                  | Czechy, Praga     |

<sup>7</sup> commercialalert.org (26 lipca 2008 r.).

## cd. tabeli 2

| Nazwa obiektu                            | Długość kontraktu | Średnia wartość kontraktu rocznie   | Beneficjent płatności    | Lokalizacja                     |
|--|-------------------|-------------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| HSH Nordbank Arena (wcześniej AOL Arena) | 6 lat             | 4,2 mln euro (wcześniej 3 mln euro) | Miasto Hamburg           | Niemcy, Hamburg                 |
| AWD Arena                                | (od 2002 r.)      | 1,4 mln euro                        | Hannover 96              | Niemcy, Hannover                |
| Veltins Arena                            | 10 lat            | 5 mln euro                          | Schalke 04 Gelsenkirchen | Niemcy, Gelsenkirchen           |
| Ricoh Arena*                             | 10 lat            | 1 mln funtów                        | Coventry City F.C.       | Rowleys Green, Coventry, Anglia |
| EasyCredit Stadion Nuremberg             | 5 lat             | 1,8 mln euro                        | b.d.                     | Nuremberg, Niemcy               |

\* Firma Ricoh wykupiła także prawo do nazwy hali sportowej na 9,5 tys. osób w Toronto w Kanadzie. Obiekt nosi nazwę Ricoh Coliseum.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sport.pl, stadiony.net i pr.com (26 lipca 2008 r.).

Również w Polsce coraz głośniej zaczyna się mówić o sprzedaży prawa do nazwy obiektów sportowych. Wynika to przede wszystkim z potrzeby dofinansowania stadionów, które mają być arenami rozgrywek EURO 2012. Większość miast już na etapie planowania inwestycji podjęło się próby zbadania poziomu zainteresowania takim rozwiązaniem potencjalnych sponsorów, licząc na uzyskanie dodatkowych środków na budowę obiektów. Niestety, w większości przypadków stwierdzono, że sprzedaż prawa do nazwy na etapie budowy obiektu, na tak mało rozwiniętym rynku w Polsce, nie jest optymalne ze względu na prawdopodobieństwo uzyskania znacznie niższej ceny oraz ryzyko związania się na kilka czy kilkanaście lat umową na niekorzystnych warunkach. Niska cena wynika ponadto z tego, że nazwy sponsora nie będzie można używać oficjalnie w trakcie EURO 2012 (zabrania tego UEFA). Rozpoznanie w sprawie możliwej do uzyskania na etapie budowy (ewentualnie przebudowy) stadionu przeprowadził między innymi klub Lech Poznań dzierżawiący stadion. Według wstępnych szacunków możliwa do uzyskania dziś kwota to 1 do 4 mln zł rocznie, dlatego klub postanowił wstrzymać się z podjęciem decyzji. Szacuje się, że minimalną kwotą, na jaką opiewałyby roczne płatności (w rozmowy zaangażowany był prawdopodobnie Lotos) za wprowadzenie nazwy inwestora do firmowanej już dziś Baltic Areny są 2 mln zł, przy czym maksymalny okres umowy nie przekraczałby pięciu lat. Z kolei w przypadku stadionu we Wrocławiu media donoszą, że prawo do nazwy wyceniane jest na 2 do 3 mln zł (mówi się o zainteresowanych firmach Getin Bank oraz LG), zaś zadanie znalezienia sponsora ma zostać powierzone operatorowi obiektu.



**Tabela 3. Szacowane płatności za prawo do nazwy na etapie budowy polskich stadionów**

| Wyszczególnienie                          | Poznań                                | Gdańsk                               | Wrocław                        |
|---|---------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| Szacowana roczna wartość na etapie budowy | 1–4 mln zł                            | 2 mln zł<br>(max. 5 lat)             | 2–3 mln zł                     |
| Pojemność stadionu                        | 46 500                                | 44 000                               | 44 000                         |
| Klub (pozycja klubu)*                     | KKS Lech Poznań<br>(4 w Ekstraklasie) | OSP Lechia Gdańsk<br>(1 w I lidze**) | Śląsk Wrocław<br>(4 w I lidze) |
| Koszt budowy                              | 436,4 mln zł                          | 671 mln zł                           | 466 mln zł                     |
| Liczba ludności miasta***                 | 564 951                               | 456 658                              | 634 630                        |

\* Pozycja na koniec sezonu 2007/2008 r.

\*\* Dawna II liga.

\*\*\* Faktyczne miejsce zamieszkania według stanu na 31 grudnia 2006 r. (dane GUS).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz sport.pl oraz stadiony.net (26 lipca 2008 r.).

Prawdopodobnie nazwę „ITI Arena” przyjmie warszawski stadion, na którym mecze rozgrywa klub Legia Warszawa. Nazwa właściciela klubu ma się pojawić na obiekcie w zamian za dofinansowanie jego przebudowy. Jednak ze względu na sprzeczne informacje na temat ostatecznych kosztów inwestycji, trudno jest mówić dziś o rzeczywistej wartości prawa do nazwy stołecznego stadionu<sup>8</sup>.

## 4. Wycena prawa do nazwy – identyfikacja zmiennych

Wycenę prawa do nazwy obiektu sportowego należy przeprowadzić z punktu widzenia inwestora – sponsora. Wartość takiego prawa powinna być bowiem odzwierciedleniem korzyści, jakie uzyskuje on w związku z działaniami sponsorskimi. Pierwszym i najważniejszym krokiem w procesie wyceny będzie zidentyfikowanie wszelkich zmiennych (korzyści) kwantyfikowalnych i niekwantyfikowalnych, które mogą mieć wpływ na wartość prawa do nazwy stadionu.

### 4.1. Okres umowy

- opcja przedłużenia/rozwiązania umowy.

Okres umowy bez wątpienia determinuje wartość inwestycji sponsoringowej. Z jednej strony, w przypadku awansu drużyny grającej na stadionie do wyższej

<sup>8</sup> Ciekawostką może być fakt, że korzyści ze sponsoringu tytułarnego dostrzegają w Polsce także małe przedsiębiorstwa. Przykładem tego jest rozważana umowa pomiędzy Świeciem a firmą Mondi Packaging Paper Świecie S.A, która przez trzy lata miała płacić rocznie 50 tys. zł za umieszczenie nazwy firmy w nazwie nowo wybudowanej świeckiej hali sportowo-widowskiej. Sprawa ta była na tyle kontrowersyjna, że o transakcji nie został poinformowany główny sponsor drużyny koszykarskiej Polpak (której mecze stanowić miały największą atrakcję hali), a który w tej sytuacji rozważał przeniesienie klubu do innej miejscowości.

ligi oraz wzrostu znaczenia miasta na mapie Polski i Europy, inwestor będzie dążył do jego maksymalizacji. Z drugiej strony, jeśli będą się pogłębiać negatywne zjawiska, jak występy chuliganów na stadionie czy np. likwidacja grającego na nim klubu sportowego, długi okres umowy może obniżyć poziom oczekiwanych korzyści inwestora. Wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem będzie podpisanie kontraktu na krótszy okres, jednakże z możliwością jego przedłużenia (obecnie, ze względu na organizowane w Polsce EURO 2012 rekomendowany okres – zdaniem autorów – wynosiłby minimum 5 lat) bądź opcją likwidacji umowy. O ile pierwsze rozwiązanie bywa stosowane w praktyce, o tyle trudno sobie wyobrazić zgodę kontrahenta (np. miasto/gmina, klub piłkarski) na drugie rozwiązanie, ze względu na niske prawdopodobieństwo znalezienia w zaistniałych (negatywnych) warunkach innego inwestora. Zastosowanie takiej opcji wpłynęłoby prawdopodobnie istotnie na zwiększenie wartości umowy (obniżenie kosztów dezinvestycji).

#### **4.2. Wartość obiektu**

- wycena wartości stadionu (koszt budowy).

Wartość stadionu będzie traktowana jako stymulanta, a więc zmienna, której wyższa wartość będzie zwiększała wartość prawa do nazwy obiektu. Założenie to ma takie uzasadnienie, że (w większości przypadków) będzie ono miało przełożenie na funkcje i rozwiązania techniczne, które będą decydować o możliwościach wykorzystania obiektu (np. poprzez zastosowany rodzaj murawy lub dachu), a także na jego postrzeganie przez opinię publiczną.

#### **4.3. Lokalizacja stadionu**

Lokalizacja stadionu w mieście będzie związana bezpośrednio z takimi czynnikami (szerzej omówionymi poniżej), jak: liczba osób odwiedzających obiekt oraz infrastruktura towarzysząca, a także liczba osób, które mimowolnie (odwiedzając sąsiednie obiekty) będą dostrzegać nazwę stadionu. Umiejscowienie stadionu na peryferiach miasta wpłynie negatywnie na liczbę osób zainteresowanych przebywaniem w jego bezpośrednim otoczeniu poza określonymi sytuacjami, jak kibicowanie podczas meczu czy udział w konkretnej imprezie.

#### **4.4. Parametry stadionu**

- standard stadionu (poziom nowoczesności, wiek),
- możliwość trenowania różnych dyscyplin sportowych,
- możliwość organizacji koncertów oraz innych imprez masowych,
- liczba łóż (poziom wynajmu),
- restauracje, sklepy, sale konferencyjne itp. wewnątrz obiektu,
- strefa dla rodzin i dzieci.

Parametry stadionu to jedna z najważniejszych zmiennych, jaką należy rozważyć w przedmiotowym projekcie. Przystosowanie obiektu do rozgrywek w różnych dziedzinach sportu zwiększa częstotliwość upowszechniania informacji o obiekcie, znacznie poszerza grono ich adresatów oraz grupę osób bezpośrednio zainteresowanych obiektem (dotyczy drużyn sportowych oraz kibiców). Podobną zależność można przypisać wielkości trybun stadionowych, liczbie łóż (które będą wykorzystywane również poza rozgrywkami, np. jako sale spotkań i konferencji) oraz możliwościom technicznym (rodzaj murawy będzie decydował o rodzaju wydarzeń oraz częstotliwości korzystania z obiektu, możliwość podjazdu tirów z ciężkim sprzętem warunkuje organizację koncertów gwiazd, ruchomy dach umożliwia organizację imprez w niekorzystnych warunkach atmosferycznych). Analiza powyższych funkcji będzie mieć na celu określenie wielkości grupy potencjalnych odbiorców reklamy sponsora (również uczestnicy koncertów, festynów itp.).

#### 4.5. Forma zarządzania stadionem

- zarządzanie publiczne/działalność profesjonalnego operatora.

Forma zarządzania stadionem będzie miała bezpośrednie przełożenie na ilość wydarzeń organizowanych na obiekcie, a tym samym liczbę osób w nich uczestniczących. Publiczne zarządzanie obiektem (np. będące w gestii MOSiR-u) nie sprzyja maksymalizacji imprez i sprowadza się często do wynajmu/dzierżawy stadionu klubowi sportowemu. Inne podejście będzie prezentował doświadczony operator obiektów sportowych, który na stadionie będzie organizował koncerty i imprezy na jak najwyższym poziomie (we współpracy z profesjonalnymi agencjami koncertowymi), oraz który będzie poszukiwał nowych najemców obiektu (grupy kulturalne, grupy wyznaniowe, korporacje itp.).

#### 4.6. Infrastruktura towarzysząca

- centrum fitness, centrum odnowy biologicznej,
- centrum handlowe,
- parkingi,
- muzeum,
- inne.

Równie ważny, jak parametry samego stadionu, będzie rodzaj infrastruktury towarzyszącej. Planując stadion (obiekt sam w sobie niedochodowy), coraz powszechniej rozważa się budowę przyległej do niego infrastruktury towarzyszącej, która poprzez tzw. efekt synergii będzie generować korzyści dla inwestorów. W kontekście wyceny prawa do nazwy stadionu również w tym wypadku najważniejsza będzie liczba osób korzystających z dodatkowych funkcji (liczba klientów

galerii handlowej, poziom obłożenia wynajmu sal konferencyjnych, poziom wykorzystania parkingu poza dniem imprezy na obiekcie itp.).

Ponadto, pojęcie rozważanej infrastruktury towarzyszącej można poszerzyć o inne obiekty znajdujące się w bezpośrednim otoczeniu stadionu, np. centrum biurowe (odwiedzane przez kontrahentów lokalnych firm) czy zabytki (cieszące się zainteresowaniem wśród turystów odwiedzających miasto).

Analizę infrastruktury towarzyszącej oraz programu funkcjonalno-użytkowego stadionu należy rozważyć z uwzględnieniem tzw. *catchment area*, a więc:

- obszaru oddziaływania obiektu,
- odległości do obiektów konkurencyjnych (o podobnej wielkości i standardzie).

#### 4.7. Klub sportowy

- liczba drużyn grających na stadionie,
- rodzaje dyscyplin sportowych reprezentowanych przez kluby,
- częstotliwość rozgrywek,
- frekwencja na meczach,
- wyniki gry drużyn (liga, pozycja w tabeli),
- wizerunek klubu – zaangażowanie w akcje społeczne (zajęcia z dziećmi, bezdomnymi itp.),
- wybitne jednostki w klubie – gracze „gwiazdy”, znani w Polsce oraz poza granicami kraju,
- korupcja w klubie,
- liczba zorganizowanych kibiców oraz obszar, z którego pochodzą kibice klubu,
- konflikty z kibicami (incydenty, np. o podłożu rasistowskim, skutkujące zakazem gry przy widowni), poziom lojalności wobec klubu.

Wpływ klubu grającego na obiekcie może być rozpatrywany na wiele sposobów. Popularność elitarnych rozgrywek zapewnia odpowiednią promocję nazwy stadionu w skali lokalnej, regionalnej, a nawet globalnej. Najważniejsze pytanie to, ile klubów oraz ile dyscyplin sportowych jest trenowanych na stadionie (np., czy stadion jest dostosowany do prowadzenia zawodów żużlowych). Wynika to bowiem z wielkości grupy osób, które będą się interesować, oraz które usłyszą (za pośrednictwem różnego rodzaju mediów) o rozgrywkach przeprowadzanych na obiekcie.

Podstawowymi wielkościami, które można jednoznacznie określić, będzie pozycja klubu w tabeli rozgrywek krajowych, oraz wiążąca się z tym, frekwencja na meczach rozgrywanych na stadionie. Najlepiej, jeśli klub (w przypadku piłki nożnej) będzie grał w Ekstraklasie, ewentualnie będzie zajmował czołowe miejsce w I lidze. Równie ważna będzie gra w klubie tzw. gwiazdy, zawodnika, który będzie

przyciągał większą rzeszę kibiców, oraz dzięki któremu wzrosnie częstotliwość nagłaśniania w mediach rozgrywanych przez klub meczów.

Pozostałe wymienione wyżej aspekty będą mieć – zdaniem autorów – znaczenie marginalne. Warto jednak wskazać na aspekt wizerunku klubu, a właściwie jego kibiców. Akcje chuliganów bądź też akcje rasistowskie<sup>9</sup> mogą przełożyć się bezpośrednio na zakaz występu klubu przed widownią lub jego degradację na niższe miejsce w tabeli, co przełoży się zdecydowanie na zmianę frekwencji na meczach. Ważniejszy jednak będzie wpływ takich zachowań na wizerunek klubu oraz stanowisko inwestora, który nie będzie chciał być kojarzony z podobnymi ekscesami. Jednakże zagadnienie to będzie dotyczyć przede wszystkim sponsora samego klubu, a nie obiektu, na którym rozgrywane są mecze. Ponadto natychmiastowa reakcja ze strony władz klubu powinna skutkować działaniami mającymi na celu wyeliminowanie podobnych zjawisk<sup>10</sup>.

Dla „nadgorliwego” sponsora można w tym miejscu zaproponować wykorzystanie przy wycenie prawa do nazwy obiektu metodę scenariuszy lub tzw. drzewa decyzyjnego, które pozwolą uwzględnić prawdopodobieństwo oraz wpływ wybranych zdarzeń na szacowaną wartość sponsoringu.

#### **4.8. Miasto, w którym znajduje się obiekt**

- liczba mieszkańców,
- liczba odwiedzających miasto turystów (krajowych i zagranicznych),

<sup>9</sup> Zgodnie z pkt 3.7 § 9 Regulaminu Dyscyplinarnego PZPN: *W przypadku orzeczenia w stosunku do klubu, zawodnika, trenera, instruktora, menedżera piłkarskiego, licencjonowanego organizatora imprez piłkarskich, lub działacza piłkarskiego kar, o których mowa w ust. 3.3 [publiczna wypowiedź osoby obwinionej, wyczerpująca znamiona przewinienia dyscyplinarnego] i ust. 3.6 [w przypadku zakończenia meczu przerwane z powodu nie zdjęcia przez kibiców na żądanie delegata lub obserwatora PZPN transparentów, flag lub innych podobnych przedmiotów zawierających dyskryminujące bądź pogardliwe treści mające na celu znieważanie lub obrażanie grupy osób lub poszczególnej osoby z powodu jej (ich) przynależności narodowej, rasowej, etnicznej, wyznaniowej albo z powodu jej (ich) bezwyznaniowości], zespół, w imieniu którego lub na rzecz którego działają ww. osoby fizyczne, może być pozbawiony 3 punktów za pierwsze przewinienie oraz 6 punktów za drugie przewinienie. W razie kolejnego przewinienia zespół może zostać przeniesiony do niższej klasy rozgrywek. W przypadku popełnienia niniejszego przewinienia w trakcie meczu towarzyskiego zespół może zostać ukarany karą dyskwalifikacją na okres nie krótszy niż 2 tygodnie.*

<sup>10</sup> W przypadku Korony Kielce działania klubu okazały się skuteczne i nie zaszkodziły jego wizerunkowi. Reakcja na incydenty o podłożu rasistowskim: *była szybka i bardzo ostra: zaraz po meczu przekazano policji nagrania z kamer, a także zdjęcia, które umożliwiły identyfikację najbardziej agresywnych szalikowców, co więcej, poinformowano prokuraturę o popełnieniu przestępstwa. Na tym jednak nie koniec – na stronie Kolportera Korony znalazły się ich zdjęcia, a ukarano pseudokibiców w sposób chyba najbardziej dla nich dotkliwy: otrzymali oni dożywotni zakaz wstępu na mecze kieleckiego klubu. (...) PZPN docenił starania klubu i wyjątkowo nie wymierzył poważnej finansowej kary, jaka grozi za takie zachowania kibiców. [Ponadto] na kolejnym meczu piłkarze pojawili się w czarnych koszulkach z napisem: „Wykopmy rasizm ze stadionów” (pomagamy.pl, 26 lipca 2008 r.).*

- wizerunek miasta (miejscowość turystyczna, o walorach kulturalno-historycznych, centrum biznesowe itp.),
- postrzeganie miasta na arenie politycznej – skojarzenia z dominacją jednej partii politycznej.

Mieszkańcy miasta, w którym znajduje się stadion, oraz odwiedzający je turyści to osoby objęte bezpośrednim oddziaływaniem reklamy sponsora. Stąd też założenie, że im większa liczba takich osób (co wiąże się z pozycją miasta na mapie turystycznej Polski i Europy), tym większe prawdopodobieństwo sukcesu inwestycji sponsora.

#### 4.9. Państwo

- pozycja trenowanych na stadionie dyscyplin sportu w kulturze kraju,
- gwiazdy sportu na skalę światową,
- skojarzenia z krajem.

Kwestia rozważenia charakteru państwa będzie aktualna jedynie w przypadku inwestora zagranicznego, który rozważa alternatywną inwestycję w nazwę obiektu w kilku państwach. W przypadku inwestora polskiego bądź zagranicznego, lecz zainteresowanego jedynie rynkiem polskim, czynnik ten nie będzie uwzględniany.

#### 4.10. Czynniki marketingowe

- widoczność logo,
- częstotliwość pojawiania się obiektu w mediach.

O ile odpowiednia widoczność nazwy stadionu na obiekcie będzie prawdopodobnie zachowana w każdym przypadku, o tyle warto dodatkowo przeanalizować wszelkie okoliczności, które zapewniają, że stadion jest wymieniany (radio) lub pokazywany (telewizja, Internet, prasa) w mediach. Będzie to związane ze wspomnianymi już wyżej elementami, czyli rozgrywanym meczem, koncertem czy imprezą masową, oraz z takimi czynnikami, jak m.in.: reportaże w telewizji lokalnej (wystąpienia na tle stadionu), a także faktem, że w danej miejscowości, również na tle stadionu, kręcony jest na przykład serial telewizyjny.

#### 4.11. Aspekty psychologiczne

- świadomość istnienia obiektu,
- świadomość nazwy obiektu,
- postrzegana jakość stadionu,
- skojarzenia z obiektem.

Wizerunek stadionu będzie się wiązał nierozdzielnie z jego jakością, rodzajem organizowanych imprez, drużyną sportową oraz miastem. Dlatego analiza

aspektów psychologicznych powinna odnosić się do kilku przedmiotów, mianowicie: obiektu stadionu, klubu oraz miasta. W tabeli 4 zaproponowano treść ankiety, której wyniki powinny być podstawą do skwantyfikowania psychologicznych aspektów wpływających na wartość prawa do nazwy stadionu.

**Tabela 4. Propozycja ankiety służącej do wyceny prawa do nazwy stadionu**

|  |
|--|
| 1. Wymień trzy najbardziej znane stadiony w Polsce                                     |
| 2. Wymień trzy najbardziej znane kluby piłkarskie (drużyny żużlowe) w Polsce           |
| 3. Czy słyszała Pani/Pan o stadionie X?  |
| 4. Czy była Pani/Pan w mieście A?  |
| 5. Jak często bywa Pani/Pan w mieście A?   |
| 6. Czy widziała Pani/Pan stadion X?  |
| 7. Czy była Pani/Pan na stadionie X?   |
| 8. Na jakim rodzaju imprezy brała Pani/Pan udział na stadionie X (koncert, mecz itp.)? |
| 9. Jeśli nie, czy widziała Pani/Pan obiekt X w telewizji?                              |
| 10. Czy oglądała Pani/Pan relacje z rozgrywek na stadionie X?                          |
| 11. Na stadionie X gra drużyna...?   |
| 12. Jaka pozycję ma obecnie drużyna grająca na stadionie X – ...?                      |
| 13. Czy oglądała Pani/Pan mecz drużyny...?   |
| 14. Stadion X to obiekt nowy/stary   |
| 15. Stadion X to obiekt nowoczesny/wymagający modernizacji                             |
| 16. Stadion X kojarzy się Pani/Panu z...   |

Źródło: opracowanie własne.

Odpowiedzi na zadane w tabeli 4 pytania powinny przede wszystkim wskazać poziom świadomości istnienia określonego stadionu oraz rodzaj związanych z nim skojarzeń. Kwantyfikacja informacji zwrotnej będzie oczywiście trudna i z dużym prawdopodobieństwem subiektywna. Wyniki ankiety mają jednak szansę wskazać na zagrożenia, które nie zostały wcześniej zidentyfikowane w analizie ryzyka inwestycji. Ponadto ankieta zweryfikuje poczynione w analizie bezpośredniego oddziaływania obiektu założenia dotyczących liczby osób znajdujących się w jego zasięgu.

#### 4.12. Pozostałe aspekty

- czy obiekt będzie areną EURO 2012 lub innych ważnych zawodów?
- czy na obiekcie (w danym mieście) są / będą organizowane koncerty gwiazd o międzynarodowej sławie?

Jak wspomniano wyżej, podczas rozgrywek EURO 2012 stadiony nie będą mogły oficjalnie posługiwać się swoimi nazwami. Fakt ten nie wpłynie jednak na zmianę nazewnictwa obiektów w obiegu nieformalnym, czyli pomiędzy kibi-

camii rozgrywek, szczególnie polskimi, bądź znającymi już wcześniej dany obiekt. Wykorzystanie stadionu podczas wysokiej rangi rozgrywek każdorazowo wzmacnia pozycję obiektu oraz zwiększa częstotliwość pojawiania się informacji o nim. Podobnie dzieje się podczas organizowania na obiekcie unikatowych wydarzeń, np. koncertów gwiazd o międzynarodowym formacie, szczególnie, jeśli Polska jest ostatnim „punktem na wschód” na trasie danego artysty. Dlatego tak ważne będzie przeanalizowanie już zapewnionych imprez na obiekcie oraz szans pozyskania nowych.

#### **4.13. Dotychczasowe wydatki na reklamę i promocję marki sponsora**

Ostatnim, lecz równie ważnym aspektem, jaki sponsor powinien rozważyć, będzie analiza wysokości jego dotychczasowych wydatków na sponsoring i marketing wraz z uzyskiwanymi efektami oraz odniesienie ich do spodziewanych rezultatów i przeprowadzenie subiektywnej korekty dotychczasowych kwot. Każda firma będzie kierować się tutaj własną polityką oraz wielkością budżetu na tego typu cele<sup>11</sup>.

### **5. Podsumowanie**

Rynek sponsoringu tytularnego w Polsce dopiero się rozwija. Ze względu na rosnącą podaż obiektów sportowych, mogących służyć nie tylko jako areny sportowe, lecz również wydarzeń rozrywkowo-kulturalnych, oraz ze względu na zmieniające się postrzeganie sportu jako stylu bycia, atrakcyjnej oferty spędzenia wolnego czasu i rozrywki, zjawisko to ma duże szanse powodzenia w naszym kraju. Nietrudno jednak przyjąć, że w przypadku dużych obiektów sportowych, jak stadiony i hale wielofunkcyjne, tylko największych będzie stać na wydatkowanie milionów złotych na tego typu reklamę. Doświadczenia zza oceanu oraz z rynków Europy Zachodniej wskazują jednak, że chętnych użyczenia swej nazwy obiektom sportowym będzie wielu, dlatego warto dogłębnie przeanalizować wszelkie aspekty związane z tym zagadnieniem.

Szacowane na etapie budowy wartości prawa do nazwy stadionów w Gdańsku i Wrocławiu wskazują, że roczne kwoty płatności ze strony sponsora mogą być niewystarczające w stosunku do potrzeb (znaczna część przychodów dla stadionów generują rozgrywające na nich mecze kluby sportowe, tymczasem pierwsze drużyny w obu miastach dopiero początkują w rozgrywkach Ekstraklasy, która zapewni określony poziom przychodów, co związane jest z ryzykiem utrzymania przycho-

<sup>11</sup> Zgodnie z zasadami prowadzenia przedsiębiorstwa przeznaczamy na Cracovię 1 proc. obrotów ComArchu, czyli tyle, ile powinno się przeznaczać na promocję – wypowiedź prof. Janusza Filipiaka, prezesa ComArchu i Cracovii (rp.pl 26 lipca 2008 r.).



dów operacyjnych na wymaganym poziomie). Jednocześnie przykłady z Europy Zachodniej wskazują, że potencjał możliwych do uzyskania środków z tytułu sprzedaży prawa do nazwy jest duży. Dlatego słuszne wydaje się być podejście wstrzymania działań mających pozyskanie sponsora tytułarnego do momentu rozpoczęcia fazy eksploatacji obiektu. Równocześnie pominięcie sponsoringu tytułarnego obiektu w przypadku budowanego obecnie Stadionu Narodowego w Warszawie wydaje się być rozwiązaniem bardzo ryzykownym, szczególnie wobec prawdopodobnego braku gospodarza stadionu w postaci prestiżowego klubu sportowego.

## 6. Bibliografia

1. Darecki M., Jak rozliczyć przekazanie towarów przez sponsora w zamian za usługę reklamową, Biuletyn VAT Nr 017/2007 z 1 września 2007 r., księgowość.infor.pl, 26 lipca 2008 r.
2. Konieczny T., Umowa sponsoringu, „Gazeta Podatkowa”, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN Sp. z o.o., Nr 2 (417) z 7 stycznia 2008 r.
3. Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r., Dz.U. z 2004 roku, Nr 54, poz. 535.
4. [www.commercialalert.org](http://www.commercialalert.org)
5. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
6. [www.gofin.pl](http://www.gofin.pl)
7. [www.infor.pl](http://www.infor.pl)
8. [www.marketingsportowy.pl](http://www.marketingsportowy.pl)
9. [www.pomagamy.pl](http://www.pomagamy.pl)
10. [www.pr.com](http://www.pr.com)
11. [www.rp.pl](http://www.rp.pl)
12. [www.sport.pl](http://www.sport.pl)
13. [www.stadiony.net](http://www.stadiony.net)
14. [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)



**CZĘŚĆ DRUGA**

**ARTYKUŁY UCZESTNIKÓW  
STUDIÓW DOKTORANCKICH W KOLEGIUM  
ZARZĄDZANIA I FINANSÓW**



Cezary Jachniewicz  
Szkoła Główna Handlowa

## Państwo według Leopolda Caro

### 1. Wprowadzenie

Leopold Caro (1864–1939) to polski ekonomista, publicysta, gorący orędownik solidaryzmu ekonomicznego, przez większą część swojego życia związany ze Lwowem. Otrzymał gruntowne wykształcenie prawnicze, ekonomiczne i filozoficzne na Uniwersytecie Jana Kazimierza we Lwowie oraz w niemieckim Lipsku, najpierw przez kilka lat prowadzi czynną praktykę adwokacką, by po odzyskaniu przez Polskę niepodległości, jako profesor Politechniki Lwowskiej oraz wykładowca na Uniwersytecie Jana Kazimierza poświęcić się całkowicie pracy naukowej i publicystycznej. W jej ramach wkrótce obejmuje funkcję przewodniczącego lwowskiego oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, a w 1932 roku zostaje powołany na zaszczytne stanowisko wiceprzewodniczącego Rady Społecznej przy Prymasie Polski, którą to funkcję pełni aż do swojej śmierci w lutym 1939 roku.

Rozległe zainteresowania naukowe Leopolda Caro, poza zagadnieniami ściśle ekonomicznymi, obejmują zjawiska społeczne, a zwłaszcza masowe ruchy ludnościowe i patologie związane z przeludnieniem galicyjskiej wsi. W międzywojennej Polsce z jej silnymi, chrześcijańskimi tradycjami, wpływy katolickich prądów społeczno-ekonomicznych, w które wpisuje się propagowany przez Caro solidaryzm ekonomiczny, zaznaczają się dosyć wyraźnie, a lwowski ośrodek myśli ekonomicznej odgrywa ważną rolę w wymianie poglądów ekonomicznych, w której teorie oparte na katolickiej nauce społecznej ścierają się z koncepcjami liberalnymi i socjalistycznymi.

Koncepcje ekonomiczne Leopolda Caro skupiają się wokół solidarności międzyludzkiej i roli odgrywanej w gospodarce przez silne państwo, będące obrońcą interesów narodu. Stawiając się w opozycji do ekonomistów liberalnych, Caro przykłada duże znaczenie do inspirowanej religijnie budowy relacji wspólnotowych między obywatelami państwa, w tych relacjach widząc siłę sprawczą rozwoju gospodarczego. Jego wizja ustrojowej roli państwa najlepiej uwidacznia się poprzez postulaty dotyczące kształtu relacji społeczno-ekonomicznych we współczesnej Polsce i poprzez krytykę podstawowych założeń teoretycznych liberalnego kapitalizmu.

## 2. Altruizm jako motywacja gospodarcza

Pośród różnorodnych motywacji leżących u podstaw działalności gospodarczej człowieka, chęć osiągnięcia osobistych korzyści materialnych, a tym samym polepszenia własnego bytu, wydawać się mogą w oczywisty sposób głównymi inspiracjami uczestnictwa w życiu gospodarczym. Caro rzuca jednak na takie postrzeganie ludzkich motywacji inne światło. Postulując wyjście poza partykularne interesy jednostki i jej egocentryczne spojrzenie na otoczenie rynkowe, ekonomista wskazuje na konieczność szerszego odniesienia się do takich instytucji, jak: naród, państwo i dobro wspólne, by w tym szerszym odniesieniu poszukiwać skutecznych mechanizmów na polepszenie sytuacji jednostki.

L. Caro odchodzi tym samym od propagowanego przez liberalizm, ściśle indywidualistycznego podejścia do relacji społecznych, widząc w takim podejściu zagrożenie dla instytucji państwa z jego prerogatywami, a jednocześnie wzmocnienie wartości, które są, jeśli nie szkodliwe, to przynajmniej niegodne popularyzacji z punktu widzenia całego społeczeństwa. Ekonomista pisze, że: *Prawa polityczne jednostki oto cel i program liberalizmu politycznego, którego osiągnięcie miało przynieść korzyści pewnej grupie jednostek utożsamianej ze społeczeństwem. ... Program dał osłabienie władzy wykonawczej, zwycięstwo okrągłego frazesu nad rzeczowym argumentem, sprytu nad głębią, kariery nad dobrem publicznym*<sup>1</sup>.

Nie chodzi przy tym Caro o całkowite odrzucenie indywidualnych korzyści, jako celu ludzkich działań w obszarze gospodarki, a raczej o przyjęcie takiego horyzontu myślowego, który zakłada, że korzyści osobiste można osiągnąć w najpełniejszy sposób wtedy, gdy współgrają one z korzyściami wspólnymi. Stawia on tezę, że: *Kwestia celu w gospodarstwie nie może ... być pominięta. Celem tym zaś nie może być nic innego, jak tylko dobro publiczne. Wobec tego za zadania gospodarstwa społecznego uznać należy pokrywanie potrzeb społeczeństwa zgodnie z dobrem publicznym*<sup>2</sup>.

Wolność, o którą tak bardzo zabiegają zwolennicy liberalizmu, nie jest bowiem dla Caro wartością samoistną, lecz współgra ściśle z odpowiedzialnością, obowiązkiem i posłuszeństwem względem innych, w myśl tego, że: *kto obok wolności nie przeczy obowiązkowi, uznać musi zasadę postuszeństwa, bez którego społeczeństwa w ogóle być nie może*<sup>3</sup>. Dlatego też korzyść indywidualna nie może być wyłączną zasadą rządzącą życiem gospodarczym, zwłaszcza że czas wąskiego,

<sup>1</sup> L. Caro, Liberalizm a kapitalizm, Odbitka z Ateneum Kapłańskiego, t. 37, Włocławek 1937, s. 5.

<sup>2</sup> L. Caro, Solidaryzm – jego zasady, dzieje i zastosowania, Z zasiłku Funduszu Kultury Narodowej, Lwów 1931, s. 102.

<sup>3</sup> L. Caro, Potrzeba poczucia państwowego u nas, Nakładem Narodowej Organizacji Kobiet odbitka z „Przeglądu Powszechnego”, Kraków 1924, s. 3.

a tym samym niewłaściwego, pojmowania wolności i równości – jego zdaniem – na swój sposób skończył się z chwilą upodmiotowienia chłopstwa i zniesienia niewolnictwa<sup>4</sup>. Należy więc porzucić egoizm i zdobyć się na samoograniczenie, by w ten pośredni sposób przyczynić się do polepszenia sytuacji jednostki.

Ekonomista zwraca przy tym uwagę, że wolność we współczesnych warunkach zwykle akceptowana jest tylko w odniesieniu do grupy społecznej, której przedstawicielem jest ten, kto taką wolność głosi. Niezależnie, czy dotyczy to Anglików dokonujących podbojów kolonialnych, białych Amerykanów wykorzystujących Murzynów, czy też zwolenników Woltera żądających wolności wyłącznie dla ludzi przyzwoitych, zawsze blisko jest wolności do demagogii. W tym sensie nawet parlamentaryzm zawodzi<sup>5</sup>, gdyż: *wolność zupełna dla człowieka żyjącego w społeczeństwie jest niemożliwa*<sup>6</sup>.

Przenosząc ów postulat na grunt gospodarki, Caro podkreśla, że podstawowym zadaniem ustroju gospodarczego powinna być maksymalizacja produkcji dóbr materialnych, odbywająca się wszakże nie bezwarunkowo, ale jedynie wtedy, gdy produkcja ta pozbawiona jest wyzysku i gdy wytworzone w ten sposób dobra udostępniane są wszystkim, którzy ich potrzebują<sup>7</sup>. Ekonomista kładzie zatem silny nacisk na użyteczność procesów gospodarczych w stosunku do potrzeb społecznych, co nabiera znaczenia zwłaszcza w kontekście skoncentrowanych na zaspokajaniu potrzeb indywidualnych teoriach liberalnych.

Powołując się na starożytnego Tucydessa<sup>8</sup>, ale także na współczesnego mu Carlyle'a, Caro przedstawia spójną i odbiegającą od liberalnej koncepcję życia gospodarczego, której realizacja winna zapewnić rozwój i dobrobyt państwu, a przez to przyczynić się do zadowolenia poszczególnych jego obywateli. Koncepcja ta tworzona jest przede wszystkim z myślą o Polsce, odbudowującej swoją gospodarkę po okresie zaborów i wojnie, a jej przewodnią ideę stanowi altruistyczna motywacja ludzkiej działalności, wyznaczająca podstawową rolę państwa w gospodarce.

### 3. Kluczowa rola narodu i państwa

Państwo zajmuje według Leopolda Caro szczególne miejsce na firmamencie życia społecznego i gospodarczego.

Po pierwsze, stoi ono na straży wspomnianych wyżej altruistycznych motywacji jego obywateli. Organizując życie społeczne i wprowadzając swoje struktury,

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> L. Caro, *Liberalizm...*, *op. cit.*, s. 6.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>7</sup> Por. L. Caro, *Zmierzch kapitalizmu*, Poznań 1934, s. 7.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 60.

państwo uniemożliwia powstanie anarchii, w której dominowałyby ludzkie słabości i dbałość o własny interes, bez oglądania się na innych, mniej uprzywilejowanych. Caro zwraca uwagę, że rola państwa nie może sprowadzać się tylko, i wyłącznie, do obrony bogatych, jak chciałaby tego ekonomia liberalna. Państwo musi być gwarantem i emanacją ludzkiej solidarności, która to solidarność powinna panować w całym społeczeństwie, gdyż: *w tworzeniu państwa nie chodzi w pierwszym rzędzie o zaspokojenie żądzy władzy silnych ani nawet wyłącznie o pragnienie ochrony słabych – przede wszystkim chodzi w niem o zgodne współdziałanie, a nie współzawodnictwo, dla dobra wszystkich bez wyjątku*<sup>9</sup>.

Po drugie, państwo w nierozzerwalny sposób łączy się z narodem i dba o jego interesy. Caro, uwzględniając uniwersalistyczną bliskość wszystkich ludzi, podkreśla jednocześnie, że istnieją szczególne więzy łączące członków danego narodu – *dawanie bowiem pierwszeństwa swojemu przed obcym godzi się z etyką*<sup>10</sup>. Więzów tych nie można zaniedbać ani pominąć w patrzeniu na kwestie ustrojowe, gdyż mają one zbyt wielki wpływ na relacje międzyludzkie. Ekonomista w zasadzie stawia znak równości między narodem a państwem, i uznając szczególną rolę pierwszego, w naturalny sposób wypukla konieczność dbania o drugie<sup>11</sup>.

Leopold Caro ma jednocześnie świadomość zagrożeń, jakie niesie ze sobą podkreślanie roli narodu, jako podmiotu działań społecznych. Przywołując niechlubne zjawiska ksenofobii i nacjonalizmu, jest on orędownikiem stosowania jednakowego zestawu norm moralnych dla wszystkich narodów, bez wyróżniania w tym względzie narodu własnego. Trwały i pomyślny rozwój narodu Caro warunkuje oparciem relacji z innymi narodami na poszanowaniu ich prawa do własnego życia i rozwoju.

Pomimo świadomości zagrożeń związanych z przecenianiem roli własnego narodu w stosunku do innych, Caro twierdzi jednak, że więzy narodowe są na tyle silne w Europie, że próba budowy w niej jednego organizmu państwowego, wzorowanego na Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, musi zakończyć się porażką. Zbyt wielka przepaść, jego zdaniem, dzieli narody zamieszkujące swoje historyczne terytoria w Europie, by można było ją zlikwidować poprzez odwołanie się tylko, i wyłącznie, do czynników natury ekonomicznej, jako elementów łączących tak bardzo różne od siebie żywy kulturowe i historyczne<sup>12</sup>. W tym kontekście ekonomista zwraca też uwagę na nieskuteczność Ligi Narodów, jako instytucji.

<sup>9</sup> Por. L. Caro, *Potrzeba poczucia państwowego...*, *op. cit.*, s. 3.

<sup>10</sup> *Ibidem*, s. 5.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 5–6.



L. Caro stawia tezę, że utrzymanie sprawnego organizmu państwowego powinno leżeć w interesie członków narodu, zważywszy na ogólnospołeczne znaczenie pierwiastka narodowego i ucieleśnienie naturalnych samoorganizacyjnych tendencji, które państwo sobą uobecnia. Sympatia dla narodu musi się zatem przekładać na poparcie dla instytucji państwa, będącego jego obrońcą i strażnikiem, w myśl zasady, że: *kto kocha swój naród, winien kochać także państwo*<sup>13</sup>.

Państwo zaś, dbające o interesy gospodarcze ogółu, powinno być jednocześnie gwarantem etyczności stosunków społecznych, w tym przede wszystkim tych, które dotyczą gospodarki: *To jest pewnem, że etyka, stanowiąca łącznik między ludźmi i fundament społeczeństwa nie może nim nie być w dziedzinie gospodarczej i że hasło ... „religion is one thing, trade is another” rozprzęgło społeczeństwa i okazało się z gruntu błędnem i szkodliwym*<sup>14</sup>.

Ważne miejsce pośród postulatów Leopolda Caro dotyczących państwa zajmuje też pojęcie sprawiedliwości społecznej, które rozumie on znacznie szerzej niż tylko jako zapewnienie przez państwo ochrony wolności i majątku obywateli. Caro dopuszcza choćby możliwość uzasadnionego społecznie lub ekonomicznie wykupu długów przez państwo i zauważa, że zarówno kapitalizm, zakładający, iż wolność ma większe znaczenie niż równość majątkowa, jak i bolszewizm, przyjmujący hierarchię przeciwną, nie może zapewnić żadnej z tych wartości należnego jej miejsca. Z tego też powodu w stosunkach społecznych należy dbać o sprawiedliwość, uobecniającą się w pojęciach sprawiedliwej ceny, płacy i zysku, i postulacie równomierności świadczeń w obrocie gospodarczym<sup>15</sup>.

Leopold Caro na postawione przez siebie retoryczne pytanie o potrzebę istnienia państwa w społeczeństwie hipotetycznie złożonym z jednostek postępujących zgodnie z ustalonymi zasadami moralnymi, odpowiada odwołując się do nierealności założenia zawartego w takim pytaniu, wykazując na całe spektrum możliwości czynienia dobra, jakie otwiera się przed człowiekiem postępującym etycznie dopiero z pojawieniem się państwa<sup>16</sup>. Państwo, zdaniem Caro, stanowi bowiem nie tylko zbiór obowiązków i ograniczeń, ale także szansę na samorealizację jego obywateli poprzez spełnianie dobrych uczynków wobec innych. Altruizm i solidarność mają zatem, według Caro, kluczowe znaczenie dla rozumienia roli państwa.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 7.

<sup>14</sup> L. Caro, Własność prywatna, jej utrzymanie czy ograniczenie?, „Przegląd Ekonomiczny”, 1933, Nr 10, s. 19.

<sup>15</sup> L. Caro, Liberalizm..., *op. cit.*, s. 8.

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. 2–3.

## 4. Specyfika Polski

Naturalnym punktem wyjścia do rozważań nad ustrojową rolą państwa jest dla Caro współczesna mu sytuacja Polski. Po latach zaborów oraz po kilkuletnich działaniach wojennych młoda, polska gospodarka w szczególny sposób narażona na zagrożenia wypływające nie tylko z jej niedojrzałości i rozbicia wewnętrznego, ale także ze stereotypów i przekonań utrwalonych w świadomości społecznej, stanowi wdzięczny temat do analizy ekonomicznej rzeczowo prowadzonej przez lwowskiego ekonomistę. Caro z dużą dozą konsekwencji postuluje konieczność ochrony nowo powstałej państwowości, stawiając tezę, że tylko żmudnie ją rozwijając, Polacy zapewnią siłę własnemu narodowi doświadczonemu przez ubiegłe lata utratą suwerenności. W ten sposób wzmocnienie struktur państwowych wysuwa się na czoło stawianych przez Caro oczekiwań wobec polskiej gospodarki.

Caro dobitnie wygłasza swoje postulaty, ponieważ jest przekonany, że w przeszłości działania polskich elit społecznych odbiegały od postulowanej przez niego troski o dobro wspólne. Ekonomista ma zresztą świadomość historycznych uwarunkowań tego faktu, związanych z podziałem Polski między zaborców i długotrwałym pozbawieniem jej własnej państwowości, które zaowocowało większą popularnością postaw indywidualistycznych w polskim społeczeństwie w porównaniu z postawami, które miały na uwadze dobro wspólne. W znajdującej się pod zaborami Polsce łatwiej było znaleźć uzasadnienie dla kontestacji obcych struktur państwowych niż dla ich wytrwałego budowania. Caro zauważa, że będące tego konsekwencją wszechobecne spory polityczne, dysproporcje społeczne i związane z nimi negatywne konsekwencje dla państwa jako całości, wspólne są dla wszystkich trzech pozaborowych części odrodzonej Polski, mimo że najlepiej pod tym względem wypadają tereny wchodzące w skład zaboru pruskiego, co tłumaczy względnie większa zaradność zamieszkujących tam Polaków. W świetle takich uwarunkowań historycznych znamienne brzmi więc wołanie Caro o samoograniczenie obywateli, o poświęcenie przez nich własnych partykularnych interesów w trosce o dobro wspólne, zwłaszcza że adresatem tego wołania są uprzywilejowane warstwy społeczne, czyli przedsiębiorcy i ziemiaństwo, bo to w ich rękach, zdaniem ekonomisty, leży teraźniejszość i przyszłość gospodarcza Polski.

Dla Caro interwencje państwa polskiego w gospodarkę nie tylko są wskazane, ale wręcz pożądane. W trosce o dobro upośledzonych grup społecznych, jak choćby robotników, państwo powinno być aktywnym uczestnikiem życia gospodarczego, w przeciwnym wypadku kontrolę nad gospodarką przejmą wielcy przemysłowcy, zainteresowani przede wszystkim własnym zyskiem<sup>17</sup>. Caro interwencjonizm pań-

<sup>17</sup> L. Caro, *Zmierzch kapitalizmu...*, *op. cit.*, s. 19–21.

stwowy uzasadnia również specyfiką historyczną i kulturową Polski. Według niego, Polska to kraj o tradycjach *rolniczo-rycerskich*<sup>18</sup>, których szczególny charakter utrudnia jej funkcjonowanie w świecie opierającym się na wolnej konkurencji.

Interwencje państwa są nieuniknione, po pierwsze, by uniknąć nadmiernej koncentracji kapitału i, co za tym idzie, ubożenia szerokich warstw społecznych, a po drugie, by wyrównać szanse podmiotów gospodarczych<sup>19</sup>. Jednocześnie Caro twierdzi, że dbałość o los niższych warstw społecznych, w tym odpowiednio wysokie wynagradzanie pracowników, leży w interesie samych przedsiębiorców, zgodnie z zasadą, że: *Tylko dobrze płacony robotnik powiększać może zastęp konsumentów, tylko taniość towaru rozszerza koło kupujących. A trwały zysk przedsiębiorczy nie płynie bynajmniej z kieszeni konsumentów czy robotników, ale jest prostym rezultatem konsumpcji*<sup>20</sup>.

L. Caro odnosi się również do podstawowych kwestii fiskalnych dotyczących regulacji polskiej gospodarki, zwracając uwagę, że obciążenia podatkowe podczas zaborów były znacznie – niejednokrotnie o rząd wielkości – większe niż obciążenia narzucone na podatników przez wolną Polskę, co przyczyniło się do powstania swoistej renty podatkowej, jaką zyskali przedsiębiorcy w związku z powstaniem państwa polskiego, płacąc mniej podatków niż w przeszłości, i to niezależnie od zaboru, w którym prowadzili działalność gospodarczą<sup>21</sup>. Według Caro, negatywnie dla Polski wypada również porównanie krajowych obciążeń podatkowych z ich angielskimi, francuskimi i niemieckimi odpowiednikami. Po wnikliwej analizie ekonomista ten dochodzi do wniosku, że poziom opodatkowania w Polsce powojennej jest znacząco niższy niż w wymienionych krajach, co powinno skłaniać do refleksji i zmiany, powszechnego wśród polskich przedsiębiorców, negatywnego nastawienia do bieżących obciążeń fiskalnych. W tym świetle zwłaszcza przykład Anglii jest znamieny. Kraj ten, w którym większość wydatków wojennych pokrywano z podatku wojennego, o stopie sięgającej 80%, powinien być wzorem dla Polski, w której sama idea wprowadzenie takiego podatku, niezależnie od wysokości jego stopy, spotyka się z dużym sprzeciwem ze strony tych, którzy na wojnie się wzbogacili.

W takim podejściu do fiskalizmu przewija się wątek myśli ekonomicznej Caro związany z obowiązkiem, jaki poza poczuciem wolności powinien określać stosunek obywatela do państwa. Ekonomista w swoich postulatach sięga zresztą dalej,

<sup>18</sup> L. Caro, *Liberalizm...*, *op. cit.*, s. 7.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 21.

<sup>21</sup> Por. L. Caro, *Potrzeba poczucia państwowego...*, *op. cit.* Autor, powołując się na obliczenia wiceministra Markowskiego, podaje, że przed wojną roczna wysokość podatków w byłej Galicji odpowiadała 1 700 000 korcom żyta, po wojnie w 1921 roku zaledwie 89 000. Analogicznie w byłym Królestwie przed wojną wynosiła ona 6 640 000 korców, po wojnie w 1921 roku zaledwie 590 000 korców.

nawołując do pokrycia całego deficytu budżetowego młodego państwa polskiego nie z pożyczek zagranicznych, a właśnie ze zwiększenia obciążeń fiskalnych, dzięki czemu możliwa się stanie likwidacja rezerw powstałych w związku z relatywnym obniżeniem stóp podatkowych po wojnie i brakiem ich rewaloryzacji, mimo osłabienia się polskiej waluty. Co więcej, jako remedium na postępującą dewaluację zobowiązań podatkowych, w celu ich urealnienia, Caro postuluje wprowadzenie stóp podatkowych opartych na parytecie złota<sup>22</sup>.

Postulowany przez Caro zestaw działań, zmierzający do poprawy finansów państwa, obejmuje ponadto ograniczenie operacji szkodliwych gospodarczo dla stanu tych finansów i obejmujących: import towarów luksusowych, eksport towarów pierwszej potrzeby czy też przenoszenie majątku poza granice i lokowanie go w obcych walutach. Caro postuluje przeprowadzenie waloryzacji wcześniej zaciągniętych kredytów i z troską konstatuje, że największe obciążenia podatkowe w powojennej Polsce ponoszą pracownicy najemni, a struktura przychodów państwa opiera się głównie na podatkach pośrednich, co nie znajduje uzasadnienia w optymalizacji zarządzania finansami państwa. Pośród postulatów ekonomisty nie brak również i bardziej radykalnych, zmierzających do przejęcia kontroli nad zakładami produkcyjnymi przedsiębiorców, którzy nie chcieliby poddać się nakazom rządu i grozili zamknięciem swoich zakładów, w związku z wymuszonym spadkiem opłacalności produkcji. Caro twierdzi, że: *Najlepszym uzasadnieniem własności prywatnej jest jej użyteczność. Skoro użyteczną dla ogółu być przestaje, może i winno nastąpić ograniczenie, a wedle okoliczności i uchylenej tej własności prywatnej*<sup>23</sup>.

Z kolei, odnosząc się do niższej w Polsce niż w krajach Europy Zachodniej produkcji pszenicy, cukru i wykorzystania bawełny, w przeliczeniu na liczbę mieszkańców, ekonomista twierdzi, że głównym celem polskiej gospodarki powinno być nadrobienie zaległości w stosunku do Europy Zachodniej w *zaspokajaniu potrzeb ogółu*<sup>24</sup>. Podkreśla, że w kategoriach ekonomicznych *produkcja jest jedynie środkiem do tego celu wiodącym, konsumpcja celem, nie na odwrót*. Przyznaje też, wzorując się na poglądach amerykańskiego ekonomisty i przedsiębiorcy Edwarda Filene, że podstawową odpowiedzią na brak stabilności gospodarczej w powojennej Polsce powinno być przyjęcie założenia o produkcji tylko tych towarów, na które istnieje rzeczywiste i dające się zweryfikować zapotrzebowanie, a następnie przekazanie tych towarów ludziom po cenie na tyle niskiej, by mogli sobie pozwolić na ich kupno. Dalej należałoby, jego zdaniem, doprowadzić w pozbawiony wyzysku

<sup>22</sup> Por. L. Caro, *Potrzeba poczucia państwowego...*, *op. cit.*, s. 12.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 6.

<sup>24</sup> Por. L. Caro, *Zmierzch kapitalizmu...*, *op. cit.*, s. 23. Caro na potrzeby swojego wywodu podaje dosyć szczegółowe dane statystyczne.

sposób do zwiększenia siły nabywczej społeczeństwa, aby umożliwić ten zakup jego członkom<sup>25</sup>.

Caro nie prezentuje bynajmniej jednostronnej, defetystycznej wizji powojennej polskiej gospodarki i wskazuje na pozytywne przykłady zachowań propaństwowych, popularnych głównie wśród inteligencji i urzędników państwowych, a uwidocznionych w postawie pobudzania popytu wewnętrznego przez zakup towarów krajowych, czy też w zakończonej sukcesem subskrypcji akcji Banku Polskiego.

Niezależnie od kwestii szczegółowych, których dotyczą, postulaty Caro mają swoje źródło w głębokiej trosce o dobro wspólne, jakim jest młode państwo polskie, i w przekonaniu, że wysiłek wewnętrzny, na jaki zdobędą się obywatele, w ostateczności zostanie uwieńczony sukcesem w postaci rozwoju ekonomicznego państwa, które sami współtworzą<sup>26</sup>.

## 5. Inspiracje religijne

Większość postulatów ekonomicznych Leopolda Caro dotyczących państwa ma swoje głębokie, religijne uzasadnienie, a przedstawiając te postulaty, Caro niejednokrotnie odnosi się do Boga, jako do najwyższego autorytetu i do rzeczywistości religijnej, jako tej, która powinna mieć wpływ na ludzkie działania, również w obszarze gospodarki. Z drugiej strony jednak, gdy chodzi o najważniejszy „solidarystyczny” rys tych poglądów Caro przyznaje, że: *do wykazania przewagi pierwiastka społecznego nad indywidualnym można przystąpić na drodze rozumowej, bez potrzeby sięgania do czynników nadprzyrodzonych*<sup>27</sup>, co nie zmienia jednak faktu, że motywacja religijna stanowi, jego zdaniem, doskonałe uzupełnienie i drogowskaz w świecie liberalnym, w którym człowiek zredukowany jest do swojego materialistycznego i ekonomicznego wymiaru<sup>28</sup>. Caro uznaje za niesłuszne przyznawanie zbyt wysokiej roli racjonalizmowi, jako sposób patrzenia na świat, uzasadniając to twierdzeniem, że: *najgłębszą przyczyną i źródłem wszelkiego działania i wszelkiego postępu nie jest bynajmniej głos naszego rozumu, ale głos naszego sumienia*<sup>29</sup>.

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 24–25.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 15.

<sup>27</sup> L. Caro, *Liberalizm...*, *op. cit.*, s. 14.

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 112. Leopold Caro widzi w Bogu autorytet, bez którego niemożliwe jest praktycznie realizowanie stosunków ekonomicznych – choćby w przypadku honorowania umów. Dużą rolę oświatową przewiduje także dla duchowieństwa, które winno być przewodnikami społeczeństwa w walce o bardziej sprawiedliwy kształt ustroju – *Ibidem*, s. 101–103.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 69.

Według ekonomisty to ewangeliczna miłość bliźniego leży u podstaw troski o dobro wspólne, urzeczywistnione w narodzie, a poprzez naród i w państwie. To ona jest też paradygmatem budowy właściwych stosunków międzynarodowych, stanowiąc przeciwagę dla egoistycznego i wąskiego pojmowania interesu narodowego<sup>30</sup>. Caro z pełnym przekonaniem stwierdza, że argumenty natury ekonomicznej, nie wyczerpując w całości możliwości dotarcia do sedna człowieczeństwa, nie mogą również stanowić platformy łączącej narody – do prawdziwego porozumienia między narodami, chociażby w ramach Ligi Narodów, może dojść dopiero przy uwzględnieniu elementu metafizycznego w stosunkach międzynarodowych<sup>31</sup>.

Przekonanie Caro, że człowiek może właściwie funkcjonować tylko w państwie narodowym, będącym kuźnią wzorców i tradycji, wynika skądinąd jak tylko z religijnego celu, jakim jest służenie Bogu, który to cel powinien w ostatecznym rozrachunku przyświecać każdemu obywatelowi. W tym świetle wsparcie udzielane państwu i zdolność do samoograniczenia jego obywateli ma swój wymiar transcendentny, gdyż dzięki nim umożliwia służbę Bogu. Caro jest przekonany, że altruizm członków społeczeństwa i dbałość o dobro wspólne jest formą tej służby, a w myśleniu o ekonomii, zasady etyki chrześcijańskiej stanowią doskonale wskazówki przy konstruowaniu poglądów i rozwiązywaniu podstawowych problemów gospodarczych. Wiara w Bożą Opatrzność, będącą łącznikiem pomiędzy ludźmi chcącymi rozwiązywać te problemy, stanowi istotne przesłanie, jakie Caro kieruje do swoich współczesnych: *tylko ten, kto wierzy w rozstrzygającą potęgę woli ludzkiej, ... kto wierzy w kierownictwo światem przez Bożą Opatrzność, że ludzkość zagrożona katastrofą powszechnej niewoli niedostatku wstąpi na drogę zbawiennej rewizji poglądów*<sup>32</sup>.

Podążając za Fichte, Caro traktuje państwo narodowe jako *urzeczywistnienie doczesnej wieczności dla każdego jej obywatela*<sup>33</sup> i podziela pogląd twórców szkoły historyczno-etycznej o „wychowawczej” funkcji takiego państwa, widząc w nim: *wielki instytut moralny, służący wychowaniu ludzkości*<sup>34</sup>.

Będąc otwarty na argumentacje propagatorów innych, współczesnych mu trendów myślowych, Caro odnosi się negatywnie do teorii liberalnych, zarzucając im przykładanie zbyt dużej wagi do konkurencji i jej samoregulujących możliwości oraz podkreślając, że za mało miejsca poświęcają one walce z nadużyciami i niesprawiedliwym podziałem dochodów, podważając przy tym istotne dla dobra ogólnego więzy moralne<sup>35</sup>. Nadejście liberalnego kapitalizmu przyniosło rozluźnienie

<sup>30</sup> Por. L. Caro, *Potrzeba poczucia państwowego...*, *op. cit.*, s. 4–5.

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 6.

<sup>32</sup> L. Caro, *Własność prywatna...*, *op. cit.*, s. 22.

<sup>33</sup> L. Caro, *Potrzeba poczucia państwowego...*, *op. cit.*, s. 6.

<sup>34</sup> *Ibidem*.

<sup>35</sup> *Ibidem*, s. 2.

relacji międzyludzkich na wielu płaszczyznach i spowodowało wiele negatywnych zmian w jego strukturze: *Wszelka tradycja została pogrzebana, religia pozytywna odepchnięta jako przeżytek, dawna moralność wzgardzona. ... związki rodzinne, cechowe, korporacyjne zostały podkopane. Zwyciężyło na całej linii indywidualizm i postęp techniczny*<sup>36</sup>.

Caro sprzeciwia się też upatrywaniu przez liberałów głównej funkcji państwa w ochronie własności. Jego zdaniem państwo ma znacznie większe zadania, ukierunkowane bardziej na tworzenie więzi między jego obywatelami niż na realizację podstawowych funkcji kontrolnych i porządkowych. Dostrzega tu, nie bez dezaprobaty, daleko idącą zbieżność poglądów między liberałami a anarchistami. Jedni i drudzy nadają zbyt duże znaczenie wolności, która bez obowiązku i posłuszeństwa sprowadza się wyłącznie do hołdowania korzyściom własnym jednostki. W tym sensie Caro zauważa, że: *Liberalizm ekonomiczny nie zadaje sobie pytania, jak należy urządzić stosunki gospodarcze i społeczne, czyli jaki ma być porządek społeczny, aby wszyscy ludzie czuli się naprawdę wolnymi. Dla niego jedynym godnym wysiłku celem jest jak najszersza i niczym nie skrzepowana swoboda, rozumie się dla tych tylko jednostek, które swobody tej używać, a w danym razie nadużywać są w stanie*<sup>37</sup>.

Leopold Caro uwypukla jednocześnie dychotomię, która określa reguły rządzące stosunkami społecznymi i która sprowadza się do wyboru: interes jednostki, czy interes społeczny. Ekonomista opowiada się za prymatem drugiego składnika tejże dychotomii, stanowiącego kluczowe uzasadnienie działań gospodarczych, ze względu na swoją całościowość i założenie, że człowiek jest ze swojej natury istotą społeczną. Caro lapidarnie ujmuje to w stwierdzeniu, że: *Codzienne doświadczenie uczy, że dobro jednostek nie daje bynajmniej w sumie zawsze dobra społeczeństwa, a przeciwnie: dobro społeczeństwa zawiera zawsze w sobie dobro jednostek*<sup>38</sup>.

## 6. Podsumowanie

Należy podkreślić, że przy całym swoim krytycyzmie wobec liberalnych teorii ekonomicznych, Caro pozostaje orędownikiem wzniesienia się ponad podziały wtedy, gdy wymaga tego rzeczywisty interes zbiorowy. Ekonomista, dla którego najważniejszym celem działalności społeczno-gospodarczej jest budowa silnego państwa, zaleca nawet popieranie swych opozycjonistów wówczas, gdy proponowane przez nich rozwiązania cząstkowe mogłyby okazać się korzystne z punktu

<sup>36</sup> L. Caro, Zmierzch kapitalizmu..., *op. cit.*, s. 7.

<sup>37</sup> L. Caro, Solidaryzm – jego zasady..., *op. cit.*, s. 99.

<sup>38</sup> L. Caro, Liberalizm..., *op. cit.*, s. 14.

widzenia państwa. Caro propaguje też daleko posuniętą aktywność obywatelską i włączenie się w działania wyływające z troski o wspólne państwo narodowe, i postuluje, by każdy: *Jeśli uważa, że rząd nie idzie po drodze, jaką on po sumiennej rozwadze uważa za trafną, winien nie boczyć się na państwo, nie sabotować jego zarządzeń, nie czekać aż on lub jego partia dojdą do steru, ale zabrać głos bezzwłocznie dla wyjaśnienia i uzasadnienia własnego odmiennego stanowiska, w rzeczach zaś niewątpliwie dobrych i ważnych dla państwa poprzeć rząd choćby wyłoniony z obozu przeciwnego*<sup>39</sup>.

W ten sposób państwo i jego siła stają się kluczowymi pojęciami koncepcji ekonomicznych Leopolda Caro. Mają one ścisły związek z wizją stosunków gospodarczych opartych na altruizmie i wzajemnych obowiązkach, jakie ludzie mają względem siebie. Dbałość o siłę państwa jest dla Caro emanacją stosunku jednostki do dobra wspólnego, którego państwo jest reprezentantem, a takie postrzeganie państwa ma swoje głębokie źródło w ewangelicznym nakazie miłości bliźniego, który to nakaz jest, zdaniem Caro, spoiwem wszelkich ludzkich zbiorowości. Pogląd taki dobrze uwidacznia się w postulatach dotyczących kwestii ustrojowych wysuwanych przez ekonomistę w przełomowym momencie, w jakim znalazła się ówczesna polska gospodarka. Caro konsekwentnie promuje tu ideę ustroju ekonomicznego, który wzmacniałby państwo narodowe i byłby oparty na prymacie dobra ogółu nad dobrem indywidualnym, przy jednoczesnym poszanowaniu wszystkich chrześcijańskich norm etycznych.

## 7. Bibliografia

1. Caro L., Potrzeba poczucia państwowego u nas, Nakładem Narodowej Organizacji Kobiet, odbitka z „Przeglądu Powszechnego”, Kraków 1924.
2. Caro L., Solidaryzm – jego zasady, dzieje i zastosowania, Z zasiłku Funduszu Kultury Narodowej, Lwów 1931.
3. Caro L., Własność prywatna, jej utrzymanie czy ograniczenie?, „Przegląd Ekonomiczny”, Nr 10, 1933.
4. Caro L., Zmierzch kapitalizmu, Poznań 1934.
5. Caro L., Liberalizm a kapitalizm, Odbitka z Ateneum Kapłańskiego, t. 37, Włocławek 1937.

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 7.



Nguyen Thi Thanh Thuy  
Szkoła Główna Handlowa

## System finansowy Wietnamu. Część II. Lata 1997–2005\*

### 1. Wprowadzenie

System finansowy odgrywa istotną rolę w systemach gospodarczych. W Wietnamie składa się on głównie z sektora bankowego. W 1951 roku Bank Państwowy Wietnamu (PBW) został utworzony jako rządowa agencja z funkcją emitowania pieniędzy oraz poszerzania kredytów dla ułatwienia rozwoju w nowo powstałej gospodarce. W latach 1951–1988 system bankowy był uważany za instrument administracyjny oraz planowy. Od 1988 do 1990 roku sektor bankowy przeszedł proces reformacji, podczas którego został utworzony dwupoziomowy system bankowy poprzez oddzielenie bankowości komercyjnej od bankowości centralnej. Utworzono państwowe banki komercyjne, a Bank Państwowy Wietnamu funkcjonował jako bank centralny. Od tej pory rząd wprowadzał stopniowo reformy do sektora bankowego, włączając w to racjonalizację struktury stóp procentowych, zaprzestanie ulgowego refinansowania dla państwowych banków komercyjnych, utworzenie jednolitej stopy refinansowania oraz rynku pieniężnego. Reformy miały pozytywny wpływ. Co więcej, poprawiła się równowaga pomiędzy udziałem kredytów dla sektora prywatnego, a udziałem kredytów dla państwowego sektora przedsiębiorczego. Mimo tego postępu, wietnamski sektor finansowy pozostaje nadal stosunkowo słabo rozwinięty w porównaniu z innymi krajami regionu o podobnych wielkościach dochodu na osobę. Boryka się on również z niskim poziomem konkurencyjności, który utrudnia sprawną alokację zasobów. W tym artykule autorka analizuje sytuację systemu finansowego Azjatyckiego Kryzysu Finansowego, a także obecną sytuację wietnamskiego systemu finansowego oraz konsekwencje kryzysu regionalnego, jakie poniesie rozwój finansowy Wietnamu. Dotknięte Azjatyckim Kryzysem Finansowym państwa podjęły się kolejnych reform, które miały zapobiec zawirowaniom oraz pobudzić dalszą liberalizację finansową.

---

\* Część I: lata 1986–1997 ukazała się w: „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” Szkoły Głównej Handlowej, zeszyt 90, s. 90–100.

## 2. Sytuacja systemu finansowego Wietnamu po Azjatyckim Kryzysie Finansowym

Brak obrotów kapitałowych i niewymienialna waluta uchroniły wietnamski system bankowy przed szkodliwym działaniem niestabilnego, napływowego kapitału oraz od zagrożeń zewnętrznych. W przeciwieństwie do takich krajów, jak Indonezja, Korea czy Malezja, sektor bankowy w Wietnamie w dużym stopniu był chroniony przed bezpośrednimi skutkami Azjatyckiego Kryzysu Finansowego. Azjatycki Kryzys Finansowy w pewnym stopniu dotknął niektóre przedsiębiorstwa, które spodziewały się dewaluacji VND, dlatego nie sprzedały bankowi waluty obcej, lecz zdecydowały się na jej przetrzymanie. To z kolei prowadziło do nadmiernego popytu na walutę zagraniczną na rynku międzybankowym. W rezultacie międzybankowy rynek waluty obcej przestał niemalże istnieć, jako że dzienny wolumen transakcji spadł z 8 mln dolarów do poniżej 200 000 dolarów. Obciążało to Państwowy Bank Wietnamu (PBW) odpowiedzialnością za zapewnienie waluty zagranicznej, aż do wydania dekretu nakazującego firmom sprzedaż 80% swojej obcej waluty bankom (wymóg ten został później zmniejszony do 50%). Co więcej, PBW podjął decyzję o 10-procentowej dewaluacji oficjalnego kursu wymiany donga w stosunku do dolara, w sierpniu 1998 roku, zmniejszając tym samym dostrzeżoną presję w kierunku dewaluacji donga oraz popyt na walutę obcą. Głównym pośrednim efektem Kryzysu Azjatyckiego w sektorze finansowym było pogorszenie się sytuacji aktywów bankowych, ponieważ klienci banków oraz kredytobiorcy doświadczyli malejących dochodów pochodzących z eksportu i redukcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Początkową odpowiedzią rządu na zagrażający kryzys było milczenie i zablokowanie wszelkich informacji. Prasa opisująca system bankowy została objęta restrykcjami po pierwszych oznakach kłopotów finansowych na początku 1997 roku, tj. przed Kryzysem Azjatyckim. Informacje związane z sektorem bankowości były traktowane jako tajemnica państwowa, rząd mógł nałożyć karę do 15 lat więzienia na wszystkich, którzy opisywali problemy sektora finansowego.

Pierwszą reakcją rządu na kryzys było wykorzystanie sektora bankowego dla finansowego ustabilizowania i wsparcia dotkniętych kryzysem przedsiębiorstw państwowych. Oto przykłady niektórych środków wprowadzonych w 1998 roku, by pomóc przedsiębiorstwom państwowym za pośrednictwem państwowych banków komercyjnych:

- porzucenie wymogu zabezpieczeń dla przedsiębiorstw państwowych zaciągających kredyty od państwowych banków komercyjnych (od ang. *State owned commercial banks* – SOCBs) (w gruncie rzeczy zezwalano tym bankom na udzielanie pożyczek przynoszących straty przedsiębiorstwom państwowym, jeśli te przedsiębiorstwa dostarczyłyby im swoje biznesplany),

- oferowanie przedsiębiorstwom państwowym kredytów o niższych stawkach procentowych,
- pozwolenie znajdującym się w trudnej sytuacji przedsiębiorstwom państwowym na przedłużanie terminów spłat pożyczek, od okresu wynoszącego od 1 do 3 lata, do okresu od 1 do 5 lat. W dodatku niektórym przedsiębiorstwom długi te umorzono.

Wszystkie te czynniki, m.in. kryzys gospodarczy, dewaluacja donga oraz wspomniane wyżej środki ratujące przedsiębiorstwa, stanowiły ciężkie brzemię dla państwowych banków komercyjnych. Rząd, zamiast rozwiązać przyczyny leżące u podstaw kryzysu, zdecydował się wprowadzić środki kompensujące jego objawy. Postanowiono obniżyć wysokość podatku dochodowego dla systemu bankowego z 45 do 32% (styczeń 1999 roku) i zmniejszyć współczynnik wymaganej rezerwy bankowej z 8 do 5% (marzec 1999 roku)<sup>1</sup>.

Ponieważ dane dotyczące osiągnięć finansowych banków oraz wielkość ich niespłacalnych pożyczek w tym okresie nie są dostępne, trudno jest ocenić powagę tych problemów oraz to, w jakim stopniu te łagodzące środki działały.

Jednakże państwowe banki komercyjne nie były jedynymi instytucjami finansowymi napotykającymi problemy będące skutkiem kryzysu. Po doświadczeniu gwałtownego przyrostu pożyczek w okresie poprzedzającym Azjatycki Kryzys Finansowy banki akcyjne natrafiały na ogrom trudności. Większość z nich została utworzonych w szybkim tempie w początkowym okresie liberalizacji sektora finansowego. Banki akcyjne charakteryzowały się słabą ochroną przed ryzykiem oraz przestarzałą technologią. W 1998 roku ponad 2/3 bankom akcyjnym nie udało się sprostać minimalnemu wymogowi kapitału zakładowego<sup>2</sup>. Kiedy rząd uświadomił sobie problemy banków akcyjnych, postanowił, że PBW będzie odpowiedzialny za dokonanie audytu działalności banków akcyjnych w latach 1998–1999. Na ich podstawie PBW wyznaczył strategię restrukturyzacyjną tych banków. Ekspertyza finansowa 48 banków akcyjnych była przygotowana do końca 2000 roku. W rezultacie 13 z nich zostało poddanych specjalnej kontroli – nadzorowi PBW, dwóm unieważniono licencje, a jeden został zmuszony do fuzji. W połowie 2001 roku kolejna licencja dla banku akcyjnego została anulowana, a PBW ogłosił, że pewna liczba pozostałych banków akcyjnych doświadczy tego samego, jeśli nie odnotują one poprawy głównych wskaźników bankowych. W dodatku zaostrzono prawa

<sup>1</sup> Według R. Klumpa i K. Gottwalda, autorów książki *Financial reforms in Vietnam*, rząd wietnamski wydał 300 mln USD w latach 1998–1999, w celu wsparcia kapitałów zakładowych SOCB.

<sup>2</sup> W tym czasie wymagany kapitał zakładowy miejskich banków akcyjnych wynosił 65 mld dongów (około 4 mln USD), a wobec wiejskich banków akcyjnych nakładano wymóg wynoszący tylko 2 mln dongów, czyli 170 000 USD.

dotyczące tych banków, wymagając od nich osiągnięcia wyższego minimalnego poziomu kapitalizacji i standardów rezerw dla niespłaconych pożyczek.

W październiku 1998 roku uchwalono Prawo o Państwowym Banku Wietnamu. Stanowiło ono ważny krok w kierunku odłączenia Państwowego Banku Wietnamu od systemu politycznego oraz mianowania go jednostką autonomiczną na równi z władzą wykonawczą, ustawodawczą i sądowniczą. Prawo o Banku Państwowym jasno stwierdzało, że PBW powinien kierować polityką pieniężną oraz:

- brać udział w formułowaniu strategii i planu socjoekonomicznego rozwoju państwa,
- kierować krajową polityką monetarną,
- opracowywać projekty dotyczące operacji bankowych i monetarnych oraz wydawać akty prawne i przepisy,
- nadzorować działalność banków komercyjnych; udzielać licencje na prowadzenie działalności bankowej, monitorować pracę banków komercyjnych pod względem przestrzegania przez nie prawa bankowego, prawa dewizowego itd.; dbać o to, aby system bankowy był bezpieczny i zapewniał społeczeństwu pewność lokat,
- reprezentować Wietnam wśród międzynarodowych instytucji kredytowych i banków, jeśli zostanie wyznaczony do tego zadania przez prezydenta i rząd Wietnamu,
- funkcjonować jako bank Skarbu Państwa, utrzymywać rachunki depozytowe państwa; obsługę finansową długu państwowego, zarówno krajowego, jak i zagranicznego.

Co więcej, Prawo o Państwowym Banku Wietnamu w 1998 roku upoważniło Państwowy Bank Wietnamu do pełnienia licznych funkcji banku centralnego, łącznie z emitowaniem pieniądza gotówkowego, refinansowaniem, uruchomianiem rynku monetarnego, utrzymywaniem i zarządzaniem rezerwami dewizowymi, zapewnieniem sprawnego systemu rozliczeń w gospodarce.

Niektórzy eksperci utrzymują, że stopień niezależności zapewniony przez Prawo o Państwowym Banku Wietnamu był niższy od przypisanego PBW przed uchwaleniem tego prawa. Jednak ważne jest, by w tym kontekście zapamiętać, że Prawo o Państwowym Banku Wietnamu zostało uchwalone w czasie, kiedy władze w regionie starały się ograniczyć i powstrzymać niestabilność i rozwój sektora finansowego. Był to niezwykle wrażliwy czas dla przepisów finansowych i pozwala wyjaśnić, dlaczego Prawo o Państwowym Banku Wietnamu było bardziej restrykcyjne niż legislacja przed jego wprowadzeniem. Restrykcyjność tego prawa mogły wyjaśnić niekorzystne okoliczności w tym czasie, jednak nie wyjaśnia, dlaczego prawo to nie uległo zmianie, kiedy sytuacja wyraźnie się poprawiała.

Azjatycki Kryzys Finansowy wpłynął także na inne zmiany w ustawodawstwie, związane z reformami sektora finansowego, a dokładniej dotyczące utworzenia rynku giełdowego. Rząd w swoim planie miał utworzyć ten rynek już w 1992 roku, jednak dopiero w 1999 roku Urząd Ochrony Państwa (z ang. *State Security Commission* – SSC) zatwierdził decyzje dotyczące otwarcia rynku giełdowego w Wietnamie. Giełda papierów wartościowych zaczęła swoją działalność w lipcu 2000 roku. Jak można było się spodziewać, zaczynała działać powoli, początkowo jedynie z pięcioma firmami – wszystkie były przedsiębiorstwami państwowymi. Przyczyną tego mogło być opóźnienie zapowiedzianych planów prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz rozważne regulacje związane z ich dostępem do rynku. W dodatku szkolenie pracowników oraz brak wiedzy firm wietnamskich i inwestorów o akcjach i o rynkach giełdowych to czynniki, które także przyczyniły się do powolnego startu giełdy.

Z uwagi na to, że podaż akcji była bardzo ograniczona (około 60–70% akcji tych pięciu początkowych przedsiębiorstw nie było notowanych na giełdzie), a nadmierny popyt spowodował wzrost ich cen w pierwszej połowie 2001 roku, SSC musiał stosować liczne środki mające zatrzymać popyt, łącznie z ograniczeniem liczby udziałów należących do jednego inwestora, ograniczeniem zakresu zmian cen akcji do 2% oraz górnego pułapu cenowego. W ostatnich latach na rynek zostało wprowadzonych więcej firm. Liczba firm notowanych na giełdzie zwiększyła się do 36 (kwiecień 2006 roku). Rynek giełdowy jest jednak ciągle w początkowym etapie rozwoju. Jest przy tym bardzo zmienny i nie stanowi głównego źródła kapitału finansowego dla firm.

Azjatycki Kryzys Finansowy spowodował opóźnienie w powstaniu rynku giełdowego w Wietnamie. Rozwój nowych instytucji i rynku finansowego podążył tu w innym kierunku. Przykładem nowej instytucji finansowej może być Vietnam Postal Service Savings Company (VPSC), która została utworzona w 1999 roku. Jest ona kontrolowana przez Ministerstwo Finansów. Jej głównym zadaniem jest opieka nad oszczędnościami grup społecznych z niskimi dochodami, które miały trudności w dostępie do oficjalnego rynku finansowego.

**Tabela 1. Wietnamski rynek giełdowy**

| Rynek giełdowy   | 2000  | 2001  | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006 (Q1) |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| Prywatne konta handlowe                                    | 2,870 | 8,703 | 13,398 | 15,569 | 21,402 | 24,000 | 60,000    |
| Konta handlowe instytucji                                  | 38    | 71    | 122    | 166    | 193    | 250    | n.a.      |
| Akcje notowane na giełdzie                                 | 5     | 10    | 20     | 26     | 26     | 30     | 36        |
| Kapitalizacja rynku, łącznie z obligacjami (w mld dolarów) | n.a.  | n.a.  | n.a.   | 2.3    | 3.8    | 2.9    | 4.8       |

Źródło: SSC.

Zgromadzone w VPSC oszczędności są używane do finansowania projektów rozwojowych. Wykorzystując istniejące placówki pocztowe, jak i pracowników urzędów pocztowych, sieć VPSC rozwija się gwałtownie. W 2002 roku miała już 539 oddziałów. Bank Światowy wyraził niepokój, czy gromadzenie oszczędności przez VPSC jest odpowiednim mechanizmem na dłuższą metę: po pierwsze, umiejętności niezbędne do zaoferowania usług finansowych mogą być niewystarczające; po drugie, budowa nowej struktury finansowej równoległej do istniejących formalnie instytucji finansowych, w dodatku wykonujących podobne zadania, może spowodować, że nowa struktura finansowa może okazać się nieefektywna.

Kolejnym rynkiem, który został otwarty w 1999 roku, był rynek ubezpieczeń komercyjnych. Tutaj państwowa firma Bao Viet miała monopol do czasu, kiedy rynek ten został otwarty dla zagranicznych firm ubezpieczeniowych na zasadzie *joint venture* z firmami krajowymi oraz przedsiębiorstwami będącymi własnością państwa. Do 1999 roku utworzono cztery nowe firmy ubezpieczeniowe, jednak Bao Viet wciąż dominował na rynku. Jednakże w 1999 roku zezwolono, aby zagraniczne firmy ubezpieczeniowe otrzymały licencje i weszły na wietnamski rynek, aczkolwiek tylko na wyznaczonych obszarach, takich jak ubezpieczenia na życie. Otwarcie rynku ubezpieczeniowego zostało następnie przyspieszone przez Obustronne Porozumienie Handlowe z USA, podpisane w lipcu 2000 roku. Porozumienie to stwierdzało, że wszystkie działania ubezpieczeniowe są dostępne dla firm będących w części własnością USA, czy też całkowitą własnością USA, odpowiednio po 3 i 5 latach.

Chociaż rynek ubezpieczeniowy jest wciąż niewielki, to niemniej jednak interesujący jest fakt, że właśnie na tym obszarze firmy zagraniczne mogą konkurować na równych warunkach z firmami krajowymi. W ostatnich latach nastąpił szybki wzrost udziałów firm zagranicznych w instytucjach ubezpieczeniowych dzięki pojawieniu się na rynku Prudentialu i Manulife. W latach 2000–2001 rynek ubezpieczeń na życie (wynik obliczony według bezpośrednich przychodów ze składek ubezpieczeniowych) zwiększył się o 115%. Wyjaśnieniem szybkiego wzrostu firm zagranicznych jest fakt, że inne opcje ubezpieczeniowe postrzegane są jako mniej atrakcyjne. W tym czasie istniały 32 firmy działające na rynku ubezpieczeń, wśród nich 13 to przedsiębiorstwa państwowe, 11 – spółki akcyjne, 6 – przedsiębiorstwa łączone, a 12 – oddziały zagraniczne działające w krajowym sektorze ubezpieczeń.

Firmy zajmujące się leasingiem finansowym są kolejnym przykładem wylaniających się instytucji rynku finansowego w Wietnamie. Firmy te zajmują się średnio- i długoterminowymi działaniami kredytowymi, poprzez wynajmowanie maszyn, sprzętu, środków transportu oraz oferowanie innych rodzajów kapitału dla przedsiębiorców. Krótko mówiąc, firmy zajmujące się leasingiem finansowym

kupują maszyny zgodnie z wymaganiami strony wynajmującej, która z kolei używa i dzierżawi je zgodnie z określoną, nierozwiązywalną umową. W momencie wygaśnięcia umowy strona najmu może wybrać pomiędzy opcją zakupu sprzętu lub kontynuowania dzierżawy, zgodnie z warunkami określonymi w nowej umowie.

**Tabela 2. Struktura sektora ubezpieczeń Wietnamu**

| Rodzaj działalności        | Państwowe | Spółki akcyjne | Spółki typu <i>joint venture</i> | Z całkowitym kapitałem zagranicznym | Suma |
|----------------------------|-----------|----------------|----------------------------------|-------------------------------------|------|
| Ubezpieczenia nie na życie | 2         | 6              | 5                                | 3                                   | 16   |
| Ubezpieczenia na życie     | 1         |                | 1                                | 6                                   | 8    |
| Odszkodowania              |           | 1              |                                  |                                     | 1    |
| Agencje ubezpieczeniowe    |           | 4              |                                  | 3                                   | 7    |
| Suma                       | 3         | 11             | 6                                | 12                                  | 32   |

Źródło: „Vietnam Economic Times”, Kinh tế 2005–2006.

Oficjalne zezwolenie na utworzenie leasingu finansowego zostało zatwierdzone w 1995 roku, kiedy to rząd wydał Dekret nr 64, określający statut organizacji oraz operacji firm finansowych. Jest to jednak wciąż stosunkowo niewielki rynek, ponieważ firmy zajmujące się leasingiem finansowym dopiero zaczęły stopniowo być akceptowane jako rozwiązanie alternatywne w przypadku braku kapitału w przedsiębiorstwach. Dlatego całkowity kredyt tego rynku stanowił równowartość jedynie 1% całkowitego kredytu banku komercyjnego do końca 2000 roku, a PBW w okresie od lutego 1996 do stycznia 2002 roku przyznał licencje jedynie 9 firmom zajmującym się leasingiem finansowym. Dwie z tych 9 firm są spółkami akcyjnymi, dwie są firmami ze 100% kapitałem zagranicznym, a pięć jest bezpośrednio własnością państwowych banków komercyjnych.

Podczas gdy sektor finansowy powoli się rozwijał w wyniku przeprowadzonych reform, to jednak nie odnotowano szybkiego wzrostu gospodarczego w następnych latach po Kryzysie Azjatyckim. W rezultacie w 2000 roku rząd zaproponował znaczne rozluźnienie regulacji przyznawania kredytów, starając się w ten sposób pobudzić krajową gospodarkę.

Pomimo bardzo wysokiego wskaźnika wzrostu kredytów w 2000 roku, wynoszącego 38,1% w porównaniu do 16,4% w 1998 roku<sup>3</sup>, i równoczesnego ożywienia

<sup>3</sup> Państwowy Bank Wietnamu, Stopa wzrostu kredytów: Roczny Raport PBW, Wydawnictwo PBW, 2002.

gospodarki krajów Azji Wschodniej, Wietnam nie osiągnął takich wskaźników wzrostu PKB, jak w poprzednich latach przed Azjatyckim Kryzysem Finansowym. Słaby wzrost gospodarczy w kolejnych trzech latach po Kryzysie Finansowym oraz chęć odzyskania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego sprzed 1998 roku, to czynniki, które spowodowały, że rząd zdecydował się na przyspieszenie tempa reform sektora finansowego w 2001 roku. Inny powód, dla którego rząd musiał podjąć taką decyzję, to presja ze strony środowiska donatorów, m.in. Banku Światowego oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego. McCarthy w swoim artykule „Governance institutions and incentive structures in Vietnam” wyraził krytykę, że poprzez wietnamską tradycję konsensusu rządu oraz ogromny wpływ Partii Komunistycznej na gospodarkę (która chciała mieć wszystko pod kontrolą) i donatorów nie można było dokonać dużych zmian w Wietnamie.

Na dziewiątym Kongresie Partii w marcu 2001 roku postanowiono przeprowadzić w Wietnamie gruntowne reformy gospodarczo-finansowe. Przygotowano strategiczny plan rozwoju kraju na lata 2001–2010. Po Kongresie rząd podjął starania o 3-letnią pomoc ze strony Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) i Banku Światowego. Zostało wówczas zawarte pierwsze porozumienie pomiędzy Wietnamem a instytucjami Bretton Woods. Porozumienie to zwiększyło nacisk na szybkie i trwałe reformy zarówno sektora państwowych banków komercyjnych, jak i sektora przedsiębiorstw państwowych. Rząd zatwierdził także strukturę reformy państwowych banków komercyjnych. Proponowane zmiany obejmowały restrukturyzację banków i rozwiązanie problemów dotyczących niespłacanych pożyczek, dzięki rekapitalizacji banków. By uniknąć problemów związanych z ryzykiem finansowym oraz zwiększyć konkurencję w sektorze bankowości, rekapitalizacja miała poprawić przejrzystość sektora bankowego, między innymi dzięki stopniowemu wprowadzeniu międzynarodowych standardów rachunkowości i audytu. Państwowe banki komercyjne długo charakteryzowały się słabym bilansem obciążonym sporą ilością niespłacalnych pożyczek, mających swoje źródło głównie w złej polityce kredytowej, prowadzonej w przeszłości wobec przedsiębiorstw państwowych. Problem dotyczący niespłacalnych pożyczek (z ang. *non-performing loans* – NPL) był (i wciąż jest) nieznanym, ponieważ szacunki znacznie różnią się w zależności od źródła i użytych standardów rachunkowości. Według IMF, cztery wielkie państwowe banki komercyjne oszacowały niespłacalne pożyczki na sumę 23 mld dongów. Stanowią one 5% PKB i 15% wszystkich niespłaconych kredytów. Jednak według oficjalnych szacunków wietnamskich, pokazanych w tabeli 3, rozmiar NPL jest w pewnym stopniu niższy niż ten obliczony przez IMF. Inna ocena IMF, opierająca się na międzynarodowych standardach rachunkowości, szacuje, że „nieopłacalne długi” (NPL) w państwowych bankach komercyjnych stanowią do 30% niespłaconych pożyczek z lat 1996–1999. W dodatku nieformalne ekspertyzy



sugerują, że stosunek „nieopłacalnych długów” do całkowitej wartości pożyczki znacznie przewyższał 30% w 2000 roku.

**Tabela 3. Nispłacalne pożyczki (w %)**

| Pożyczki                   | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| Cały sektor bankowy        | 9,3  | 12,3 | 13,0 | 12,5 | 11,4 |
| Państwowe banki komercyjne | 11,0 | 11,9 | 11,2 | 11,1 | 10,8 |
| Banki akcyjne              | 4,2  | 13,5 | 13,9 | 13,1 | 12,4 |

Źródło: CIEM, 1999, Ocena wietnamskiej gospodarki, Raport PBW, 2000.

Powodem znacznej rozbieżności pomiędzy oficjalnym oszacowaniem oraz szacunkami przeprowadzonymi przez międzynarodowe instytucje finansowe są wietnamskie standardy rachunkowości, które są powszechnie używane, głównie w państwowych bankach komercyjnych. Mimo polecenia, by wprowadzono międzynarodowe standardy rachunkowości we wszystkich państwowych bankach komercyjnych, nie uczyniono tego jeszcze<sup>4</sup>, m.in. dlatego, ponieważ wietnamskie standardy rachunkowości nie opierały się na rezerwach na przeterminowane długi, ani na dostosowaniu do poziomów ryzyka. Zamiast tego wymagano od nich, by odkładały 10% zysków po ich opodatkowaniu na rezerwy ogólnego ryzyka, przy czym suma ta była wyraźnie niewystarczająca na ten cel.

Decyzja nr 488 z listopada 2000 roku rozpoczęła proces stopniowych zmian w wietnamskich standardach rachunkowości. Zaczęto wymagać, aby rezerwa na ryzyko ogólne była obliczona na podstawie przeterminowanego długu. Przepisy dotyczące rezerw były usankcjonowane przez Decyzję nr 1627 z grudnia 2001 roku, w której podkreślano, że pełny bilans pożyczki powinien być zaklasyfikowany jako przeterminowany, jeśli odsetki i główne opłaty były zaległe. Co więcej, postanowiono, że rezerwy powinny być obliczane według określonego poziomu ryzyka, i należy brać pod uwagę to, kiedy pożyczka była wypłacana, a nie, kiedy została przeterminowana. W końcu w Decyzji nr 1627 stwierdzano, że rezerwy na ryzyko ogólne mogą zostać użyte jedynie w celu pokrycia strat spowodowanych przez obiektywną przyczynę (jak katastrofa naturalna). Uchwalenie niezbędnego przepisu oznaczało początek postępu, jednak w praktyce wprowadzenie zmian okazało się bardzo trudne. W rezultacie IMF oceniał proces wprowadzenia nowych zasad dotyczących klasyfikacji pożyczek jako nieprzejrzysty<sup>5</sup>.

Rok 2000 był pierwszym, w którym stopa wzrostu kredytu w sektorze przedsiębiorstw państwowych była niższa, niż stopy ogólnego wzrostu kredytu

<sup>4</sup> IMF, Vietnam: Selected Issues, Waszyngton 2003.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

wynoszące odpowiednio: 28,7% i 38,1%, w porównaniu do 1998 roku, kiedy stosunek ten wynosił 22,9% i 16,4%. W kolejnych latach stopy wzrostu kredytów dla sektora państwowych przedsiębiorstw wynosiły znacznie mniej, w 2001 roku – 14%, a w 2002 roku – 9%<sup>6</sup>.

Przez wiele lat sektor bankowy znajdował się pod kontrolą państwa, zwłaszcza w sferze udzielania kredytów przedsiębiorstwom państwowym. W grudniu 2003 roku po raz pierwszy państwowe banki komercyjne przestały podążać za „radami” rządu w przyznawaniu kredytów przedsiębiorstwom państwowym, sygnalizując w ten sposób swą większą autonomię.

Pomimo faktu, że państwowe banki komercyjne nie zdołały wprowadzić w życie międzynarodowych standardów rachunkowości oraz tego, iż nadal istnieje specjalna polityka kredytowa dla przedsiębiorstw państwowych (aczkolwiek w mniejszym stopniu), rząd ruszył do przodu i zatwierdził rozpoczęcie rekapitalizacji państwowych banków komercyjnych w grudniu 2002 roku. Jak wskazuje tabela 4, kolejna rekapitalizacja kapitału nastąpiła w 2003 roku.

**Tabela 4. Rekapitalizacja państwowych banków komercyjnych (w mld wietnamskiego donga)**

| Bank        | Kapitał Zakładowy 2001 roku | I etap rekapitalizacji grudzień 2002 roku | II etap rekapitalizacji 2003 roku | Kapitał zakładowy wrzesień 2003 roku |
|-------------|-----------------------------|---|-----------------------------------|--------------------------------------|
| VBARD       | 2279                        | 1500                                      | 700                               | 4471                                 |
| VBID        | 1000                        | 1200                                      | 1450                              | 3650                                 |
| Vietcombank | 1100                        | 1000                                      | 400                               | 2500                                 |
| Incombank   | 1045                        | 1000                                      | –                                 | 2245                                 |

Źródło: L. H. Trong, Rekapitalizacja banków komercyjnych Wietnamu, „Wietnamska Gazeta Bankowa”, 2003, Nr 13, s. 5–9.

Pomimo rekapitalizacji, państwowe banki komercyjne wciąż mają problem z osiągnięciem określonego współczynnika wypłacalności (z ang. *capital adequacy ratio* – CAR) w wysokości 8%. Sięga on obecnie około 3–5%. W rezultacie prowadzone są dyskusje, by określić alternatywne sposoby gromadzenia funduszy na rekapitalizację państwowych banków komercyjnych. Modelem rozważanym obecnie jest zezwolenie tym bankom na emisję akcji, które w późniejszej fazie prywatyzacji mogą zostać zamienione na kapitał własny.

Jednak w okresie średnioterminowym rekapitalizacja banków mogłaby mieć negatywny wpływ na sektor bankowy. Mimo że nie zdołano osiągnąć CAR w wyso-

<sup>6</sup> Państwowy Bank Wietnamu, Stopa wzrostu kredytów: Roczny Raport PBW, Wydawnictwo PBW, 2002.

kości 8%, władze postanowiły nadal dekapitalizować państwowe banki komercyjne, zmniejszając w ten sposób motywację tych banków do przeprowadzenia reformy, a w gruncie rzeczy sygnalizując, że rekapitalizacja będzie następować niezależnie od wyników reform. Może się więc okazać, że proces reformy państwowych banków komercyjnych ulegnie pogorszeniu.

Poprzez zaciąganie coraz większej ilości kredytów przez przedsiębiorstwa, państwowe banki komercyjne rozszerzyły swoją działalność na różne sektory gospodarki, z którymi dotąd nie współpracowały. Dlatego też, w przypadku pogorszenia się kondycji gospodarki kraju, zwiększenie kredytów może doprowadzić do kryzysu państwowych banków komercyjnych.

Z drugiej strony, kilka ostatnich inicjatyw rządu pozwala bardziej optymistycznie spojrzeć na rozwój sektora finansowego. Do tych inicjatyw należy m.in. utworzenie Centrum Rejestru Zabezpieczonych Transakcji (z ang. *Registry Centre for Secured Transactions*) w 2002 roku<sup>7</sup>. Celem utworzonego centrum jest rozwiązywanie konfliktowych roszczeń wierzycieli odnośnie do majątku ruchomego (z wyjątkiem okrętów i samolotów). Powstało również Centrum Informacji Kredytowych (z ang. *Credit Information Centre*), które jest odpowiedzialne za dostarczanie bankom informacji o kredytobiorcach. Te dwa centra, współpracując ze sobą, mogłyby poprawić przejrzystość i zwiększyć atrakcyjność rynku kredytowego. Obecnie będzie trudniej, na przykład kredytobiorcom, korzystać z tego samego majątku jako zabezpieczenia w różnych bankach.

Innym pozytywnym aspektem rozwoju sektora finansowego jest wprowadzenie w 2000 roku planu ubezpieczenia lokat. Masowe straty oszczędności, będące wynikiem upadku systemu banków spółdzielczych, oraz problemy napotkane przez banki akcyjne powodują, że plan ten ma duże szanse na poprawę ogólnego poziomu zaufania do sektora finansowego. Proces tworzenia planu ubezpieczeń lokat jest już od dłuższego czasu w trakcie realizacji, która rozpoczęła się od uchwalenia pierwszej legislacji w 1997 roku. Agencja Ubezpieczeń Lokat (z ang. *Deposit Insurance Agency – DIA*) została założona jako odrębny podmiot prawny, jednak działa podobnie jak Państwowy Bank Wietnamu. Program ubezpieczeń oferowany przez DIA jest dostępny dla wszystkich mieszkańców Wietnamu i obejmuje około 30 mln dongów. Wyjątkiem jest to, że lokaty w obcej walucie nie podlegają ubezpieczeniu. Biorąc pod uwagę, że lokaty walutowe stanowią prawie połowę wszystkich lokat, sensowność tej decyzji powinna zostać rozważona, podobnie jak i potencjalne implikacje dla stabilności sektora finansowego w przypadku kryzysu.

Rząd ostatnio zdecydował się także na dalszą liberalizację stóp procentowych. Proces deregulacji stóp procentowych zaczął się w 1996 roku, kiedy bankom

<sup>7</sup> Bank Światowy, *Banking Sector Review, Vietnam*. Washington DC, World Bank, 2002.

zezwolono na samodzielne określanie stóp procentowych od lokat w dongach. Z kolei liberalizacja stóp procentowych dotyczących lokat walutowych nastąpiła w 1999 roku. W sierpniu 2000 roku wprowadzono nowy mechanizm ustalania stóp procentowych. Upoważniał on banki do ustalania własnych stóp oprocentowania kredytów w szerszym zakresie. Nastąpiło przy tym dalsze rozluźnienie ich kontroli. W listopadzie 2001 roku górne pułapy stóp procentowych dotyczące kredytów w walucie obcej zostały zniesione. Banki w Wietnamie nie mogły jednak ustalać stóp procentowych dla kredytów w walucie obcej według własnego uznania: musiały skonsultować to z Państwowym Bankiem Wietnamu, stosującym międzynarodowe stopy rynkowe, a także brać pod uwagę krajowy popyt i podaż. W końcu w 2002 roku oprocentowanie pożyczek w walucie krajowej zostało zliberalizowane. Krok ten jednak nie przerodził się w znaczące zmiany w faktycznym oprocentowaniu pożyczek w dongach, które pozostaje mniej więcej na poziomie sprzed deregulacji.

Kolejnym rynkiem przechodzącym stopniową deregulację jest rynek wymiany walut. Do 1990 roku rząd sprawował całkowitą kontrolę nad nim poprzez ustalony reżim kursu wymiennego. Ponieważ handel zagraniczny z byłym blokiem radzieckim był prowadzony przy użyciu wymiennalnego rubla, zarządzanie wymianą walut ograniczało się do ustalania oficjalnych kursów. W latach 1990–2001 rząd stopniowo rozluźnił reżim kursu sztywnego, starając się kontrolować kurs wymiany dolarów na dongi, poprzez zmianę oficjalnych kursów tych walut, i zakres handlu. W lutym 1999 roku Bank Państwowy Wietnamu zniósł oficjalny kurs, decydując się w zamian na system kursu związanego z dolarem amerykańskim. W praktyce pokazuje to, że kurs wymiany dolarowej jest dziennie ustalany przez Państwowy Bank Wietnamu, a następnie może wahać się zgodnie z popytem i podażą w granicy 0,1%. Ponieważ Państwowy Bank Wietnamu pozostaje najbardziej wpływowym graczem na rynku, to nadal może kontrolować ruchy stóp procentowych w tym zakresie.

### **3. Wstąpienie do WTO i jego korzyści oraz wyzwania dla wietnamskiego systemu bankowego.**

#### **Możliwości dla wietnamskiego systemu bankowego**

System finansowy Wietnamu składa się z 5 państwowych banków komercyjnych (Vietcombank, Agribank, Incombank, BIDV i Mekong Housing Bank), 37 banków akcyjnych, 5 banków *joint venture*, 31 oddziałów banków zagranicznych i 44 biur przedstawicielskich banków zagranicznych. Poza tym jest 1 Bank Socjalny oraz 6 firm finansowych, 9 firm leasingowych i 905 funduszy kredytowych.

Od stycznia 2007 roku Wietnam oficjalnie został członkiem Międzynarodowej Organizacji Handlu (WTO). Jest to wyzwanie dla sektora bankowego w sytuacji,

kiedy rynek Wietnamu charakteryzuje się niskim rozwojem, słabym dostępem do kapitału, zacofaną technologią i słabą organizacją. Obecnie suma kapitałów zakładowych wszystkich państwowych banków komercyjnych wynosi jedynie ponad 21 trylionów VND, a suma kredytów wynosi około 55% PKB, w porównaniu do 80% PKB w sąsiednich krajach. Marża banków należących do państwa wynosi przeciętnie tylko 200–250 mln USD, równoważnie do banku o średnim rozmiarze w regionie. Tymczasem przeciętny kapitał zakładowy banków akcyjnych w Wietnamie wynosi 200–300 mld VND, czyli około 14–20 mln USD. Inną słabą stroną sektora bankowego Wietnamu jest jakość usług. Podczas gdy banki zagraniczne charakteryzują się dostarczeniem klientowi najlepszych i różnorodnych usług, banki krajowe jedynie skupiają się na działalności kredytowej. Produkty i usługi w wietnamskich bankach nadal są w kiepskim stanie i jeszcze nie stosują takich systemów, jak międzynarodowe standardy odnośnie do ryzyka, długów, klientów, produktów oraz wewnętrznego audytu.

Zostanie członkiem WTO powoduje wiele podstawowych zmian, mianowicie zagraniczne organizacje finansowe stopniowo będą przejmować akcje banków krajowych. Słabe i małe banki będą musiały połączyć się ze sobą. Szczególnie pojawienie się banków ze 100% kapitałem zagranicznym na pewno spowoduje duże zmiany w strukturze udziału rynku walutowego. W krótkim terminie Wietnam będzie musiał powoli znieść restrykcje na prawa własności posiadania akcji banków krajowych przez zagraniczne organizacje finansowe, zgodnie z zobowiązaniami międzynarodowymi. Obecnie zagraniczne organizacje bankowe mogą posiadać do 30% akcji danego banku. Następnie Wietnam będzie musiał zlikwidować niektóre regulacje dotyczące współczynnika wkładu kapitału w wietnamskich bankach przez banki zagraniczne.

Aby Wietnam mógł poradzić sobie z wyzwaniem, jakie wiążą się z procesem integracji międzynarodowej, konieczne jest podniesienie jego zdolności finansowych oraz ulepszenie jakości kredytów i ich dostosowanie do międzynarodowych norm. Zabiegi te pozwolą uzupełnić kapitał banków komercyjnych oraz dostosować je do międzynarodowego wymagania CAR – 8%, a także zmniejszyć różnicę w technologii i kapitale pomiędzy bankami wietnamskimi, a bankami znajdującymi się w regionie. Konieczne jest ponadto przyspieszenie prywatyzacji niektórych państwowych banków komercyjnych i ułatwienie bankom emitowania długoterminowych obligacji w celu urozmaicenia rynku kapitałowego.

Co więcej, banki akcyjne powinny przejąć inicjatywę przy wyborze formy oraz właściwego czasu wejścia na giełdę. Powinny one poprawić jakość swoich usług, by przyciągać inwestorów, kiedy ich akcje będą notowane na giełdzie. Pierwszy bank, który został notowany na giełdzie – to Sacombank – jest to jeden z największych wietnamskich banków akcyjnych. Wszedł on na giełdę w lipcu

2006 roku. Poza tym, drugi co do wielkości kapitału państwowy bank Wietnamu Vietcombank został także sprywatyzowany w 2007 roku.

#### 4. Podsumowanie

Od 1997 roku podjęto wiele analiz reform bankowych. Rząd przyjął kilka rozległych projektów do opanowania problemów bankowych oraz do dalszego rozwoju rynków finansowych. Konieczne jest, aby rozpoczął on wdrażanie tych projektów. Stopniowe otwieranie krajowych rynków finansowych dla banków i instytucji finansowych międzynarodowych pokazuje poprzez podpisanie Wzajemnego Porozumienia Handlowego ze Stanami Zjednoczonymi w 2001 roku, wstąpienie do Światowej Organizacji Handlu w 2007 roku, wraz ze spełnianiem zobowiązań wobec AFTA. Wietnamski sektor bankowy charakteryzuje się znikomą wewnątrz-bankową rywalizacją, dlatego też wejście banków zagranicznych mogłoby przypominać terapię szokową. Wówczas Wietnam będzie musiał polegać raczej na sile systemu finansowego, aniżeli na protekcji rządowej. Dlatego też istnieje nagła potrzeba budowania zdrowego prorynkowego systemu bankowego dla poprawienia zdolności Banku Państwowego Wietnamu, w kwestii zarządzania i nadzoru oraz do utworzenia i umocnienia rynków finansowych. By to osiągnąć, Wietnam musi jeszcze pokonać znaczne przeszkody przy liberalizacji i deregulacji sektora finansowego.

W Wietnamie istnieje tendencja do przyznawania kredytów dla słabo funkcjonujących przedsiębiorstw państwowych. Doprowadziło to do zwiększenia ilości tzw. złych kredytów. Ważna jest świadomość, że problem niespłacalnych pożyczek w sektorze bankowym istnieje również w większości innych krajów Azji Wschodniej, dotkniętych przez Azjatycki Kryzys Finansowy. Kraje te rozpoczęły również proces reformy instytucjonalnej, stosowanie nowych standardów bankowości i rachunkowości, ustalanie wymagań i zasad co do zarządzania przedsiębiorstwami. Jednakże, tak jak w Wietnamie, nowe zasady i ustawy, które zostały przyjęte, nie są tam rygorystycznie przestrzegane.

Pomimo powolnego podejścia do reform w ciągu ostatnich 20 lat Wietnam osiągnął niewielki wprawdzie, ale jednak istotny postęp w rozwoju sektora finansowego. Powstały nowe rynki i nowe instytucje, uchwalono nowe legislacje. W latach 2000–2005 kredyty bankowe wzrastały o 26% każdego roku i stanowią 12–14% PKB rocznie. Współczynnik kumulacji kredytów bankowych do PKB obecnie wynosi 50%<sup>8</sup>. W porównaniu do sektora bankowego rynek kapitałowy jest znacznie

---

<sup>8</sup> Więcej szczegółów w „Vietnam Economics Times”, Kinh tế Việt Nam 2005–2006; lub <http://www.sbv.gov.vn/55nam/Tin55nam.asp?tin=2>

mniejszy. Obligacje rządowe w kwietniu 2006 roku stanowiły 9,6% PKB, podczas gdy Giełda Papierów Wartościowych zarówno w Hanoi, jak i Ho Chi Minh posiadają łącznie 3,2 mld USD, co stanowi 6,5% PKB. Mały rynek ubezpieczeń stale rośnie – w 2005 roku osiągnął 2,03%.

Wietnam stara się również zintegrować swoją gospodarkę ze światowymi rynkami, m.in. przez podpisanie Wzajemnego Porozumienia Handlowego ze Stanami Zjednoczonymi w 2001 roku, członkostwo w ASEAN oraz wstąpienie do WTO. To potwierdza jego zobowiązanie do otwarcia i integracji z międzynarodową społecznością oraz chęć do zaakceptowania międzynarodowych zasad gry na rynku finansowym, aby wzmocnić wietnamską pozycję w międzynarodowej wspólnocie oraz rzetelność dla inwestorów w kraju i za granicą. Dla pomyślnej integracji Wietnamu z gospodarką światową potrzebuje on swojej własnej strategii ze sprecyzowanymi krótko-, średnio- i długoterminowymi rozwiązaniami. Właśnie w tym kontekście w 2004 roku zainicjowano pewne zmiany zmierzające do ograniczenia pośredniej kontroli państwa nad sektorem finansowym oraz do oparcia działalności banków na mechanizmach rynkowych, co powinno zwiększyć znacznie ich autonomię.

## 5. Bibliografia

1. Appold S. J., Phong D. T., Patron–client relationships in a restructuring economy: An exploration of interorganisational linkages in Vietnam, „Economic Development and Cultural Change”, 2001, Vol. 50, No. 1.
2. „Asian Intelligence”, 1998, Nr 523.
3. Bank Światowy, Vietnam Financial Sector Review: An Agenda Financial Sector Development, Waszyngton 1995.
4. Bank Światowy, World Development Report, Waszyngton 2001.
5. Bank Światowy, World Development Report 2002: Building Institutions for Markets, Waszyngton 2002.
6. Bank Światowy, Banking Sector Review Vietnam, Waszyngton 2002.
7. Bank Światowy, Vietnam: Delivering on Its Promise. Vietnam Development Report, Hanoi 2003.
8. CIEM, Ocena wietnamskiej gospodarki, 1999.
9. „Economic Perspective 3”, 1998, Nr 5.
10. Klump R., Gottwald K., Financial reforms in Vietnam, M. Hall (red.), The International Handbook on Financial Reform, Northhampton: Edward Elgar, 2003.
11. Kovsted J., Rand J., Finn T., From Monobank to Commercial Banking, Instytut Studiów Azji Południowej, Singapur 2005.

12. McCarthy A., Governance institutions and incentive structures in Vietnam, artykuł dostępny na stronie internetowej <http://econwpa.wustl.edu:80/eps/pe/papers/0110/0110002.pdf>, 2001.
13. McMillan J., Woodruff C., Interfirm relationships and informal credit in Vietnam, „Kwartalne Czasopismo Ekonomiczne”, 1999, Nr 4.
14. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Vietnam-Selected Issue. Raport krajowy, Nr 99/55, Waszyngton 1999.
15. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Vietnam: Requests for a Three- Year Arrangement under the Poverty Reduction and Growth Facility. Raport krajowy, Nr 01/59, Waszyngton 2001.
16. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Vietnam: Selected Issues, Waszyngton 2003.
17. Państwowy Bank Wietnamu, Stopa wzrostu kredytów: Roczny Raport PBW, Wydawnictwo PBW, 2002.
18. Rana P. R., Hamid N., Centrally Planned to Market Economies: The Asian Approach, Lao PDR, Myanmar, and Viet Nam, Vol. 3, Wydawnictwo Oxford University Press, 1995.
19. Thayer C., Vietnam, The Asian Financial Crisis and Doi Moi 2, Harvard Asia Quarterly, dostępny na stronie: <http://www.fas.harvard.edu/~asiactr/hag/200001/0001a003.htm>, 2000.
20. Trong L. H., Rekapitalizacja banków komercyjnych Wietnamu, „Wietnamska Gazeta Bankowa”, 2002, Nr 13.
21. „Vietnam Investment Review”, marzec 2003, Vietnam Navigates Short Term Shocks for a Stronger Future, Hanoi.
22. „Vietnam Net Bridge”, wrzesień 2003, Shake up Rooms for Commercial Banks.
23. „Vietnam Investment Review”, luty 2004, State-owned Banks Get Extra Collateral Options, Hanoi.
24. „Vietnam Trade News”, kwiecień 2004, Vietnam Commercial Banks Ready to Hit Bourse.
25. Vo Tri Thanh, Vietnam's Economy: The Weaknesses, Policy Responses and Obstacles to a Second Wave of Reforms.



## Koszt kapitału. Teoria i praktyka

### 1. Wprowadzenie

Koszt kapitału jest strategicznym elementem w dziedzinie zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Wyznacza stopę zwrotu oczekiwaną przez dostarczycieli kapitału za ponoszone przez nich ryzyko i jednocześnie jest kluczową informacją zarządczą przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Racjonalny zarządzający powinien realizować tylko projekty inwestycyjne, których oczekiwana stopa zwrotu przewyższa koszt kapitału projektu, oraz racjonalny inwestor powinien podjąć decyzję o zakupie przedsiębiorstwa tylko wtedy, gdy oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji przewyższa koszt kapitału przedsiębiorstwa. W praktyce koszt kapitału zależy od przyjętych założeń w zakresie jego elementów składowych. Mogą one różnić się w zależności od przyjętego podejścia metodologicznego, co może prowadzić do różnych wniosków i decyzji inwestycyjnych. W związku z powyższym celem artykułu jest zaprezentowanie najlepszych praktyk rynkowych przy wyliczeniu kosztu kapitału oraz skonfrontowanie ich z podejściami stosowanym przez polskich praktyków.

W skrócony sposób została tu przedstawiona charakterystyka metod szacowania kosztu kapitału, a także wyniki badań ankietowych w zakresie stosowanych metod przez przedsiębiorstwa notowane na jednym z najstarszych i najlepiej rozwiniętych rynków kapitałowych: Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie.

Głównym celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wyników ankiety dotyczącej sposobu kalkulacji kosztu kapitału, przeprowadzonej przez autora wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ankieta została wykonana na młodym rynku kapitałowym po 14 latach jego funkcjonowania, kiedy było na nim notowanych 255 spółek<sup>1</sup>. Teoretycznie spółki te powinny być reprezentantami dobrze zarządzanych przedsiębiorstw, szczególnie pod kątem zarządzania finansami. Dobre standardy w tym zakresie wymusza giełda, gdyż efektywność zarządzania firmą jest okresowo oceniana przez inwestorów, a nastroje inwestorów są codziennie widoczne w notowaniach akcji spółek. Przeprowadzona

---

<sup>1</sup> [www.gpw.com.pl](http://www.gpw.com.pl), 31 grudnia 2005 r.

ankieta miała za zadanie sprawdzić, czy zarządzający spółkami giełdowymi w Polsce na rozwijającym się rynku kapitałowym stosują nowoczesne metody zarządzania finansami oraz, czy ich praktyka w zakresie szacowania i analizowania kosztu kapitału jest zbieżna z praktykami z rynków rozwiniętych.

## 2. Szacowanie kosztu kapitału – przegląd metod

Najbardziej odpowiednią metodą obliczenia kosztu kapitału<sup>2</sup> dla przedsiębiorstw finansujących się, zarówno kapitałem własnym, jak i długiem, jest **średni ważony koszt kapitału** (ang. *weighted average cost of capital* – WACC). Odzwierciedla on wymaganą stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału udziałowego i dłużnego w spółkę przez wszystkie strony finansujące, tj. właścicieli i wierzycieli. WACC jest liczony według poniższego równania<sup>3</sup>:

$$WACC = w_E \times k_E + w_D \times k_D \times (1 - T),$$

gdzie:

$w_E$  – udział rynkowej wartości kapitałów własnych w strukturze kapitału spółki

$$w_E = \frac{K}{K + D},$$

$w_D$  – udział rynkowej wartości kapitałów obcych oprocentowanych netto w strukturze kapitału spółki

$$w_D = \frac{D}{K + D},$$

$K$  – wartość rynkowa kapitałów własnych,

$D$  – wartość rynkowa kapitałów obcych oprocentowanych pomniejszona o środki pieniężne,

$k_E$  – koszt kapitałów własnych lub inaczej oczekiwana przez właścicieli stopa zwrotu z zainwestowanych kapitałów,

$k_D$  – koszt kapitałów obcych oprocentowanych lub inaczej koszt długu lub ustalona przez wierzycieli stopa z pożyczonego kapitału,

$T$  – stopa podatku dochodowego od osób prawnych.

<sup>2</sup> Koszt kapitału rozumiany jest jako wymagana stopa zwrotu z zainwestowanego całego kapitału (własnego oraz dłużnego), tj. kapitału zainwestowanego przez wszystkie strony finansujące przedsięwzięcie/przedsiębiorstwo.

<sup>3</sup> Opracowanie własne.

Franco Modigliani i Merton Miller zapoczątkowali rozważania na temat efektywności stosowania długu w strukturze kapitału przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia optymalnej struktury finansowania i zminimalizowania kosztu kapitału. Zbudowali podstawę nowoczesnej teorii struktury kapitału, która cały czas ewoluje. W artykule z 1958 roku<sup>4</sup> Modigliani i Miller udowodnili, że przy bardzo restrykcyjnych oraz jednocześnie nierealistycznych założeniach wartość firmy nie zależy od jej struktury kapitału. Jednocześnie wskazali warunki lub założenia, które powinny być spełnione (i faktycznie są spełnione w praktyce gospodarczej), aby struktura kapitału była istotnym czynnikiem, mającym wpływ na wartość firmy. W kolejnej publikacji z 1963 roku<sup>5</sup> zrezygnowali z założenia o braku podatków od podmiotów gospodarczych prowadzących działalność gospodarczą. Prawo podatkowe zezwala na potraktowanie odsetek jako kosztów uzyskania przychodu, co powinno zachęcać firmy do korzystania z kapitału obcego w celu osiągnięcia optymalnej struktury kapitału.

Istnieją trzy ogólnie stosowane podejścia obliczania **kosztu kapitału własnego**:

- 1) model dywidend;
- 2) wskaźnik P/E oraz
- 3) modele oparte na wycenie aktywów kapitałowych.

Model zdyskontowanych dywidend został rozpowszechniony przez M. J. Gordona<sup>6</sup>, który zaprezentował rynkową wartość kapitałów własnych przedsiębiorstwa jako sumę przyszłych planowanych dywidend zdyskontowanych do wartości bieżącej. Stopa dyskonta w modelu dywidend stanowi koszt kapitału własnego firmy, tak jak zostało to przedstawione w poniższym równaniu<sup>7</sup>:

$$EV_0 = \frac{D_0(1 + g)}{k - g},$$

gdzie:

$EV_0$  – bieżąca wartość rynkowa kapitałów własnych,

$D_0$  – wartość bieżąca rocznej planowanej wypłaty dywidend,

$g$  – stopa wzrostu dywidend,

$k$  – stopa dyskonta (koszt kapitału własnego).

<sup>4</sup> F. Modigliani, M. H. Miller, The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, „American Economic Review”, 1958, Nr 48, s. 261–297.

<sup>5</sup> M. Miller, F. Modigliani, Corporate income taxes and the cost of capital, „American Economic Review”, 1963, Nr 53, s. 433–443.

<sup>6</sup> M. J. Gordon, The Investment. Financing and Valuation of the Corporation, Homewood, Illinois, Irwin 1962.

<sup>7</sup> Opracowanie własne.

Model zdyskontowanych dywidend ma zastosowanie jedynie w przypadku przedsiębiorstw, które prowadzą stabilną i przejrzystą politykę dywidendową, która w konsekwencji umożliwi prognozę wypłaty dywidend analitykom akcji. Model zdyskontowanych dywidend jest często używany do wyceny oraz oszacowania kosztu kapitału własnego banków w Polsce, które stosują najbardziej stabilną politykę dywidendową wśród spółek notowanych na warszawskiej giełdzie.

Mnożnik  $P/E$  (cena za akcję do zysku netto za akcję), odzwierciedlający oczekiwania inwestorów co do wzrostu firmy, umożliwi wyznaczenie kosztu kapitału własnego poprzez odwrócenie zależności i otrzymanie wskaźnika zwrotu na kapitale własnym (ROE), oczekiwanym przez inwestorów na podstawie danych rynkowych<sup>8</sup>. Przy stosowaniu mnożnika  $P/E$  dla wyznaczenia oszacowanego przez inwestorów kosztu kapitału własnego, należy uważać, aby wykluczyć wszystkie zdarzenia nadzwyczajne, które miały wpływ na cenę akcji.

Pozostałe metody oparte są na modelach wyceny aktywów kapitałowych. Najłatwiejszy w zastosowaniu w praktyce oraz jednocześnie najbardziej rozpoznany jest Model Wyceny Aktywów Kapitałowych<sup>9</sup> (ang. Capital Asset Pricing Model). Innymi są Model Arbitrażu Cenowego<sup>10</sup> (ang. Arbitrage Pricing Model) lub modele wieloczynnikowe<sup>11</sup>. Koszt kapitałów własnych według CAPM przedstawia poniższe równanie<sup>12</sup>:

$$k_E = r_f + \beta \times (r_M - r_f),$$

gdzie:

$k_E = E(r)$  – oczekiwana stopa zwrotu z akcji,

$r_f$  – stopa zwrotu wolna od ryzyka (ang. *Risk Free Rate*),

$B$  – współczynnik beta, miara ryzyka niedywersyfikowalnego,

$r_M$  – średnia rynkowa stopa zwrotu (ang. *Market Rate*).

<sup>8</sup> Z. Bodie, A. Kane, A. J. Marcus, *Investments*, McGraw-Hill, Irwin, New York 2002.

<sup>9</sup> W. Sharpe, *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium*, „*Journal of Finance*”, 1964; J. Lintner, *The valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets*, „*Review of Economics and Statistics*”, 1965.

<sup>10</sup> S. A. Ross, *The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing*, „*Journal of Economic Theory*”, grudzień 1976 r., s. 241–260; S. A. Ross, *Return, Risk and Arbitrage*, „*Risk and Return in Finance*”, Cambridge, Mass, Ballinger 1977, s. 189–218.

<sup>11</sup> E. F. Fama, K. R. French, *The cross-section of expected stock returns*, „*Journal of Finance*”, 1992, Nr 47, s. 427–465; E. F. Fama, K. R. French, *Common risk factors in the returns on stocks and bonds*, „*Journal of Financial Economics*”, 1993, Nr 33, s. 3–56; N. Chen, R. Roll, S. Ross, *Economic Forces and the Stock Market*, „*Journal of Business*”, 1986, Nr 59, s. 383–403.

<sup>12</sup> Opracowanie własne.

Model CAPM można stosować do kwantyfikowania ryzyka spółek, których akcje znajdują się w obrocie publicznym i których ryzyko zostało wycenione przez rynek kapitałowy za pomocą współczynnika beta. Współczynnik ten określa zależność między zmianą stopy zwrotu z akcji danego przedsiębiorstwa a stopą zwrotu z portfela rynkowego. Za dany poziom ryzyka wymagana jest określona stopa zwrotu, będąca kosztem kapitałów własnych. Wskaźnik beta wyznaczony jest na bazie historycznych cen akcji spółki, a inwestorzy zakładają, że ryzyko spółki w najbliższej przyszłości jest zbliżone do ryzyka obserwowanego historycznie.

**Koszt długu** stanowi koszt kapitału dłużnego. Koszty obsługi finansowania dłużnego pomniejszają podstawę opodatkowania spółki, tworząc tym samym efekt tarczy podatkowej, który efektywnie pomniejsza koszt długu.

Prawidłowym podejściem przy obliczeniu średniego ważonego kosztu kapitału jest zastosowanie **wag** według wartości rynkowych kapitału własnego oraz długu, a nie wartości księgowych, z uwagi na fakt, że koszt kapitału oparty jest na koszcie emitowanych dłużnych i własnościowych papierach wartościowych według ich wartości rynkowej<sup>13</sup>.

Wartość rynkowa kapitału własnego to iloczyn liczby akcji w obrocie i ceny rynkowej akcji. Wartość rynkową długu zazwyczaj trudniej jest wyznaczyć niż wartość rynkową kapitału własnego, gdyż niewiele firm zadłuża się w drodze emisji dłużnych papierów korporacyjnych. Można wyznaczyć rynkowy koszt długu, przyjmując założenie, że wszystkie zobowiązania w księgach firmy stanowią jeden dłużny papier wartościowy. Termin wykupu papieru dłużnego byłby średnim ważonym terminem wymagalności zobowiązań firmy. Za stopę dyskonta można przyjąć obecny koszt długu w firmie i wyliczyć rentowność zobowiązań finansowych, analogicznie do sposobu liczenia rentowności obligacji.

Wartość księgowa zobowiązań finansowych krótko- i długoterminowych może również zostać przyjęta jako przybliżona wartość rynkowa kapitałów obcych oprocentowanych. W przypadku spółek nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych dla celów oszacowania kosztu kapitału stosuje się średni koszt kapitału własnego oraz strukturę kapitału uśrednioną dla wyselekcjonowanej grupy spółek porównywalnych, których akcje są notowane na giełdzie. Spółki porównywalne powinny mieć podobny profil działalności jak przedmiotowa spółka, powinny prowadzić działalność w tym samym kraju lub regionie o porównywalnych warunkach gospodarczych, podobnym prawie podatkowym, rachunkowym, w zbliżonych warunkach makroekonomicznych.

<sup>13</sup> A. Damodaran, *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*, Helion 2007.

### 3. Wyniki badań na rynkach rozwiniętych

Podjęcie stosowane przy szacowaniu kosztu kapitału było tematem badania ankietowego na próbie przedsiębiorstw notowanych na giełdach londyńskiej i nowojorskiej. Wyniki ankiety w Wielkiej Brytanii<sup>14</sup>, która została przeprowadzona w 1997 roku, oparte są na odpowiedziach 193 dyrektorów finansowych notowanych spółek. Badanie w Stanach Zjednoczonych<sup>15</sup> przeprowadzono w 1998 roku na specjalnie dobranej próbie 27 korporacji cieszących się dobrą reputacją, a jego wyniki są postrzegane jako najlepsze praktyki w sposobie szacowania kosztu kapitału (zob. tabele 1 i 2).

**Tabela 1. Najlepsze praktyki obliczania kosztu kapitału stosowane w Stanach Zjednoczonych**

| Pozycja                      | Stosowane metody  |
|------------------------------|---|
| Koszt kapitału własnego      | Do obliczenia kosztu kapitału własnego 81% firm stosuje model CAPM, 4% stosuje zmodyfikowany model CAPM, a 15% nie ma wybranej jednej konkretnej metody   |
|                              | 70% firm przyjmuje za stopę wolną od ryzyka oprocentowanie 10-letnich obligacji skarbowych, 7% przyjmuje oprocentowanie 3- lub 5-letnich obligacji skarbowych, a 4% przyjmuje stopę oprocentowania bonów skarbowych |
|                              | 52% firm używa publicznych danych dotyczących szacunków beta, 30% szacuje je samodzielnie   |
|                              | 37% firm stosuje premię za ryzyko w granicach 5–6 pkt proc.   |
| Koszt długu                  | 52% firm stosuje krańcową stopę oprocentowania długu i krańcową stopę opodatkowania, a 37% firm stosuje obecną średnią stopę oprocentowania długu i efektywną stopę opodatkowania                                   |
| Średni ważony koszt kapitału | 59% firm określa wagi długu i kapitału własnego według wartości rynkowych, 15% firm oblicza wagi według wartości księgowych, a 19% nie ma jednej określonej metody  |

Źródło: R. F. Bruner, K. M. Kenneth, R. S. Harris, R. C. Higgins, Best Practices in Estimating the Cost of Capital: Survey and Synthesis, „Financial Practice and Education”, 1998.

<sup>14</sup> E. McLaney, J. Pointon, M. Thomas, J. Tucker, Practitioners' perspectives on the UK cost of capital, „The European Journal of Finance”, Vol. 10, kwiecień 2004 r., s. 123–138.

<sup>15</sup> R. F. Bruner, K. M. Kenneth, R. S. Harris, R. C. Higgins, Best Practices..., *op. cit.*

**Tabela 2. Wybrane wyniki ankiety na temat stosowanych metod szacowania kosztu kapitału, przeprowadzonej wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie**

| Pozycja                 | Stosowane metody   |
|-------------------------|--|
| Stopa dyskonta          | Za stopę dyskonta przy ocenie rentowności projektu inwestycyjnego 53% firm stosowało średni ważony koszt kapitału, 11% – koszt kapitału własnego, a 27% – długoterminowy koszt długu   |
| Koszt kapitału własnego | Do obliczenia kosztu kapitału własnego 47% firm stosuje model CAPM, a 27% – model dywidend oraz 27% – wskaźnik P/E   |
|                         | 5% firm stosuje wartość księgową kapitałów własnych, 26% – wartość księgową kapitałów własnych oraz rezerw, 18% – rynkową wartość kapitałów własnych na podstawie prognozowanej ceny w długim terminie, 21% stosuje inne podejście |
|                         | 54% firm przeszacowuje koszt kapitału własnego z częstotliwością raz w roku, 18% – kwartalnie, 5% – miesięcznie, 3% – półrocznie, 3% – kiedy zmieniają się długoterminowe stopy procentowe, 6% przy każdym projekcie inwestycyjnym |
| Koszt długu             | 41% stosuje rynkową wartość długu, a 40% – księgową  |
|                         | 41% firm przeszacowuje koszt długu rocznie, 19% – kwartalnie, 11% – miesięcznie  |

Źródło: E. McLaney, J. Pointon, M. Thomas, J. Tucker, Practitioners' Perspectives..., *op. cit.*

#### 4. Metody szacowania kosztu kapitału stosowane przez polskich praktyków

W czerwcu 2005 roku autor artykułu przeprowadził ankietę, dotyczącą sposobu kalkulacji kosztu kapitału wśród 157 spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Zostały nią objęte spółki produkcyjne z sektorów: spożywczego, metalowego, materiałów budowlanych, budowlanego, lekkiego, elektromaszynowego, drzewnego, chemicznego oraz usługowe z sektora: informatyki i handlu.

Dziewiętnaście spółek (12% ankietowanych) przesłało odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie. Sześć spółek podało informacje, że nie wyliczają kosztu kapitału. Trzy z nich w ostatnim okresie nie prowadziły długoterminowych projektów inwestycyjnych, jedna z nich jest spółką podwykonawczą i nie ma potrzeby pozyskiwania środków finansowych na inwestycje. Jedna ze spółek jako powód nieliczenia kosztu kapitału podała zbyt krótką historię notowań giełdowych. Jedna

ze spółek z kolei dała odpowiedź, że jest zbyt mała i nie ma jednostki, która zajmuje się zagadnieniami związanymi z kosztem kapitału.

Dwadzieścia dwie spółki nie mogły udzielić odpowiedzi, kierując się polityką informacyjną spółki bądź poufnością informacji. Przyczyną nie wypełnienia ankiety w przypadku niektórych z tych spółek był aktualny stan upadłości spółki.

Wyniki ankiety zostały opracowane na podstawie odpowiedzi 19 spółek, działających w następujących sektorach: spożywczym, metalowym, materiałów budowlanych, budowlanym, elektromaszynowym, drzewnym, informatyce i handlu.

**Tabela 3. Stopa dyskontowa, jakiej używały spółki przy ocenie projektów inwestycyjnych**

|                     | WACC   |      | Oczekiwana stopa zwrotu na kapitale własnym |      | Stopa oprocentowania długu długoterminowego |      |
|---------------------|--------|------|---|------|---|------|
|                     | Liczba | %    | Liczba                                      | %    | Liczba                                      | %    |
| Liczba odpowiedzi   | 13     | 68,4 | 2   | 10,5 | 4   | 21,1 |
| Liczba spółek razem | 19     |      | 19  |      | 19  |      |

Źródło: opracowanie własne.

Większość spółek używała średniego ważonego kosztu kapitału jako stopy dyskontowej przy ocenie projektów inwestycyjnych. Jedna ze spółek dodała komentarz: *WACC jest stopą bazową powiększaną o pewną marżę związaną z oczekiwanym minimalnym poziomem zwrotu z projektu*. Dwie ze spółek używały oczekiwanej stopy zwrotu na kapitale własnym, przy czym jedna z nich posiadała znaczący udział kapitału obcego w strukturze kapitału, druga natomiast posiadała znikomy udział finansowania zewnętrznego. Cztery spośród spółek używały jedynie stopy oprocentowania długoterminowego (zob. tabela 3). Spółki w odpowiedziach ankietowych ujawniły poziom oszacowanego przez nie średniego kosztu kapitału w 2004 roku, czyli przyjętą oczekiwaną minimalną stopę zwrotu z inwestycji w tym roku. Jest to informacja poufna. Spółki, które użyły stopy oprocentowania długoterminowego jako stopy dyskontowej do oceny projektów inwestycyjnych, oszacowały dużo niższą minimalną stopę zwrotu z inwestycji w 2004 roku niż pozostałe spółki w próbie. Przyjęta przez nie metodologia oszacowania tej stopy wskazuje na nieprawidłową, gdyż zbyt optymistyczną, ocenę opłacalności projektów inwestycyjnych.



**Tabela 4. Metoda, którą spółki zastosowały do wyliczenia kosztu kapitału własnego**

|   | Model dywidend z czynnikiem wzrostu |     | P/E    |      | CAPM   |      |
|---|-------------------------------------|-----|--------|------|--------|------|
|   | Liczba                              | %   | Liczba | %    | Liczba | %    |
| Liczba odpowiedzi   | 1                                   | 6,7 | 7      | 46,7 | 5      | 33,3 |
| Liczba spółek, które używają oczekiwanej stopy zwrotu na kapitale własnym do wyliczenia kosztu kapitału | 15                                  |     | 15     |      | 15     |      |

Źródło: opracowanie własne.

Trzy spółki były dywidendowe, tzn. w ciągu trzech–czterech ostatnich lat regularnie wypłacały dywidendę. Jedna z nich do wyliczenia kosztu kapitału własnego używała modelu dywidend z czynnikiem wzrostu, pozostałe dwie spółki korzystały z modelu CAPM. Jedna ze spółek weryfikowała koszt kapitału własnego zarówno za pomocą mnożnika P/E, jak i modelu CAPM (por. tabela 4).

Najbardziej popularnymi metodami liczenia kosztu kapitału własnego okazały się: mnożnik P/E oraz model CAPM. Jedna spółka koszt kapitału własnego uzyskiwała powiększając stopę wolną od ryzyka o arbitralnie ustaloną premię za ryzyko; druga w następujący sposób: *Podstawą jest długoterminowa stopa wolna od ryzyka (np. średnia rentowność dla dziesięcioletnich obligacji skarbowych) skorygowana o premię dla właścicieli (średnia nadwyżka dochodu z inwestycji ponad stopę wolną od ryzyka – przy czym dodatkowy dochód z inwestycji to np. średnie nadwyżki wykazywane dla głównych indeksów giełdowych), uwzględniając współczynnik beta określający ryzyko tej gałęzi przemysłu wobec ogólnego ryzyka rynkowego, podwyższona o ryzyko krajowe – mierzone różnicą w oprocentowaniu obligacji poszczególnych państw w stosunku do obligacji rządu Stanów Zjednoczonych. (Koszt kapitału własnego = Długoterminowa stopa wolna od ryzyka + Premia Rynkowa \* Beta + Ryzyko kraju).*

Spółka ta zastosowała zmodyfikowaną wersję modelu CAPM, tzn. do stopy wolnej od ryzyka dodała premię dla właścicieli, wynikającą z ryzyka gałęzi przemysłu, w której działa spółka, w stosunku od ryzyka rynkowego, a następnie dodała premię za ryzyko kraju.

Powyższe podejście jest prawidłowe, gdyż ryzyko kraju może być postrzegane jako ryzyko niesystematyczne w ujęciu globalnym modelu wyceny aktywów kapitałowych oraz wówczas, tak jak za każde niedywersyfikowalne ryzyko, jest wymaga dodatkowa premia. Zgodnie z globalnym podejściem do modelu CAPM, rynki

kapitałowe są zintegrowane na stopniu globalnym, a równowaga rynkowa jest osiągnięta w skali międzynarodowej. Przykładowo Ibbotson, Carr oraz Robinson<sup>16</sup> zdefiniowali portfel obejmujący aktywa notowane na różnych rynkach na świecie oraz obliczyli bety dla indeksów giełdowych różnych państw w odniesieniu do indeksu globalnego.

**Tabela 5. Przy obliczaniu kosztu długu, którą z wartości spółki biorą pod uwagę: wartość rynkową czy wartość księgową kapitałów obcych**

|  | Wartość rynkowa |      | Wartość księgową |      |
|--|-----------------|------|------------------|------|
|  | Liczba          | %    | Liczba           | %    |
| Liczba odpowiedzi  | 8               | 53,3 | 7                | 46,7 |
| Liczba spółek, które używają kosztu długu do wyliczenia kosztu kapitału i które odpowiedziały na pytanie | 15              |      | 15               |      |

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 6. Czy spółki biorą pod uwagę względy podatkowe (efekt tarczy podatkowej) przy wyliczaniu kosztu kapitału**

|  | Biorą pod uwagę efekt tarczy podatkowej |      | Nie biorą pod uwagę efektu tarczy podatkowej |      |
|--|---|------|--|------|
|  | Liczba                                  | %    | Liczba                                       | %    |
| Liczba odpowiedzi  | 12                                      | 70,6 | 5  | 29,4 |
| Liczba spółek, które używają kosztu długu do wyliczenia kosztu kapitału i które odpowiedziały na pytanie | 17                                      |      | 17   |      |

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 7. Czy spółki dostosowują koszt kapitału do specyfiki danego projektu inwestycyjnego, tzn. przykładowo pod kątem wielkości projektu, zastosowanych technologii**

|                   | Dostosowują koszt kapitału do specyfiki projektu |      | Nie dostosowują kosztu kapitału do specyfiki projektu |      |
|-------------------|--|------|---|------|
|                   | Liczba   | %    | Liczba  | %    |
| Liczba odpowiedzi | 11   | 57,9 | 8   | 42,1 |
| Liczba spółek     | 19   |      | 19  |      |

Źródło: opracowanie własne.

<sup>16</sup> R. G. Ibbotson, R. C. Carr, A. W. Robinson, International Equity and Bon Returns, „Financial Analysts Journal”, lipiec–sierpień 1982 r.

Około połowa badanych spółek modyfikuje koszt kapitału pod kątem ryzyka inwestycyjnego konkretnego projektu inwestycyjnego.

**Tabela 8. Czy spółki do oceny każdego projektu inwestycyjnego używają kosztu kapitału całej firmy?**

|                   | Koszt kapitału całej spółki |      | Koszt kapitału dostosowany do jednostki/departamentu, który prowadzi projekt inwestycyjny |      |
|-------------------|-----------------------------|------|---|------|
|                   | Liczba                      | %    | Liczba  | %    |
| Liczba odpowiedzi | 17                          | 89,5 | 2   | 10,5 |
| Liczba spółek     | 19                          |      | 19  |      |

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość spółek wylicza koszt kapitału dla spółki i używa go do oceny projektów inwestycyjnych, niezależnie w jakim departamencie/jednostce prowadzony jest projekt. Jest to wynik zaskakujący, gdyż powyższe uproszczenie analizy kosztu kapitału może prowadzić do błędnych wniosków przy ocenie projektów inwestycyjnych konkretnego departamentu, szczególnie w przypadku, gdy spółka prowadzi zdywersyfikowaną działalność operacyjną i koszt kapitału poszczególnych jednostek firmy może się istotnie różnić.

**Tabela 9. Jak często spółki zmieniają koszt kapitału, aby go zastosować do oceny projektów inwestycyjnych?**

|                   | Okresowo |      | Przy każdym projekcie inwestycyjnym/przy zmianie długoterminowej stopy procentowej |      |
|-------------------|----------|------|--|------|
|                   | Liczba   | %    | Liczba   | %    |
| Liczba odpowiedzi | 10       | 52,6 | 12   | 63,2 |
| Liczba spółek     | 19       |      | 19   |      |

Źródło: opracowanie własne.

Trzy spośród spółek zmieniają koszt kapitału zarówno okresowo (rocznie), jak i przy zmianie długoterminowej stopy procentowej (zob. tabela 10).

**Tabela 10. Okresowe zmiany kosztu kapitału**

|  | Rocznie |      | Kwartalnie |      | Miesięcznie |      |
|--|---------|------|------------|------|-------------|------|
|  | Liczba  | %    | Liczba     | %    | Liczba      | %    |
| Liczba odpowiedzi                                      | 7       | 70,0 | 2          | 20,0 | 1           | 10,0 |
| Liczba spółek, które okresowo zmieniają koszt kapitału | 10      |      | 10         |      | 10          |      |

Źródło: opracowanie własne.

## 5. Podsumowanie

Wyniki ankiety przeprowadzonej przez autora artykułu na próbie spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie dotyczyły stosunkowo małej liczby firm, ale reprezentujących różne sektory gospodarki. Ze względu na małą liczebność próby wyniki ankiety służą jedynie jako orientacja w stosowanym podejściu do szacowania kosztu kapitału w Polsce.

Większość spółek użyła ważonego średniego kosztu kapitału jako stopy dyskontowej. Wyniki ankiety pokazały nieprawidłowości w przyjmowaniu stopy dyskonta do oceny projektów inwestycyjnych przez niektóre spółki. Cztery spośród badanych przedsiębiorstw używały stopy oprocentowania długoterminowego jako stopy dyskonta. Spółki te miały dużo niższą oczekiwaną minimalną stopę zwrotu z inwestycji w 2004 roku niż pozostałe spółki w badanej próbie, co wskazuje na zbyt optymistyczne podejście do oceny opłacalności projektów inwestycyjnych. Jedna ze spółek, mimo znacznego udziału kapitału obcego w strukturze finansowania, użyła oczekiwanej stopy zwrotu na kapitale własnym jako stopy dyskontowej, co wskazuje na przeszacowanie przez nią kosztu kapitału spółki oraz bardzo konserwatywne podejście przy ocenie opłacalności projektów inwestycyjnych.

Przy obliczaniu stopy zwrotu na kapitale własnym spółki zastosowały różne metody teorii finansów, wśród nich model dywidend oraz model CAPM. Jedna ze spółek zastosowała wersję modelu CAPM w ujęciu globalnym – do stopy wolnej od ryzyka dodała premię dla właścicieli (wynikającą z ryzyka gałęzi przemysłu, w której działa spółka, w stosunku do ryzyka rynkowego), a następnie dodała premię za ryzyko kraju.

W odniesieniu do kosztu długu, jedne spółki oparły się na wartościach rynkowych, a inne na księgowych. Tylko część z nich brała pod uwagę względy podatkowe. Niektóre spółki modyfikowały koszt kapitału pod kątem ryzyka inwestycyjnego konkretnego projektu, ale zdecydowana większość spółek nie wprowadzała żadnych korekt.

Prawie połowa spółek weryfikowała koszt kapitału okresowo, przy czym większość z nich – rocznie. Niektóre spółki zmieniały koszt kapitału przy ocenie każdego projektu inwestycyjnego, niektóre także w przypadku zmiany długoterminowej stopy procentowej.

Wyniki ankiety pokazały zróżnicowane podejście do obliczania kosztu kapitału wśród przedsiębiorstw, podobnie jak na rozwiniętych rynkach kapitałowych. Otrzymano sygnały od niektórych ankietowanych, że nie analizują kosztu kapitału przedsiębiorstwa z uwagi na mały rozmiar firmy. Istniały również nieprawidłowości w stosowanych praktykach przy szacowaniu kosztu kapitału, ale zostały one również wykazane w badaniach na rynkach rozwiniętych. Jednakże na pod-

stawie udzielonych odpowiedzi 19 reprezentantów polskich spółek giełdowych, wszystkie nowoczesne teorie finansów były zastosowane w ich praktyce gospodarczej. Świadczy to o dobrym przygotowaniu merytorycznym kadr, zajmujących się zarządzaniem finansami tych przedsiębiorstw.

## 6. Bibliografia

1. Bodie Z., Kane A., Marcus A. J., Investments, McGraw-Hill, Irwin, New York 2002.
2. Bruner R. F., Kenneth K. M., Harris R. S., Higgins R. C., Best Practices in Estimating the Cost of Capital: Survey and Synthesis, „Financial Practice and Education”, 1998.
3. Chen N., Roll R., Ross S., Economic Forces and the Stock Market, „Journal of Business”, Nr 59, 1986.
4. Damodaran A., Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka, Helion 2007.
5. Fama E. F., French K. R., The cross-section of expected stock returns, „Journal of Finance”, Nr 47, 1992.
6. Fama E. F., French K. R., Common risk factors in the returns on stocks and bonds, „Journal of Financial Economics”, Nr 33, 1993.
7. Gordon M. J., The Investment. Financing and Valuation of the Corporation, Homewood, Illinois, Irwin 1962.
8. Ibbotson R. G., Carr R. C., Robinson A. W., International Equity and Bond Returns, „Financial Analysts Journal”, lipiec–sierpień 1982 r.
9. Lintner J., The valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets, „Review of Economics and Statistics”, 1965.
10. McLaney E., Pointon J., Thomas M., Tucker J., Practitioners’ perspectives on the UK cost of capital, „The European Journal of Finance”, Vol. 10, kwiecień 2004 r.
11. Miller M., Modigliani F., Corporate income taxes and the cost of capital, „American Economic Review”, Nr 53, 1963.
12. Modigliani F., Miller M. H., The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, „American Economic Review”, Nr 48, 1958.
13. Ross S. A., The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing, „Journal of Economic Theory”, grudzień 1976 r.
14. Ross S. A., Return, Risk and Arbitrage, „Risk and Return in Finance”, Cambridge, Mass, Ballinger 1977.
15. Sharpe W., Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium, „Journal of Finance”, 1964.
16. www.gpw.com.pl, 22 czerwca 2008 r.

Magdalena Kaczkowska  
Szkoła Główna Handlowa

## Zarządzanie sukcesją jako narzędzie służące realizacji priorytetów strategicznych firmy

### 1. Wprowadzenie

Artykuł niniejszy ma na celu przybliżenie znaczenia zarządzania sukcesją oraz jej wpływu na sukces realizowanej przez firmę strategii. Zgodnie z filozofią firmy HayGroup<sup>1</sup>, dekodowanie strategii w celu odpowiedniego dopasowania zatrudnionych osób do pełnienia obowiązków nie jest procesem skomplikowanym. Pomimo to, większość pracujących w działach Human Resources (HR) nie ma jeszcze świadomości istnienia procesu zarządzania sukcesją ani ważności jej wdrożenia dla firmy<sup>2</sup>. W obecnym świecie niezbędne jest jak najwcześniejsze rozpoczęcie zarządzania sukcesją, aby umożliwić i zapewnić kontynuację realizacji priorytetów strategicznych firmy.

Istnieje dziś potrzeba wdrażania procesu zarządzania sukcesją w każdej firmie. Zarządzanie takie ma na celu maksymalizację stopnia zbieżności celów organizacji i kompetencji pracowników, dzięki którym cele te zostaną zrealizowane, oraz minimalizację ryzyka w ramach przesunięć ról przywódczych poprzez analizę szczególnych kompetencji liderów wyróżniających role zarządcze. Ta znajomość kompetencji liderów umożliwi bezpośrednio zmniejszenie ryzyka dokonywanego awansu, który należy wykonać w określonym kierunku, a pośrednio kontynuację realizacji strategii firmy.

### 2. Maksymalizacja zbieżności celów strategicznych firmy i kompetencji pracowników

Polscy HR-owcy, uczestniczący w konferencji „Skuteczna rekrutacja – intuicja, nauka czy sztuka”<sup>3</sup>, nie mają poczucia bycia obiektem planowania sukcesji. A sama

---

<sup>1</sup> HayGroup to globalna firma doradcza wspierająca firmy w przekształcaniu strategii biznesowych w rzeczywistość (88 biur zlokalizowanych w 47 krajach i współpraca z ponad 7000 firm na całym świecie), <http://www.haygroup.com/pl/About/Index.asp?id=4012>

<sup>2</sup> Opinia pracowników działów HR podczas konferencji „Skuteczna rekrutacja – intuicja, nauka czy sztuka”, Warszawa 8–9 kwietnia 2008 roku.

<sup>3</sup> Konferencja odbyła się w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie w dniach 8–9 kwietnia 2008 roku.

sukcesja, zgodnie z definicją widniejącą w słowniku HR<sup>4</sup> to następowanie, planowe zajmowanie pewnego stanowiska przez inną osobę, pochodzącą z wewnętrznych struktur organizacji, przeprowadzane według dokładnie opracowanych planów sukcesji.

Istotny jest związek celów organizacji z celami pracowników. Rozwój organizacji nie jest bowiem możliwy bez rozwoju pracowników<sup>5</sup>. Zarządzanie sukcesją obecnie nie jest jeszcze wystarczająco zauważalne w polskich firmach, co może świadczyć o mało świadomych i planowanych działaniach w zakresie planowania realizacji strategii.

Trendy ogólnoswiatowe wskazują jednoznacznie, że społeczeństwa starzeją się. Ten i inne procesy (m.in. przechodzenie Senior Management'u na emeryturę, odejścia kadry zarządzającej, rotacja wśród tej kadry) przyczyniają się do jak najszybszego rozpoczęcia wdrażania zarządzania sukcesją.

To narzędzie można wpisać w codzienne zarządzanie ludźmi, np. poprzez zarządzanie talentami, co obecnie stanowi aktualny i ważny temat w działach Human Resources. Planowanie sukcesji jest jakby odwróconą stroną zarządzania talentami. W pewnym sensie te dwa procesy powinny być ze sobą nierozzerwalnie połączone. Zarządzanie talentami odpowiada na zjawisko rotacji, dużej podaży do popytu na rynku pracy. Często działy HR mają do czynienia z niewielką liczbą odpowiednich kandydatów i wtedy chcą zatrzymać tych, którzy są, i optymalnie wykorzystać ich potencjał. Planowanie sukcesji jest spojrzeniem jakby z drugiej strony, ze strony strategii, którą należy zdekodować. Planowanie sukcesji rozpoczyna się od wyjścia od strategii, co pozwala na realizację priorytetów strategicznych firmy.

W zarządzaniu sukcesją, zgodnie z podejściem firmy HayGroup, każda firma powinna koncentrować się na trzech czynnikach:

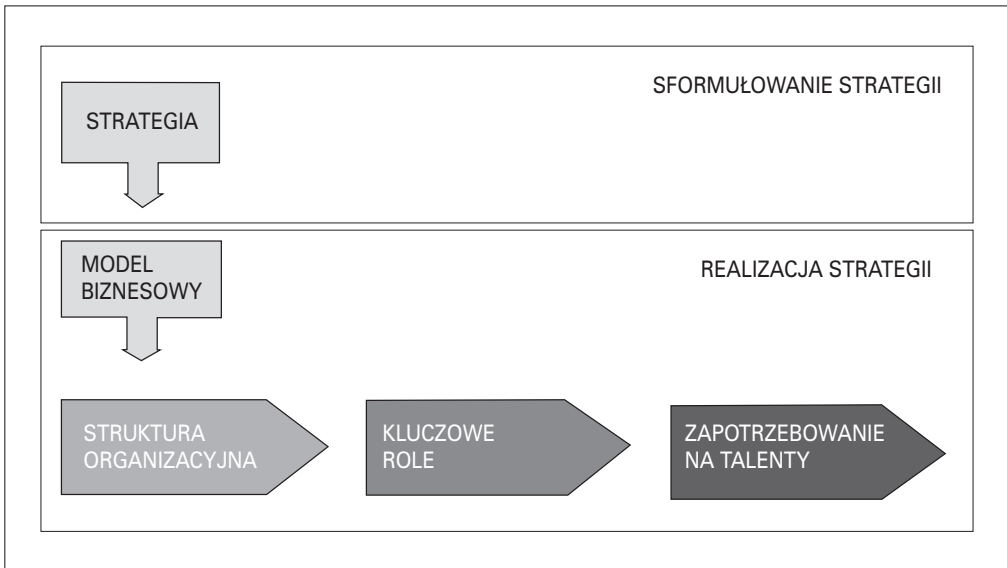
- 1) identyfikacji kluczowych stanowisk z punktu widzenia realizacji strategii firmy;
- 2) rozpoznaniu wymogów tych ról i prawidłowym dopasowaniu konkretnych ludzi, będących najodpowiedniejszymi osobami do spełnienia wymogów tych ról;
- 3) punktem kluczowym w całym zarządzaniu sukcesją jest logika klasyfikacji kluczowych ról, czyli sposób w jaki organizacja pracuje na rynku przekłada się na model biznesowy.

To, w jaki sposób dana organizacja dostarcza produkty i usługi na rynek, przekłada się na strukturę, która wspiera i służy realizacji strategii firmy – sposobu, w jaki organizacja konkuruje na rynku.

<sup>4</sup> <http://www.hrk.pl/Slowniki/Term/?artykul=261&sort=6&lang=PL&title=sukcesja>

<sup>5</sup> Z. Sekuła, *Motywowanie do pracy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 169.

### Rysunek 1. Przenikanie strategii na poszukiwane kompetencje u przyszłych pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów z Konferencji Skuteczna rekrutacja..., *op. cit.*

Z kolei dzięki strukturze identyfikowane są kluczowe stanowiska i wymogi na nich tak, żeby te wymogi przełożyć na konkretne kompetencje (por. rysunek 1). Jest to jeszcze nowatorski model myślenia, który dopiero zdobywa zrozumienie i zastosowanie w Polsce.

Punktem wyjścia zarówno dla danej firmy działającej na rynku, jak i firmy doradczej, jest zrozumienie strategii i kontekstu, w jakim dana firma operuje. Aby zrozumieć, co jest kluczowe dla danego biznesu oraz, jakie osoby w związku z tym są poszukiwane do ich spełnienia, konieczne jest zrozumienie strategii firmy oraz otoczenia rynkowego, w jakim ona funkcjonuje oraz, jaki przyjęła model. A w konsekwencji, które z początkowo wyznaczonych ról będą zapewniały jej w perspektywie najbliższych lat możliwość efektywnej realizacji strategii.

Wiedząc w jakim kierunku ma następować rozwój umiejętności pracowników, można zaproponować odpowiednie narzędzia w celu uzyskania pożądanego profilu pracownika, biorąc pod uwagę jego zawodowe predyspozycje oraz perspektywy zmiany stanowiska pracy. Ukierunkowane podnoszenie kwalifikacji osób zatrudnionych umożliwi również podejmowanie właściwych decyzji dotyczących przesunięć z dotychczasowych zadań do nowych ról w danym przedsiębiorstwie. Często bywa tak, że dla kluczowej funkcji nie ma sukcesora, co jest najczęstszym brakiem, dlatego też należy szczególnie o to zadbać wcześniej.



Firma HayGroup proponuje następujący pogląd. Należy najpierw poznać najcenniejsze punkty firmy przy realizacji strategii i do nich szukać kluczowych kompetencji. Następnie zobaczyć, które z tych kompetencji mają obecni pracownicy, które można rozwinąć w przewidywalnym czasie, a które można zapewnić zatrudniając osoby z zewnątrz. Umożliwi to usystematyzowanie obecnego i przyszłego procesu zarządzania kadrami.

Takie podejście gwarantuje również, że osoby awansowane na dane stanowisko będą realizować przyszłe zadania firmy. Tak naprawdę strategia odnosi się do wizji, czyli do tego co firma będzie robić za 2–3 lata, zatem kompetencje osób na danym stanowisku muszą sprostać aktualnym i przyszłym wymaganiom.

### 3. Kompetencje jako nośniki strategii

Kluczowym elementem zarządzania sukcesją są kompetencje, które są nośnikami strategii. Są one ważne nie tylko, aby maksymalizować zbieżność między nimi a celami strategicznymi firmy, ale również powinny stanowić istotny przedmiot uwagi organizacji w kontekście wymaganych różnych umiejętności przez różne role przywódcze, co nie zawsze stanowią. Powiązanie różnych grup przywódczych z indywidualnymi kompetencjami pozwala na ocenianie, dobieranie i rozwój przyszłych liderów, także aby zapewnić sukces organizacji i sukces danej osoby.

Badania HayGroup wyróżniają trzy zasadnicze role przywódcze:

- 1) rola doradcza (np. dyrektor HR);
- 2) rola zespalająca (np. dyrektor sprzedaży na Europę Wschodnią);
- 3) rola operacyjna (np. dyrektor ds. zakupów).

Podział taki jest pewnym uproszczeniem, ale w zależności od tego w jakiej części organizacji dana osoba funkcjonuje, to różną rolę w niej pełni. Oznacza to, że istnieją pewne kompetencje wymagane dla wszystkich liderów i kompetencje wymagane na konkretnym stanowisku.

Rola doradcza, czyli tak naprawdę ekspercka, polega na udzielaniu rad, wspieraniu rozwoju wymaganych umiejętności, interpretacji oraz implementowaniu polityki firmy.

Rola zespalająca polega natomiast na zespalaaniu, właściwie koordynowaniu różnymi zasobami w organizacji, budowaniu relacji z partnerami zewnętrznymi i osiągnięciu celu na poziomie jego jednostki geograficznej i dostarczaniu rozwiązań biznesowych.

Zaś rola operacyjna polega na tym, że dana osoba jest bezpośrednio odpowiedzialna za konkretny wynik i za bezpośrednie kontrolowanie danymi zasobami: ludźmi, pieniędzmi lub czasem.

Jakich tak naprawdę kompetencji potrzebuje osoba, aby mogła sobie poradzić z nową rolą? Dotąd ludzie mieli ograniczoną możliwość korzystania z niektórych swoich kompetencji, gdyż w dotychczasowych rolach nie były one kluczowe.

Nie wystarczy być dobrym dyrektorem HR w swojej spółce, aby automatycznie móc wejść w nową rolę, której praktyka jeszcze nie do końca jest określona. Trzeba mieć specyficzne kompetencje, żeby sobie z nią poradzić. Ryzyko awansowania nieodpowiedniej osoby jest duże, może wiązać się np. z nierealizowaniem strategii środkowoeuropejskiej.

Na rolę, którą będzie pełniła osoba, nakłada się drugi wymiar, nie tylko jaką rolę odgrywa, ale również poziom jej złożoności. To mówi o wyzwaniach problemów, przed którymi ta osoba staje.

Należy wiedzieć, na ile to stanowisko będzie niezależne, a na ile będzie stawało przed już zdefiniowanymi problemami. To, jakie kompetencje najczęściej stanowią profil sukcesu zależy od kontekstu w jakim są one oceniane, od rodzaju realizowanej przez firmę strategii oraz od tego, jakim stopniem swobody dana osoba będzie się posługiwała. To wskazuje nam, że nawet jeśli stanowisko ma tę samą nazwę, to w zależności gdzie ono jest realizowane, oznacza inny zakres swobody i w związku z tym inne kompetencje potrzebne do tego, żeby tę pracę móc wykonywać. Tak naprawdę ta sama nazwa stanowiska nie oznacza takiej samej roli.

Tabela 1 pokazuje, że rola CEO (z ang. *Chief Executive Officer* – dyrektor generalny) w różnych kontekstach biznesowych stwarza inne wymagania kompetencyjne.

**Tabela 1. Rola CEO w różnych kontekstach biznesowych**

| Konteksty biznesowe       | Rola ekspercka       | Rola zespalająca             | Rola operacyjna |
|---------------------------|----------------------|------------------------------|-----------------|
| Przywództwo globalne      |                      |                              |                 |
| Przywództwo organizacyjne |                      |                              |                 |
| Tworzenie strategii       |                      |                              | Bank detaliczny |
| Dostosowanie strategii    |                      | Przedsiębiorstwo produkcyjne |                 |
| Wdrażanie strategii       | Laboratorium naukowe |                              |                 |
| Rozwiązania taktyczne     |                      |                              |                 |

Źródło: Firma HayGroup, Konferencja Skuteczna rekrutacja..., *op. cit.*

Na podstawie tabeli 1 można zauważyć, że w laboratorium naukowym rola CEO była rolą czysto ekspercką, dostarczania pewnych, określonych produktów dla klientów wewnętrznych. W związku z tym konieczne były takie kompetencje,

jak: orientacja na klienta, umiejętność pracy w zespole, myślenie koncepcyjne, które definiowały sukces w tej roli.

Natomiast w przedsiębiorstwie produkcyjnym była to rola, która miała zespalać prace kilku działów. Zatem partnerstwo, umiejętność pracy w projektach interdyscyplinarnych, wywieranie wpływu i praca poprzez sieć kontaktów, a nie tylko formalną strukturę, stanowiły możliwość pełnej realizacji roli CEO w tym środowisku.

Z kolei ta sama rola realizowana w banku detalicznym oznaczała tak naprawdę pracę dużo bardziej liniową i wymagała umiejętności myślenia strategicznego, wprowadzania zmian i wysokiej orientacji na wynik.

Można więc stwierdzić, że w zależności od tego, gdzie dana rola jest wdrażana, różne kompetencje będą ludziom potrzebne do jej wypełnienia.

Doktor Daniel Goleman – wybitny psycholog, uznany przez Accenture Institute for Strategic Change za jednego z dziesięciu wiodących intelektualistów z dziedziny biznesu, dowodzi, że pomyślność firmy zależy w dużym stopniu od umiejętności emocjonalnych pracowników<sup>6</sup>, że tak naprawdę kluczową kompetencją jest inteligencja emocjonalna<sup>7</sup>. Wnikliwa analiza rzeczywistych umiejętności, dzięki którym odnoszone są sukcesy we wszystkich rodzajach zawodów i organizacji, wykazała, że w decydowaniu o wybitnych osiągnięciach zawodowych iloraz inteligencji zajmuje drugie miejsce po inteligencji emocjonalnej<sup>8</sup>, co stanowi fundamentalne znaczenie w osiąganiu sukcesów w pracy niemal we wszystkich zawodach i na wszystkich stanowiskach.

Ale biorąc pod uwagę sposób myślenia HayGroup, można odnieść wrażenie, że, aby mieć sukces, muszą istnieć pewne podstawowe kompetencje w związku z rolą liderką.

Taki podstawowy zestaw, wspólny dla wielu liderów, zaobserwowano u ponad 70% badanych. Jest to: wysoki poziom pewności siebie, wysoki poziom myślenia analitycznego i koncepcyjnego, orientacja na osiągnięcia, zrozumienie kultury organizacji i używanie tej wiedzy w praktyce. Kompetencje uzupełniające ten zestaw zaobserwowano u 50–70% badanych, i jest to: obejmowanie steru we własne ręce od samego początku, szybkość i zdecydowanie przy podejmowaniu decyzji, przywództwo zespołowe, wspieranie pracowników w rozwoju, wysoki poziom elastyczności i spójności wewnętrznej.

<sup>6</sup> D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna*, tłumaczenie A. Jankowski, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 1999.

<sup>7</sup> Inteligencja emocjonalna według Daniela Golemana są to zdolności rozpoznawania przez nas naszych własnych uczuć i uczuć innych, zdolności motywowania się i kierowania emocjami zarówno naszymi własnymi, jak i osób, z którymi łączą nas jakieś więzi.

<sup>8</sup> D. Goleman, *Inteligencja...*, *op. cit.*

Badania HayGroup wskazują na specyficzne kompetencje przypisane danej roli. Na przykład:

- liderzy operacyjni są silnie skoncentrowani na wynik, co wynika z jasno określonej wizji. Ponadto wzbudzają pewność siebie, pasję i zaangażowanie podwładnych,
- liderzy pełniący rolę doradcą wpływają na organizację nie tylko bezpośrednio poprzez swoją wiedzę i wykonane ekspertyzy, ale również pośrednio poprzez wpływanie na innych,
- liderzy spełniający rolę zespalającą generują wyniki w wyodrębnionych obszarach poprzez sieć zasobów, nad którymi sprawują pewną kontrolę.

Widzimy, że nie ma jednego, zwartego profilu kompetencji menedżerskich, ani jednej osobowości lidera. Nie jest tak, że każdy kto odznacza się pewnymi cechami czy kompetencjami od razu sprawdzi się jako lider. W zależności, jaką rolę dana osoba będzie pełniła, powinna dysponować mniejszymi lub większymi kompetencjami. I warto o tym pamiętać awansując pracownika lub wyznaczając go do nowych zadań. Zalecane jest patrzeć przez pryzmat konkretnej roli i jak ona realizuje strategię danej firmy, a nie przez pryzmat osoby.

#### **4. Minimalizacja ryzyka w ramach przesunięć ról przywódczych**

Podejście do zarządzania sukcesją umożliwia zarządzanie ryzykiem w ramach przesunięć ról przywódczych. Aby określić szanse i zagrożenia związane z awansem, z planowaniem sukcesji, należy zrozumieć kontekst biznesowy, czyli strategię, która wpływa następnie na portfel biznesowy firmy, co z kolei determinuje strukturę. Ta struktura wpływa na charakter pracy, czyli na wymogi konkretnej roli.

Dla danej organizacji istotne jest dopasowanie kompetencji, potencjału do tego, czego potrzebuje w danym miejscu i czasie. Przy rekrutacji należy pamiętać, aby dobierać talenty do ról, które w danej chwili są potrzebne. Nie należy patrzeć przez pryzmat uzdolnienia danego kandydata, posiadania przez niego wielu cennych kompetencji, umiejętności i jednocześnie braku sprecyzowania roli, jaką pełniłby w firmie.

Przesunięcia w ramach ról przywódczych mogą generować ryzyko. Tabela 2 wskazuje, że zmiana roli powinna odbywać się o jeden stopień.

Niebezpieczna jest zmiana po przekątnej, kiedy nie tylko zwiększany jest zakres swobody tej osoby, ale również wymagany zestaw kompetencji. Może to spowodować zbyt dużą zmianę i w konsekwencji porażkę wykonanego awansu (np. przy wyborze osoby do innego biznesu, np. z FMCG – takiego, w którym

rola HR-owca odpowiadała za zawiadywanie jedną gałęzią biznesu, przejście do roli odpowiedzialnego za biznes w branży medialnej, gdzie firma posiada kilka spółek zależnych).

**Tabela 2. Ryzyko w ramach przesunięć ról przywódczych**

| Konteksty biznesowe       | Rola zespjalająca | Rola doradcza | Rola operacyjna |
|---------------------------|-------------------|---------------|-----------------|
| Przywództwo globalne      |                   |               |                 |
| Przywództwo organizacyjne |                   |               |                 |
| Tworzenie strategii       |                   |               |                 |
| Dostosowanie strategii    |                   |               | NIE             |
| Wdrażanie strategii       |                   | NIE           | TAK             |
| Rozwiązania taktyczne     | NIE               | TAK           | Aktualna rola   |

Źródło: Firma HayGroup, Konferencja Skuteczna rekrutacja..., *op. cit.*

Aby zminimalizować ryzyko występujące przy procesie rekrutacji, należy odpowiedzieć na następujące pytania:

- jak w poszczególnych kompetencjach, poszczególnych wiązkach kompetencji dane osoby dopasowane są do nowej roli?
- na ile można powiedzieć, że jest podejmowana nieryzykowna decyzja dotycząca sukcesji na danym stanowisku?
- na ile firma jest przygotowana, poprzez dobrą diagnozę swoich kandydatów, do tego, żeby zapewnić sobie sukcesję do danej roli?

Często działy HR działają interwencyjnie, tzn. dopasowują tylko osobę do wymogów już istniejących, nie planują tej sukcesji z wyprzedzeniem, nie rozwijają tych ludzi pod tym kątem przez kilka lat.

Natomiast każda firma powinna wcześniej przygotowywać ludzi do pełnienia nowej roli, gdy nie ma dla niej następstwa. To jest wyzwanie, które stoi przed osobami z HR-u. Aby nie działać interwencyjnie, to jest na zasadzie „pewnego pożaru”, ale żeby rozmawiać z osobami, które chcą się rozwijać, poszerzać swoje umiejętności. Należy rozmawiać i uświadamiać im, jakie role w danej firmie są kluczowe, aby w perspektywie realizować strategię. W związku z tym warto umożliwić zainteresowanej osobie zdobycie odpowiednich doświadczeń, gdyż to ją przygotowuje do możliwości pełnienia takiej roli w pewnej perspektywie czasu. Rozwój powinien być nakierowany na konkretną rolę, jaką w przyszłości dany pracownik będzie mógł w firmie zająć. Nie może być tego pewny, ale jego rozwój w określonym kierunku pomoże uniknąć rozczarowania, że nie awansuje z powodu braku kwalifikacji.

## 5. Podsumowanie

Efektywna strategia sukcesji jest bardzo ważna w przypadku każdej organizacji, która chce utrzymać wyższy poziom wydajności w biznesie oraz osiągnąć pełną realizację strategii swojej firmy. Podejście HayGroup do zarządzania sukcesją pozwala zapewnić realizację priorytetów strategicznych firmy. Takie nastawienie do planowania sukcesji koncentruje się wokół kwestii powierzenia właściwym osobom odpowiednich dla nich stanowisk na każdym szczeblu organizacji. Kluczową rolę w strategicznym zarządzaniu sukcesją pełnią kompetencje, gdyż różne role zarządcze wymagają całkowicie różnych kompetencji. Widząc to, organizacje mogą dobierać i rozwijać liderów w sposób gwarantujący przyszły sukces dla organizacji i dla nich samych. Jednocześnie nowe podejście do zarządzania sukcesją pozwala zarządzać ryzykiem przesunięć w ramach ról przywódczych, co powoduje efektywną realizację strategii bez straty czasu na naprawę sytuacji wynikłej z awansowania nieodpowiedniej osoby na dane stanowisko.

Karol Adamiecki, polski uczony i teoretyk zarządzania uważał, że każdy pracownik – organ wytwórczy to kran, przez który przepływa złoto. Dzięki skoncentrowaniu kluczowych zasobów na planowaniu sukcesji oraz rozwijaniu talentów można osiągnąć większy „przepływ złota” zarówno dla samej firmy poprzez realizację strategii, jak samych pracowników poprzez ukierunkowany rozwój ich umiejętności.

## 6. Bibliografia

1. Firma HayGroup, Konferencja „Skuteczna rekrutacja – intuicja, nauka czy sztuka”, Warszawa, Pałac Kultury i Nauki, 8–9 kwietnia 2008 r.
2. Goleman D., Inteligencja emocjonalna, tłumaczenie A. Jankowski, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 1999.
3. <http://www.hrk.pl/Slowniki/Term/?artykul=261&sort=6&lang=PL&title=sukcesja>, 20 maja 2008 r.
4. Sekuła Z., Motywowanie do pracy, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

## **Informacja a ryzyko i niepewność na rynku kredytowym – część II\***

### **1. Wprowadzenie**

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie roli informacji w ocenie wiarygodności kredytowej podmiotów gospodarczych oraz metod jej pozyskiwania. Artykuł prezentuje źródła zdobywania informacji na potrzeby oceny ryzyka kredytowego oraz typologie ryzyk, które występują przy podejmowaniu decyzji. Jednym z głównych problemów w procesie zarządzania ryzykiem na rynku kredytowym jest budowa zintegrowanego systemu wymiany informacji pomiędzy instytucjami rynku kredytowego. Jest to proces długotrwały, zależny od wielu czynników, do których należą: prawidłowa regulacja ustawowa, współpraca i chęć wymiany informacji między podmiotami rynku kredytowego, stworzenie bezpiecznych standardów wymiany informacji, dysponowanie poprawnymi danymi, posiadanie efektywnej i bezpiecznej technologii wymiany informacji. Spełnienie tych warunków pozwala postawić tezę, że system informacji kredytowej, obejmującej nie tylko banki, ale również pozabankowe instytucje dostarczające informacje finansowe o klientach, poprawia efektywność zarządzania procesami finansowania klientów oraz zmniejsza ryzyko kredytowe banku.

### **2. Identyfikacja ryzyka w otoczeniu przedsiębiorstwa**

#### **2.1. Analiza makrootoczenia przedsiębiorstwa**

Zjawiska gospodarcze w skali kraju i w ujęciu międzynarodowym mają wpływ na wszystkie dziedziny życia gospodarczego. Istnieją obszary, które są mniej lub bardziej podatne na wpływ trendów ekonomicznych. Rynek finansowy, którego elementem jest rynek kredytowy, jest tym obszarem, który szczególnie jest podatny na wahania koniunktury gospodarczej. Dlatego osoby decydujące o miejscu alokacji kapitału instytucji finansowej muszą posiadać umiejętność szybkiej i trafnej diagnozy sytuacji, w różnych segmentach makrootoczenia.

---

\* Część I ukazała się w: „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, zeszyt 90, s. 172–186.

## 2.2. Pojęcie i rodzaje makrootoczenia

*Makrootoczenie to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa wynikających z tego, że działa ono w określonym kraju i regionie, w danym układzie politycznym, prawnym, systemowym, społecznym, a nawet w określonej strefie klimatycznej<sup>1</sup>. Makrootoczenie stanowi otoczenie dalsze przedsiębiorstwa, czyli taki obszar: którego zmiany wpływają na działanie firmy, ale na który firma nie ma wpływu<sup>2</sup>. W otoczeniu dalszym tworzą się szanse i zagrożenia dla firmy, dlatego należy umieć przewidywać i analizować te zjawiska. Współcześnie cechami otoczenia są: rozległość, zróżnicowanie, niestabilność i kompleksowość<sup>3</sup>. Makrootoczenie jest bardzo złożone i dlatego w celu jego analizy należy dokonać jego segmentacji. W praktyce wyróżnia się sześć podstawowych segmentów otoczenia.*

### 2.2.1. Otoczenie ekonomiczne

Wyznaczane jest przez kondycję gospodarki. Na makrootoczenie składają się: model gospodarki, majątek narodowy, koniunktura, tempo wzrostu gospodarczego, kursy walutowe. Aby prawidłowo ocenić wpływ otoczenia na kondycję finansową firmy, można posługiwać się takimi wskaźnikami, jak: *stopa wzrostu i kapitału, stopa procentowa, kursy wymiany walut, poziom inflacji, poziom bezrobocia, zadłużenie<sup>4</sup>. W kształtowaniu otoczenia ekonomicznego w większym lub mniejszym zakresie bierze udział państwo<sup>5</sup>. Analiza tego otoczenia jest najważniejsza przy badaniu kredytowaniu przedsiębiorstwa, ponieważ najsilniej wpływa ono na warunki spłaty i koszty zaciągniętego kredytu.*

### 2.2.2. Otoczenie polityczno-prawne

Tworzone jest przez organy ustawodawcze, administrację państwową, samorządy terenowe, organizacje polityczne i związki zawodowe. *Wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych tego otoczenia polega na tym, że regulacje prawne podejmowane przez te organizacje dotyczą bardzo często przedsiębiorstw<sup>6</sup>. Na potrzeby oceny ryzyka kredytowego przykładem wpływu tego otoczenia na decyzje banku może być np. posiadanie odpowiednich koncesji lub zezwoleń na prowadzenia danej*

<sup>1</sup> G. Gierszewska, Zarządzanie strategiczne, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2000, s. 41.

<sup>2</sup> K. Oblój, Strategia organizacji, PWE, Warszawa 2001, s. 108.

<sup>3</sup> J. Rokita, K. Jędralska, Zarządzanie strategiczne, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Katowice 2000, s. 47.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 49.

<sup>5</sup> S. Ignatiuk, S. Ignatiuk, Zarządzanie strategiczne w świetle teorii i praktyki, Wyd. WSE w Białymstoku, Białystok 2003, s. 119.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 120.



działalności. Z punktu widzenia banku ważny jest też poziom ryzyka generowany przez to otoczenie, który najczęściej przejawia się w trzech postaciach<sup>7</sup>:

- 1) ryzyka aktywów;
- 2) ryzyka operacyjnego;
- 3) ryzyka przepływu gotówki (ryzyko transferu).

### **2.2.3. Otoczenie technologiczne**

*Można zdefiniować jako stan techniki i technologii w danym kraju, co przekłada się na stan infrastruktury gospodarczej (drogi, łączność, poziom zanieczyszczenia środowiska), na stan nauki i edukacji<sup>8</sup>, a przede wszystkim na innowacyjność gospodarki. Otoczenie to ma wpływ na powodzenie i efektywność wielu inwestycji, ponieważ przy braku odpowiedniej infrastruktury pewne inwestycje nie mogą być zrealizowane, nawet gdy przedsiębiorstwo ma możliwość spłaty kredytu.*

### **2.2.4. Otoczenie społeczno-kulturowe**

*Charakteryzowane jest przez warstwową i klasową strukturę społeczeństwa według kwalifikacji, zamożności, płci, wieku oraz wszystkich innych cech wpływających na kształtowanie możliwości produkcyjnych i popytu<sup>9</sup>. Natomiast: główne wartości kulturowe obowiązujące w danym społeczeństwie wywierają wpływ na sposób postrzegania przez ludzi: siebie samych, innych osób, instytucji, społeczeństwa, środowiska naturalnego i świata jako całości<sup>10</sup>. Wpływ norm społecznych i kulturowych ma istotny wpływ na akceptację wielu przedsięwzięć inwestycyjnych. Specyfika społeczno-kulturowa kraju, gdzie lokowana jest inwestycja, musi być brana pod uwagę przy ocenie wykonalności danego przedsięwzięcia. Na przykład pewne typy przedsięwzięć mogą budzić społeczne protesty i w danym kraju są niemożliwe do realizacji.*

### **2.2.5. Otoczenie demograficzne**

*To zmiany w populacji społeczeństwa i poszczególnych grup społecznych, wiekowych i konsumentów<sup>11</sup>. Badanie trendów społecznych jest istotne dla niektórych producentów, np. zabawek, odzieży, ponieważ trendy demograficzne mają wpływ na popyt w wielu branżach. Należy to również uwzględnić przy ocenie ryzyka wykonalności inwestycji.*

<sup>7</sup> G. Karasiewicz, *Marketing międzynarodowy*, Wydawnictwo WZUW, 2004, s. 12.

<sup>8</sup> M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2004, s. 49.

<sup>9</sup> J. Bogdanienko, *W poszukiwaniu przyszłości. Zarządzanie strategiczne firmą*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002, s. 43.

<sup>10</sup> P. Kotler, *Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Felberg SJA, Warszawa 1999, s. 156.

<sup>11</sup> G. Gierszewska, *Zarządzanie...*, *op. cit.*, s. 44.

### 2.2.6. Otoczenie międzynarodowe (globalne)

*To układ współdziałania pomiędzy czynnikami występującymi w otoczeniu krajowym i zagranicznym*<sup>12</sup>. W postępującym procesie globalizacji wpływ międzynarodowych trendów ma coraz większe znaczenie dla lokalnych przedsiębiorców. Rozwijają się powiązania gospodarcze, finansowe, kapitałowe między podmiotami krajowymi i zagranicznymi, co może rodzić również różnego rodzaju szanse i zagrożenia. Wiele podmiotów, dla przykładu, realizuje inwestycje w kooperacji z przedsiębiorcami zagranicznymi. Z punktu widzenia banku są to bardzo istotne czynniki, które mogą zwiększać ryzyko niewypłacalności.

W celu dokonania analizy otoczenia stosuje się kilka metod, z których najpopularniejsze to: *metoda delficka, strategiczna analiza luki, metody scenariuszowe oraz metoda ekstrapolacji trendów*<sup>13</sup>.

Podsumowując, badanie „otoczenia ogólnego”<sup>14</sup> przedsiębiorstwa jest bardzo istotne przy procesie oceny ryzyka kredytowego przedsiębiorstwa, bowiem nawet firma o bardzo dobrej kondycji finansowej może nie być w stanie zrealizować danego przedsięwzięcia w określonym otoczeniu, a błędna lub pochopna decyzja banku może narazić bank na niepotrzebne ryzyko utraty pożyczonych środków pieniężnych.

## 3. Wpływ państwa i rynku na ryzyko kredytowe i poziom inwestycji

### 3.1. Oddziaływanie państwa na inwestycje. Podaż, popyt i cena kapitału na rynku kredytowym

#### 3.1.1. Polityka ekonomiczna i finansowa

Państwo jest podmiotem szeroko i głęboko oddziałującym na makrootoczenie i poziom ryzyka kredytowego. Szerokość i sposób oddziaływania państwa na poszczególne rynki zależy od typu gospodarki. Zespół narzędzi, za pomocą których państwo reguluje gospodarkę, nazywa się polityką gospodarczą. Polega ona: *na świadomym oddziaływaniu władz państwowych na gospodarkę narodową – na jej strukturę, dynamikę i funkcjonowanie*<sup>15</sup>. Sfera regulacji państwa obejmuje: *nakładanie podatków, zlecanie zamówień, a także wpływanie na wielkość podaży pieniądza, stopę procentową i kurs walutowy*<sup>16</sup>. Państwo reguluje także w pew-

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 46.

<sup>13</sup> U. Gołaszewska-Kaczan, *Analiza strategiczna, wybrane metody*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000, s. 54–61.

<sup>14</sup> M. Kostera, *Skrypt ze współczesnych koncepcji zarządzania*, Wydawnictwo WZUW, 2004, s. 10.

<sup>15</sup> B. Winiarski, *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 17.

<sup>16</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1999, s. 19.

nym zakresie poziom inwestycji w gospodarce oraz kształt rynku kredytowego. Te dwa aspekty regulacji państwa nie mogą być pominięte przy badaniu ryzyka kredytowego i zdolności kredytowej firmy.

Poprzez politykę inwestycyjną władze państwowe wpływają na rozwój ekonomiczno-społeczny kraju oraz poziom życia: Cele polityki inwestycyjnej według B. Winiarskiego obejmują:

- regulowanie ogólnych rozmiarów inwestycji w gospodarce przede wszystkim pod kątem wywierania w ten sposób wpływu na cykl koniunkturalny. Działania te polegają na przeciwdziałaniu recesji, pobudzaniu wzrostu, utrwalaniu tendencji do ożywienia i rozkwitu, a czasem łagodzeniu dynamiki inwestycji, które mogłyby spowodować „przegrzanie koniunktury”,
- kształtowanie struktury inwestycji polegające na kierowaniu strumieni inwestycyjnych do pożądaných części gospodarki w ujęciu gałęziowym, strukturalnym, regionalnym,
- podnoszenie efektywności procesu inwestycyjnego, a więc polepszanie relacji między nakładami inwestycyjnymi a uzyskiwanymi efektami.

Państwo posługuje się środkami i instrumentami realizacji polityki inwestycyjnej, do których według B. Winiarskiego należą: środki administracyjnoprawne, inwestycje publiczne oraz środki techniczno-finansowe. Dla polityki kredytowej banku i określenia ryzyka inwestycji największy wpływ mają środki administracyjnoprawne, do których należą zasady kredytowania preferowanych inwestycji i gwarancji spłat kredytów inwestycyjnych, zasady opodatkowania inwestorów, zasady nadzoru techniczno-administracyjnego i zasady postępowania lokalizacyjnego. W grupie środków techniczno-finansowych znaczenie dla polityki kredytowej i ryzyka kredytowego banku mają potencjał sektora inwestycyjnego<sup>17</sup> oraz mechanizmy i instrumenty umożliwiające sterowanie przez państwo inwestycjami w poszczególnych etapach. Obszar inwestycji publicznych nie jest istotny z punktu widzenia banku, ponieważ państwo najczęściej samo finansuje swoje inwestycje lub pozyskuje kapitał poprzez np. emisje papierów dłużnych.

Tak więc wpływ polityki inwestycyjnej państwa ma duże znaczenie w kształtowaniu struktury portfela kredytowego i poziomu ryzyka kredytowego banku, i powinien być brany pod uwagę w zarządzaniu ryzykiem kredytowym. Bank bowiem może uzyskać większe dochody i zmniejszyć ryzyko, kredytuując przedsięwzięcia inwestycyjne w obszarach popieranych przez władze państwowe.

Kolejnym obszarem gospodarki, na które wpływa państwo poprzez narzędzia polityki ekonomicznej, jest rynek kredytowy. Na tym rynku dokonuje się obrotu pieniądzem. Pieniądz jest podstawowym zasobem, bez którego gospodarka nie

<sup>17</sup> Sektor inwestycyjny tworzą przedsiębiorstwa budowlane i produkujące maszyny, urządzenia, etc.

mogłaby istnieć. Ze względu na tak ważną rolę pieniądza dla gospodarki rynkowej państwo oddziaływa na jego podaż, cenę oraz stymuluje wielkość popytu na pieniądź. Oddziaływanie to nazywa się polityką pieniężną i jest wykonywane przez specjalny organ, jakim jest bank centralny państwa. Najważniejszym obszarem regulacji rynku pieniądza dla polityki kredytowej banku jest wpływ państwa na poziom kredytów i stopę procentową. Stopa procentowa jest najważniejszym czynnikiem na rynku kredytowym. Stopa procentowa to: *roczna płatność za odłożoną konsumpcję, wyrażona jako procent od wypożyczonej kwoty (równej odłożonej konsumpcji)*<sup>18</sup>. W okresie, gdy inflacja jest relatywnie wysoka i przedsiębiorstwa nie płacą odsetek, władze monetarne muszą oddziaływać na dystrybucję kredytów bankowych, aby opanować wzrost różnych agregatów monetarnych. *Służy temu racjonowanie kredytów polegające na ograniczeniu sposobami administracyjnymi wzrostu podstawowego źródła pieniądza, tzn. wzrostu kredytów banków i innych instytucji finansowych*<sup>19</sup>.

Institucje kredytowe udzielają kredytów na podstawie kryterium rentowności i ryzyka. Wybór ten jednak musi się zbiegać z długofalową polityką inwestycyjną i strukturalną państwa. Pewne obszary gospodarki nie są tak atrakcyjne jak inne, ale również potrzebują kapitału, ponieważ ich rozwój jest potrzebny ze względu na interes państwa. W ten sposób powstała selektywna polityka kredytowa, która polega na: *uruchamianiu instrumentów, które dzięki zastosowaniu swoistych procedur (np. racjonowaniu kredytów) lub dzięki pośrednictwu sieci wyspecjalizowanych instytucji finansowych modyfikują zachowania instytucji pożyczkowych lub ułatwiają dostęp do kredytu pewnej kategorii pożyczkobiorców*<sup>20</sup>. Klasycznym instrumentem polityki kredytowej są kredyty o preferencyjnej stopie procentowej. Państwo wprowadza pewne bonifikaty w celu zmniejszenia kosztu kredytu dla wskazanych grup kredytobiorców. Państwo może też ułatwiać kredytowanie pewnych kategorii przedsięwzięć. Aby ułatwić dostęp pożyczkobiorców do kredytów państwo może udzielać im również gwarancji kredytowych.

Jak widać z powyższych rozważań, rola państwa jest bardzo istotna w regulowaniu rynku kredytowego, a dobra znajomość trendów i regulacji na tym rynku musi być uwzględniona przy udzielaniu kredytu przedsiębiorstwu.

<sup>18</sup> D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1993, s. S-12.

<sup>19</sup> B. Winiarski, *Polityka...*, *op. cit.*, s. 437.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 438.

## 3.2. Wpływ mechanizmów rynkowych na inwestycje. Podaż, popyt i cena kapitału na rynku kredytowym

### 3.2.1. Cykl koniunkturalny

Obok regulacji państwowych stan rynku kredytowego powiązany jest z ogólnym cyklem koniunkturalnym w gospodarce. *Cykle koniunkturalne są rodzajem wahań występujących w agregatach przedstawiających działalność gospodarczą narodów, organizujących swoją produkcję przeważnie w przedsiębiorstwach. Cykle te składają się z okresów ekspansji, występujących w tym samym czasie w wielu działach gospodarczych, następujących po nich równie generalnych kryzysach, zastojach lub ożywieniach, które łączą się z fazą ekspansji następnego cyklu*<sup>21</sup>. Te właśnie wahania koniunktury gospodarczej wpływają na politykę kredytową banku i chęć udzielania kredytów. Najważniejszym miernikiem sytuacji koniunkturalnej są stopy procentowe: *ponieważ wraz z innymi czynnikami wyznaczają one poziom akumulacji kapitału*<sup>22</sup>. Wydatki związane z użytkowaniem kapitału pożyczkowego w postaci płatności odsetek są ujmowane na równi z innymi składnikami kosztów, a ich wzrost ogranicza dochody przedsiębiorców, osłabiając aktywność inwestycyjną. *Gdy tylko pojawi się deficyt kapitału pożyczkowego rośnie stopa procentowa, spada poziom dochodów przedsiębiorstw i inwestycje. Załamanie produkcji osłabia napięcie na rynku kapitału pożyczkowego i stwarza przesłanki do obniżenia wysokości stopy procentowej i powrotu dobrej koniunktury*<sup>23</sup>. *W fazie załamania maleje szybkość obiegu pieniądza, co powoduje wzrost popytu na kredyt w celu zaspokojenia potrzeb cyrkulacji, a w konsekwencji maleje zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny, a wzrasta dla potrzeb regulowania zobowiązań*<sup>24</sup>. *W końcowym efekcie kredyty służące zaspokajaniu potrzeb obrotu rosną z reguły systematycznie w okresie ożywienia, osiągając maksimum w początkach załamania, i spadają znacznie w dalszych częściach niżkowego ruchu koniunktury*<sup>25</sup>. Spadek utrzymuje się jeszcze na początku fazy ożywienia. W okresach pomyślnej koniunktury szczególnie szybko wzrasta poziom zadłużenia krótkookresowego, a w okresie załamania maleje ono szybko na rzecz zadłużenia długookresowego. W czasie ożywienia, gdy rośnie stopa zysku przedsiębiorstw, minimalizują one aktywa finansowe, aby zwiększyć nakłady na kapitał trwały, co powoduje wzrost popytu na kredyt inwestycyjny.

<sup>21</sup> K. Piech, S. Pangsy-Kania, Diagnostyka koniunktury gospodarczej w Polsce, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003, s. 17.

<sup>22</sup> M. Lubiński, Analiza koniunktury i badanie rynków, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2002, s. 233.

<sup>23</sup> D. Hubner, M. Lubiński, W. Małecki, Z. Matkowski, Koniunktura gospodarcza, PWE, Warszawa 1994, s. 53.

<sup>24</sup> M. Lubiński, Analiza..., *op. cit.*, s. 233.

<sup>25</sup> D. Hubner, M. Lubiński, W. Małecki, Z. Matkowski, Koniunktura..., *op. cit.*, s. 54.

Ta krótka charakterystyka cyklu kredytowego pokazuje wielkość popytu i podaży na rynku kredytowym. Umiejętność diagnozowania fazy cyklu koniunkturalnego, w którym znajduje się gospodarka w czasie, gdy firma ubiega się o kredyt, pozwala na zaprojektowanie odpowiedniego produktu kredytowego, który będzie spełniał potrzeby firmy i nie będzie narażał banku na nadmierne ryzyko. Aby odpowiednio zdiagnozować stan gospodarki w danym momencie, bank w procesie badania zdolności kredytowej i oceny ryzyka firmy powinien używać różnych wskaźników, które ułatwią mu tę diagnozę. Wyróżnia się trzy podstawowe grupy wskaźników koniunktury<sup>26</sup>:

- 1) wskaźniki wyprzedzające, które zapowiadają pewne zmiany w sytuacji gospodarczej;
- 2) wskaźniki jednoczesne, które są zbieżne z aktualnym poziomem aktywności gospodarczej;
- 3) wskaźniki opóźnione, które oddają pewne opóźnienia do przebiegu cyklu koniunkturalnego.

**Tabela 1. Wybrane wskaźniki koniunktury gospodarczej jako źródło informacji o ryzyku**

| Wskaźniki                                      |  |  |
|--|--|--|
| Wyprzedzające                                  | Jednoczesne                                    | Opóźnione  |
| Rejestracja zakładanych nowych przedsiębiorstw | Poziom zatrudnienia                            | Dochody z tytułu pracy                                   |
| Kontrakty na budowę obiektów produkcyjnych     | Stopa bezrobocia                               | Poziom wydatków i stopa procentowa                       |
| Nowych zamówień na dobra przetworzone          | Wielkość produkcji przemysłowej i wielkość PKB | Koszty zakupu siły roboczej, płace godzinowe w przemyśle |
| Zmian długości czasu pracy                     | Indeks cen konsumenta – CPI                    | Poziom zapasów pieniądza                                 |
|  | Indeks cen producenta – PPI                    | Szybkość cyrkulacji pieniądza                            |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Cieślak, Prognozowanie gospodarcze, metody i zastosowania, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

Jako przykład z praktyki gospodarczej można wskazać amerykański system wskaźników Business Cycle Indicators (BCI)<sup>27</sup>, na który składają się 3 grupy wskaźników:

- 1) indeks wskaźników wyprzedzających (Index of Leading Indicators);

<sup>26</sup> R. Barczyk, Z. Kowalczyk, Metody badania koniunktury gospodarczej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1993, s. 87.

<sup>27</sup> <http://www.investopedia.com>; 10 września 2007 r.

2) indeks wskaźników jednoczesnych (Index of Coincident Indicators);

3) indeks wskaźników opóźnionych (Index of Lagging Indicators).

Na indeks wskaźników wyprzedzających składają się następujące komponenty:

- średnia liczba godzin przepracowanych przez pracowników wytwórczych,
- średnia liczba wniosków o ubezpieczenie dla bezrobotnych,
- liczba nowych zamówień zakładów produkcyjnych na artykuły i materiały produkcyjne,
- szybkość dostawy nowych produktów od producentów do odbiorców,
- liczba nowych zamówień na dobra kapitałowe niezwiązane z obronnością,
- liczba nowych pozwoleń na budowę dla rezydentów,
- wartość indeksu giełdowego S&P 500,
- inflacja (*inflation-adjusted monetary supply* (M2)),
- różnica między długo- a krótkoterminowymi stopami procentowymi,
- wskaźnik nastawienia (optymizmu) konsumentów.

Na indeks wskaźników jednoczesnych składają się następujące komponenty:

- liczba pracowników poza rolnictwem,
- indeks produkcji przemysłowej,
- poziom produkcji i wyrobów sprzedanych,
- zagregowana wielkość dochodu osobistego, z wyłączeniem płatności transferowych.

Na indeks wskaźników opóźnionych składają się następujące komponenty:

- wartość udzielonych pożyczek dla przedsiębiorstw i przemysłu,
- zmiana wskaźnika cen usług konsumenckich w stosunku do poprzedniego miesiąca,
- zmiana jednostkowego kosztu pracy,
- wskaźnik nakładów inwestycyjnych na produkcję i handel do wielkości sprzedaży,
- wskaźnik zadłużenia konsumentów: udzielone pożyczki do dochodu osobistego,
- międzybankowa stopa procentowa,
- odwrócona średnia długość zatrudnienia.

Przeprowadzenie analizy makrootoczenia, z uwzględnieniem wpływu państwa na rynek kredytowy i stanu gospodarki, przyczynia się do zmniejszenia ryzyka kredytowego banku poprzez właściwą alokację kapitału.

#### **4. Zarządzanie ryzykiem**

Głównym celem zarządzania ryzykiem jest minimalizowanie szeroko rozumianego ryzyka finansowego. Jednocześnie podmiot zarządzający stara się zapewnić

sobie takie warunki działania, aby skutki tych działań utrzymywały ewentualne straty na akceptowalnym poziomie. W praktyce zarządzanie ryzykiem obejmuje następujące elementy<sup>28</sup>:

- identyfikację ryzyka – polega na ustaleniu rodzajów ryzyka, na jakie w określonej sytuacji może być narażony podmiot,
- pomiar ryzyka – określenie poziomu zagrożenia wcześniej zidentyfikowanego ryzyka,
- kontrola ryzyka – dzieli się na metodę: fizyczną i finansową. Fizyczna obejmuje wszystkie działania podejmowane w celu redukcji strat (możliwe jest całkowite wyeliminowanie prawdopodobieństwa straty lub jej znaczące ograniczenie). Finansowa kontrola ryzyka polega na samodzielnym zarządzaniu ryzykiem lub przeniesieniu go na inny podmiot,
- informacja o ryzyku – sprawdza skuteczność stosowania powyższych elementów zarządzania ryzykiem.

Oczywiście zarządzanie ryzykiem jest opłacalne wtedy, gdy koszty zarządzania są niższe od kosztów wywołanych ryzykiem lub od nakładów poniesionych na jego usunięcie. Dynamiczny rozwój teorii i praktyki zarządzania ryzykiem jest ściśle powiązany z instrumentami pochodnymi, uważanymi za najlepsze narzędzie służące zarządzaniu ryzykiem. *Pojawienie się dowolnego rodzaju ryzyka implikuje możliwość zaprojektowania instrumentu pochodnego służącego do zarządzania tym rodzajem ryzyka*<sup>29</sup>. Można powiedzieć, że w procesie zarządzania ryzykiem instrument pochodny jest swoistą polisą ubezpieczeniową, choć w części pozwalającą pokryć ewentualne straty. W związku z tym nie powinno dziwić, że rozwój instrumentów pochodnych jest obecnie w dużym stopniu uwarunkowany potrzebami dostosowania poziomu ryzyka do preferencji uczestnika rynku finansowego.

## 5. Podsumowanie

Przedstawione rozważania na temat informacji na rynku kredytowym ukazują jej kluczowe znaczenie w prawidłowym podejmowaniu decyzji kredytowych i funkcjonowaniu rynku kredytowego. Właściwie dobrana informacja o transakcji kredytowej i kliencie pozwala zminimalizować ryzyko podmiotu udzielającego finansowania, a w szerszym kontekście zmniejsza ryzyko wystąpienia kryzysu na rynku finansowym. Należy stwierdzić, że przy każdej decyzji kredytowej wymagane jest dokładnie, rzetelnie, kompleksowo i szczegółowo przeprowadzone badanie klienta banku, w celu identyfikacji poziomu ryzyka kredytowego banku, na które składa

<sup>28</sup> W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, Zarządzanie ryzykiem, PWE, Warszawa 2001, s. 36.

<sup>29</sup> K. Jajuga, Nowe tendencje w zarządzaniu ryzykiem finansowym, „Rynek Terminowy”, 5/99, s. 65.



się ryzyko klienta oraz ryzyko transakcji. Najważniejszym obszarem takiej analizy nadal pozostaje analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa, jednak równie ważna jest analiza jakościowa, taka jak analiza makrootoczenia i analiza branży. W dobie narastającej konkurencji pomiędzy instytucjami kredytowymi, kiedy oceny kredytowe zarówno klientów instytucjonalnych, jak i indywidualnych stają się coraz szybsze i zestandaryzowane, kluczowego znaczenia nabiera również stworzenie właściwych rozwiązań instytucjonalnych i technologicznych.

## 6. Bibliografia

1. Barczyk R., Kowalczyk Z., Metody badania koniunktury gospodarczej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań 1993.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., Makroekonomia, PWE, Warszawa 1999.
3. Bogdanienko J., W poszukiwaniu przyszłości. Zarządzanie strategiczne firmą, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002.
4. Cieślak M., Prognozowanie gospodarcze, metody i zastosowania, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
5. Czerwińska E., Zdolność podatkowa i wiarygodność kredytowa przedsiębiorstwa, AE w Poznaniu, 1994.
6. Dziawgo D., Credit – rating, Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
7. Dębski W., Rynek finansowy i jego mechanizmy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
8. Gierszewska G., Zarządzanie strategiczne, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2000.
9. Gołaszewska-Kaczan U., Analiza strategiczna, wybrane metody, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
10. Hubner D., Lubiński M., Małecki W., Matkowski Z., Koniunktura gospodarcza, PWE, Warszawa 1994.
11. Ignatiuk S., Ignatiuk S., Zarządzanie strategiczne w świetle teorii i praktyki, Wyd. WSE w Białymstoku, Białystok 2003.
12. Jajuga K., Jajuga T., Inwestycje, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
13. Jajuga K., Analiza i zarządzanie ryzykiem – podejścia teoretyczne i wyzwania praktyczne, „Rynek Terminowy”.
14. Jajuga K., Nowe tendencje w zarządzaniu ryzykiem finansowym, „Rynek Terminowy” 5/99.
15. Kamerschen D.R., McKenzzie R. B., Nardinelli C., Ekonomia, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1993.
16. Karasiewicz G., Marketing międzynarodowy, Wydawnictwo WZ UW, 2004.
17. Kostera M., Skrypt ze współczesnych koncepcji zarządzania, Wydawnictwo WZ UW, 2004.

18. Kotler P., Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola, Felberg SJA, Warszawa 1999.
19. Lubiński M., Analiza koniunktury i badanie rynków, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2002.
20. Matuszczyk A., Credit scoring, Wydawnictwo fachowe Cedewu.pl, Warszawa.
21. Mendel T., Przeniczka J., Badanie i ocena wiarygodności partnera gospodarczego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2000.
22. Oblój K., Strategia organizacji, PWE, Warszawa 2001.
23. Piech K., Pangsy-Kania S., Diagnozowanie koniunktury gospodarczej w Polsce, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003.
24. Rokita J., Jędralska K., Zarządzanie strategiczne, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Katowice 2000.
25. Romanowska M., Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2004.
26. Tarczyński W., Mojsiewicz M., Zarządzanie ryzykiem, PWE, Warszawa 2001.
27. Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe.
28. Winiarski B., Polityka gospodarcza, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

Piotr Turek  
Szkola Główna Handlowa

## **Rewolucja cyfrowa a rynek telemediów i rozrywki w Polsce**

### **1. Wprowadzenie**

W niniejszym artykule przeanalizujemy, jak nowoczesna technologia wywiera olbrzymi wpływ na niemal każdy aspekt życia ludzkiego, a jej szczególne znamiona widoczne są w świecie telemediów i rozrywki, jak media bezpośrednio wpływają na poziom rozrywki, która z kolei ma związek z ilością czasu poświęcanego na relaks, ale także na edukację, wpływa na nastroje, wywołuje różnorodne zachowania u olbrzymiej części społeczeństwa, jaką rewolucję w życiu człowieka spowodowały odkrycia ostatnich 40 lat w zakresie nowoczesnej technologii.

### **2. Postęp techniczny i technologiczny w elektronice i jego wpływ na życie współczesnego człowieka**

Współczesnych ekonomistów czekają niebanalne wyzwania, gdyż zmiany gospodarcze i społeczne, jakie zachodzą w ostatnich dziesięcioleciach, jeszcze mocniej i precyzyjniej powiązują ekonomię z kulturą, nauką, rozrywką, a nawet sposobami spędzania czasu wolnego, z modą, itp. Czytając prace znamienitych ekonomistów i myślicieli, takich jak Adam Smith, Alfred Marshall czy Joseph Alois Schumpeter, nietrudno zauważyć, że patrzyli oni na świat z perspektywy swoich czasów, co jest zresztą naturalne. Dziś w wielu aspektach zweryfikowaliby zapewne wygłaszane przez siebie poglądy, obserwując współczesne przemiany w życiu człowieka i funkcjonowaniu gospodarki. Taką ewolucję poglądów można zauważyć np. w książkach Alvina Tofflera, który w 1970 roku w „Szoku przyszłości” obserwował pierwsze komputery i przewidywał ich rozwój, a kilkadziesiąt lat później napisał „Rewolucyjne bogactwo”, wyciągając dalsze wnioski z dróg rozwoju komputerów i Internetu.

Telefony i komputery z dotykowymi ekranami, nieograniczonym dostępem do Internetu i rozrywki, a wkrótce inne sposoby zarządzania obrazami, słowami, gestami, następnie myślami – to współczesny obraz świata komunikacji międzyludzkiej. Za dwa lata nikt nie będzie pamiętał pierwszej wersji iPhone’a, a sprzedaż komputerów stacjonarnych zostanie zminimalizowana ekspansją laptopów, podob-

nie jak już teraz przestaje być modny fax, telefon stacjonarny, pager, dyktafon, a nawet zegarek. Większość możliwości, jakich człowiek oczekuje od urządzenia elektronicznego, oferuje dziś telefon komórkowy, który przejmuje większość obecnie znanych funkcji „tradycyjnych” urządzeń multimedialnych, takich jak telewizor, wieża hi-fi, rzutnik, konsola do gier, itd. Tempo zmian jest ogromne, dostęp do wiedzy niemal nieograniczony, a siła mediów i wpływ jednostek rządzących współczesnym światem, poprzez funkcję piastowaną w firmie, państwie, czy w danej społeczności przeogromny.

Przed zwolennikami demokracji stoją nowe wyzwania. Wraz z przyrostem populacji coraz większy wpływ na kształt świata będą miały jednostki. Dawniej nie przykładano tak wielkiej wagi do trudno mierzalnych, czy wręcz niepoliczalnych aspektów ludzkiego życia, takich jak chociażby sposób spędzania wolnego czasu, komunikacja międzyludzka i dostęp do informacji. Okazuje się jednak, że to, czy człowiek jest wypoczęty, zrelaksowany, ma dostęp do kultury i sztuki na satysfakcjonującym go poziomie, jest kluczem do większości jego zachowań i decyzji.

Rozrywka, nauka, sztuka i informacja, oraz szeroko pojęta komunikacja, to pojęcia, które coraz częściej wychodzą na pierwszy plan rozważań społecznych, ekonomicznych, politycznych i psychologicznych. Kluczowym zadaniem, z jakim borykają się współcześni eksperci do spraw zarządzania, jest próba przewidzenia przyszłości na podstawie obecnych trendów, jak i dotychczas zebranej wiedzy.

Globalizacja zachowań ludzkich połączona ze zmianami społecznymi, jakie widać w skali całego świata, dokonuje się w olbrzymim tempie. Tak błyskawicznych i drastycznych zmian dotąd nie było. Na skutki postępu technologicznego i kolejnych odkryć nowoczesnej cywilizacji nie był przygotowany ani człowiek, ani struktura życia, jaką do tej pory zdołał zbudować wokół siebie, a więc polityka, ekonomia, czy stosunki społeczne. Dlatego całość zjawisk, na które wpływ ma rozwój nowoczesnej technologii, nazywana jest współcześnie rewolucją cyfrową. Telemedia odgrywają szczególną rolę w tym procesie. Nie tylko zapewniają coraz doskonalsze narzędzia komunikacji i przekazu informacji, ale również pełnią aktywną funkcję w kształtowaniu gustów, trendów i kreowaniu mody, nawyków, przyzwyczajzeń.

Pierwsze niepokojące symptomy nie przygotowania przemysłu rozrywkowego na zmiany widoczne były już wtedy, gdy wytwórnie muzyczne starały się zastępować wpływy i możliwości nowoczesnej technologii, eksploatując do granic możliwości tradycyjne kanały dystrybucji i sprzedaży muzyki. Po płytach winylowych, kasetach magnetofonowych i płytach CD, DVD, niewielu menedżerów muzycznych zakładało, że wkrótce znikną powszechnie znane nośniki muzyczne. Część wytwórni rozpoczęła nawet walkę z cyfrowymi metodami dystrybucji muzyki. Jednak wobec masowego zainteresowania pobieraniem muzyki na komputer

poprzez Internet, czy na telefon poprzez strefę WAP, ich wysiłki nie mogły przynieść pozytywnych efektów.

Wiele znaków wskazuje na to, że Internet i telefon komórkowy są najważniejszymi odkryciami współczesnego człowieka. Jednak rewolucji cyfrowej nie można traktować jako procesu, który już się zakończył. Wspomniana rewolucja nadal trwa, być może jest wręcz dopiero w pierwszym stadium. Internet ma już 40 lat, zaś rynek komórkowy uległ nasyceniu, tak więc możliwe jest przeanalizowanie pierwszej fazy rewolucji cyfrowej i wyciągnięcie wniosków na przyszłość. Naukowcy, którzy odkryli, że poprzez pisanie SMS'ów u młodych ludzi zachodzą fizyczne zmiany w budowie palców, i na tej podstawie budowali opis człowieka przyszłości, niekoniecznie mieli rację. Nie brali pod uwagę, że zjawisko jakim jest pisanie SMS'ów w przyszłości może stać się marginalne. Podobnie twórcy pierwszych telefonów również nie myśleli, że połączenia głosowe, czyli kwintesencja wynalazku jakim jest telefon, również mogą stać się przeżytkiem, poprzez wyparcie usługami bardziej kompleksowymi – połączeniami wideo, telekonferencjami hologramowymi, itd.

Internet i telefon komórkowy to rozwiązania, które umożliwiają interakcję międzyludzką w wyjątkowym wymiarze. Dzięki nim możemy dziś komunikować się między sobą, wymieniać informacje, pozyskiwać potrzebną wiedzę, pozostawiać ślad po sobie i wносить istotny wkład w rozwój ludzkości. Zmiany, jakie wywołują te odkrycia, są znaczące, jednak, jak wskazują wielcy wizjonerzy nowoczesnego świata, *rewolucja cyfrowa dopiero się zaczęła*<sup>1</sup>.

W ostatnich czasach, ze strony artystów, coraz częściej podnoszone są głosy oskarżeń pod adresem szefów stacji radiowych czy telewizji muzycznych, a więc przedstawicieli telemediów. Zarzuca się im subiektywny dobór repertuaru, nieuwzględnianie gustów odbiorców i mocne ingerowanie w twórczość, która ma być prezentowana na antenie. Nowoczesna technologia nadal nie jest w pełni wykorzystywana i niejednokrotnie jest narzędziem manipulacji, zamiast edukacji. Listy przebojów muzycznych są kontrolowane na wielu poziomach. Z jednej strony samo „przedostanie się z utworem na antenę” jest regulowane przez szefa muzycznego dobierającego repertuar, a z drugiej akty masowego wyrażania poparcia dla artysty i jego twórczości są niejednokrotnie regulowane poprzez np. manipulację wynikami głosowań SMS'owych czy internetowych.

*W ciągu pierwszych ośmiu lat XXI wieku w technologii dokonał się taki postęp, jak w ciągu 20 lat XX wieku. Czwarta dekada XXI wieku stanie się początkiem końca ewolucji człowieka w takiej postaci, w jakiej następowała ona przez ostatnie dwa miliony lat. Według najbardziej pesymistycznych przewidywań,*

<sup>1</sup> B. Gates, Rewolucja cyfrowa dopiero się zaczęła, „Przekrój”, Nr 17–18, z 24 kwietnia 2008 r., s. 60.

*w 2030 roku komputery będą 500 tys. razy szybsze niż dziś. Mogą nawet osiągnąć inteligencję równą inteligencji człowieka. Do 2030 roku niektórzy ludzie będą korzystali z bezpośrednich połączeń między mózgiem a globalną siecią komputerową. Seks pozostanie intymnym, bezpośrednim spotkaniem dwojga ludzi, ale wszystkie doznania będą intensyfikowane przez technologię. Nie wykluczam nawet zastosowania nanochipów z polimerów, które komunikując się z naszym mózgiem, będą mogły zwiększyć nasze możliwości intelektualne<sup>2</sup> – stwierdził Ray Hammond, brytyjski futurolog. Dalsza rewolucja cyfrowa, czyli błyskawiczny rozwój Internetu, telefonii komórkowej i nowoczesnej technologii, wydaje się być nieunikniona. Pod koniec 2007 roku podczas imprezy Nokia World w Amsterdamie fachowcy z firm Nokia oraz Siemens przepowiadali: pięć miliardów ludzi podłączonych do Internetu w 2015 roku (poprzez sieci stacjonarne, bezprzewodowe i mobilne), oraz obsługę stukrotnie większego ruchu sieciowego niż w 2007 roku<sup>3</sup>. Zapowiada to dalszy, olbrzymi rozwój technologii, przy jednoczesnym zmniejszeniu bariery dostępu do nowoczesnych rozwiązań, w szczególności telefonów. W informacjach „Panoramy” telewizji TVP2 17 maja 2008 roku podano, że: *każdego roku przybywa 1 miliard telefonów komórkowych, a w 2008 roku na świecie jest przeszło 6 miliardów urządzeń tego typu.**

Jednak, pomimo tych faktów, szefowie wytwórni muzycznych, takich jak Universal Music, Pomaton EMI, Warner Music, czy Sony BMG, nadal wywyższają artystów sprzedających największe ilości płyt CD. Często sztucznie podkrecają wyniki sprzedaży, prowadząc irracjonalną politykę promocji i przecen. Na wystawnych imprezach okolicznościowych wieszczą sukces kolejnych platynowych albumów. Problem jednak w tym, że sprzedaż płyt CD spadła tak drastycznie, że od dawna nie powinna być brana pod uwagę, gdyż nie reprezentuje faktycznego zainteresowania odbiorców. Dlatego więc na listach przebojów nadal dominują artyści z czołówek list sprzedaży albumów na CD, a nie ci, którymi interesuje się cała rzesza użytkowników Internetu? Rynek muzyczny jest sztucznie regulowany i kontrolowany przez szefów wytwórni w porozumieniu z wpływowymi przedstawicielami mediów. A więc to dziennikarze i sprzedawcy decydują o obecnym obliczu branży muzycznej, ale i całego przemysłu rozrywkowego. To z kolei przekłada się na rozwój muzyczny ludzi w Polsce, ich edukację, rozwój pasji i zainteresowań, sposoby spędzania wolnego czasu i wiele innych aspektów, m.in. bezpieczeństwo na osiedlach.

*Zgodnie z teorią chaosu istnieją układy, w których proste przyczyny prowadzą do znaczących nieregularności zachowań, a te sprawiają wrażenie przypadkowo-*

<sup>2</sup> M. Florek, Koniec końca świata – Rozmowa z Rayem Hammondem, brytyjskim futurologiem, „Wprost”, z 2 grudnia 2007 r.

<sup>3</sup> D. Niedzielewski, Nokia Siemens Networks ujawnia plany, Computerworld „Wiadomości”, z 4 grudnia 2007 r.

*ści. Dokładne analizy takich układów prowadzą jednak do wykrywania w nich określonych reguł i prawidłowości. Dla odróżnienia takich nieregularnych, lecz jednoznacznych zjawisk od kompletnego nieporządku używa się pojęcia chaosu<sup>4</sup>. Z teorii chaosu prowadzi prosta analogia do teorii krzyku, czyli generalnego skrócenia przekazywanych komunikatów, do niezbędnego meritum sprawy, w dodatku podanego w sposób, który powinien wywołać nagłą reakcję otoczenia. Człowiek krzyczy z wielu powodów, jednak najczęściej wtedy, gdy jest zagrożony i musi błyskawicznie przekazać jakąś myśl osobom trzecim. Nie wykrzykuje przy tym tysiąca słów, tylko kilka najważniejszych, trafiających w samo sedno i podanych w takiej formie – głośno, dosadnie, z ładunkiem emocji w tle – że musi wywołać reakcję, na jakiej mu zależy. Tendencje do krzyku widzimy coraz częściej w Internecie, gdzie miejsce obszernych artykułów zajmują wielkie nagłówki i zdjęcia, które zastępują całą treść, sugerując pewne schematy myślowe. Ten trend przejmują przedstawiciele przemysłu rozrywkowego, ale i wiadomości telewizyjne, tabloidy, rozgłoszenie radiowe, również specjaliści ds. reklamy, Public Relations, a wreszcie politycy. Być może przyszłość człowieka to przyszłość ludzi krzyczących, perswadujących swój punkt widzenia i pragnienia innym. Już teraz można przewidzieć, że człowiek przyszłości będzie mówił sam do siebie – takie wrażenie sprawiają przecież ludzie rozmawiający przez bezprzewodowe systemy mikrofonowo-słuchawkowe współpracujące z telefonem komórkowym. To duża zmiana w społeczeństwie – dziś nikogo nie dziwi człowiek rozmawiający „sam ze sobą” w samochodzie, spacerując w centrum handlowym czy jadąc na rowerze. Kiedyś osoby mówiące do siebie zazwyczaj uznawane były za obłąkane.*

*Jesteśmy świadkami historycznego procesu, który w sposób nieunikniony zmieni psychikę ludzką. We wszystkich bowiem dziedzinach – od kosmetyków po kosmologię, od drobiazgów „a la Twiggy” po triumfalne fakty w zakresie nowej technologii – nasze wewnętrzne obrazy rzeczywistości, odpowiadając na przyspieszenie zmian wokół nas, trwają coraz krócej, stają się coraz bardziej przelotne. Tworzymy i wykorzystujemy idee i wyobrażenia w coraz szybszym tempie. Wiedza – podobnie jak ludzie, miejsca, rzeczy i formy organizacyjne – staje się jednorazowa<sup>5</sup>.*

Pogoń za wiedzą powinna być modna. Grażyna Piotrowska-Oliwa, prezes PTK Centertel, rozpoczęła karierę zawodową od dyplomu Akademii Muzycznej w klasie fortepianu. *Czy wykształcenie muzyczne jej pomaga? – Tak, bo oznacza analityczne podejście do każdego problemu, abstrakcyjne myślenie, kreatywność i dążenie do perfekcji. Konkurenci mówią, że jestem nieprzewidywalna i to jest*

<sup>4</sup> R. Krupski (red.), Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 227.

<sup>5</sup> A. Toffler, Szok Przyszłości, Wydawnictwo Kurpisz S.A., Przeźmierowo 2007, s. 142.

*efekt studiów muzycznych – uważa szefowa PTK Centertel*<sup>6</sup>. Niestety, kierowana przez nią firma, nie zauważa potrzeby edukacji odbiorców w zakresie muzyki i kultury. Operatorzy komórkowi to wpływowe instytucje, jednak w Polsce pogoń za zyskiem przysłania długoterminowe możliwości zmiany otoczenia na lepsze. Jeśli działania firmy nie wpływają na rozwój jej klientów, to nie budują tym samym trwałej przewagi na rynku, jaką daje zaangażowany, wyedukowany i świadomy odbiorca. *Cause marketing został zapoczątkowany w USA jako wspieranie różnych szczytnych celów, głównie społecznych, aby przypodobać się potężnemu segmentowi nastoletnich nabywców*<sup>7</sup>. Do Polski nadal nie dotarł.

Być może miliony złotych wydawane na muzykę przez operatorów komórkowych i producentów telefonów, trafiające do międzynarodowych wytwórni muzycznych, przynosiłyby dużo lepsze efekty, gdyby były lokowane w inne pomysły marketingowe – trwalej zmieniające otoczenie ich klientów, niż jednorazowy koncert amerykańskiej gwiazdy muzycznej.

Pomiary marketingowe całkowicie przysłoniły rzeczywistość wielu szefom marketingu. Jedyne w co wierzą, to liczby i statystyki. Problem w tym, że w okresie rewolucji cyfrowej, przeszłość i teraźniejszość dostarcza tylko część informacji potrzebnych do oceny rzeczywistości. Dużo ważniejsze staje się skoncentrowanie na przyszłości. Menedżer pracujący na rzecz operatora komórkowego nie powinien wiedzieć mniej o rozrywce, niż pracownik wytwórni muzycznej. Z kolei szef muzyczny musi znać także nowoczesną technologię, tym bardziej że istnieje wiele regulacji oraz ograniczeń w tym zakresie i nie ma mowy o pełnej swobodzie wolnorynkowej. *Współcześnie głosi się kult własności prywatnej i wolności gospodarczej. Postuluje się wycofywanie państwa z działalności ekonomicznej i promuje bezwzględny kapitalizm. Jednak w praktyce władze wcale nie odeszły od ingerencji w ekonomię, tylko zmieniły metody tego zaangażowania*<sup>8</sup>.

### 3. Internet

Internet jest specyficzną areną gry podaży i popytu, w którym spotykają się ludzie, w dużej mierze przekonani, że jest to jedyne miejsce, w którym można dowiedzieć się prawdy, np. poznać opinie ekspertów na temat konkretnych produktów i rozwiązań, czy też przeczytać konkretne wypowiedzi, zobaczyć to co telewizja ocenzurowała, itd. Tylko niewielki procent użytkowników Internetu

<sup>6</sup> Firmy w rękach inżynierów, „Rzeczpospolita”, z 28 maja 2008 r.

<sup>7</sup> A. Olejniczuk-Merta, Rynek młodych konsumentów, Wydawnictwo Delfin, Warszawa 2001, s. 198, za: Marketing z ludzką twarzą, „Marketing i Rynek”, Nr 3/2000, s. 44–45; M. Ligos, Mall Rats with a Wocial Conscience, „Soles & Market Management”, 1999.

<sup>8</sup> E. Cieślak, Narodowy biznes kwitnie, „Nowe Życie Gospodarcze”, z 18 maja 2008 r.



zdaje sobie sprawę z funkcjonowania mechanizmów kontrolujących i regulujących sieć. Moderatorzy, czyli eksperci opłacani przez partie polityczne czy korporacje, podszywając się pod zwykłych użytkowników, manipulują opiniami i wywierają olbrzymi wpływ na decyzje zakupowe i światopogląd nieświadomych tychże praktyk ludzi. Taka sytuacja rodzi określone następstwa, co bardzo dobrze można zaobserwować chociażby na rankingach popularności gwiazd, artystów, czy wydarzeń przemysłu rozrywkowego. *Gwiazdą w Polsce jest osoba, którą odpowiednio często widzimy w telewizji. Innej definicji nie ma i nie będzie. (...) Niekiedy dochodzi do popularyzacji jakiejś postaci poprzez Internet – tu oczywistymi przykładami są Ivan Mladek i Krzysztof Kononowicz. Sיעiowa sława stanowiła w ich wypadku stadium pośrednie, trampolinę do stałej obecności na antenie ogólnopolskiej*<sup>9</sup>.

Od czasu pojawienia się Internetu doszło do olbrzymiego rozdźwięku między tym co popularne, według danej stacji telewizyjnej i radiowej, a tym, czego poszukują i oczekują ludzie. Zastanawiająca jest również rozbieżność między tym co dominuje na listach przebojów stacji muzycznych i co najlepiej sprzedaje się na płytach CD w sklepach, a tym co ludzie pobierają jako dzwonki, pełne utwory, czy muzyka na czekanie poprzez strefę WAP i Internet w telefonie komórkowym.

Nie każdy użytkownik potrafi w równym stopniu wykorzystywać możliwości jakie daje Internet. Wiąże się to bezpośrednio z poziomem znajomości komputerów, obeznaniem z nowoczesną technologią, czy wręcz umiejętnościami manualnymi, jak przeszukiwanie stron internetowych za pomocą myszki i pisanie na klawiaturze. Dostęp do informacji w Internecie jest praktycznie nieograniczony, jednak to od człowieka zależy, czy i w jaki sposób potrafi i chce z tego skorzystać. Kiedyś człowiek miał dostęp do wiedzy poprzez kilku, kilkunastu lub kilkudziesięciu ludzi z jego bezpośredniego otoczenia, jak również do mądrości zawartych w gazetach, książkach i przekazywanych w radiu. Obecna sytuacja jest diametralnie inna, gdyż Internet gromadzi większość myśli, twórczości i pomysłów człowieka, jakie kiedykolwiek powstały, a sam dostęp do sieci staje się również coraz bardziej nieograniczony i możliwy praktycznie z każdego zakątka ziemi. Współczesny człowiek ma dostęp do wiedzy miliardów ludzi, może się z nimi komunikować, przyjaźnić, a ogrom kuli ziemskiej nie stanowi już bariery. Tak więc współczesnego człowieka nie ogranicza dostęp do informacji, w dotychczas znanym tego słowa znaczeniu.

Jednak olbrzymia ilość informacji nie zawsze jest zaletą. W Internecie pojawiają się wszelkie treści, jakie przyjdą człowiekowi do głowy, a więc nie tylko te ważne i sprawdzone. Dlatego też wyodrębniły się dwa rodzaje stron – strony prywatne i firmowe, czyli tworzone przez osoby prywatne i reprezentujące ich

<sup>9</sup> Ł. Orbisowski, J. Urbaniuk, Zostać gwiazdą? Nic prostszego, [www.o2.pl](http://www.o2.pl), 2 czerwca 2008 r.

subiektywne opinie, jak również miejsca internetowe, które uznawane są za wiarygodne, czasami nawet opiniotwórcze, a stworzone na potrzeby danej instytucji. Pierwsze to blogi i strony autorskie, tematyczne lub też stanowiące wizytówkę danej osoby na portalach społecznościowych, takich jak Grono.net, serwisach randkowych, jak Sympatia.pl, itp. Jednak wśród tych wizytówek współczesnego człowieka istnieją również serwisy eksperckie, uznawane za opiniotwórcze, najczęściej prowadzone przez znawców danego tematu lub osoby publiczne, które na blogach i portalach komentują różnorodne sytuacje oraz zdarzenia.

Popularne portale internetowe, takie jak Onet.pl, Wp.pl, Interia.pl, czy o2.pl to serwisy, które mają dużą redakcję zbierającą i opracowującą informacje. Znamienne jest jednak, że serwisy tego typu uznawane są za obiektywne źródła informacji i wygrywają w tej kategorii z gazetami i czasopismami. „Gazeta Wyborcza”, „Dziennik”, czy „Newsweek”, „Przekrój”, to tytuły, które mają swoich zwolenników i przeciwników, jak również zaszufadkowane są pod względem promowania danych opinii i idei, np. politycznych. Internet jest nadal uznawany za bardziej obiektywny i niezależny, jednak rzeczywistość jest zupełnie inna.

Za każdym dużym portalem stoi wielkie multimedialne konsorcjum. Dlatego też np. na stronach Onet.pl, w sekcji wiadomości, dowiemy się o wszystkim tym, co telewizja TVN uznała za informację dnia, natomiast w dziale plotek przeczytamy o gwiazdach, które mają taki status poprzez współpracę z programami rozrywkowymi typu „Taniec z Gwiazdami” tejże stacji, a niekiedy o gwiazdach promowanych przez konkurencję, np.: Polsat czy TVP1. W sekcji kino przeczytamy o filmach promowanych przez Multikino, gdyż zarówno ta sieć kin, jak Onet.pl i TVN, to firmy grupy ITI. Nie ma więc mowy o pełnym obiektywizmie i przekazywaniu informacji, którymi faktycznie interesuje się cała Polska.

Nie tylko Internet składa się na tzw. rewolucję cyfrową. Również telefon jest przedmiotem, który rewolucjonizuje relacje międzyludzkie. Można umawiać się na spotkania nie tylko bezpośrednio lub za pośrednictwem listu, ale także poprzez telefon. Dawniej dwie osoby mogły się spotkać, jeśli obydwie stawiły się w wyznaczonym miejscu w umówionym terminie, lub też nie spotkać, jeśli jedna z nich nie przyszła. Obecnie do spotkania może nie dojść, często bez nieodwracalnych konsekwencji, jeśli choć jedna osoba wyśle drugiej e-maila, SMS’a, lub po prostu zadzwoni i odwoła spotkanie. Oczywiście, inaczej jest w relacjach przyjacielskich między dwojgiem osób, a inaczej chociażby w biznesowych, gdzie SMS odwołujący spotkanie może zostać potraktowany różnie, np. jako zniewaga lub też brak szacunku. Jednak ewidentnie rewolucja cyfrowa dała nowe możliwości postępowania człowieka.

Telefonia i Internet mają olbrzymi wpływ na obecny kształt społeczeństwa. Ludzie w Polsce przestali się interesować naukowcami, jednostkami wybitnymi

i nieprzeciętnymi, które całe życie poświęcają na rozwijanie swojego talentu, a zaczynają podziwiać tych, którym udało się z przeciętności błyskawicznie wybić do wielkich pieniędzy i sławy medialnej. To łatwiejsza droga, dlatego tak bardzo ciekawa i pożądana przez ogół społeczeństwa. Wyrządza to jednak olbrzymią szkodę na masową skalę i z pewnością przyczynia się do kryzysu branży rozrywkowej.

W telewizji można podziwiać siłaczy tańczących w programie „Taniec z gwiazdami”, bokserów tańczących na łyżwach w „Gwiazdy tańczą na lodzie”, czy też aktorów śpiewających w „Jak oni śpiewają”. Poziom takiego wykonania zazwyczaj daleko odbiega od tego co potrafią najlepsi w danym fachu, czyli osoby utalentowane w tańcu, jeździe na łyżwach, czy śpiewaniu, trenujące od lat i rozwijające swoje umiejętności. Wywołuje to zatrzymanie rozwoju młodych ludzi, którzy stwierdzają, że podobne rzeczy potrafią zrobić sami, a więc nie muszą się dalej starać, za to rozpoczynają olbrzymie parcie na media, licznie przychodzą na castingi, domagają się sławy i uznania. Z kolei ci utalentowani, najlepsi w swej profesji i najlepiej mogący ocenić sytuację, są sfrustrowani i bezradni, często popadają w nałogi, porzucają swoje zainteresowania, lub też wyjeżdżają za granicę, widząc tam szansę na dalszy rozwój.

Media tłumaczą taki stan rzeczy zainteresowaniem odbiorców. W końcu mówią o tym, o czym chcą słyszeć Polacy. Ale, czy na pewno? Skąd wiedzą, co sądzą o tym ludzie, w jaki sposób przeprowadzają badania i, czy osoby odpowiadające na ich pytania podają im prawdę, czy może właśnie zakładają maskę kpiny i żartu w obliczu bezradności, głosując na coś co w ich rozeznaniu jest beznadziejnie głupie, lub też wymieniając to co znają, bo przecież w większości znają tylko to co promują media.

Jak utrzymuje Piotr Kabaj, prezes Pomaton EMI, w rozmowie z „Rzeczpospolitą”, motorem branży muzycznej są nowości, bez których ludzie nie przychodziliby do sklepów: *stosunek przychodów generowanych przez nowości do wpływów ze sprzedaży tzw. back catalogu (wydawnictwa starsze, często przeceniane, ale wciąż mające potencjał rynkowy) jest w branży stały od wielu lat. Prawie 60 proc. zysków przynoszą premiery, niewiele ponad 40 proc. zarabiają evergreeny (...)*<sup>10</sup>. Ta sytuacja ma dwie strony medalu. Współczesny przemysł rozrywkowy nie zmusza ludzi do wysiłku i myślenia, jednak nie jest to tylko, i wyłącznie, wymysł korporacji, które ją zapewniają. Ewidentnie, zmiany jakie zachodzą, zmniejszają przestrzeń między ludźmi, dając im szybki i stały dostęp do źródeł rozrywki. *Przestrzeń fizyczna i odległość przestają się liczyć. Korporacja wirtualna stanie się normą. Grupy ludzi będą się zbierały, dyskutowały, rozwiązywały problemy i planowały, chociaż*

<sup>10</sup> J. Szubrycht, Lato muzycznych zombi, „Rzeczpospolita”, z 21 lipca 2007 r.

*nigdy się nie spotkają twarzą w twarz. Zakupy, rozmowa, wymiana informacji, edukacja i zabawa mogą się odbywać w przestrzeni wirtualnej*<sup>11</sup>.

Po 40 latach istnienia Internetu można wykazać kilka podstawowych trendów rozwoju technologii z tą siecią powiązanych. Również nasycenie rynku telefonami komórkowymi i stopień opanowania pozostałych urządzeń elektronicznych pozwala usystematyzować wiedzę, jaką w tej materii dotychczas zgromadzono i opublikowano. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj również wkład nauki, potocznie zwanej „futurologią”, gdyż tam również pojawia się wiele ciekawych tez, które po latach sprawdzają się w praktyce. Dla przykładu, w 1971 roku profesor Leon Chua z kalifornijskiego uniwersytetu Berkeley dowodził, że oprócz kondensatora, rezystora i cewki indukcyjnej powinien istnieć również czwarty, bierny element obwodu elektrycznego. Dopiero w 2008 roku grupa naukowców z firmy Hewlett-Packard odkryła ów czwarty element, nazywany obecnie „memrystorem”, co już w niedalekiej przyszłości zaowocuje kolejną rewolucją w świecie komputerów, gdyż dzięki niemu urządzenia te będą mogły uruchamiać się od razu po wciśnięciu przycisku, bez potrzeby oczekiwania na wgranie potrzebnych danych, tak jak to obecnie dzieje się chociażby przy uruchomieniu systemu operacyjnego Windows.

Patrząc na przyszłość, warto zdefiniować, co obecnie przeszkadza w dostępnych rozwiązaniach, i wyobrazić sobie je bez tychże wad. Tak powinni robić przedstawiciele przemysłu muzycznego, myśląc o przyszłości swojego biznesu. Jeśli chodzi np. o telefony komórkowe, niewątpliwą przeszkodą jest potrzeba ładowania energii poprzez podpięcie ładowarki, małej wielkości wyświetlacz, sterowanie za pomocą przycisków i brak niektórych funkcji, jakie chciałoby się mieć w zasięgu dłoni za pomocą jednego urządzenia miniaturowej wielkości.

Przenośne urządzenie multimedialne, niezależnie od tego, czy będzie to telefon, zegarek, czy po prostu kawałek płytki magnetycznej, jest konkurencją dla większości obecnie znanych produktów elektronicznych. Można zaryzykować stwierdzenie, że kiedyś nie będzie kalkulatorów, termometrów, wież stereo, przenośnych odtwarzaczy mp3, a nawet rzutników, dekodery telewizji cyfrowej, telewizorów i kart kredytowych. Już teraz coraz więcej osób nie kupuje zegarków, ani budzików, gdyż używa ich telefonicznych odpowiedników.

Jeśli chodzi o pobór energii, testowane są obecnie możliwości zasilania telefonów energią słoneczną, pochodzącą z wiatru, wody, siły mięśni człowieka, a nawet ciepła przez niego generowanego. Urządzenia zasilane wodą mają wejść na rynek już w 2010 roku, zaś *Motorola skonstruowała ładowarkę działającą na zasadzie popularnego rowerowego dynamo. Do pełnego naładowania telefonu*

<sup>11</sup> M. de Kare-Silver, *Revolucja elektroniczna w handlu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 205.

wystarczy kilkugodzinna przejażdżka rowerem<sup>12</sup>. Niewątpliwie więc znikną kable i ładowarki, skoro są uciążliwe w codziennej eksploatacji.

Ważnym ograniczeniem jest również miejsce do zapisu danych. Karty pamięci z miesiąca na miesiąc zwiększają swoją objętość i z pewnością będą miały wkrótce zawrotne możliwości. Na jednej karcie będziemy mogli gromadzić olbrzymie ilości zdjęć, filmów i informacji. Pojemność tych urządzeń nie będzie barierą. Jednak możliwy jest również scenariusz, że przyszłość zdominują wirtualne dyski. Dostawcy kontentu nie muszą być przecież zainteresowani daniem możliwości ściągnięcia określonej treści na dysk użytkownika, gdyż wtedy klient płaci jednorazowo, a następnie może odtwarzać dowoli, a nawet przekazywać kolejnym użytkownikom, gdyż zabezpieczenia przed kopiowaniem nadal nie spełniają swojej roli. Być może przyszłość będzie należeć właśnie do rozwiązań typu streaming, czy dostęp do określonych treści dzięki subskrypcji, lub opłatom abonamentowym, dającym dostęp do określonej, wirtualnej przestrzeni.

Co do wyświetlacza, dosyć łatwo jest wskazać kierunki rozwoju. Telefon nie może mieć zbyt dużych gabarytów, co jest niewątpliwym ograniczeniem rozwoju dotychczasowych wyświetlaczy. Wkrótce powstaną telefony, które mają możliwość rozwinięcia podwójnej lub potrójnej warstwy, dzięki czemu będzie zwiększana wielkość, na której można zobaczyć obraz. Jednak to tylko przejściowe rozwiązanie. Już teraz opracowywane są technologie umożliwiające wbudowanie rzutnika do telefonu komórkowego. (...) *Firma Microvision opracowała projektory Pico, które wykorzystują technologię skanowania światłem do prezentacji dużego, pełnokolorowego obrazu. Dzięki pojedynczej diodzie laserowej, wirującemu lusterku, odpowiednim układom optycznym i oprogramowaniu możliwe jest wyświetlenie na płaskiej powierzchni kolorowego obrazu o przekątnej 120 cali. Projektory są na tyle małe, że można je zamontować w telefonach komórkowych. Microvision podpisało odpowiednią umowę z Motorolą i pierwszy telefon komórkowy z wbudowanym projektorem Pico powinien znaleźć się w sklepach w 2009 roku*<sup>13</sup>. Jednak prawdziwa rewolucja przyjdzie wraz z ujarzmieniem technologii elektronicznych hologramów. Już teraz w amerykańskich i japońskich bankach testowane są rozwiązania hologramowego pomocnika bankowego, czyli wyświetlającej się postaci naturalnych kształtów ludzkich, która wyświetla się klientom banku zatrzymującym się w określonym miejscu w placówce. Hologram odtwarza wgrane sekwencje wideo, przybliżając klientom usługi bankowe, lub pomagając w realizacji podstawowych czynności, takich jak np. sprawdzenie stanu konta. W dodatku, ten

<sup>12</sup> „W Podróży”, magazyn pokładowy iCC PKP Intercity, grudzień 2007 r., s. 46.

<sup>13</sup> M. Błoński, Pecet w roku 2008, czyli co nowego w IT, PC World Komputer – Wiadomości; 31 października 2007, opracowano na podstawie tekstu „Your PC in 2008 and Beyond” Roberta Strohmeyera, dziennikarza PC World.

specyficzny self-care reaguje na określone słowa wypowiedziane przez człowieka, odtwarzając na ich podstawie określone wypowiedzi „wirtualnego pracownika”. Można się spodziewać przeniesienia tychże rozwiązań na inne dziedziny życia, również do telefonów komórkowych, gdyż zwiększa to niewspółmiernie ekran telefonu, ale i zapewnia lepsze sterowanie funkcjami.

Futurologia jest nauką, która z pewnością wnosi istotny wkład w rozwój człowieka, gdyż pokazuje możliwe kierunki zmian. Nawet jeśli większość z teorii może okazać się nierealna, a świat nowoczesnej technologii pójdzie jeszcze w inną stronę, to jednak wysiłki futurologów gromadzą przede wszystkim wiedzę o doczesnym dorobku naukowym i poddają go wnikliwej analizie, jak również zmniejszają prawdopodobieństwo całkowitego nie przygotowania ludzkości na kolejne odkrycia. W końcu bardzo ważne jest, aby społeczeństwo było otwarte na nowości – konsumowało wiedzę zgromadzoną do tej pory przez ludzkość i opublikowaną np. w zasobach Internetu. (...) *Teraz ważne jest, by człowiek rozwijał swoją mądrość, by umiejętnie posługiwać się nowoczesnymi technologiami. Rozwój mądrości bowiem nie idzie w parze z rozwojem technologii. Przebiega wolniej i nie zastąpi go żadna skomplikowana technologia*<sup>14</sup>.

#### 4. Podsumowanie

Reasumując, przyswajanie wiedzy z zakresu nowych odkryć i patentów, edukacja i rozwój osobisty powinny być podstawowymi narzędziami pracy współczesnego biznesmena. Pogoń za wiedzą powinien on zaszczepiać również swoim klientom. Oczywiście, słysząc taki postulat, duża część menedżerów uśmiechnie się z politowaniem, a przed ich oczami stanie obraz dotowania zakupu komputerów do szkół przez ich firmy i wątpliwość co do sensowności takich wydatków. To jest właśnie jeden z większych paradoksów pierwszej fazy rewolucji cyfrowej – współcześni biznesmeni znają tysiące sposobów na wydanie olbrzymiej ilości pieniędzy: reklama w Internecie, w telewizji, reklamy na ulicach, ulotki, sponsoring eventów. Jednak, jeśli postawi się im proste pytanie – jak sprawić, by przy podobnym poziomie wydatków, taka sama liczba osób dowiedziała się o ofercie, a pieniądze nie trafiały do kieszeni szefa zaprzyjaźnionej agencji, ale pomagały w rozwoju właśnie tych klientów, o których firma walczy – odpowiedzi nie ma zbyt wiele. A wystarczy wyobrazić sobie okrągłe sumy pieniędzy wydane przez takie marki, jak Heyah, Cropp, Eska, czy Simplus na „wejście do głowy” klienta, a przynajmniej „przed oczy”, i przeanalizować, co by się stało, gdyby pieniądze te spożytkowane były na reformę domów kultury, świetlic oświatowych i zasilają inne projekty ulep-

<sup>14</sup> *Ibidem.*

szające otoczenie ludzi, do których kierowana jest oferta. Czy po kilku latach takich inwestycji Universal Music lub Pomaton EMI również miałyby problemy ze sprzedażą legalnej muzyki? Może. Ale jest prawdopodobne, że rzeczywistość polskiej edukacji muzycznej byłaby radykalnie inna, podobnie jak nastroje społeczne i miejsce Polski na mapie światowej rozrywki.

## 5. Bibliografia

1. Błoński M., Pecet w roku 2008, czyli co nowego w IT, PC World Komputer – Wiadomości; 31 października 2007, opracowano na podstawie tekstu „Your PC in 2008 and Beyond” Roberta Strohmeyera, dziennikarza PC World.
2. Cieślak E., Narodowy biznes kwitnie, „Nowe Życie Gospodarcze”, z 18 maja 2008 r.
3. Firmy w rękach inżynierów, „Rzeczpospolita”, z 28 maja 2008 r.
4. Florek M., Koniec końca świata – Rozmowa z Rayem Hammondem, brytyjskim futurologiem, „Wprost”, z 2 grudnia 2007 r.
5. Gates B., Rewolucja cyfrowa dopiero się zaczęła, „Przekrój”, Nr 17–18, z 24 kwietnia 2008 r.
6. Kare-Silver de M., Rewolucja elektroniczna w handlu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
7. Krupski R. (red.), Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
8. Ligos M., Mall Rats with a Wocial Conscience, „Soles & Market Management”, 1999.
9. Niedziewski D., Nokia Siemens Networks ujawnia plany, Computerworld „Wiadomości”, z 4 grudnia 2007 r.
10. Olejniczuk-Merta A., Rynek młodych konsumentów, Wydawnictwo Delfin, Warszawa 2001, s. 198, za: Marketing z ludzką twarzą, „Marketing i Rynek”, Nr 3/2000.
11. Orbisowski Ł., Urbaniuk J., Zostać gwiazdą? Nic prostszego, www.o2.pl, 2 czerwca 2008 r.
12. Szubrycht J., Lato muzycznych zombi, „Rzeczpospolita”, z 21 lipca 2007 r.
13. „W Podróży”, magazyn pokładowy iCC PKP Intercity, grudzień 2007 r.
14. Toffler A., Szok Przyszłości, Wydawnictwo Kurpisz S.A., Przeźmierowo 2007.





## Summary

Andrzej Jędruchniewicz

### **Control of money supply as a strategy of inflation policy**

The main aim of this paper is to present the role of money supply in the strategy of indirect implementation of inflation goal. It is theoretically the most important indirect goal category of monetary policy.

Definitions and types of strategies used by a central bank have been presented in the first part of the paper; whereas the second part deals with dependencies in anti-inflation strategy of money supply, which uses indirect goal and focuses on the meaning of money supply in this strategy. It has been shown that the quantity theory of money lies at the theoretical basis of the impact of monetary aggregate on inflation rate. Therefore, to use the money supply to stabilise prices, two joint basic conditions must be met: the function of demand for money must be at least relatively stable; the central bank must be practically able to control shaping the money supply at the planned level.

In conclusion it has been said that money supply as an indirect goal has many disadvantages. Nevertheless it was used by central banks of different countries for many years, for despite its disadvantages, it also has significant advantages.

Alina Walenia

### **The use of unitary normalising transform to evaluate possibilities of the local government sector in Podkarpacie region to absorb EU funds**

Using the unitary normalising transform, this paper presents the results of research on the ability of Podkarpacie local government units to absorb EU funds. The research results have verified the generally advanced thesis that not only the additionality rule, i.e. the financial standing of local government units, but also human and organisation factors are main factors limiting absorption of funds from the EU budget by local government units. The research has confirmed that in the process of absorbing EU funds the human factor is just as important – the absorption indicator in the years 2004–2006 as well the success in the use of planned allocation of funds in the years 2007–2013 depend on preparation and substantive knowledge. The research results are particularly important for the Podkarpacie local government sector characterised by one of the highest in Poland ratios of payments and costs of debt servicing in relation to the incomes.

Anna Skowronek-Mielczarek

### **Financial results and profitability of enterprises after Poland's EU accession**

This paper presents synthetic considerations related to chosen economic categories which support the thesis about the growth of companies' effectiveness in the years 2004–2007. The considerations included categories of gross and net financial results achieved by business sector, with attention drawn to the fact that in the analysed

period Polish companies noted positive gross and net results. The highest pace of changes of these results was noted in 2004 but successive years were also very good for companies, the pace of changes of generated gross results was as much as a two-digit number. It undoubtedly means an improvement of management effectiveness in these companies and also a growth in the number of profitable entities. Growing volume of financial results also proved growing possibilities of capital accumulation, the situation which allowed companies to consider new investment undertakings, modernisation of owned production capacity, increasing the volume of manufactured goods or provided services. Also considerations of Polish companies' profitability were presented in this article. Growing volumes of gross and net financial results at a higher rate than income generated by companies resulted in advantageous changes regarding the obtained profitability levels of gross and net turnover. The gross profitability grew to the level of 6.1% and the net profitability – to the level of 5% for the total number of companies.

Summing up, one may state that effectiveness of Polish enterprises in the years 2004–2007 was at a satisfying level, comparable to that in Europe, which indirectly proves an enormous effort that companies had to take to equal European competition on the homogenous EU market.

Teresa Słaby

### **Consumerism in Polish rural community – a diagnosis outline**

The diagnosis of excessive consumption among Polish rural community aimed at answering the question if – as the authoress' research concerning urban population had shown – the same consumer behaviours also appear in the country, what makes them different and if they can indicate this community's improvement of the quality of life in Poland. This was the result of a research carried out among women urban residents. Using the CATI method in July 2008 150 women-residents of 4 types of villages were asked 30 questions. The results showed rather traditional sources of the quality of life (family, a good job), although some symptoms of treating consumption as an indicator of social standing and life satisfaction were noticeable among the women respondents living in the country.

Wanda Pelka

### **Advantages and threats of internationalisation of R&D activities in which trans-national corporations participate**

Internationalisation of R&D activities is one of the dimensions of globalisation process. Growing complexity and interdisciplinary character of research projects are reflected in the increase of costs and risk of innovative activities. It causes that trans-national corporations change their strategies realised up to now and try to obtain innovation sources from outside. This situation results in certain effects both for countries accepting R&D investments and for countries where the transfer of knowledge has originated.

The aim of this article is to show new trends in the internalisation process of R&D activity with the participation of trans-national corporations and to identify its advantages and threats for developing countries. In this article a thesis has been put

forward that at the time of R&D globalisation the development of domestic research potential and providing sufficient absorption capacity for new technologies is the condition to obtain long-term economic benefits for emerging economies.

Waldemar Rogowski, Sylwia Siemińska

### **Titular sponsoring of sports venues (Part I)**

In the first part of this paper indirect advantages and the background of investment in the right to use the name of sports venues will be presented. The paper explains basic issues and regulations concerning the functioning of titular sponsoring in Polish circumstances and calls forth numerous examples of using such agreements for stadiums in Europe and all over the world, mainly in the United States. By scrupulous identification of variables influencing the value of the agreement on titular sponsoring and their interpretation, using the example of a stadium the authors disclose the aspects which should serve as input data for the model of evaluating the right to the name of a sports venue. The aim of these considerations is to begin a discussion on validity of selling the right to the name of sports facilities to private sponsors or of the owner (or another entitled entity) keeping the name.

Cezary Jachniewicz

### **The state according to Leopold Caro**

The article presents Leopold Caro's (1864-1939) views on the role of the state in economy. Analysing Caro's assumption concerning the presence of altruistic motivation in economy, which was fundamental for his economic thought, the concept he propagated of economic relations in which the institution of a powerful state guarding national interest and dominance of common good over individual good occupy the central place was presented.

As a precursor of economic solidarism in Poland, Caro presented views which were shown in the light of their religious inspirations and opposition towards assumptions of liberal theories.

Since the suggested by the economist Christian ethics-based vision of the state as emanation of all community members' solidarity based in Caro's contemporary economic conditions, the article underlines both its normative and universal character as well as close relation with specific economic situation of Poland between the two World Wars.

Nguyen Thi Thanh Thuy

### **Vietnam's financial system. Part II – the years 1997–2005**

The financial system plays an important role in the development of a country's economy. It consists of the banking system. In 1951 the State Bank of Vietnam was established as a government agency exercising control over emitting money and granting credits. Between 1951 and 1988 the banking system was considered to be an administrative and plan-oriented instrument. From 1988 to 1990 the banking sector went through the renovation system, when due to separating commercial banking from central banking a two-level banking system was established. State-owned commercial banks

were founded with the State Bank of Vietnam functioning as the central bank. Since then the government has gradually introduced reforms of the banking system, which included rationalisation of the interest rate structure, resigning from preferential commercial banks' refinancing, creating a uniform rate of refinancing and monetary market. Despite the progress, the Vietnamese financial sector still remains poorly developed in comparison with other countries of the region which have comparable levels of income per head. This article concentrates on analysing the present situation of the Vietnamese financial sector and consequences of the regional crisis on the sector's development. The article is a continuation of the paper entitled "Vietnam's financial system. Part I. 1986–1996/1997" and it emphasises the aspect of building a healthy banking system, improvement of savings' mobilisation and the growth of capital markets.

Anna Kwiatkowska

### **The cost of capital. Theory and practice**

The paper entitled "The cost of capital. Theory and practice" deals with issues related to the key management information while making investment decisions, mainly with the cost of capital. In practice its level depends on the adopted methodological approach related to component elements.

The paper presents the theory and best market practices used when calculating the cost of capital and is based on questionnaire surveys conducted on developed markets – New York and London stock exchanges – and confronts them with the approach used by Polish practitioners. The main goal was to present the results of a questionnaire the author conducted among the companies listed on the Warsaw Stock Exchange on the ways of evaluating the cost of capital. The answers given by 19 Polish listed companies show that all modern financial theories related to the cost of capital were used in their economic practice.

Magdalena Kaczkowska

### **Succession management as a tool used to carry out strategic priorities of a company**

Effective carrying out of a strategy is the key process in every organisation which wants to achieve or maintain a higher level of business efficiency. The new business approach, such as succession management, allows the company to ensure carrying out its strategic priorities. As different roles require totally different competences, these play the key role in strategic management of succession. Organisations often fail to notice the differences and their implications for the employees' choice and progress. Succession management aims both at maximising the level of concurrence of organisation's goals and employees' competences as well as at minimising the risk of movements within leadership roles' shifts. This knowledge of leaders' competences will directly enable reduction of the risk related to promotion and indirectly the continuation of implementing the company's strategy.

The implementation of succession management into daily functioning of a company will enable choosing and planning progress for employees' at different levels in a way which will guarantee the future success both for the organisation and for themselves.

Piotr Kubański

### **Information vs. risk and uncertainty on the credit market**

The aim of this paper is presenting the role of information in evaluating creditworthiness of business entities and methods of gaining this information. The paper presents sources of obtaining information for the need of evaluating credit risk and also typologies of risk appearing while decisions are made. Building of an integrated system of information exchange between the credit market institutions is one of the main problems in the risk management process on the credit market. It is a long-lasting process which depends on many factors, such as: appropriate statutory regulation, cooperation and willingness to exchange information between entities on the credit market, creating safe standards of information exchange, having correct data and also having effective and safe technology of information exchange. Fulfilling these conditions allows us to put forward a thesis that the system of credit information which covers not only banks but also non-banking institutions providing financial information about clients improves the management efficiency of client financing processes and reduces the bank's credit risk.

Piotr Turek

### **Digital revolution and the tele media and entertainment market in Poland**

The development of new technology has an impact on the present state of the tele media and entertainment market, which is in a severe crisis in Poland. The media are no longer just an intermediary in the process of information exchange. They directly influence the level of entertainment and education of Polish society, for it the media that decide what is in, which artist is promoted, which songs are on top-lists, etc.

Entertainment and science, arts and information as well as broadly understood communications are the notions which more and more often are in the focus of social, economic, political and psychological considerations. The dependence between the quantity and quality of entertainment and the level of education came into the spotlight.

New technological discoveries made in the last 40 years have resulted in revolution in the life a human being, and especially facilitated the access to knowledge, opened the flow of information, facilitated communication and changed the world of entertainment. All this has happened in a very short time and evoked radical changes in the life of a man and society considered at both local and global scale.

The sale of traditional music carriers stops functioning. At the same time the distribution via electronic channels has not gained momentum yet. It has an impact on a dramatic fall of tele clips' budgets, reduces the level of stage performance and also changes the character of the media, which describe the life and career of talent-lacking and often little educated pseudo-artists.

Expenses of companies interested in reaching clients through relating with the entertainment world will bring more durable effects if they associate with education. It is in the interest of the whole show-biz environment that the level of entertainment and social education in the field of culture and arts should be raised. Perhaps this is the way to overcome the crisis.