

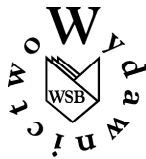
Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2014, t. 55, nr 4

Praktyczne przejawy ekspansji kapitału finansowego

The Poznan School of Banking
Research Journal
2014, Vol. 55, No. 4

Insights into the Ongoing Expansion of Financial Capital

edited by
Joanna Żabińska



The Poznan School of Banking Press
Poznan 2014

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2014, t. 55, nr 4

Praktyczne przejawy ekspansji kapitału finansowego

redakcja naukowa
Joanna Żabińska



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2014

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: *prof. zw. dr hab. Józef Orczyk*

Członkowie / Members: *dr hab. Władysław Balicki, prof. WSB w Poznaniu, dr Piotr Dawidziak, dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Sławomir Jankiewicz, prof. WSB w Poznaniu, Grażyna Krasowska-Walczak (dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu / Director of the Poznan School of Banking Press), dr Alicja Kaiser, dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu, dr hab. Magdalena Majchrzak, prof. WSB w Poznaniu, Andrzej Malecki (sekretarz / Secretary), dr hab. Ilona Romiszewska, prof. WSB w Poznaniu, prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk, prof. zw. dr hab. Stanisław Wykrętowicz, dr Maria Zamelska*

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

prof. dr hab. Przemysław Deszczyński (Polska), dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Beata Filipiak (Polska), dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Jan Szambelańczyk (Polska), doc. Ing. Emilia Zimková PhD (Słowacja), doc. Ing. Peter Krištofik PhD (Słowacja), prof. Sergiy Gerasyenko DSc (Ukraina), prof. dr Berni Mayer (Niemcy), prof. dr Franz Seitz (Niemcy), prof. J. Michael Geringer PhD (USA)

Czasopismo umieszczone na liście „B” MNiSW i w bazie Index Copernicus.

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Journal placed in the “B” list of the Ministry of Science and Higher Education and in the Index Copernicus database.

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

and published in the last issue of the Journal each year.

Procedura recenzowania / Review procedure

www.wydawnictwo.wsb.pl/informacje-dla-recenzentow

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktor naukowy (tematyczny) / Scientific (Theme) editor

prof. zw. dr hab. Joanna Zabińska

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors

dr hab. Maria Chromińska, prof. WSHiR w Poznaniu, dr Rafał Koczkodaj

Weryfikacja tekstów w języku angielskim / Texts in English revised by

Victoria Szpyrka (native speaker)

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja, skład i łamanie / Copyedited and typeset by

Adriana Staniszevska

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the Poznan School of Banking.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2014

ISSN 1426-9724

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań, tel. 61 655 33 99, 61 655 32 48

e-mail: wydawnictwo@wsb.poznan.pl, dzialhandlowy@wsb.poznan.pl, www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

Druk i oprawa / Printed and bound by Zakład Poligraficzny Moś i Łuczak, Poznań

Spis treści

Słowo wstępne (<i>Joanna Żabińska</i>).....	9
--	---

Przejawy nowych zachowań kapitału finansowego w działalności sektora bankowego

Łukasz Szewczyk Znaczenie międzynarodowych regulacji w funkcjonowaniu systemów gwarantowania depozytów	13
---	----

Dariusz Wielgórka Determinanty sukcesu procesów konsolidacji polskiego sektora bankowego	23
--	----

Andrzej Pietrasz Dylematy pokryzysowe polskiej bankowości spółdzielczej	35
---	----

Maciej Banasik, Hanna Napora-Leńdzwa Ocena dostępności źródeł finansowania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa śląskiego	51
---	----

Artur Stefański Analiza znaków przepływów pieniężnych a ocena ryzyka kredytowego	79
--	----

Procesy zarządzania w jednostkach gospodarczych w aspekcie kreowania wartości

Małgorzata Garstka Czynniki wpływające na politykę rachunkowości – wybrane aspekty praktyczne	91
--	----

Aneta Wszelaki Rachunkowość kreatywna – zjawisko pozytywne czy negatywne? Ujęcie teoretyczne	103
---	-----

Magdalena Głębocka Polityka bilansowa a możliwości kształtowania wysokości i struktury wyniku finansowego	113
--	-----

Andrzej Stolarski

Wpływ optymalizacji podatkowych na płynność finansową przedsiębiorstw
sektora małych i średnich przedsiębiorstw 129

Miłosz Stanisławski

Kształtowanie się kosztów produkcji węgla kamiennego jako podstawowy czynnik
determinujący funkcjonowanie przemysłu wydobywczego w Polsce 139

Krzysztof Waliszewski

Modele wynagradzania osobistych doradców finansowych – doświadczenia polskie
a rozwiązania międzynarodowe 159

Lista recenzentów współpracujących

z czasopismem „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 177

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu 179

Contents

Preface (<i>Joanna Żabińska</i>)	9
---	---

The Banking Sector as an Epitome of the New Behaviors of Financial Capital

Łukasz Szewczyk The Significance of International Regulations in the Functioning of Deposit Guarantee Schemes	13
Dariusz Wielgórka The Success Factors for the Consolidation Processes in the Polish Banking Sector...	23
Andrzej Pietrasz Post-crisis Dilemmas of the Polish Cooperative Banking Sector	35
Maciej Banasik, Hanna Napora-Leńdzwa An Evaluation of the Availability of Funding to the MSME Sector as Exemplified by the Śląskie Province of Poland	51
Artur Stefański Cash Flow Analysis vs. Credit Risk Estimation	79

The Business Management Context of Value Creation

Małgorzata Garstka Factors Influencing Accounting Policies – Selected Practical Aspects	91
Aneta Wszelaki Creative Accounting – a Positive or Negative Assessment? A Theoretical Approach ..	103
Magdalena Głębocka Balance Sheet Policy and Its Potential Influence on the Rate and Structure of Business Profits	113

Andrzej Stolarski

The Effect of Tax Optimization on Financial Liquidity of SMEs 129

Miłosz StanisławskiThe Cost of Hard Coal Production as a Primary Factor Affecting the Sustainability
of the Hard Coal Mining Industry in Poland 139**Krzysztof Waliszewski**Personal Financial Advisor Charging – Polish Experiences vs. International
Solutions 159**List of reviewers collaborating with****“The Poznan School of Banking Research Journal”** 177**The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions
in English** 180

Słowo wstępne

Myśl monetarystyczna, cechująca obecny kierunek ekonomii, znacząco oddziałuje na procesy zachodzące w gospodarce światowej. Uznaje ona, że ilość pieniądza ma dominujący wpływ na przyrost produktu krajowego brutto, zatem bank centralny sterujący ilością pieniądza może oddziaływać na ceny, dochody, zatrudnienie, stopę procentową i inne czynniki decydujące o wzroście gospodarczym. Podejście monetarystyczne sprzyja także ekspansji kapitału finansowego.

Wykorzystanie możliwości oddziaływania pieniądza na gospodarkę wymagało zwiększenia samodzielności w działaniach sektora bankowego. Banki uzyskały większą zdolność tworzenia kredytu jako formy współczesnego pieniądza, stymulującego wielkość popytu w gospodarce. Deregulacja w sektorze bankowym, dająca większą swobodę w działaniach banków, przyczyniła się do wystąpienia kryzysu finansowego. To wyrazista sankcja za nieprzestrzeganie rygorów prawa obiegu pieniężnego, wymagającego wiązania ilości pieniądza z realną wartością tworzonych produktów i usług.

Ekspansja kapitału finansowego przejawia się poszukiwaniem nowych form zwrotu na tym kapitale, poza jego wcieleniem w formę kapitału produkcyjnego. Jest to możliwe wtedy, gdy kapitał ten czerpie korzyści z samej zmienności pieniądza. Taka sytuacja pojawia się wraz ze zmianami, jakie nastąpiły w ostatnich latach w rachunkowości. W systemie pomiarowym rachunkowości dużą rolę odgrywa „wartość godziwa”, wykorzystywana do wyceny składników majątkowych. Stosując odpowiednią politykę bilansową, jednostki wykorzystują „wartość godziwą” do przeszacowania aktywów, przyczyniając się do tworzenia wartości własnego bogactwa. Stanowi ono podstawę przewidywania przyszłych przepływów gotówkowych. W praktyce takie przepływy często mają miejsce, a ich strumień jest poza realnym wzrostem wartości produktów i usług dostarczanych przez daną jednostkę.

Oddawany w ręce Czytelnika zbiór tekstów przedstawia różne przejawy ekspansji kapitału finansowego w działalności banków i jednostek wytwórczych.

Prezentowane treści mogą być wykorzystane do ukazania zagadnienia zarządzania płynnością finansową w całym splocie uwarunkowań czynników makroekonomicznych i mikroekonomicznych, rozpatrywanych w kontekście polityki pieniężnej danego państwa.

prof. zw. dr hab. Joanna Żabińska

**Przejawy nowych zachowań kapitału finansowego
w działalności sektora bankowego**



Łukasz Szewczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych
e-mail: lukasz.szewczyk@ue.katowice.pl
tel. 604 502 554

Znaczenie międzynarodowych regulacji w funkcjonowaniu systemów gwarantowania depozytów

Streszczenie. Systemy gwarantowania depozytów stanowią istotny element sieci bezpieczeństwa finansowego. Globalny kryzys finansowy zwrócił jednak uwagę ekonomistów na kwestie odnoszące się do ich funkcjonowania, które należy zmienić. Zmiany te są szczególnie ważne w kontekście dyskusji nad nadmierną regulacją sektora finansowego i zagrożeniami, jakie wynikają z funkcjonowania tych systemów oraz ich znaczenia dla stabilności finansowej. Efektem szerokiej debaty na temat zmian w systemach gwarancyjnych na poziomie ponadnarodowym są m.in. zasady efektywnego gwarantowania depozytów, opracowane przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego wraz z Międzynarodowym Stowarzyszeniem ds. Gwarantowania Depozytów, czy propozycja nowej dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie gwarantowania depozytów, mająca istotne znaczenie w budowaniu i przyszłym kształcie unii bankowej. Celem artykułu jest prezentacja nowych regulacji odnoszących się do funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów i mających zapewnić właściwe wypełnianie powierzonych im zadań.

Słowa kluczowe: zasady efektywnego gwarantowania depozytów, kryzys finansowy, unia bankowa, źródła finansowania systemów, stabilność finansowa

Wstęp

Systemy gwarantowania depozytów stanowią mechanizm mający zapewnić stabilność systemu finansowego i ochronę deponenta, który z zasady nie posiada informacji pozwalających ocenić ryzyko związane z powierzeniem środków bankowi. Kryzys finansowy pokazał, że praktyczne rozwiązania zastosowane

w konstrukcji systemów nie zapewniają właściwego wypełniania przez systemy powierzonych im funkcji.

W związku z tym zintensyfikowano prace nad rozwiązaniami, które umożliwią dostosowanie konstrukcji systemów do zmieniających się warunków, co ma zapewnić ich prawidłowe oddziaływanie na stabilność finansową. Prace te są prowadzone zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i na poziomie globalnym.

Celem artykułu jest przedstawienie zmian regulacyjnych odnoszących się do funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów, a także nowych koncepcji mających zapewnić właściwe wypełnianie przez systemy powierzonych im zadań.

1. Regulacje unijne – projekt dyrektywy z 2010 roku

W krajach Unii Europejskiej obowiązek wprowadzania systemów gwarantowania depozytów zawiera dyrektywa 94/19/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z 30 maja 1994 r. Jej wdrożenie wynikało z następujących przesłanek:

- przekonania, że koszty związane z utworzeniem systemu gwarantowania depozytów są niższe niż koszty paniki bankowej,
- konieczności harmonizacji minimalnego zabezpieczenia depozytów we wszystkich krajach Unii Europejskiej,
- przekonania o istotnym znaczeniu właściwie funkcjonujących systemów gwarantowania depozytów dla budowy jednolitego rynku finansowego w Unii Europejskiej,
- przekonania o wpływie nowej dyrektywy na promocję banków funkcjonujących na obszarze Unii Europejskiej¹.

Istotną zmianą odnoszącą się do regulacji unijnych w zakresie gwarantowania depozytów, będącą konsekwencją globalnego kryzysu finansowego, stała się dyrektywa 2009/14/WE. Przekonanie co do braku skuteczności dyrektywy z 1994 r. oraz konieczności jej zmiany zostało wyrażone m.in. w raporcie de Larosiere'a. Wskazano w nim, że obecna struktura systemów gwarantowania depozytów jest niewłaściwa, gdyż:

- nie zapewnia właściwych źródeł finansowania, uwzględniających zwłaszcza ryzyko generowane przez banki, co skutkuje obciążeniem finansowym władz państwowych w przypadku upadłości banku i koniecznością pokrycia kosztów tej upadłości,
- uniemożliwia wykorzystanie systemów gwarantowania depozytów na użytek ważnych systemowo instytucji,

¹ T. Obal, *Podstawowe cechy systemów gwarantowania depozytów i działalności pomocowej w państwach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, www.bfg.pl/sites/default/files/dokumenty/027.pdf, s. 1 [1.12.2013].

- obecna konstrukcja sprzyja pojawieniu się pokusy nadużycia (zwłaszcza poprzez stosowanie składek *ex post* i składek niezależnych od ryzyka),
- różnice w konstrukcji poszczególnych systemów uniemożliwiają koordynację działań w skali ponadnarodowej².

Efektom konkluzji zawartych w raporcie de Larosiere'a było przyjęcie dyrektywy 2009/14/WE. Wprowadziła ona nowe rozwiązania w zakresie:

- zwiększenia limitu ochrony depozytów do 50 tys. euro, a od 31 grudnia 2010 r. – do 100 tys. euro,
- zniesienia udziału własnego deponenta (koasekuracji),
- skrócenia maksymalnego czasu wypłaty depozytów objętych gwarancjami z 3 miesięcy do 20 dni roboczych, z możliwością przedłużenia go w szczególnych przypadkach o kolejne 10 dni roboczych,
- międzynarodowej współpracy systemów gwarantowania depozytów,
- obowiązków informacyjnych wobec deponentów³.

Warto podkreślić, że dyrektywa ta nie rozwiązała najważniejszych kwestii, jakie stoją przed systemami gwarantowania depozytów. Miała ona przede wszystkim zwiększyć zaufanie deponentów do krajowych sektorów bankowych oraz pomóc uniknąć masowego wycofywania depozytów.

Problemy dotyczące dalszych kierunków prac nad systemami gwarantowania depozytów, zaznaczone w dyrektywie z 2009 r., obejmują:

- harmonizację mechanizmów finansowania depozytów i konsekwencje braku takiej harmonizacji w przypadku kryzysu o charakterze transgranicznym,
- możliwości i warunki wprowadzania pełnych gwarancji dla niektórych czasowo podwyższonych sald rachunków depozytowych,
- możliwości implementacji modeli składek uzależnionych od ryzyka,
- korzyści i koszty ewentualnego wprowadzania wspólnotowego systemu gwarantowania depozytów,
- harmonizację zakresu produktów i deponentów objętych gwarancjami,
- powiązania między poszczególnymi systemami gwarantowania depozytów a innymi sposobami wypłacania deponentom odszkodowania, np. awaryjnymi mechanizmami wypłaty⁴.

Istotna z punktu widzenia zmian w systemach gwarantowania depozytów jest propozycja dyrektywy w sprawie systemów gwarantowania depozytów z 2010 r. Jest ona związana z budową unii bankowej, w której paneuropejski system gwarantowania depozytów wraz z jednolitym nadzorem oraz mechanizmem restruk-

² *The High-Level Group of Financial supervision Report*, Grupa de Larosiere'a, Brussels 2009, s. 38.

³ K. Mikołajczyk, *System gwarantowania depozytów i rozwiązania resolution regime*, w: *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012, s. 198.

⁴ *Ibidem*.

turyzacji i uporządkowanej likwidacji miał stać się ważnym filarem nowo budowanej unii. Jednak brak porozumienia w sprawie budowy paneuropejskiego systemu gwarancyjnego spowodował, że prace nad rozwiązaniami instytucjonalnymi w tym zakresie zostały wstrzymane. Z kolei uważa się, że dla sprawnego funkcjonowania systemów istotna jest kontynuacja prac nad wprowadzeniem w życie dyrektywy, której projekt zawiera istotne zmiany mające na celu dalszą konwergencję rozwiązań w zakresie gwarantowania depozytów. Propozycje te zawiera tabela 1.

Tabela 1. Rozwiązania przedstawione w propozycji dyrektywy z 2010 r.

Przedmiot regulacji	Dyrektywa 2009/14/WE	Projekt dyrektywy z 2010 r.
Limit gwarancji	100 tys. euro	100 tys. euro
Koasekuracja deponenta	nie	nie
Czas wypłaty	20 dni roboczych	7 dni kalendarzowych
Możliwość przedłużenia okresu wypłaty	10 dni roboczych	brak
Kompensacja	decyzja kraju	brak
Kwalifikowalność depozytów	decyzja kraju	zharmonizowane
Finansowanie	decyzja kraju	<i>ex ante</i>
Wymagany fundusz <i>ex ante</i>	nie	tak
Składka oparta na ryzyku	decyzja kraju	tak
Współpraca systemów	wymiana informacji	pożyczki wzajemne
Działalność transgraniczna	gwarancja systemu w kraju macierzystym; zasada topping up implikująca udział w gwarancjach kraju przyjmującego	gwarancja systemu w kraju macierzystym; system w kraju przyjmującym działający jako punkt kontaktowy
Gwarancja w walutach krajów spoza UE	decyzja kraju	tak

Źródło: K. Mikołajczyk, *System gwarantowania depozytów i rozwiązania resolution regime*, w: *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012, s. 199.

Zagadnieniem, na które zwraca się obecnie szczególną uwagę, jest mechanizm finansowania systemów gwarantowania depozytów. Z badań przeprowadzonych na zlecenie Komisji Europejskiej wynika bowiem, że wskaźnik pokrycia (będący stosunkiem środków posiadanych przez systemy gwarancyjne do sumy depozytów kwalifikowanych w poszczególnych państwach unijnych) jest zbyt niski we wszystkich krajach UE i nie gwarantuje właściwego zabezpieczenia interesów deponentów w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowej (tab. 2).

W związku z tym w projekcie dyrektywy wskazano na konieczność budowy funduszu *ex ante*, którego docelowa wielkość w każdym kraju miałaby wynosić 1,5% kwalifikowanych depozytów. Oprócz tego zaproponowano dodatkowe źród-

Tabela 2. Wskaźnik pokrycia w wybranych krajach UE w 2008 r. (w %)

Kraj	Współczynnik pokrycia
Szwecja	1,44
Portugalia	0,99
Estonia	0,82
Polska	0,38
Czechy	0,31
Malta	0,05
UE-15	0,53

Źródło: JRC Report under article 12 of Directive 94/19/EC.

dła pozyskiwania funduszy przez systemy gwarancyjne, takie jak: tworzenie funduszu *ex post* (stanowiącego uzupełnienie funduszu *ex ante*, w wysokości 0,5% kwalifikowalnych depozytów), udzielanie pożyczek między systemami oraz alternatywne źródła finansowania, np. emisja obligacji przez system.

W 2013 r. Rada Europejska, Parlament Europejski oraz Komisja Europejska osiągnęły kompromis co do kształtu dyrektywy, zamykający trzyletni okres negocjacji. Uzgodniono, że systemy gwarantowania depozytów będą odgrywać istotną rolę w procesie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, co ma wzmocnić ich znaczenie dla skutecznego zarządzania kryzysem finansowym. Ustalono również, że wszystkie systemy w krajach Unii Europejskiej będą finansowane przez fundusz *ex ante*, którego wysokość ma wynosić 0,8% wartości gwarantowanych depozytów w danym kraju członkowskim. Utrzymano również zapis mówiący o dalszym skracaniu czasu na postawienie środków do dyspozycji deponenta w przypadku upadłości banku (do 7 dni roboczych)⁵.

2. Zasady efektywnego gwarantowania depozytów

Wśród najważniejszych kryteriów wewnętrznych i zewnętrznych, które powinny być brane pod uwagę przy projektowaniu systemu gwarantowania depozytów, należy wskazać na:

- zasadniczy cel funkcjonowania systemu gwarancyjnego – przy projektowaniu systemu gwarantowania depozytów większy nacisk może być położony na kwestie ochrony deponenta bądź ograniczenia ryzyka systemowego, choć cele te są do pewnego stopnia komplementarne;
- czynniki zewnętrzne – przede wszystkim regulacje o charakterze ponadnarodowym (np. przepisy prawa wspólnotowego), zalecenia formułowane przez

⁵ E-News, European Banking Federation, 2014, <http://enews.ebf-fbe.eu/2014/01/political-agreement-on-the-recast-of-the-deposit-guarantee-scheme-directive/> [4.04.2014].

instytucje międzynarodowe (m.in. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Forum Stabilności Finansowej, Bank Rozrachunków Międzynarodowych czy też Międzynarodowe Stowarzyszenie Gwarantów Depozytów) oraz rozwiązania przyjęte w innych krajach i ich doświadczenia, zwłaszcza poziom i zakres oferowanych gwarancji;

– otoczenie gospodarcze – dla systemu gwarantowania depozytów duże znaczenie mają m.in. poziom działalności gospodarczej, polityka monetarna i podatkowa, kształtowanie się inflacji, a także uwarunkowania rynków finansowych. Istotny jest również ogólny poziom rozwoju gospodarczego danego kraju – wyrażony w wartości PKB *per capita* lub przeciętnej wartości depozytu w danym kraju – gdyż ma on duże znaczenie dla ustalenia właściwej wartości limitu gwarancyjnego;

– specyfika danego sektora bankowego – projektując system gwarancyjny, należy uwzględnić m.in.: ogólną kondycję banków, częstotliwość występowania upadłości w sektorze bankowym, poziom konkurencyjności i koncentracji, strukturę własnościową sektora bankowego, poziom rozwoju i strukturę systemu finansowego (m.in. konglomeraty finansowe), udział w rynku depozytów instytucji kredytowych, parabankowych i oddziałów banków zagranicznych, a także rozkład depozytów w ujęciu wartościowym oraz przedmiotowym, odnoszącym się do poszczególnych kategorii depozytów;

– aktualny sposób organizacji sieci bezpieczeństwa finansowego funkcjonującej w danym kraju, w tym kształt regulacji i nadzoru nad sektorem bankowym oraz doświadczenia danego kraju w tym zakresie;

– zakres i charakter doświadczeń zdobytych przez instytucję gwarantującą depozyty;

– obowiązujący porządek prawny, a w szczególności zdolność egzekwowania prawa i zaufanie do przepisów prawnych;

– solidność systemów księgowych i sprawozdawczych, które są niezbędne, aby system gwarantowania depozytów funkcjonował efektywnie⁶.

Dokumentem odnoszącym się do budowy optymalnego systemu gwarantowania depozytów był raport opublikowany przez Forum Stabilności Finansowej pt. *Wytyczne w sprawie tworzenia efektywnego gwarantowania depozytów*. W lipcu 2008 r. Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (BCBS) i Międzynarodowe Stowarzyszenie Gwarantów Depozytów (IADI) podjęły decyzję o rozpoczęciu współpracy nad opracowaniem uzgodnionej na szczeblu międzynarodowym listy podstawowych zasad gwarantowania depozytów. Powołano wspólną grupę roboczą złożoną z przedstawicieli Transgranicznej Grupy Interwencji dla Sektora Bankowego (CBRG), działającej przy BCBS, oraz Grupy Doradczej przy IADI

⁶ A. Pawlikowski, *Optymalny model gwarantowania depozytów*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3, s. 113-114.

w celu opracowania listy podstawowych zasad, które następnie zostały przedłożone BCBS i IADI do analizy i zatwierdzenia. Prace nad dokumentem konsultacyjnym, pt. *Podstawowe zasady dotyczące efektywnych systemów gwarantowania depozytów* ukończono w marcu 2009 r. W czerwcu 2009 r. uzyskał on aprobatę wspólnoty międzynarodowej. Dokument ten zawiera osiemnaście podstawowych zasad, z których każda opatrzona jest wyjaśnieniami i zaleceniami. Dodatkowy zestaw warunków wstępnych obejmuje głównie czynniki zewnętrzne, których wystąpienie ma istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania systemów gwarantowania depozytów⁷.

Pod koniec 2009 r. powołana przez grupę państw G20 Rada Stabilności Finansowej wskazała na konieczność opracowania metodyki oceny stosowania zasad. Do grona instytucji, które utworzyły Komitet Sterujący do prac nad metodyką, weszły: IADI, Europejskie Forum Gwarantów Depozytów (EFDI), Komitet Bazylejski, Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), Bank Światowy oraz ze statusem obserwatora Komisja Europejska. Cztery grupy robocze opracowały metodykę oceny odnoszącą się do poszczególnych zasad. Została ona następnie poddana konsultacjom z instytucjami gwarantującymi depozyty, zrzeszonymi w IADI i EFDI, oraz członkami Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego. Uwagi do projektu zgłaszały także MFW i Bank Światowy⁸.

Po trwających do końca lata 2010 r. uzgodnieniach koordynowanych przez IADI metodyka została przetestowana przez grupę ekspertów złożoną z przedstawicieli IADI, MFW oraz Banku Światowego w trzech krajach: Czechach (13-17 września 2010 r.), Indiach (28 września – 4 października 2010 r.) i Meksyku (14-21 października 2010 r.). Pilotaż okazał się bardzo przydatny do weryfikacji zastosowanych w projekcie kryteriów oceny. Na podstawie wniosków sformułowanych przez zespoły oceniające zmodyfikowano projekt metodyki. Wyeliminowano lub przededefiniowano część kryteriów i dokonano korekt w ich klasyfikacji. Metodyka oceny zgodności z zasadami została ostatecznie zatwierdzona przez IADI i BSBC przekazana Radzie Stabilności Finansowej 27 grudnia 2010 r. Stanie się ona częścią opracowywanych przez FSB Podstawowych standardów stabilnych systemów finansowych (*Key Standards for Sound Financial Systems*)⁹. Osiemnaście podstawowych zasad efektywnego gwarantowania depozytów zostało zaklasyfikowanych do dziesięciu grup: I. Ustalenie celów (zasada 1 i 2); II. Funkcje i uprawnienia (zasada 3 i 4); III. Ład korporacyjny (zasada 5); IV. Relacje z innymi uczestnikami sieci bezpieczeństwa finansowego i kwestie transgraniczne (zasada 6 i 7); V. Członkostwo i zakres gwarantowania (zasada 8, 9 i 10); VI. Źródła finansowania (zasada 11); VII. Poziom świadomości społecznej

⁷ R. Szymczak, *Podstawowe zasady efektywnego gwarantowania depozytów i metodyka oceny ich stosowania*, „Bezpieczny Bank” 2011, nr 1, s. 32.

⁸ Ibidem.

⁹ Ibidem, s. 33.

(zasada 12); VIII. Wybrane zagadnienia prawne (zasada 13 i 14); IX. Postępowanie w sytuacji zagrożenia upadłością (zasada 15 i 16); X. Wypłata środków gwarantowanych deponentom i windykacja (zasada 17 i 18)¹⁰.

Możliwość implementacji zasad zaproponowanych przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego jest uwarunkowana wieloma czynnikami, m.in. stanem sektora bankowego, jakością regulacji ostrożnościowych i skutecznością nadzoru bankowego.

Podsumowanie

Systemy gwarantowania depozytów były w ostatnich latach wielokrotnie krytykowane za brak narzędzi umożliwiających skuteczne ograniczanie skutków kryzysu finansowego. Zwracano uwagę przede wszystkim na brak mechanizmów współpracy między systemami lub niewłaściwe mechanizmy finansowania ich działalności. Prace nad regulacjami, które są prowadzone zarówno na szczeblu unijnym, jak i międzynarodowym, stanowią istotny element zmian w odniesieniu do struktury tych systemów oraz ich możliwości dostosowania się do zmieniających się warunków, w jakich przychodzi im wypełniać powierzone funkcje. Należy podkreślić rolę nowej dyrektywy unijnej, której projekt przyjęto w 2010 r., dostosowującej kształt systemów gwarancyjnych do ciągle zmieniających się warunków, w których systemy działają. Należy tu wskazać przede wszystkim na problem finansowania, który jest uznawany za ten, który wymaga szybkich zmian, oraz kwestię dodatkowych uprawnień systemów gwarancyjnych, w szczególności dotyczących mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji. Istotną rolę odgrywają też wytyczne opracowane przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, których przestrzeganie zaleca m.in. Rada Stabilności Finansowej.

Literatura

- Core principles for Effective Deposit Insurance Systems*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel 2009.
- E-News, European Banking Federation, 2014, <http://enews.ebf-fbe.eu/2014/01/political-agreement-on-the-recast-of-the-deposit-guarantee-scheme-directive/> [4.04.2014].
- JRC Report under article 12 of Directive 94/19/EC.
- Mikołajczyk K., *System gwarantowania depozytów i rozwiązania resolution regime*, w: *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012.

¹⁰ *Core principles for Effective Deposit Insurance Systems*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel 2009.

Obal T., *Podstawowe cechy systemów gwarantowania depozytów i działalności pomocowej w państwach Unii Europejskiej – wnioski dla Polski*, <https://www.bfg.pl/sites/default/files/dokumenty/027.pdf> [1.12.2013].

Pawlikowski A., *Optymalny model gwarantowania depozytów*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3.

Szymczak R., *Podstawowe zasady efektywnego gwarantowania depozytów i metodyka oceny ich stosowania*, „Bezpieczny Bank” 2011, nr 1.

The High-Level Group of Financial supervision Report, Grupa de Larosiere’a, Brussels 2009.

The Significance of International Regulations in the Functioning of Deposit Guarantee Schemes

Abstract. *Deposit guarantee schemes constitute a central element of the financial safety net. The recent global financial crisis has drawn the attention of economists to some vital concerns that need to be addressed with changes to the legal framework of deposit insurance. These changes appear particularly important in the context of the ongoing debate over the alleged over-regulation of the financial sector, the risks arising from the operation of these systems, and their significance to financial stability worldwide. This paper is devoted to presenting the new regulations on the operation of deposit guarantee schemes, designed to warrant the effective performance of their essential functions.*

Keywords: *financial crisis, banking union, deposit guarantee schemes, funding sources, financial stability*



Dariusz Wielgórka

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania, Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości
e-mail: darwielg@zim.pcz.pl
tel. 34 325 04 07

Determinanty sukcesu procesów konsolidacji polskiego sektora bankowego

Streszczenie. *Proces konsolidacji sektora bankowego pozytywnie zmienia strukturę kapitałową, wpływając na zwiększenie możliwości kredytowych banków, zdolności finansowania przedsięwzięć rozwojowych i modernizacyjnych. Polski sektor bankowy, rozumiany w sensie obszarowym, pomimo kryzysu na rynku finansowym utrzymuje stabilną pozycję. Celem badania przeprowadzonego w grupie banków komercyjnych była identyfikacja i weryfikacja determinant wpływających na proces konsolidacji. Istotnym elementem analizy stało się także wyodrębnienie głównych motywów skłaniających polskie banki do podjęcia decyzji o konsolidacji. W opracowaniu wyników badań zwrócono również uwagę na determinanty powodzenia procesów konsolidacyjnych.*

Słowa kluczowe: *konsolidacja, banki komercyjne, determinanty sukcesu konsolidacji, fuzje i przejęcia*

Wstęp

Niepewność i ryzyko występują we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego, społecznego, a także politycznego. Ryzyko jest kombinacją wielu nieustannie zmieniających się czynników¹. Ostatnia dekada to okres gwałtownego procesu globalizacji, widocznego zwłaszcza w obrębie rozwiniętych gospodarek². Ten-

¹ A. Zachorowska, *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2006, s. 56.

² *Bank mergers and acquisitions handbook*, American Bar Association, Section of Antitrust Law, Washington 2007 s. 70.

dencji tej nie oparł się także sektor usług bankowych³. Wiele czynników, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, przyczyniło się do wzrostu „zapotrzebowania” na duże, międzynarodowe instytucje bankowe, mogące sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów⁴. W efekcie nastąpił wyraźny wzrost liczby fuzji i przejęć w sektorze bankowym, zarówno w obrębie jednego kraju, jak chociażby Polski, jak i na rynkach międzynarodowych. Między innymi dzięki procesom konsolidacji polski system bankowy wydaje się być dobrze przygotowany na kryzys finansowy. Pod względem wielkości i tempa przyrostu aktywów polskie banki są wręcz prymusami na tle innych banków regionu. O ile aktywa wszystkich banków regionu wzrosły w 2012 r. o 4,7 p.p. i przekroczyły pułap 1 bln euro, o tyle polskie banki powiększyły aktywa o niemal 13 p.p., co daje równowartość 331 mld euro⁵.

Konsolidacja systemu bankowego oznacza wzmocnienie potencjału strategicznego⁶ banków, w którym mogą uczestniczyć zarówno instytucje kredytowe, jak również instytucje inwestycyjne i ubezpieczeniowe⁷. Przy obecnym układzie własnościowo-organizacyjnym w Polsce konsolidacja może nastąpić w drodze naturalnej ekspansji banków komercyjnych⁸.

Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym to wszelkie przedsięwzięcia polegające na łączeniu dwóch lub kilku banków w jedną organizacyjną całość lub na tworzeniu zespołu banków powiązanych kapitałowo, współdziałających ze sobą i prowadzących wspólną politykę⁹. Jeśli chodzi o kapitalizację dużych banków Europy Zachodniej, to kształtuje się ona niekiedy na poziomie dwukrotności PKB danego kraju. W Polsce największy bank – PKO Bank Polski – stanowi zaledwie 11-12% PKB. W związku z tym jest miejsce na dalszą konsolidację w sektorze bankowości. Nie da się utrzymać wysokiej rentowności sektora bankowego bez zwiększania skali działalności, zarówno jeśli chodzi o obszar działania, jak i dywersyfikację produktową. Działalność banków musi być coraz bardziej zróżnicowana. Można się zatem spodziewać, że proces konsolidacyjny w naturalny sposób będzie postępował.

³ *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Żukowska, Wyd. UMCS, Lublin 2003, s. 51.

⁴ D. Wielgórka, *Analiza finansowa działalności banku w okresie globalizacji*, Nauka i Oświata, Dniepropietrowsk 2008, s. 4-8.

⁵ Dane z *Raportu o sytuacji banków w 2012 roku*, KNF, Warszawa 2012.

⁶ J. Revell, *The Changing Face of European Banks and Securities Market*, St. Martin's Press, New York 2004, s. 62.

⁷ Z. Rezaee, W.D. Miller, *Financial institutions, valuations, mergers, and acquisitions: The fair value approach*, John Wiley & Sons, New York 2001, s. 15-20.

⁸ D. Wielgórka, A. Majewska, *Pojęcie, rola i systematyka konsolidacji kapitałowej w bankowości*, w: *Zarządzanie procesem konsolidacji a efektywność połączeń w polskim sektorze bankowym*, red. D. Wielgórka, A. Zachorowska, WZ, Częstochowa 2010, s. 27-28.

⁹ B. Kosiński, *Bankowe ABC. Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 10.

1. Proces konsolidacji w polskim sektorze bankowym

Procesy konsolidacyjne w bankowości mają zazwyczaj wiele pozytywnych skutków, związanych m.in. z dywersyfikacją portfeli, możliwością szybszej reakcji na nowinki techniczne, zwiększeniem konkurencyjności czy poszerzeniem własnej oferty rynkowej¹⁰. Najlepszym przykładem konsolidacji w Polsce (choć administracyjnym) było stworzenie Grupy Pekao SA. Do innych należą: połączenie BIG SA i Banku Gdańskiego SA, Kredyt Banku SA i PBI SA, Banku Rozwoju Eksportu SA i Polskiego Banku Rozwoju SA, Banku Zachodniego SA i Wielkopolskiego Banku Kredytowego SA, Powszechnego Banku Kredytowego SA z Bankiem Przemysłowo-Handlowym SA, Banku Handlowego SA z Citibankiem Polska, PEKAO SA z BPH SA, Raiffeisen Bank Polska z Polbankiem czy będąca w trakcie konsolidacja BNP Paribas z BGŻ¹¹.

Za główną przyczynę dokonywania konsolidacji polskich banków uznaje się konieczność zwiększenia aktywów i funduszy własnych, bowiem suma aktywów polskich banków jest o wiele mniejsza niż suma aktywów jednego wielkiego banku kraju Unii Europejskiej¹².

W kolejnych latach kontynuowano prywatyzację, sprzedając udziały poszczególnych banków w ofertach skierowanych zarówno do zagranicznych inwestorów strategicznych, jak i inwestorów krajowych. Powołanie Grupy Pekao SA w 1996 r. było kolejnym krokiem na drodze do umocnienia pozycji polskich banków. W późniejszym okresie spadek liczby banków był głównie wynikiem konsolidacji inicjowanych przez polskie banki w celu umocnienia ich pozycji rynkowej (tab. 1). Modelowym przykładem wykorzystania instrumentów konsolidacji jest Kredyt Bank SA, który włączył do swej struktury kolejno: Bank Ziemiński SA, Powszechny Bank Handlowy Gecobank SA, Bank Regionalny SA w Rybniku, Bank Depozytowo-Powierniczy Glob SA, a w końcu Polski Bank Inwestycyjny SA. W 1999 r. skonsolidowano Pekao SA z Powszechnym Bankiem Gospodarczym w Łodzi, Bankiem Depozytowo-Kredytowym w Lublinie, Pomorskim Bankiem Kredytowym w Szczecinie, nadając mu nazwę Bank Polska Kasa Opieki SA. W ostatnich latach konsolidacje banków były dodatkowo wynikiem łączenia działających w Polsce spółek zależnych oraz oddziałów banków zagranicznych. Przykładem tego jest połączenie Banku Austria Creditanstalt (Poland) SA z Powszechnym Bankiem Kredytowym SA, Banku Handlowego w Warszawie

¹⁰ T. J. Gough, *Building society mergers and the size efficiency relationship*, „Applied Economics” 2009, nr 11.

¹¹ Aktualnie banki czekają na zgodę Komisji Nadzoru Finansowego.

¹² Z. Ostraszewska, D. Wielgórka, *Zarządzanie procesem konsolidacji w polskim sektorze bankowym*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Wyd. SGH, Warszawa 2010, s. 456.

Tabela 1. Wybrane konsolidacje niewymuszone złą sytuacją banku przyłączonego

Bank przyłączający	Bank przyłączony	Rok połączenia
Kredyt Bank SA	Polski Bank Inwestycyjny SA	1997
Bank Inicjatyw Gospodarczych BIG SA	Bank Gdański SA	1997
Bank Polska Kasa Opieki SA	Pomorski Bank Kredytowy SA	1999
Bank Przemysłowo Handlowy SA	HypoVereinsbank Polska SA	1999
Powszechny Bank Kredytowy SA	Bank Austria Creditanstalt Poland	2000
BIG Bank Gdański SA	BIG Bank SA	2001
Bank Handlowy w Warszawie SA	Citibank Poland SA	2001
Bank Zachodni SA	Wielkopolski Bank Kredytowy SA	2001
Powszechny Bank Kredytowy SA	Bank Przemysłowo Handlowy SA	2002
Nordea Bank Polska SA	LG Petro Bank SA	2003
GE Capital Bank SA	GE Bank Mieszaniowy SA	2004
Pekao SA	BPH SA	2007
DnB NORD Polska SA	BISE SA	2008
GE Money Bank	Bank BPH	2009
Fortis Bank	Dominet Bank	2009
Getin Bank	Noble Bank	2010
Santander Consumer Bank	AIG Bank Polska	2011
Raiffeisen Bank Polska SA	Polbank EFG SA	2013
Bank Zachodni WBK SA	Kredyt Banku SA	2013
PKO BP	Nordea	2013
BNP Paribas	BGŻ	w trakcie

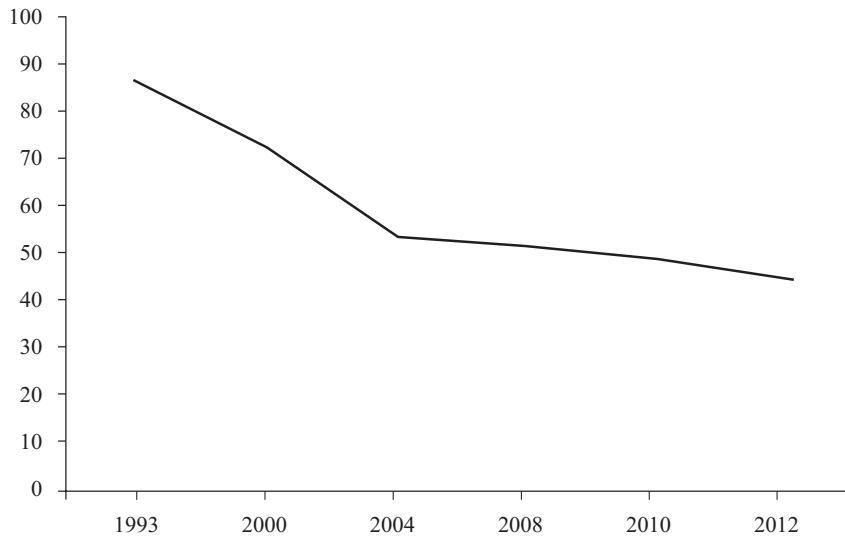
Źródło: opracowanie własne.

z Citibankiem (Poland) SA, HypoVereinsbanku Polska SA z Bankiem Przemysłowo-Handlowym SA, ING Bank NV z ING Bankiem Śląskim SA.

Ważnym wydarzeniem 2007 r. (ostatni kwartał) było przejęcie części placówek BPH przez bank Pekao i powiększenie kapitału zakładowego banku Pekao. Fuzja banku BPH z Pekao SA była największą w historii polskiej bankowości. Pekao przejął 285 oddziałów w całym kraju i ok. 300 placówek partnerskich wraz z 1,7 mln klientów. Pozostałe 200 oddziałów i 650 tys. klientów weszło w skład mini-BPH. Również w ostatnim czasie miała miejsce seria przejęć, m.in. Getin Holding przejął Allianz, Raiffeisen połączył się z Polbankiem, a obecnie BNP Paribas przeprowadza transakcję zakupu BGŻ. Przejęcie Nordea Banku przez PKO BP to kolejna fuzja bankowa w ostatnim czasie. Obecnie PKO Bank Polski jest największym bankiem pod względem wartości rynkowej w regionie, w Europie plasuje się pod tym względem w trzeciej dziesiątce. Wydaje się jednak, że koncentruje się on na rynku rodzimym i nie ma apetytu na rozszerzanie działalności na rynkach zagranicznych.

Analizując liczbę banków komercyjnych w polskim sektorze bankowym, można zauważyć trend spadkowy – w 1993 r. było 87 banków, w 2004 r. – 54 ban-

Wykres 1. Liczba banków komercyjnych w Polsce w latach 1993-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

ki, a w 2012 r. – 45 banków. Jedną z głównych przyczyn zmniejszenia się liczby banków są procesy konsolidacyjne. Praktycy bankowi oceniają, że nie jest to jeszcze koniec zmian i oczekują dalszej koncentracji w tym sektorze. Dlatego w polskiej bankowości można spodziewać się kolejnych konsolidacji.

2. Determinanty procesów konsolidacji sektora bankowego – analiza wyników badań

Przeprowadzono badania statystyczne obejmujące 40 banków funkcjonujących w Polsce na dzień 31 października 2012 r. (prawie 100%). Jednostką obserwacji był bank komercyjny. Biorąc pod uwagę cechy decydujące o efektywności procesów konsolidacji oraz specyfikę funkcjonowania banków, ustalono, że najodpowiedniejszym rodzajem badania realizującym postawiony cel będzie badanie ankietowe, stanowiące pierwotne źródło danych. Informacje na temat konsolidacji (jej motywów, czynników wspierających, barier) zostały zgromadzone za pomocą ankiety skierowanej do prawie wszystkich banków komercyjnych. Zwrot ankiet wyniósł 58%. Dokonując analizy wpływu procesów konsolidacyjnych na efektywność w polskim sektorze banków komercyjnych, zauważono, że im większy bank, tym wpływ procesu konsolidacji na efektywność jest bardziej widoczny. Przekonanie o poprawie efektywności dzięki procesom konsolidacji w polskim

sektorze bankowym przez banki średnie, duże i bardzo duże wynika tego, że banki z tych grup brały aktywny udział w procesach konsolidacji polskiego sektora banków komercyjnych. Na uwagę zasługuje też to, że większość badanych banków (87,5%) uważa, iż procesy konsolidacyjne wpływają na poprawę efektywności. Problemy z określeniem poprawy efektywności w polskim sektorze bankowym w wyniku konsolidacji miały cztery banki (12,5%).

Globalizacja rynków finansowych jest głównym czynnikiem wzmacniającym procesy konsolidacji, osiągając tym samym 180 pkt, co stanowi 29,56%. Drugim istotnym czynnikiem sprzyjającym konsolidacji jest wzrost konkurencji, który wymusza tworzenie większych, silniejszych struktur bankowych. Kryzys gospodarczy to trzeci ważny czynnik według badanych banków. Osiągnął on 18,88% ważności wśród badanych czynników. W grupie banków dużych i bardzo dużych proces globalizacji rynków finansowych jako czynnik sprzyjający procesom konsolidacji jest jeszcze bardziej istotny i osiąga 38% ważności wśród badanych czynników. W grupie banków małych i średnich głównym czynnikiem wpływającym na konsolidację jest wzrost konkurencji – osiągnął on 24% ważności.

Tabela 2. Ocena wpływu konsolidacji na efektywność w polskich bankach komercyjnych

Motyw	Wielkość banku*				Razem	Udział %
	1	2	3	4		
Chęć osiągnięcia wzrostu wartości banku	38	67	35	24	185	14,86
Redukcja kosztów	28	63	36	24	165	13,25
Osiągnięcie korzyści skali	22	59	35	23	158	12,69
Pozyskanie lepszego <i>know-how</i>	31	55	27	18	149	11,97
Zdobycie nowych rynków działania	19	52	33	22	142	11,41
Sprostanie nasilającej się konkurencji	24	41	20	15	110	8,84
Obniżenie kosztu kapitału	23	33	24	16	104	8,35
Ochrona rynków działania banku	18	32	18	14	102	8,19
Korzyści podatkowe	16	19	15	8	70	5,62
Motywy prywatne kierownictwa	14	18	8	5	54	4,34
Inne	0	0	0	0	6	0,48

* 1 – małe (wartość aktywów do 5 mld zł), 2 – średnie (wartość aktywów 5-12 mld zł), 3 – duże (wartość aktywów 12-30 mld zł), 4 – bardzo duże (wartość aktywów ponad 30 mld zł).

Źródło: opracowanie własne.

W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że głównym motywem procesów konsolidacji w polskim sektorze bankowym jest chęć osiągnięcia wzrostu wartości banku (14,86%). Redukcja kosztów to kolejny czynnik sprzyjający wzrostowi procesów konsolidacji banków komercyjnych w Polsce (13,25%). Chęć osiągnięcia korzyści skali znajduje się na trzecim miejscu wśród badanych motywów (12,69%). Wymienione trzy główne motywy konsolidacji stanowią 40,8% wszystkich badanych. Pozyskanie lepszego *know-how* oraz zdobycie no-

wych rynków działania to kolejne motywy wskazane przez banki, o udziale odpowiednio 11,97% i 11,41%. Wymienionych pięć głównych motywów osiąga łączny udział 64,18% w badanych czynnikach. Na uwagę zasługuje też to, że motywy konsolidacji wymienione w ankiecie były odpowiednio dobrane, ponieważ w badanych bankach tylko raz pojawił się inny motyw dotyczący ingerencji państwa w proces konsolidacji.

Jedenaście banków korzystało z usług doradczych w procesie konsolidacji, co stanowi udział na poziomie 53%. Zaobserwowano, że im większy bank, tym rzadziej korzystano z usług doradczych, i odwrotnie – im mniejszy bank, tym częściej korzystano z usług doradczych. Wynika to z tego, że większe banki posiadają wyspecjalizowane komórki pełniące funkcje doradcze, natomiast w mniejszych bankach nie tworzy się ich ze względów finansowych, dlatego zmuszone są one do korzystania z usług doradczych.

Po analizie wyników badań dotyczących faz konsolidacji najtrudniejszą okazała się faza pierwsza, przygotowawcza. Uzyskała ona 87 pkt na 96 możliwych do uzyskania. Przygotowanie konsolidacji jest najistotniejszą fazą dla powodzenia całego procesu. Faza realizacji konsolidacji to druga pod względem trudności faza wskazana przez badane banki – osiągnęła ona 79 pkt. Faza porealizacyjna jest trzecią pod względem trudności fazą procesu konsolidacji według badanych banków – uzyskała ona 74 pkt. Generalnie cały proces konsolidacji jest trudny, a badania wykazały, że w analizowanych bankach tym trzem fazom konsolidacji przyznano 248 pkt na 288 możliwych do uzyskania, co stanowi 86,11% trudności. W bankach tych nie wykazano dodatkowych faz, a zatem przedstawione trzy fazy optymalnie obrazują ten proces.

Proces konsolidacji był potrzebny lub bardzo potrzebny według 86,67% badanych banków. Generalnie bowiem procesy konsolidacji przynoszą pozytywne efekty dla banków. Żaden bank nie udzielił odpowiedzi dotyczącej braku potrzeby przeprowadzania procesów konsolidacji. Neutralne oddziaływanie procesu konsolidacji na bank w polskim sektorze banków komercyjnych zostało wykazane przez 6,67% banków.

Najważniejszym czynnikiem procesu konsolidacji kapitałowej polskiego sektora banków komercyjnych jest przygotowanie szczegółowego planu konsolidacji. Determinanta ta uzyskała 94 pkt na 96 możliwych do osiągnięcia, zatem 97,92% badanych banków uznało ten czynnik za bardzo ważny.

Poprawna wycena aktywów banku konsolidowanego stała się drugim z kolei czynnikiem wpływającym na powodzenie procesów konsolidacji w polskim sektorze banków komercyjnych (90 pkt).

Również właściwa polityka informacyjna w procesie konsolidacji istotnie wpływa na powodzenie tego procesu (88 pkt, co daje 91,67%). Zarówno informacja wewnętrzna, jak i zewnętrzna pomagają poprawnie przeprowadzić konsolidację między bankami. Także brak różnic kulturowych między partnerami i uregulowa-

Tabela 3. Determinanty powodzenia procesów konsolidacji

Determinanty	Razem	Udział %
Przygotowanie szczegółowego planu realizacji konsolidacji	94	7,69
Poprawna wycena aktywów banku konsolidowanego	90	7,36
Właściwa polityka informacyjna	88	7,20
Brak lub niewielkie różnice kulturowe między partnerami	86	7,04
Uregulowane sprawy własnościowe banku	86	7,04
Duży potencjał finansowy banku	81	6,63
Szybkie tempo procesu konsolidacji	81	6,63
Wybór partnera działającego na rynku międzynarodowym	79	6,46
Pozytywny stosunek załogi do procesu konsolidacji	74	6,06
Pozytywny stosunek kadry zarządzającej do procesu konsolidacji	72	5,89
Wielkość banków biorących udział w konsolidacji	68	5,56
Kompatybilność systemów informatycznych banków	61	4,99
Zaangażowanie instytucji rządowych	59	4,83
Jasno sformułowany system prawny	55	4,50
Wybór partnera działającego na innym rynku	53	4,34
Wybór partnera działającego na tym samym rynku	48	3,93
Trudna sytuacja finansowa jednego z podmiotów uczestniczących w procesie konsolidacji	41	3,36
Inne	6	0,49
Razem	1222	100,00

Źródło: opracowanie własne.

ne sprawy własnościowe banków pozytywnie wpływają na ten proces. Czynniki te uzyskały po 86 pkt. Banki wysoko oceniły „uregulowane sprawy własnościowe banków”, co jest wynikiem doświadczeń w zakresie prywatyzacji polskiego sektora bankowego.

Banki, które sprawniej przeprowadziły proces konsolidacji, szybciej odczuły też pozytywne efekty tego procesu. W bankach, w których proces ten trwał dłużej, pojawiały się różne problemy społeczno-organizacyjno-finansowe, które przyczyniały się do pojawiania się negatywnych efektów konsolidacji. Z przeprowadzonych badań wynika, że ważnym wyznacznikiem procesu konsolidacji jest również wybór partnera działającego na rynku międzynarodowym (79 pkt). Polski sektor bankowy, w porównaniu do sektora amerykańskiego, japońskiego czy z krajów Europy Zachodniej, charakteryzuje się stosunkowo dużą liczbą banków małych, niedokapitalizowanych, z niewielkimi szansami na samodzielne zdobycie rynków międzynarodowych. Dlatego wybór partnera działającego na rynkach międzynarodowych pomaga im zaistnieć choćby na arenie europejskiej. Również kapitał zagraniczny upodobał sobie polski rynek banków komercyjnych, sukcesywnie zwiększając udział w polskim rynku bankowym poprzez procesy konso-

Tabela 4. Pozytywne efekty procesów konsolidacji

Efekty pozytywne	Razem	Udział %
Wykorzystanie efektu zwiększonej skali działania	94	9,54
Uzyskanie efektywności kosztowej poprzez redukcję kosztów	94	9,54
Wzrost wartości rynkowej banku	92	9,34
Zwiększenie zdolności finansowania dużych inwestycji	90	9,14
Obniżenie kosztu kapitału	89	9,04
Dywersyfikacja ryzyka działalności	85	8,63
Rozszerzenie listy oferowanych produktów	80	8,12
Zwiększenie zaufania wśród klientów	78	7,92
Zwiększenie bezpieczeństwa banku	76	7,72
Pozyskanie nowych obszarów działalności	75	7,61
Wprowadzenie nowoczesnego systemu zarządzania	72	7,31
Wylimitowanie konkurencji	60	6,09
Razem	985	100,00

Źródło: opracowanie własne.

lidacji. Aby proces konsolidacji mógł się zakończyć sukcesem, załogi konsolidowanych banków muszą być pozytywnie ustosunkowane do tego procesu (74 pkt).

Jak wynika z przeprowadzonych badań, wybrane czynniki powodujące pozytywne efekty konsolidacji pozwolą na zwrócenie uwagi na najważniejsze z nich podczas przygotowywania procesu konsolidacji, tak by można było mówić o samych pozytywnych efektach tego procesu, unikając trudności konsolidacyjnych. Wykorzystanie efektu zwiększonej skali działania oraz efektywności kosztowej to dwa podstawowe efekty pozytywne wykazane w przeprowadzonych badaniach. Ponad 95% badanych banków wykazało wzrost wartości rynkowej banku po przeprowadzeniu procesu konsolidacji. Ponad 93% badanych banków komercyjnych zwiększyło zdolności do finansowania dużych inwestycji (np. budowy autostrad). Dzięki konsolidacji ponad 92% banków obniżyło koszty kapitału, co pozytywnie wpłynęło na ich wyniki finansowe. Działalność bankowa jest nierozzerwalnie związana z ryzykiem, a poprzez proces konsolidacji następuje dywersyfikacja ryzyka działalności banku (85 pkt). Kolejnym pozytywnym efektem konsolidacji w sektorze polskich banków komercyjnych jest rozszerzenie listy oferowanych produktów. Wielkość banku, będąca wynikiem procesu konsolidacji, pozytywnie wpływa na wzrost zaufania wśród klientów (78 pkt). Przedstawione efekty stanowią 71,27% wszystkich pozytywnych efektów procesów konsolidacji w polskim sektorze banków komercyjnych.

Procesy konsolidacji wiążą się nie tylko z pozytywnymi, ale również z negatywnymi efektami. Dobrze przeprowadzony proces konsolidacji zwiększa oddziaływanie pozytywnych efektów, a zmniejsza oddziaływanie negatywnych. Badane banki wykazują, że istnieją negatywne efekty procesów konsolidacji w polskim

sektorze banków komercyjnych, które dotyczą głównie kosztów zmian kadrowych, technicznych i organizacyjnych. Negatywnych skutków konsolidacji nie da się wyeliminować, można je jedynie ograniczyć. Wydłużenie procesu decyzyjnego, spadek rentowności banku, powstanie nieelastycznej struktury o opóźnionych reakcjach rynkowych, tworzenie struktur nieformalnych to negatywne skutki procesów konsolidacji, które w polskim sektorze banków komercyjnych występują w niewielkim nasileniu. Przyczyn tego należy upatrywać w wielkości konsolidacji. Polskie konsolidacje są dużo mniejsze (wartościowo) od konsolidacji banków amerykańskich, japońskich czy banków z krajów Europy Zachodniej, dzięki czemu nowe organizacje bankowe są odporne na wymienione negatywne skutki procesów konsolidacyjnych.

Podsumowanie

Analiza zebranego materiału badawczego pozwoliła na stwierdzenie, że proces konsolidacji w polskim sektorze banków komercyjnych trwa przeciętnie od jednego roku do dwóch lat. Na pytanie dotyczące planowania procesu konsolidacji większość banków udzieliła odpowiedzi „tak”. W procesie konsolidacji banki widzą szansę na poprawę pozycji rynkowej. Jako okres planowanego procesu konsolidacji w większości badanych przypadków wybrano do trzech lat oraz od trzech do sześciu lat. Wizja otwartego rynku konkurencyjnego w zakresie usług finansowych będzie kształtować model sektora bankowego w Polsce. Przewidywane zmiany pozwalają zakładać, że polski sektor bankowy będzie rozwijać się w kierunku bankowości uniwersalnej, podobnie jak w krajach Unii Europejskiej. Globalizacja i liberalizacja rynków finansowych, połączona z rewolucją w zakresie technologii informatycznej, prowadzi do konkurencji bez granic i poza granicami państwa. Presja konkurencji jest tak duża, że nie wystarczają już tradycyjne formy organizacji działalności, jak samodzielny, prawnie mały bank. Banki muszą zawierać sojusze strategiczne, przejmować inne instytucje kredytowe oraz dążyć do synergii, aby utrzymać rentowność. W tym celu mogą tworzyć grupy kapitałowe, zrzeszenia, holdingi czy konglomeraty finansowe. Polski sektor bankowy z racji swych wielkości kapitałowych nie odgrywa znaczącej roli na rynku europejskim. Jest biernym uczestnikiem procesu globalizacji, którego jednym z efektów są procesy konsolidacyjne. Nie został jeszcze poddany tak silnej koncentracji jak inne banki w UE. Banki szukają efektów skali i takich strategii biznesowych, które pozwolą im osiągać wysoką rentowność mimo silnej konkurencji, jaka istnieje na rynku. Procesy konsolidacji mogą powodować również skutki negatywne dotyczące postępującej monopolizacji rynku w sektorze bankowym, centralizacji zarządzania dużych banków, niespełnienia oczekiwań inwestorów, wydłużenia procesu decyzyjnego, powstania nieelastycznej i rozbudowanej struktury o opóź-

nionych reakcjach na bodźce rynkowe, kosztów związanych z operacjami zmian kadrowych, technicznych i organizacyjnych. Negatywnych skutków konsolidacji nie da się wyeliminować. Konsolidacja zwiększa koncentrację banków, a im koncentracja jest większa, tym słabsza konkurencja i wyższe wyniki banków. Jest to uzasadnione tym, że w bardziej skoncentrowanym systemie prawdopodobieństwo zmony – jawnej lub cichej – jest większe. Oznacza to wyższe ceny dla konsumentów i wyższą rentowność banków. Tradycyjne miary koncentracji pokazują, że polski sektor nie jest bardzo skoncentrowany. Ostatnio w Europie miały miejsce dwie fale fuzji i przejęć, ale ich przyczyny były zupełnie inne. Pierwsza fala była spowodowana liberalizacją i deregulacją rynków finansowych oraz powstaniem strefy euro, druga – globalnym kryzysem finansowym powodującym samoistną konsolidację sektora bankowego w wyniku przejmowania niewypłacalnych banków przez silniejsze finansowo instytucje.

Patrząc na stopień koncentracji polskiego sektora banków komercyjnych, liczbę banków, a także możliwości rynku, należy przypuszczać, że procesy konsolidacji będą postępowały i w wielu przypadkach będą stanowiły efekt połączeń banków zagranicznych, zaangażowanych kapitałowo w sektor bankowy w Polsce. Konsolidacja banków w Polsce wpływa pozytywnie na efektywność banków, podnosi ich konkurencyjność, pozwala osiągnąć efekty skali działania, a przede wszystkim zwiększa siłę kapitałową banków.

Literatura

- Bank mergers and acquisitions handbook*, American Bar Association, Section of Antitrust Law, Washington 2007.
- Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Żukowska, Wyd. UMCS, Lublin 2003.
- Gough T.J., *Building society mergers and the size efficiency relationship*, „Applied Economics” 2009, nr 11.
- Kosiński B., *Bankowe ABC. Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 10.
- Ostraszewska Z., Wielgórka D., *Zarządzanie procesem konsolidacji w polskim sektorze bankowym*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Wyd. SGH, Warszawa 2010.
- Raport o sytuacji banków w 2012 roku*, KNF, Warszawa 2012.
- Revell J., *The Changing Face of European Banks and Securities Market*, St. Martin's Press, New York 2004.
- Rezaee Z., Miller W.D., *Financial institutions, valuations, mergers, and acquisitions: The fair value approach*, John Wiley & Sons, New York 2001.
- Wielgórka D., *Analiza finansowa działalności banku w okresie globalizacji*, Nauka i Oświata, Dniepropietrowsk 2008.
- Wielgórka D., Majewska A., *Pojęcie, rola i systematyka konsolidacji kapitałowej w bankowości*, w: *Zarządzanie procesem konsolidacji a efektywność połączeń w polskim sektorze bankowym*, red. D. Wielgórka, A. Zachorowska, WZ, Częstochowa 2010.
- Zachorowska A., *Ryzyko działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2006.

The Success Factors for the Consolidation Processes in the Polish Banking Sector

Abstract. Consolidation in the banking sector positively affects its capital structure, at the same time increasing the lending capacity of banks as well as their ability to finance development and modernization projects. The Polish banking sector (construed so in geographical terms) retains a stable position despite the crisis in the financial market. A study undertaken in a group of commercial banks aimed to identify and verify the determinants of a consolidation process. Another important objective was to establish the principal motives behind Polish banks' consolidation decisions. In discussing the findings, special attention is paid to success factors for consolidation processes in the banking sector.

Keywords: consolidation, commercial banks, success factors, mergers and acquisitions

Andrzej Pietrasz

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Zakład Finansów i Rachunkowości
e-mail: a.pietrasz@interia.pl
tel. 502 771 998

Dylematy pokryzysowe polskiej bankowości spółdzielczej

Streszczenie. Kryzys zmienił zarówno rynki, jak i zachowania w otoczeniu rynkowym, pojawia się więc pytanie, czy i jak zmiany te wpłynęły na polską bankowość spółdzielczą. Niniejszy artykuł stanowi próbę określenia i zrozumienia dylematów występujących w pokryzysowych realiach rynkowych funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej, zwłaszcza po 2012 r. Opracowanie zawiera charakterystykę bankowości spółdzielczej po 2012 r., w tym ogólną charakterystykę sektora banków spółdzielczych w Polsce, prezentuje ich wyniki finansowe i wskaźniki efektywności oraz wnioski z funkcjonowania w analizowanym okresie. Ponadto ukazuje wizerunek banków spółdzielczych w bezpośrednim otoczeniu, a także poszukuje dróg dalszego rozwoju tej bankowości. Wreszcie podejmuje próbę zdiagnozowania przyszłości bankowości spółdzielczej w oparciu o zmiany regulacyjne w jej funkcjonowaniu, dalszej roli informatyki i e-bankowości spółdzielczej, jak również przyszłości banku spółdzielczego jako partnera biznesowego przedsiębiorcy.

Słowa kluczowe: sektor bankowy, bankowość spółdzielcza, banki spółdzielcze w Polsce, bankowość tradycyjna, CRD IV, finanse lokalne, spółdzielczość

Wstęp

Wszelkie dane makroekonomiczne wskazują na nieznaczące, ale stopniowe ożywienie gospodarki¹. Przyjmuje się więc, że mamy do czynienia z końcem kry-

¹ J. Szczygieł, *Bankowy American Dream*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2013, nr 2; J. Cieński, *Maruderzy doganiają prymusów Europy Centralnej*, www.obserwatorfinansowy.pl/forma/debata/maruderzy-doganiaja-prymusow-europy-centralnej/#hide [5.11.2013]; www.gpw.pl/analizy_i_statystyki [5.11.2013].

zysu². Trwał wystarczająco długo, by dać się we znaki zarówno przedsiębiorcom, jak i bankom. Zmienił nie tylko rynki w gospodarce regionalnej i globalnej, ale również zachowania jej uczestników. Sytuacja całego sektora bankowego w Polsce pozostawała jednak przez cały czas kryzysu stabilna³. Skoro jednak zmieniły się zachowania w otoczeniu rynkowym, pojawia się pytanie: Jak wpłynęły one na polską bankowość spółdzielczą?

Banki spółdzielcze w Polsce istnieją od ponad 150 lat, mają sieć ponad 4000 (4193 według stanu na grudzień 2012 r.)⁴ placówek bankowych, a nie są rozpoznawalne⁵. Co powoduje, że nie są widoczne? Czy bankowość ta jest marginalna, bo zacofana, niemodna, czy też zbyt różnorodna, by stanowiła jedno? Jakie osiąga wyniki finansowe i wskaźniki efektywności działania? A może coś ją deformuje? Czy i jaką ma przyszłość?

Artykuł stanowi próbę określenia i zrozumienia dylematów występujących w pokryzysowych realiach rynkowych funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej, zwłaszcza po 2012 r.

1. Charakterystyka bankowości spółdzielczej po 2012 roku

1.1. Charakterystyka ogólna sektora banków spółdzielczych w Polsce

W ostatnim okresie, tj. od grudnia 2012 r. do czerwca 2013 r., liczba banków spółdzielczych nie zmieniła się. Działały 572 banki spółdzielcze, z czego 365 zrzeszonych było w Banku Polskiej Spółdzielczości SA (BPS SA) w Warszawie, zaś 206 – w Spółdzielczej Grupie Bankowej SA (SGB Banku SA) w Poznaniu. Jeden bank spółdzielczy, tj. Krakowski Bank Spółdzielczy, nie jest zrzeszony⁶.

² IAR, http://inwestycje.pl/dane_makro/UE-powoliwychodzi-z-recesji;216460;0.htmls [5.11.2013]; *Prognozy makroekonomiczne profesjonalnych prognostów*, wyniki ankiety makroekonomicznej NBP, runda z września 2013 r., Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2013; F. Dutkowski, *PAP, NIESR: Polski wzrost przyspieszy z 2,9 proc. w 2014 r. do 3,9 proc. w 2015 r.*, [www.obserwatorfinansowy.pl/dispatchesd/niesr-polski-wzrost-przyspieszy-z-29-proc-w-2014-do-39-proc-w-2015-r/...](http://www.obserwatorfinansowy.pl/dispatchesd/niesr-polski-wzrost-przyspieszy-z-29-proc-w-2014-do-39-proc-w-2015-r/) [5.11.2013].

³ www.knf.gov.pl/images/BANKI_2010_tcm75-2614.pdf, www.knf.gov.pl/images/RAPORT_2011_tcm75-31319.pdf, www.knf.gov.pl/images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_w_2012_pdf_tcm75-34744.pdf, www.knf.gov.pl/images/informacja_osytuacji_bankow_1kw_2013_tcm75-35217.pdf [4.11.2013].

⁴ *Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 r. oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zrzeszeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenia CRR*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2013, s. 5.

⁵ Rozmowa z Tomaszem Mirończukiem, prezesem Zarządu Banku BPS SA, *Odrębność decyzji, ale wspólny wizerunek*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 2, s. 11.

⁶ *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I półroczu 2013 r.*, UKNF, Warszawa, październik 2013, s. 4.

Aktywa całego sektora spółdzielczego wynosiły 9% polskiego sektora bankowego. Fundusze własne wynosiły 8,3%, kredyty i pożyczki dla sektora niefinansowego – 7,8%, a depozyty sektora niefinansowego – 9,9%, zatrudnienie to 20,2%, a liczba placówek stanowiła 34,5% całego sektora bankowego (stan na dzień 30 czerwca 2013 r.)⁷.

Dane o podstawowych wielkościach charakteryzujących poszczególne banki spółdzielcze wskazują na stałe i postępujące rozwarstwienie tego sektora. Wyrażnie dają się wyodrębnić cztery grupy banków (według danych na koniec 2012 r.)⁸: bardzo dużych o sumie bilansowej większej lub równej 200 mln zł (101 banków), dużych o sumie bilansowej większej lub równej 100 mln zł i mniejszej niż 200 mln zł (171 banków), średnich o sumie bilansowej większej lub równej 50 mln zł i mniejszej niż 100 mln zł (173 banki) oraz małych o sumie bilansowej mniejszej niż 50 mln zł (127 banków). Grupa banków o aktywach większych niż 200 mln zł (co najmniej od 2010 r.) rozwija się najszybciej. Rosną też jej udziały w sektorze (suma bilansowa, wynik finansowy netto, depozyty i kredyty oraz zatrudnienie). W przypadku pozostałych grup udziały w sektorze spółdzielczym spadają, w największym zaś stopniu banków o aktywach poniżej 50 mln zł⁹.

W czerwcu 2013 r. liczba udziałowców banków spółdzielczych wynosiła 1 042 566 osób, w tym 1 038 938 stanowiły osoby prywatne. Od czerwca 2012 r. zmniejszyła się zaś o 19 841 osób¹⁰. To zmniejszanie się liczby udziałowców następuje przede wszystkim w bankach o sumie bilansowej poniżej 100 mln zł (o 12 031 osób fizycznych)¹¹. Jest to sytuacja niepokojąca i trudna do zrozumienia dla zewnętrznego obserwatora. Na przykład liczba członków spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych powołujących się na „wspólny spółdzielczy początek”, a działających faktycznie od 1995 r., czyli niespełna 18 lat, wynosiła na koniec 2012 r. 2 567 838 członków¹². Oczywiście jest, że spowodowało to ukierunkowanie SKOK na rozwój skali działalności, czyli zaangażowanie się w działalność konkurencyjną wobec banków (w szczególności banków spółdzielczych), a tym samym poszukiwanie członków, których potrzeby mogłyby zaspokoić¹³. Czy takie są reguły biznesu? Pozostaje jednak pytanie: Jak zwiększyć liczbę udziałowców banków spółdzielczych? Być może rozwiązanie przyniesie uchwalenie nowego prawa spółdzielczego, w którym winno być zapisane, jak postuluje

⁷ Ibidem.

⁸ *Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego...*, s. 3.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem, s. 4.

¹¹ Ibidem.

¹² *Informacja dla Komisji Nadzoru Finansowego. Raport o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2012 roku*, UKNF, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, Warszawa, maj 2013, s. 17.

¹³ Ibidem, s. 7.

Jan Czesak: „przywrócenie zerwanych więzi ekonomicznych członków ze swoimi spółdzielniami”¹⁴. Mimo to są powody do niepokoju.

Specyfiką banków spółdzielczych jest duże zatrudnienie w placówkach bankowych. Na koniec czerwca 2013 r. wynosiło ono 32 972 etatów. Po raz pierwszy jednak od lat 90. doszło do kwartalnego spadku zatrudnienia (w stosunku do marca 2013 r. o 88 etatów)¹⁵. Liczba placówek (łącznie z centralami) wzrosła do 4797¹⁶. Charakterystyczne jest również to, że banki o aktywach większych lub równych 100 mln zł posiadają 78,5% wszystkich placówek banków spółdzielczych.

1.2. Wyniki finansowe i wybrane wskaźniki efektywności

Analiza zarówno bilansów, jak i rachunków wyników banków spółdzielczych oraz banków zrzeszających wykazuje, że:

– w przypadku banków spółdzielczych struktura ich bilansu od końca 2010 r. do końca 2012 r. pozostawała stabilna. Zmiana miała miejsce w I kwartale 2013 r., kiedy nastąpił wzrost udziału należności od sektora finansowego oraz spadek udziału należności sektora niefinansowego. W II kwartale zaszły zmiany struktury aktywów – wycofanie części depozytów z banków zrzeszających (spadek stóp procentowych) i zaangażowanie ich w kredyty i/lub instrumenty dłużne (bony NBP i obligacje skarbowe), a także (w pasywach) wyhamowanie przyrostu depozytów sektora niefinansowego (osób prywatnych),

– depozyty osób prywatnych w bankach spółdzielczych przewyższały należności od sektora niefinansowego,

– oprocentowanie depozytów osób prywatnych w bankach spółdzielczych zmniejsza się wolniej niż oprocentowanie depozytów banków w bankach zrzeszających,

– polityka ta prowadzi do coraz większego deficytu na operacjach z osobami prywatnymi (co jest bezpośrednią przyczyną spadku dynamiki wyniku poniżej 100%),

– spadek przychodów odsetkowych wynikający ze zmniejszenia oprocentowania depozytów banków spółdzielczych w bankach zrzeszających został wyrównany przez wzrost wolumenu tych depozytów,

– jednak takie przerzucanie ryzyka przez banki spółdzielcze na banki zrzeszające nie chroni ich przed spadkiem wyników, a wciąż drogie depozyty od banków spółdzielczych dominują w strukturze depozytów banków zrzeszających¹⁷.

¹⁴ Rozmowa z Janem Czesakiem, członkiem Rady Nadzorczej BPS SA, *Przed walnym zgromadzeniem Banku BPS SA*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 6, s. 16.

¹⁵ *Informacja o sytuacji banków...*, s. 5.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ *Ibidem*, s. 6 i nn.

Jako rozwiązanie tego problemu KNF sugeruje „wdrożenie zasad zarządzania płynnością dla grup zrzeszeniowych”¹⁸.

Analiza należności wykazuje również, że:

– banki spółdzielcze powoli i niechętnie angażują się w drobne kredyty detaliczne,

– niezbędna jest staranna analiza potrzeb kredytowych terenu ich działania¹⁹.

Wyraźnie zmniejszył się wynik finansowy netto banków spółdzielczych (wynosił 395,6 mln zł) i jest to już II kwartał spadku. Na dzień 30 czerwca 2013 r. pięć banków poniosło stratę w łącznej kwocie 4,3 mln zł.

Wskaźnik kosztów operacyjnych C/I przekroczył 80% w 141 bankach (natomiast w I kwartale w 94 bankach). Wynik netto banków zrzeszających wynosił 18,2 mln zł. Nastąpił tym samym istotny spadek efektywności – zarówno marży, jak również ROA i ROE.

Dla porównania w całym polskim sektorze bankowym:

– spadek marży w bankach w bankach spółdzielczych był podobny, tj. o 1 p.p. (w bankach spółdzielczych wynosił 3,4%, a bankach komercyjnych 2,3%), zaś wzrósł w bankach zrzeszających i wynosił 1,3% (wcześniej 1,2%),

– wskaźnik C/I w bankach komercyjnych wyniósł 50,7%, w bankach spółdzielczych – 70,6%, a w bankach zrzeszających – 63,5%,

– ROA w bankach komercyjnych wyniósł 1,2%, w bankach spółdzielczych – 0,9%, a w bankach zrzeszających – 0,1%,

– ROE netto w bankach komercyjnych wyniósł 11%, w bankach spółdzielczych – 8,5%, a w bankach zrzeszających – 2,6%.

Zarówno osiągnięte wyniki finansowe (mowa o całym sektorze, nie o poszczególnych bankach spółdzielczych), jak i wskaźniki efektywności działania nie są zapewne powodem do chwały dla sektora banków spółdzielczych.

1.3. Wnioski z funkcjonowania bankowości spółdzielczej po 2012 roku

Sektor bankowości spółdzielczej jest stabilny, chociaż w ostatnim okresie zmniejszyły się wyniki finansowe w porównaniu do okresów ubiegłych. Główne tego powody to wysokie oprocentowanie depozytów (zwłaszcza terminowych) osób prywatnych i związany z tym deficyt na operacjach z tymi osobami, malejący wynik odsetkowy od banków (czego przyczyną jest spadek oprocentowania depozytów banków spółdzielczych w bankach zrzeszających) oraz wzrost kosztów operacyjnych. Trudno się więc nie zgodzić ze stwierdzeniem, iż „wysokie koszty działania banków spółdzielczych przy kurczącej się marży ograniczają ich

¹⁸ www.knf.gov.pl/Images/BS_analiza_1kw_2013_tcm75-35208, s. 9 [5.11.2013].

¹⁹ *Ibidem*, s. 11.

bezpieczną przestrzeń działania²⁰, zwłaszcza tych najmniejszych, tj. o aktywach poniżej 50 mln zł. Tym samym spadła efektywność działania banków spółdzielczych. Można więc stwierdzić, że nie radzą sobie one z obecną sytuacją niskich stóp procentowych. Polityka cen depozytów banków spółdzielczych powoduje bowiem, iż drogie depozyty oznaczają drogie kredyty, to zaś ułatwia bankom komercyjnym konkurencję na rynku kredytowym. Ekspansja dużych banków spowodowana jest wyczerpywaniem się rynku kredytowego w ich tradycyjnych środowiskach. Potrzebna jest więc staranna analiza potrzeb kredytowych wszystkich osób (zarówno prywatnych, jak i przedsiębiorców) z terenu działania banku.

Niemal bez zmian pozostaje jakość należności od sektora niefinansowego. Udział należności zagrożonych wynosił 6,4%.

W bankach zrzeszających nastąpiła poprawa działalności bankowej, a także odnotowano spadek kosztów operacyjnych.

2. Bank spółdzielczy w środowisku lokalnym

2.1. Wizerunek banków spółdzielczych w otoczeniu

Spółdzielczość z założenia była i jest istotą tej formy bankowości. Słychać to też często na różnych forach gospodarczych²¹, w wywiadach czy wystąpieniach²². „Banki muszą się przebić do opinii publicznej – mówi Tomasz Mirończuk – innym ważnym elementem jest spójność... wyglądu placówek”²³. Należy przez to rozumieć, że i spójność nazw banków. Trudno bowiem odgadnąć, co to za bank i gdzie ma centralę: PACO-BANK²⁴, Express Bank, neoBank, SKBank, ESBANK, HEXA Bank, OK Bank, Bank RUMIA, SANBank, Vistula Bank²⁵. Ciekawa wydaje się lektura nazw banków spółdzielczych w Polsce. Czasem trudno, ale trzeba zrozumieć różne przedrostki nazw typu: Rejonowy, Międzypowiatowy, Powiatowy, Gospodarczy, Polski, Piastowski czy regionalnie brzmiące: Wschodni, Warmiński, Bieszczadzki, Podkarpacki, Podhalański, Beskidzki, Śląski, Łużycki. Być może mają one pomóc w dookreśleniu terenu działania czy siedziby banku spółdzielczego. Trudno jednak skojarzyć wymienione nazwy z bankowością spółdzielczą, a przecież PACO-BANK to Bank Spółdzielczy To-

²⁰ *Informacja o sytuacji banków...*, s. 16 i nn.

²¹ Zob. wypowiedzi prezesów banków spółdzielczych i zaproszonych gości, XX Forum Gospodarcze w Toruniu, *Rola Banków Spółdzielczych z Grupy BPS w stabilizowaniu gospodarki*, www.prnews.pl [8.07.2013].

²² Zob. wystąpienie Tomasza Mirończuka, prezesa Zarządu Banku BPS, *Czas ważnych zmian*, Zgromadzenie Prezesów Banków Spółdzielczych Zrzeszonych z bankiem BPS SA, „Bank Wspólnych Sił” 2012, nr 7, s. 6.

²³ *Ibidem*.

²⁴ www.sgb.pl/banki/spoldzielcze_wykaz [13.07.2013].

²⁵ www.bpsRaportRoczny2012.pdf, s. 136-151 [13.07.2013].

warzystwo Oszczędnościowo-Pożyczkowe w Pabianicach, Ekspres Bank to Ekspres Bank Spółdzielczy w Rzeszowie, neoBank jest nazwą handlową Wielkopolskiego Banku Spółdzielczego (kiedyś w Lubnowie, dziś w Poznaniu), SKBank to Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie, ESBANK to Bank Spółdzielczy w Radomsku, HEXA Bank to HEXA Bank Spółdzielczy z centralą w Piątnicy Poduchownej, OK Bank to Orzesko-Knurowski Bank Spółdzielczy z siedzibą w Knurowie, Bank Rumia to Bank Rumia Spółdzielczy w Rumii, zaś SANBank to SANBank Nadsański Bank Spółdzielczy w Stalowej Woli, a Vistula Bank to Vistula Bank Spółdzielczy, a właściwie Nadwiślański Bank Spółdzielczy w Czerwińsku z siedzibą w Wyszogrodzie.

Banki te mają piękną historię²⁶. Lecz czy to na pewno jest „spółdzielczość”, czy raczej klasyczna deformacja sektora? „trudno chyba uznać, że banki, które decydują się na korzystanie z nazw i znaków handlowych uniemożliwiających ich powiązanie z sektorem spółdzielczym, działają w interesie zrzeszeń, których uczestnikami nadal przecież pozostają [...]”²⁷. Obserwacje ich wskazują raczej na „kompleks lokalnego biznesu”, a może „spółdzielców pierwszego kontaktu” – ludzi, którzy (być może) przypadkiem zostali decydentami w bankowości spółdzielczej. W związku z tym pojawiają się pytania: Czy nie dostrzegają oni problemu? Wstydzą się swojej lokalności? Wstydzą się bankowości spółdzielczej? Stawiają interes własny ponad interes grupy? Boją się wyróżnić? Czy są częścią polskiej spółdzielczości bankowej? Czy (wyróżnik nazwy) wzmacnia mnie i wizerunek całego sektora banków spółdzielczych w Polsce, którego jestem (i chyba chcę być) mocnym ogniwem?

Trudno to czasem zrozumieć osobom śledzącym wydarzenia w spółdzielczej bankowości polskiej. Na pewno jednak nazwy te powodują chaos i dezorientację i tak zagubionego już (w natłoku informacji z rynku bankowości komercyjnej) klienta, o potencjalnym kliencie banków spółdzielczych nie wspominając. Klientowi często brak bowiem czasu, a niekiedy także chęci, by rozwiązywać zagadki: jaki to bank? Zaś co bardziej dociekliwi zwracają się z pytaniem do KNF o „status (w tym o kwestie objęcia ich gwarancjami BFG) podmiotów o egzotycznie brzmiących, niespotykanych wcześniej nazwach”²⁸. Czy nie wymaga to ponownego przemyślenia?

Zasadne wydaje się podkreślanie korzeni, tradycji i lokalnej historii, oczywiście w oparciu o ofertę bankową zaspokajającą, a nawet wyprzedzającą oczekiwania obecnych i potencjalnych klientów banku spółdzielczego.

²⁶ <http://hexabank.pl/onas/historia>, <http://vistulabs.pl/29,historia.html>, www.pacobank.pl/index.php/AboutUs [13.07.2013].

²⁷ Zob. rozmowa z Dariuszem Twardowskim, dyrektorem Departamentu Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych KNF, *Klienci są zadowoleni z banków spółdzielczych*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 5, s. 5.

²⁸ Ibidem, s. 11.

2.2. Bank spółdzielczy dalej spółdzielczy?

Pomimo widocznego samozadowolenia prezesów banków spółdzielczych, przebijającego z ich licznych wypowiedzi w mediach, szczególnie w momentach odbierania nagród i zaszczytów (czasem ma się nawet wrażenie, że sami je sobie nawzajem przyznają lub robi to ich bliskie otoczenie, powiązane z nimi, a nawet od nich zależne), ogólny obraz banków spółdzielczych wydaje się nie najlepszy.

Przedstawione wyniki wyraźnie dają do zrozumienia, że dalsza rywalizacja z bankami komercyjnymi na głównym rynku usług bankowych skazana jest na porażkę. Czy wobec tego decydenci bankowości spółdzielczej, analizując zarówno rynek bankowości, jak i wyniki osiągnięte przez własne banki, nie powinni rozważyć, co i jak dalej?

Od lat środowisko spółdzielców o tym dyskutuje. Jednak różne koncepcje, począwszy od lat 90., pozostają tylko koncepcjami. Środowisko bankowości spółdzielczej nie mówi jednym głosem z uwagi na różnicowanie i niespójność interesów (co nie wydaje się zrozumiałe) i coraz dalej mu do osiągnięcia porozumienia. Jak zauważył prezes Związku Banków Polskich Krzysztof Pietraszkiewicz: „banki muszą zdefiniować nowe wyzwania i poszukać pierwszych, najlepszych rozwiązań w wielu obszarach”²⁹, równocześnie wzywając do poszukiwań modelu bankowości „obywatelskiej”³⁰ jako pomysłu na bardziej bezpieczną bankowość.

Można zauważyć, że spółdzielczość nie jest mile widzianym przez obecnie rządzących w Polsce sposobem działalności. Dziwi to, gdyż tylko na przykładzie Republiki Czeskiej wyraźnie widać, iż brak utrudnień, w szczególności prawnych, może prowadzić do dynamicznego wzrostu liczby nowych spółdzielni – tej coraz bardziej popularnej formy prowadzenia działalności gospodarczej w Czechach³¹.

Analizując kolejne zmiany ustawodawcze, trudno stwierdzić, czy posłowie oraz rząd, który stoi dziś za ich działaniami, pragną dobra spółdzielców. Od lat jest to pogląd nie tylko spółdzielców, ale i środowiska prawniczego³². Działania te są bowiem postrzegane jako próby likwidacji sektora spółdzielczego³³. Zapewne

²⁹ Zob. wystąpienie Krzysztofa Pietraszkiewicza, VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, *Bank spółdzielczy obywatelski*, Warszawa, 9.09.2013 r.

³⁰ Ibidem.

³¹ *Wybrane aspekty prowadzenia działalności gospodarczej na rynku czeskim*, Enterprise Europe Network, Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Katowice, 23.10.2013 r. (materiały seminarium).

³² A. Bałaban, *Sami zdecydujemy o własnym losie*, „Tęcza Polska. Magazyn Krajowej Rady Spółdzielczej” 2013, nr 11, s. 5; List otwarty Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej z dnia 21 sierpnia 2013 r.; List otwarty Stowarzyszenia „Klub Inteligencji Polskiej” do Rafała Grupińskiego Przewodniczącego Klubu Parlamentarnego Platforma Obywatelska, „Tęcza Polska. Magazyn Krajowej Rady Spółdzielczej” 2013, nr 11, s. V-VI.

³³ Rozmowa z Wiesławem Szczepańskim, „Dziennik Trybuna” z 13.10.2013 r.

winni są temu po części wszyscy spółdzielcy, nie tylko bankowi³⁴. Nie potrafią bowiem uzgodnić wspólnej strategii całego ruchu spółdzielczego, połączyć się, by osiągnąć upragniony przez działaczy spółdzielczych sukces. Tymczasem zarówno w Polsce, jak i za granicą spółdzielczość w wielu przypadkach udowodniła, że posiada skuteczne (nie tylko w trudnych czasach) i sprawdzone rozwiązania. Może też być siłą napędową rozwoju społecznego, i to nie tylko lokalnego. Jest potrzebna. Konieczne są jednak nowe rozwiązania systemowe i „nowa formuła bankowej spółdzielczości”.

2.3. Poszukiwanie dróg rozwoju

Banki spółdzielcze ciągle mają ogromny potencjał, choć od lat niewykorzystywane. Być może dlatego, że wciąż istnieje niezwykle pilna potrzeba „pochylenia się wpieryw nad wieloma dylematami”?

W krótkim czasie pojawia się dylemat³⁵: jak walczyć o depozyty? Są one bowiem niezbędne, a rynek wymusił obniżanie ich oprocentowania. Problemem pozostaje więc, jak nie dopuścić do ich znaczącego odpływu? Najprawdopodobniej mamy do czynienia z końcem cyklu obniżek stóp procentowych. Oznacza to, że poziom kosztów odsetkowych osiągnął lub niebawem osiągnie swój pułap i na nowo rozgorzeje walka o depozyty, np. poprzez nowe produkty dla klientów. Być może nie będą to lokaty terminowe, a sprytnie oprocentowane konta oszczędnościowe.

Kolejny krótkookresowy dylemat to prowizje i opłaty bankowe. Aby poprawić wyniki finansowe, trzeba będzie zastanowić się nad cennikami. Rachunki za darmo, karty za darmo to już przeszłość. Trzeba będzie uwzględnić to, że wprowadzenie opłat może spowodować rezygnację z części rachunków, a nawet kart. Nie da się wykluczyć odejść klientów.

Następny dylemat to koszty, w tym koszty dzisiejszych wynagrodzeń pracowników. Wyjątkowa zgodność panuje wśród prezesów banków komercyjnych, iż „nie ma sensu dobrze płacić ludziom, którzy sprzedają klientom produkty, mając o nich taką samą wiedzę, jaką klient może uzyskać ze stron internetowych”³⁶. Sytuacja ta będzie niebawem dotyczyć sektora spółdzielczego. Częściowe rozwiązanie stanowi już outsourcing. Problemem jest jednak często jakość usług. Może więc trzeba stawiać przede wszystkim na kompetencje ludzi.

³⁴ J. Brzozowska-Wabik, *Spółdzielczość to nie przeżytek*, Biuro Analiz Sejmowych, „Infos” z 22.11.2012 r., s. 1.

³⁵ Dylematy te (i inne) występują również w całym sektorze bankowym, tu są jednak szczególnie ważne w sytuacji obecnie osiągniętych wyników i efektywności działania.

³⁶ J. Ramotowski, *Pod wpływem niskich stóp banki zmieniają strategię*, www.obserwatorfinansowy.pl/forma/debata/pod-wplywem-niskich-stop-banki-zmieniaja-strategie/#hide [28.10.2013].

W długim terminie to kompetencje i wysoka jakość usług (jest przecież kadra) może być jednym z głównych czynników przewagi konkurencyjnej banku spółdzielczego. Satisfakcję klientów uznaje się bowiem za podstawę ich lojalności. Dzięki zadowolonym i lojalnym klientom bank może zwiększać swoje obroty i konkurencyjność na rynku. Wynika to głównie z zakupu większej liczby produktów bankowych w sprawdzonym banku (czyli zysk z wyższej sprzedaży), znajomości struktury organizacyjnej oraz zasad funkcjonowania banku spółdzielczego (co ogranicza czas i redukuje koszty, np. marketingu), jak i reklamy, jaką zapewniają zadowoleni klienci, polecając bank rodzinie i najbliższym znajomym. Jednak również niezadowolony klient jest cennym źródłem informacji o jakości pracy banku (niektórzy praktycy sprzedażowi twierdzą, że głównie on). Trzeba więc umiejętnie wykorzystać i ten cenny kapitał.

3. Przyszłość sektora bankowości spółdzielczej

3.1. Zmiany regulacyjne w bankowości spółdzielczej

Pokryzysowe zmiany regulacyjne w sektorze bankowości spółdzielczej³⁷ odnoszą się przede wszystkim do obowiązków wynikających z dyrektywy CRD IV³⁸ oraz rozporządzenia CRR³⁹, w tym najistotniejsze są zmiany w stosunku do obowiązujących obecnie zasad obliczania kapitału założycielskiego banku, funduszu udziałowego i norm płynności.

Dyrektywa CRD IV w art. 12 określa minimalny poziom kapitału założycielskiego dla banku spółdzielczego, który – podobnie jak dzisiaj – wynosi równowartość 1 mln euro. Zmiana polega jednak na tym, że w chwili jej wdrożenia do systemu polskiego prawa będzie to dotyczyć (1 mln euro) kapitału założycielskiego rozumianego jako fundusze podstawowe, inaczej niż obecnie. Podobnie bank spółdzielczy poza zrzeczeniem powinien posiadać co najmniej 5 mln euro kapitału (liczone jw.).

Również fundusz udziałowy banków spółdzielczych bez wprowadzenia zmian związanych z jego charakterystyką (obecnie określany jest jako niestabilny, bo zarząd banku nie może zatrzymać ani ograniczyć wypłaty udziałów członków banku) nie będzie zaliczany do funduszy własnych.

Wejście w życie rozporządzenia CRR oznacza spełnienie obowiązku nowych norm płynności banków spółdzielczych. Przeprowadzone przez KNF symulacje⁴⁰

³⁷ Trafnie ocenił to prezes ZBP K. Pietraszkiewicz w czasie swojego wystąpienia na VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, stwierdzając: „banki są w okresie szoku regulacyjnego”.

³⁸ Art. 12 dyrektywy CRD IV, www.knf.gov.pl/crd/pakiet_crd4_banki_spoldzielcze.html [5.11.2013].

³⁹ Art. 24, art. 27, art. 108, art. 401-406 CRR.

⁴⁰ www.knf.gov.pl/pakiet_banki-spoldzielcze.html [20.09.2013].

wykazały, że posiadający dziś nadpłynność sektor nie będzie w stanie, przy obecnej organizacji gospodarki finansowej zrzeszeń, spełnić norm płynności. Jako jedno z rozwiązań zaproponowano więc bankom utworzenie systemu ochrony instytucjonalnej (Institutional Protection Scheme – IPS), czyli przekształcenie obecnych zrzeszeń w zrzeszenia z systemem IPS. Miałyby to polegać na tym, że banki mogłyby na bieżąco reagować i chronić się nawzajem przed niewypłacalnością. Pojawił się jednak problem – banki spółdzielcze, obawiając się utraty suwerenności, nie są skłonne przyjąć tego rozwiązania. Nie ma bowiem jednej wizji zasad organizacji IPS. Wszystko to budzi niepokój zarówno światłych spółdzielców, ich sympatyków i świata nauki (obserwatorów), jak i nadzorca (KNF).

3.2. Bank spółdzielczy jako partner biznesowy przedsiębiorcy

Na Europejskim Kongresie Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Katowicach w panelu „Banki spółdzielcze partnerem małych i średnich przedsiębiorstw” prezesi banków spółdzielczych⁴¹ powtarzali, „iż banki spółdzielcze znają swoich klientów”. Te od lat powtarzane słowa przedstawicieli bankowości wypada chyba traktować jako stały slogan marketingowy, a być może mit. A przecież żadne regulacje bankowe nie zawierają kryterium o nazwie „znajomość”, ani przy lokacie terminowej, ani przy kredytach (procedurze kredytowej), będących głównymi produktami tego sektora. Nigdy też nie określono – czy to w wypowiedziach, czy w literaturze przedmiotu – co znaczy znajomość klienta. Co już jest znajomością, a co jeszcze nie? Nie przedstawiono też wyników badań, w których efektywność byłaby zależna od kryterium „znajomości”. Wręcz przeciwnie – wiele badań (np. badania Deloitte) wskazuje na to, iż to nie banki, które muszą dopiero nauczyć się rozpoznawać potrzeby klientów, a rodzina i przyjaciele są źródłem informacji o możliwościach zaspokojenia potrzeb finansowych, w tym oferowanych przez rynki bankowe⁴².

Dowodzi to tylko tego, że Polacy nie znają się na finansach⁴³, co może być wykorzystane przez spółdzielców. Pojawiają się bowiem w ten sposób nowe możliwości zarobkowania: edukacja, doradztwo i sprzedaż (nowy klient).

Z badań PwC wynika, że oferty bankowe często nie odpowiadają potrzebom i oczekiwaniom klientów⁴⁴. A zatem spółdzielcy nie znają ich czy nie potrafią

⁴¹ Obrady Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw, gmach Urzędu Wojewódzkiego w Katowicach, wypowiedzi m.in. prezesów Banku Spółdzielczego w Cieszynie, BPS w Warszawie, BS Silesia w Katowicach oraz BS w Trzebnicy, 17.09.2013 r.

⁴² <http://prnews.pl/wiadomosci/polskie-banki-nie-potrafia-rozpoznać-potrzeb-klientow-6547085> [2.07.2013].

⁴³ *Edukacja finansowa Polaków*, TNS Polska, Warszawa 2013.

⁴⁴ www.pwc.pl/pl/biuro-prasowe/mikro-firmy-stawiaja-na-bankowosc-internetowa.jhtml [13.07.2013].

ich wykorzystać? Często zapytani wprost klienci odpowiadają, że są zadowoleni z banków spółdzielczych⁴⁵, jednak ich zachowania wskazują na potrzebę nowego podejścia banków do oferowanych przedsiębiorcom usług bankowych, dostosowania oferty do zmieniających się potrzeb i oczekiwań przedsiębiorców, co wymaga zmiany mentalności bankowców.

Jeśli banki spółdzielcze tego nie zrobią, na pewno zrobi to konkurencja. Kluczowa jest więc odpowiedź na pytanie: Kto jest (może, powinien być) moim (banku spółdzielczego) klientem? Być może nawet kluczowe dla całego biznesu spółdzielczego. Wiedząc, kto, można zapytać, czego potrzebuje i mu to zaferować. Problem w tym, że bankowcy myślą schematami: rachunek, depozyt, kredyt, ewentualnie leasing. A może należałoby zaproponować coś jeszcze: zabezpieczyć posiadane środki, nauczyć inwestycji, pomnożyć i zabezpieczyć starość.

Szukające jest to, że taki sektor (obecny w całej Polsce, która liczy ok. 38 mln obywateli) nie stworzył dodatkowych rozwiązań emerytalnych (czy rentierskich) dla rolników i przedsiębiorców. Pomija też obszar *private banking*, oddając „pole” bankom komercyjnym. Czy nie można być rentierem z bankiem spółdzielczym? Czy na starość trzeba być biednym? Po co klientowi bank, który „żyje z niego”, kiedy jest mu dobrze? Potrafi on przecież zadbać o siebie, pracując, prowadząc gospodarstwo rolne czy firmę.

Według szacunków PwC mikrofirmy wydają na usługi bankowe prawie 1,5 mld zł rocznie⁴⁶, a mogą wydać więcej. Ten rozszerzający się rynek stwarza możliwość generowania tak potrzebnych wszystkim bankom przychodów na bardzo wielu płaszczyznach, z wielu produktów, których jeszcze nie ma.

Lokalni przedsiębiorcy z pewnością potrzebują spółdzielczych banków, które często traktują jako lokalne centrum biznesowo-doradcze⁴⁷. Problemem jest jednak porozumienie się. Nadeszła wreszcie pora, aby zrozumieć, co dzieje się w otoczeniu banku spółdzielczego. Pewne bowiem jest to, że zyski nie powinny uciekać z rynku lokalnego przez banki komercyjne za granicę, jak jeszcze często ma to miejsce.

3.3. Informatyka i e-bankowość spółdzielcza

Bankowość spółdzielcza z powodzeniem wykorzystuje wszelkie nowinki techniczne i nowe technologie. Bank Polskiej Spółdzielczości był prekursorem zastosowania bankowości biometrycznej⁴⁸ w Polsce. Zainstalowano w nim pierw-

⁴⁵ Rozmowa z Dariuszem Twardowskim, dyrektorem Departamentu Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych KNF, *Klienci są zadowoleni...*

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ *Raport o sytuacji mikro i małych firm w 2012 r.*, Bank Pekao SA, Warszawa 2013.

⁴⁸ Biometria wykorzystuje skan naczyń krwionośnych, wyjątkowy (inny) i niezmienny dla każdego człowieka.

sze w Polsce bankomaty z czytnikami FingerVein⁴⁹, identyfikujące klienta na podstawie skanu naczyń krwionośnych. Wprowadzając bankomaty biometryczne do sieci banków spółdzielczych, pokazano, że są to banki stosujące nowoczesne technologie. Powszechne są wszystkie rodzaje kart, rozwija się samoobsługowe kanały (obsługi) klienta, rozszerza funkcjonalność bankowości elektronicznej, bankomatów, wpłatomatów. Stopniowo rozwija się również elektroniczny obieg dokumentów. Problemem pozostaje⁵⁰ (w Grupie BPS) ze względów kosztowych obsługa kart Zrzeszenia, wybór nowego systemu dla BPS, zinterfejsowanego z systemami informatycznymi banków spółdzielczych, oraz reorganizacja witryny internetowej.

Jednak od chwili, kiedy banki zaczęły świadczyć usługi z wykorzystaniem Internetu, stały się podatne na wszelkiego rodzaju cyberzagrożenia. Muszą więc stale o tym pamiętać. KNF wiosną 2013 r. zmieniła rekomendację D, dotyczącą bezpieczeństwa systemów informatycznych w bankach i nowych technologii. Zmusza ona m.in. do ponownego przemyślenia i podjęcia działań (w tym sformalizowania procedur), by wykorzystywane środowisko teleinformatyczne efektywnie i bezpiecznie wspierało działalność banku. Banki spółdzielcze stoją przed wyzwaniem, jakim są płatności mobilne, a bankowość mobilna tworzy znacznie większe zagrożenia niż tradycyjna bankowość internetowa. To także koszty – oprócz kosztów bezpieczeństwa pojawia się jeszcze koszt dotarcia do klienta. A koszty to nasz słaby punkt. Tym bardziej że bankowość spółdzielcza wciąż tworzy sieć kosztownych oddziałów. Tymczasem w oddziałach są pracownicy, nie ma zaś klientów⁵¹. Wyniki badań sugerują, że w oddziałach bankowych 80% pracowników może być zbędnych. Cięcia dałyby oszczędności liczone w miliardach. Wydaje się, że należałoby dokonać nie tylko zmiany modelu biznesowego, ale i wynikającej z niej zmiany organizacji struktury sprzedażowej.

Podsumowanie

Od lat 90. w sektorze bankowości spółdzielczej trwają dyskusje i spory m.in. o koncepcje jego funkcjonowania. Środowisko jest skłócone, każdy dba o własne partykularne interesy. Warto byłoby jednak – tak jak SKOK (również działający na podstawie ustawy o spółdzielczości) – mówić jednym głosem, włączając w to cały ruch spółdzielczy w Polsce. Potrzeba jednak do tego porozumienia banków spółdzielczych, np. w czterech grupach według wielkości (sum bilansowych), lub przynajmniej uzgodnienia wspólnego stanowiska w najważniejszych kwestiach.

⁴⁹ Zob. rozmowa ze Stanisławem Matejkiewiczem, prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Kielcach, *Bank w jednym palcu*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 2, s. 8-9.

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ *Jakość na bank*, TNS Polska, Warszawa 2013.

Rynki wymusiły na bankach spółdzielczych przystosowanie się do zachodzących w otoczeniu zmian. Kryzys finansowy i gospodarczy pokazał, że chociaż tradycyjna bankowość przetrwała perturbacje, to nie ma już recepty na pewny, dalszy rozwój. Następuje coraz większe rozwarstwienie, nie da się więc utrzymać *status quo*.

Zasadne wydaje się więc pytanie: Co jest dziś fundamentem biznesu banku spółdzielczego? Może trzeba skupić się, jak sugeruje T. Mirończuk w rozważaniach na temat tego, jak zreszczenia mogą więcej zarabiać na rynkach lokalnych⁵², na trzech grupach tematów: „pierwsza to płynność, z której trzeba zrobić dobry biznes, druga – technologia, trzecia – wizerunek i promocja”⁵³ i zacząć działać.

A może trzeba rozważyć sugestie prezesa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego Jerzego Pruskiego, który wskazuje na zamrożony potencjał sektora spółdzielczego, zwłaszcza dystrybucyjny, jak również pilną potrzebę integracji: „dyskusja środowiska nie może dotyczyć wyłącznie norm regulacyjnych. Nie wolno zapominać o wyzwaniach rynku i zbudowaniu skutecznego modelu biznesu”⁵⁴. Konieczne są zatem pilne analizy i diagnozy współpracy i równie pilne działania.

Spółdzielcy bankowi powinni, uwzględniając zagrożoną misję sektora, zwrócić się – jak to zwykle czynią – do swojego decydenta i zawołać: Biznes, prezesie!

Literatura

- Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 r. oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zreszczeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenia CRR*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2013.
- Bałaban A., *Sami zdecydujemy o własnym losie*, „Tęcza Polska. Magazyn Krajowej Rady Spółdzielczej” 2013, nr 11.
- Brzozowska-Wabik J., *Spółdzielczość to nie przeżytek*, Biuro Analiz Sejmowych, „Infos” z 22.11.2012 r.
- Cieński J., *Maruderzy doganiają prymusów Europy Centralnej*, www.obserwatorfinansowy.pl/forma/debata/maruderzy-doganiaja-prymusow-europy-centralnej/#hide [5.11.2013].
- Dutkowski F., *PAP, NIESR: Polski wzrost przyspieszy*, www.obserwatorfinansowy.pl/dispatchesd/niesr-polski-wzrost-przyspieszy-z-29-proc-w-2014-do-39-proc-w-2015-r/ [5.11.2013].
- Dyrektywa CRD IV, www.knf.gov.pl/crd/pakiet_crd4_banki_spoldzielcze.html [5.11.2013].
- Edukacja finansowa Polaków*, TNS Polska, Warszawa 2013.
- <http://hexabank.pl/onas/historia> [13.07.2013].
- <http://prnews.pl/wiadomosci/polskie-banki-nie-potrafia-rozpoznać-potrzeb-klientów-6547085> [2.07.2013].
- <http://vistulabs.pl/29/historia.html> [13.07.2013].
- IAR, http://inwestycje.pl/dane_makro/UE-powoliwychodzi-z-recesji;216460;0.htmls [5.11.2013].

⁵² T. Mirończuk, *Płynność zreszczeń. Skarb do odkrycia*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 11, s. 8-10.

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ J. Pruski, *Biznes, spółdzielco!*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 11, s. 11-13.

- Informacja dla Komisji Nadzoru Finansowego. Raport o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2012 roku*, UKNF, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, Warszawa, maj 2013.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I półroczu 2013 r.*, UKNF, Warszawa, październik 2013.
- Jakość na bank*, TNS Polska, Warszawa 2013.
- List otwarty Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej z dnia 21 sierpnia 2013 r., „Tęcza Polska. Magazyn Krajowej Rady Spółdzielczej” 2013, nr 11.
- List otwarty Stowarzyszenia „Klub Inteligencji Polskiej” do Rafała Grupińskiego Przewodniczącego Klubu Parlamentarnego Platforma Obywatelska, „Tęcza Polska. Magazyn Krajowej Rady Spółdzielczej” 2013, nr 11.
- Mirończuk T., *Płynność zrzeseń. Skarb do odkrycia*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 11.
- Prognozy makroekonomiczne profesjonalnych prognostów*, wyniki ankiety makroekonomicznej NBP, runda z września 2013 r., Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2013.
- Pruski J., *Biznes, spółdzielco!*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 11.
- Ramotowski J., *Pod wpływem niskich stóp banki zmieniają strategię*, www.obserwatorfinansowy.pl/forma/debata/pod-wplywem-niskich-stop-banki-zmieniaja-strategie/#hide [28.10.2013].
- Raport o sytuacji mikro i małych firm w 2012 r.*, Bank Pekao SA, Warszawa 2013.
- Rozmowa z Dariuszem Twardowskim, dyrektorem Departamentu Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych KNF, *Klienci są zadowoleni z banków spółdzielczych*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 5.
- Rozmowa z Janem Czesakiem, członkiem Rady Nadzorczej BPS SA, *Przed walnym zgromadzeniem Banku BPS SA*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 6.
- Rozmowa z Tomaszem Mirończukiem, prezesem Zarządu Banku BPS SA, *Odrębność decyzji, ale wspólny wizerunek*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 2.
- Rozmowa z Wiesławem Szczepańskim, „Dziennik Trybuna” z 13.10.2013 r.
- Rozmowa ze Stanisławem Matejkiewiczem, prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Kielcach, *Bank w jednym palcu*, „Bank Wspólnych Sił” 2013, nr 2.
- Szczygieł J., *Bankowy American Dream*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2013, nr 2.
- www.bps_raport_roczny_2012.pdf [13.07.2013].
- www.gpw.pl/analizy_i_statystyki [5.11.2013].
- www.knf.gov.pl/images/BANKI_2010_tcm75-2614.pdf [4.11.2013].
- www.knf.gov.pl/images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_w_2012_pdf__tcm75-34744.pdf [5.11.2013].
- www.knf.gov.pl/images/informacja_osytuacji_bankow_1kw_2013_tcm75-35217.pdf [4.11.2013].
- www.knf.gov.pl/Images/BS_analiza_1kw_2013_tcm75-35208 [5.11.2013].
- www.knf.gov.pl/images/RAPORT_2011_tcm75-31319.pdf [4.11.2013].
- www.knf.gov.pl/pakiet_banki-spoldzielcze.html [20.09.2013].
- www.pacobank.pl/index.php/AboutUs [13.07.2013].
- www.pwc.pl/pl/biuro-prasowe/mikro-firmy-stawiaja-na-bankowosc-internetowa.jhtml [13.07.2013].
- www.sgb.pl/banki_spoldzielcze_wykaz [13.07.2013].
- Wybrane aspekty prowadzenia działalności gospodarczej na rynku czeskim*, Enterprise Europe Network, Górnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA, Katowice, 23.10.2013 r.
- Wystąpienie Krzysztofa Pietraszkiewicza, VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, *Bank spółdzielczy obywatelski*, Warszawa, 9.09.2013 r.
- Wystąpienie Tomasza Mirończuka, prezesa Zarządu Banku BPS, *Czas ważnych zmian, Zgromadzenie Prezesów Banków Spółdzielczych Zrzeszonych z bankiem BPS SA*, „Bank Wspólnych Sił” 2012, nr 7.
- XX Forum Gospodarcze w Toruniu, *Rola Banków Spółdzielczych z Grupy BPS w stabilizowaniu gospodarki*, pnews.pl [8.07.2013].

Post-crisis Dilemmas of the Polish Cooperative Banking Sector

Abstract. *The recent crisis has changed markets as well as factors and behaviours in the market environment. The question that immediately arises is how these changes have affected the Polish cooperative banking sector. This paper is an analytical research attempt aimed at identifying and understanding the post-crisis dilemmas concerning the market conditions in which Polish cooperative banks have had to operate, with a focus on the most recent period, i.e. after 2012. The paper delivers a description of cooperative banking after 2012, including an overview of Poland's cooperative banking sector, its financial performance and profitability ratios, as well as a summary of the lessons learned while operating throughout the period. In addition, the perception of cooperative banks by their immediate environment is discussed, and insights into the paths for the sector's further development are offered. Finally, the author attempts to forecast into the future of cooperative banking, taking into account the changes in its regulatory framework, the role and further evolution of information technology and e-banking, and the prospective emergence of partnerships between cooperative banks and business companies.*

Keywords: *banking sector, cooperative banking, cooperative banks in Poland, traditional banking, CRD IV, local finance, cooperative sector*

Maciej Banasik

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: banasik@katowice.cc

Hanna Napora-Leńdźwa

Śląsko-Dąbrowska Spółka Mieszkaniowa
Dział Analiz, Planowania i Strategii
e-mail: hanna.napora@gmail.com
tel. 604 905 721

Ocena dostępności źródeł finansowania sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa śląskiego

***Streszczenie.** W ostatnich dwóch dekadach najszybciej rozwijającym się sektorem w Polsce jest sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP). Stanowi on podstawę gospodarki, zapewnia miejsca pracy i w dużym stopniu tworzy PKB. Do barier ograniczających rozwój tego sektora zalicza się m.in. bariery podatkowe, administracyjno-prawne oraz brak wykwalifikowanej siły roboczej. Największym problemem sektora MMŚP wydaje się jednak finansowanie działalności. Celem artykułu jest analiza źródeł finansowania, z jakich firmy korzystają najczęściej, świadomość ich istnienia oraz bariery dostępności poszczególnych form finansowania.*

***Słowa kluczowe:** mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, bariery rozwoju przedsiębiorstw*

Wstęp

O sile gospodarki decyduje w dużej mierze sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP). Od ich kondycji zależy również rozwój gospodarki danego kraju. Sektor MMŚP wpływa korzystnie na zmniejszenie bezrobocia czy zaangażowanie siły roboczej na rynku lokalnym. Ponadto zaopatruje ten rynek w towary i usługi. Nie bez znaczenia jest także jego rola w zakresie współpracy z dużymi przedsiębiorstwami – na zasadzie kooperacji czy podwykonawstwa.

Bardzo ważnym elementem, począwszy od założenia firmy poprzez dalszy jej rozwój, jest jej finansowanie. O ile w początkowych etapach wystarczają środki własne, pomoc z urzędów pracy czy pożyczka, o tyle w dalszych etapach działal-

ności firma potrzebuje coraz większych środków, aby móc się rozwijać. Bariera finansowa stanowi najbardziej powszechną barierę rozwoju sektora MMŚP. Powodem jest zwykle ograniczony dostęp do kapitału obcego. Wynika to z wielu przyczyn: wymogów banków, braku wiedzy czy braku dostępu do rynku kapitałowego. Z tych powodów firmy z tego sektora najczęściej korzystają z kapitałów własnych lub zysków.

W związku z tym warto się zastanowić, co w głównej mierze wpływa na wybór takiej a nie innej formy finansowania, jakie są kryteria wyboru danej formy finansowania. Istotne jest nie tylko to, z jakiej formy finansowania korzysta sektor MMŚP, ale również to, z jakich form chciałby skorzystać i co ogranicza korzystanie z nich. Kluczowa jest więc identyfikacja barier występujących w przypadku danej formy finansowania.

1. Klasyfikacja sektora MMŚP

Zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce gospodarczej nie udało się dotąd jednoznacznie zdefiniować pojęcia mikro, małego i średniego przedsiębiorstwa. W rzeczywistości trudne okazuje się nie tylko samo zdefiniowanie małego biznesu, ale także określenie momentu, kiedy staje się ono średnim, oraz granicy, która oddziela sektor MMŚP od sektora dużych przedsiębiorstw. Nie bez znaczenia pozostaje tu charakter prowadzonej działalności (usługi, handel, produkcja), sposób zarządzania (wyspecjalizowana kadra menedżerska czy głowa rodziny), a także źródła finansowania oparte na oszczędnościach właściciela lub pochodzące np. z funduszy *venture capital*.

W praktyce gospodarczej najczęściej stosowanymi kryteriami podziału, wyodrębniającymi MMŚP z pozostałych przedsiębiorstw, są:

- kryteria ilościowe – stosowane przede wszystkim w celach statystycznych, oparte na takich wskaźnikach ekonomicznych, jak: liczba zatrudnionych, wielkość obrotu czy zasięg rynku zbytu,

- kryteria jakościowe – określające ekonomiczną i prawną samodzielność właściciela firmy, związane z trudno mierzalnymi aspektami firmy.

Najczęściej stosowanym wskaźnikiem ekonomicznym jest liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Wiąże się to z wieloma zaletami tej miary, tj.:

- dużą dostępnością danych statystycznych wykorzystywanych przy klasyfikacji,

- łatwością dokonywania porównań,

- niewielką zmiennością w czasie – „liczba zatrudnionych, jako parametr traci swoją wartość informacyjną bardzo powoli i w długim okresie”¹.

¹ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 15.

Kolejne kryteria ilościowe związane z nakładami wykorzystywane są zazwyczaj do dalszych podziałów, a z uwagi na swoje wartościowe wyrażenie, co powoduje trudności w ich wycenie, pozostają danymi uzupełniającymi w stosunku do liczby zatrudnionych, będącej kryterium podstawowym.

Do najważniejszych miar związanych z efektami zalicza się wartość obrotu przedsiębiorstwa, z uwagi na dużą dostępność materiałów statystycznych. Nie bez znaczenia pozostaje jednak to, że na wskaźnik ten bezpośredni wpływ mają inflacja i wszelkie działania związane z polityką monetarną państwa.

Pojęcia formułowane na podstawie kryteriów jakościowych często są wykorzystywane jako uzupełniające w stosunku do charakterystyki ilościowej. Ten rodzaj kryteriów pozwala na określenie niemierzalnych lub trudno mierzalnych cech przedsiębiorstwa, których nie da się wyrazić w sposób ilościowy lub liczbowy. Kryteria jakościowe oparte na subiektywnych ocenach służą uszczegółowieniu i dodatkowej analizie przedsiębiorstw wyodrębnionych na podstawie kryteriów ilościowych.

Według Ireneusza Janiuka do najczęściej stosowanych kryteriów jakościowych, pozwalających na wyodrębnienie małych i średnich jednostek gospodarczych, należą następujące:

- istotny jest udział właściciela w zarządzaniu firmą,
- najważniejsze dla przedsiębiorstwa decyzje pozostają w gestii właściciela i jego najbliższych,
- kapitał początkowy jest tworzony ze środków własnych właściciela, pochodzących z oszczędności lub pożyczek od rodziny, przyjaciół,
- niezależność w podejmowaniu decyzji przejawia się w autokratycznym stylu kierowania jednostką².

Przedstawione kryteria ilościowe i jakościowe stanowią podstawę wielu klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw tworzonych przez rządy państw, banki, instytucje pozarządowe i gospodarcze, a także koła naukowe. Jednakże ich niejednorodność sprawiła, że obowiązujące wielkości progowe w klasyfikacjach ilościowych są różne nie tylko w różnych krajach, ale również w ramach jednego państwa³. Ważny jest również ich zmienny charakter w czasie, co znacznie utrudnia badania statystyczne problemu klasyfikacji MŚP.

W Unii Europejskiej obowiązuje przyjęta 6 maja 2003 r. Rekomendacja klasyfikująca przedsiębiorstwa, która weszła w życie dnia 1 stycznia 2005 r. Dała ona asumpt do zwiększenia liczby przedsiębiorców, mogących skorzystać z unijnej pomocy publicznej. Tym sposobem Komisja Europejska ułatwiła rządów państw członkowskich wsparcie przedsiębiorców z tej grupy oraz podkreśliła ich rolę

² I. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004, s. 15.

³ K. Safin, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 55.

w rozwoju gospodarki. Zgodnie z powyższą rekomendacją przedsiębiorstwem jest każdy „podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną”. Ważny jest zatem sam fakt prowadzenia działalności bez względu na formę prawną, co pozwala uwzględnić w MŚP samozatrudnionych, przedsiębiorstwa rodzinne działające w sferze rzemiosła i pozostałych, a także wszelkiego rodzaju zrzeszenia, regularnie prowadzące działalność gospodarczą. Stosowanie nowej definicji MŚP przez państwa członkowskie nie jest obligatoryjne, jednak EBI, EFI i KE zachęcają i przekonują do jak najszerszego jej stosowania. Nową, aktualnie obowiązującą w UE definicję przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw zgodnie z Rekomendacją Komisji Europejskiej z 6 maja 2003 r.

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln euro)	≤2	≤10	≤50
Suma bilansowa (w mln euro)	≤2	≤10	≤43
Typ powiązania	niezależne partnersko powiązane ściśle powiązane		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC)*, „Official Journal of the European Union” L124/36.

Analizując tę rekomendację, należy stwierdzić, że nie jest ona dla państw członkowskich obligatoryjna, lecz pozostaje jedynie zaleceniem. Polskie kryteria klasyfikacji MŚP nie odbiegają jednak od unijnych. Na przestrzeni lat powstało bardzo wiele definicji MŚP. Aktualnie obowiązującą na terenie RP jest definicja zawarta w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., która dostosowuje istniejące wcześniej wartości progowe do zalecanych przez UE. Wielkości progowe zawarte w ustawie przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw w Polsce według norm zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln euro)	≤2	≤10	≤50
Suma bilansowa (w mln euro)	≤2	≤10	≤43

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807.

Tabela 3. Klasyfikacja MŚP w Kanadzie

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
Wielkość zatrudnienia	<10	<50	<250
Wielkość obrotu (w mln dol.)	<3	<15	<75
Suma bilansowa (w mln dol.)	<3	<15	<65

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tracking compliance: Small business and regulation in Canada*, Certified Accountants Association of Canada, Canada 2006, www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca_rep_sme.pdf [20.12.2012].

Poza granicami Polski i UE klasyfikacje małych i średnich przedsiębiorstw są bardzo różnorodne. Państwem, w którym mocno wspierany jest sektor MŚP, jest Kanada, a jej wartości progowe prezentuje tabela 3.

2. Sektor MMŚP – znaczenie w gospodarce

Głównymi cechami gospodarki rynkowej są dominująca przewaga prywatnej własności oraz znacząca rola mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w produkcji dóbr i usług. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce zasługują, chociażby ze względu na ich wkład w tworzenie PKB, na miano siły napędowej gospodarki. Chociaż mają one zazwyczaj niewielki zasięg działania i mały wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują, to ich ogromna liczba nadaje sektorowi MMŚP duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki⁴.

W latach 2002-2008 liczba zarejestrowanych MMŚP wzrosła z ok. 3,5 mln do prawie 3,9 mln. MMŚP stanowią ponad 99,9% ogólnej liczby wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce. W sektorze MMŚP dominują mikroprzedsiębiorstwa – 95,2% firm zarejestrowanych. Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2002-2009 stale rosła liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw (o 7,5 p.p.). Sektor MMŚP ma bardzo duże znaczenie w kreowaniu nowych miejsc pracy. Zapewnia on zatrudnienie ponad 70% ogółu pracowników sektora rynkowego. Odgrywa zatem kluczową rolę w gospodarce narodowej oraz stanowi ważne źródło wzrostu gospodarczego i czynnik ograniczania bezrobocia⁵.

Sektor MMŚP ma znaczący udział w tworzeniu PKB, istotnie zasilając dochody budżetowe państwa. Są to wpływy zarówno z bezpośredniego opodatkowania działalności gospodarczej i opodatkowania dochodów osób w nich zatrud-

⁴ A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, *Księgowość w małej i średniej firmie. Uprozczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 9.

⁵ A. Czajkowska, *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 33-34.

nionych, jak również z podatków pośrednich. W latach 2002-2008 w Polsce sektor MMŚP wytwarzał ok. 47-48% PKB⁶.

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że o sile gospodarki decydują właśnie firmy sektora MMŚP, które cechują się:

- wysoką innowacyjnością i skłonnością do ryzyka,
- wysoką dynamiką wzrostu zatrudnienia,
- dużą elastycznością w procesie dostosowywania swojej struktury produkcji do potrzeb rynkowych,
- znaczącym udziałem we wzroście dochodu narodowego,
- szybkością przystosowania się do zmiennych warunków otoczenia dzięki mobilności i orientacji rynkowej,
- elastycznością działania w zakresie współpracy z dużymi przedsiębiorstwami,
- wykorzystaniem lokalnych zasobów kadrowych i surowcowych oraz tworzeniem warunków życia gospodarczego i wspieraniem inicjatyw gospodarczych⁷.

Europejskie MMŚP (ang. MSME – *Micro, Small, Medium Sized Enterprises*) odgrywają najważniejszą rolę w harmonijnym rozwoju lokalnym i regionalnym, są najbardziej elastyczne pod względem dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych. Z tego powodu uważa się je za główną siłę promującą konkurencyjność przemysłu wspólnotowego i jego zdolność penetrowania rynków europejskich. Obecność sektora MMŚP we współczesnych rozwiniętych gospodarkach światowych to gwarancja dynamicznego rozwoju, a zarazem fundament gospodarki wolnorynkowej. W MMŚP koncentrują się ludzkie umiejętności i predyspozycje w zakresie przedsiębiorczości i zatrudnienia. Często jednak stają one wobec niedoskonałości rynku. Można do nich zaliczyć trudności z pozyskaniem kapitału, zwłaszcza podczas uruchamiania działalności. Zbyt małe środki mogą utrudniać dostęp do nowych technologii czy innowacji. Wsparcie dla MMŚP jest jednym z priorytetów Komisji Europejskiej dotyczących wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy oraz spójności gospodarczej i społecznej⁸.

Kryzys, który rozpoczął się w 2007 r., odbił się niekorzystnie na sektorze MSŚP. Lawinowo zaczęła rosnąć liczba zgłaszanych wniosków o upadłość. W 2009 r. wpłynęło 3719 wniosków, w 2010 r. – 3168, w 2011 r. – 3275, a w kulminacyjnym 2012 r. – aż 4303. Rok 2013 też nie napawa optymizmem, ponieważ w ciągu trzech kwartałów zgłoszono 3390 wniosków, co oznacza wzrost w stosunku do analogicznego okresu za 2012 r. o 5,5 p.p. (3217 wniosków za trzy kwartały 2012 r.)⁹.

⁶ Ibidem, s. 35.

⁷ A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, op. cit., s. 10.

⁸ A. Czajkowska, op. cit., s. 39-40.

⁹ *Upadłości firm w Polsce: wnioski I-IX 2013 r.*, www.egospodarka.pl/art/galeria/101_791,Upadlosci-firm-w-Polsce-wnioski-I-IX-2013-r,2,39,1.html [3.12.2013].

Od początku 2013 r. opublikowano informacje o upadłości 713 przedsiębiorstw wobec 681 w ciągu trzech kwartałów 2012 r. (wzrost o ok. 5 p.p.). Wśród ogłoszeń o upadłościach dominują te dotyczące firm średnich i mniejszych, ale zatrudniających stosunkowo dużo osób – aż 12 firm z tej liczby zatrudniało ponad 100 osób. Wciąż upada wielu hurtowników, m.in. dystrybutorzy odzieży i obuwia. Budownictwo nie notuje jeszcze poprawy – świadczą o tym także upadłości firm zarządzających procesem inwestycyjnym, sprzedają mieszkań czy firm projektowych (5 upadłości we wrześniu) – jak podał Euler Hermes¹⁰.

3. Bariery funkcjonowania sektora MMŚP w Polsce

W Polsce małe i średnie firmy napotykać bardzo często bariery ekonomiczne i prawne, które w znacznym stopniu hamują rozwój całego sektora. Do głównych czynników utrudniających lub uniemożliwiających rozpoczęcie bądź rozwijanie własnej działalności gospodarczej zalicza się:

- brak środków finansowych,
- popyt na regionalnym lub lokalnym rynku,
- wysokie obciążenia podatkowe, głównie brak przejrzystości podatków pośrednich (VAT),
- uwarunkowania organizacyjno-prawne,
- bariery innowacyjne i technologiczne,
- ograniczony dostęp do informacji gospodarczej,
- brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy,
- brak przejrzystości i jednoznaczności w naliczaniu podatku dochodowego od działalności gospodarczej,
- nieelastyczne prawo pracy,
- brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
- skomplikowane i niejasne procedury administracyjne,
- konkurencja ze strony przedsiębiorstw korzystających ze zwolnień ze świadczeń podatkowych,
- konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie¹¹.

Według *Czarnej listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013*, opublikowanej w maju 2013 r. przez PKPP Lewiatan, do najważniejszych barier ograniczających rozwój przedsiębiorczości zalicza się:

- zbyt wysokie, biorąc pod uwagę obecny poziom rozwoju gospodarczego i jakość otoczenia biznesu, podatki i składki na ubezpieczenia społeczne, a także

¹⁰ Euler: *Rosnie liczba bankructw polskich przedsiębiorstw*, <http://serwisy.gazetaprawna.pl/MŚP/artykuly/736258,euler-rosnie-liczba-bankructw-polskich-przedsiębiorstw.html> [3.12.2013].

¹¹ *Bariery rozwoju MŚP w Polsce*, <http://MŚP-24.pl/Bariery-rozwoju-MŚP-w-Polsce,41,78.html> [15.11.2013].

niejasne przepisy podatkowe prowadzące do konfliktów między przedsiębiorcami a organami skarbowymi;

- nadmierne obciążenia administracyjne związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, zwłaszcza związane z zatrudnianiem pracowników i wypełnianiem obowiązków podatkowych;
- niedopasowanie systemu edukacji do bieżących potrzeb i trendów gospodarki;
- niewystarczająca współpraca PUP z przedsiębiorcami;
- długotrwałe i kosztowne dochodzenie należności;
- niska efektywność wykorzystania finansowej pomocy z UE¹².

W raporcie dotyczącym sektora MŚP na Pomorzu¹³ główne bariery rozwoju firm (według badań) to:

a) bariery zewnętrzne:

- niewystarczający popyt,
- rosnąca konkurencja krajowa,
- rosnąca konkurencja zagraniczna,
- konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw,
- trudności z uzyskaniem kredytu,
- niekorzystna polityka podatkowa,
- uzyskanie należności,
- zmienność, niejasność przepisów;

b) bariery wewnętrzne:

- brak środków finansowych,
- wysokie koszty produkcji,
- nadmierne zadłużenie,
- mała płynność.

Dokonując przeglądu badań, można stwierdzić, że przedsiębiorcy z sektora MMŚP jako główną barierę ograniczającą ich rozwój wskazują trudności w swobodnym pozyskiwaniu środków finansowych na uruchomienie lub rozwój firmy.

4. Źródła finansowania oraz bariery w sektorze MMŚP w województwie śląskim – prezentacja wyników badań

Często mówi się, że od kondycji mikro, małych i średnich firm zależy rozwój całej gospodarki państwa. Nierzadko jednak przedsiębiorstwa te w Polsce napotykały bariery uniemożliwiające im funkcjonowanie i rozwój, z których najważ-

¹² Czarna listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013, PKPP Lewiatan, Warszawa 2013.

¹³ P. Dominiak, J. Wasilczuk, K. Zięba, N. Daszkiewicz, A. Sobiechowska-Ziegert, *Sektor MŚP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza, Gdańsk 2013.

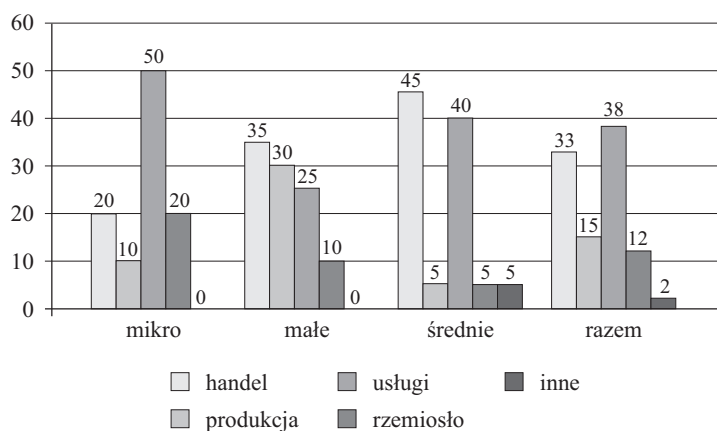
niejszą stanowi utrudniony dostęp do finansowania działalności gospodarczej. W sytuacji gdy brakuje środków własnych na sfinansowanie działalności, przedsiębiorcy poszukują alternatywnych form finansowania. W związku z tym celami badania było: opracowanie zagadnień dotyczących znajomości poszczególnych źródeł finansowania sektora MMŚP, stworzenie listy najważniejszych kryteriów wyboru formy finansowania, opis wykorzystywanych przez sektor MMŚP źródeł finansowania, jak również form, z których mikro, mali i średni przedsiębiorcy chcieliby skorzystać, wyszczególnienie celów pozyskania finansowania, ocena dostępności poszczególnych form finansowania, identyfikacja barier występujących w przypadku chęci skorzystania z finansowania, a także stworzenie profilu małego i średniego przedsiębiorcy, określającego jego wiek, płeć i wykształcenie.

Badaniem zostało objętych 20 mikroprzedsiębiorstw, 20 małych i 20 średnich firm działających na terenie 7 miast województwa śląskiego: Świętochłowice, Mysłowice, Katowice, Chorzów, Sosnowiec, Ruda Śląska i Tychy.

Narzędziem badań była ankieta, przeprowadzona w pierwszej połowie 2013 r., złożona z 10 pytań głównych i metryczki, mającej określić profil śląskiego małego i średniego przedsiębiorcy. Wszystkie poddane badaniu firmy to podmioty aktywnie działające na rynku i mające siedzibę na terenie województwa śląskiego. Metodologia badań została oparta głównie na przeprowadzonej ankiecie, a także na wybranych pozycjach literatury dotyczących źródeł finansowania sektora MMŚP i barier w pozyskiwaniu kapitału.

Na początku ankietowani zostali poproszeni o wskazanie rodzaju prowadzonej działalności. Na wykresie 1 zinterpretowano procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

Wykres 1. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaki jest rodzaj prowadzonej przez Państwo działalności?”

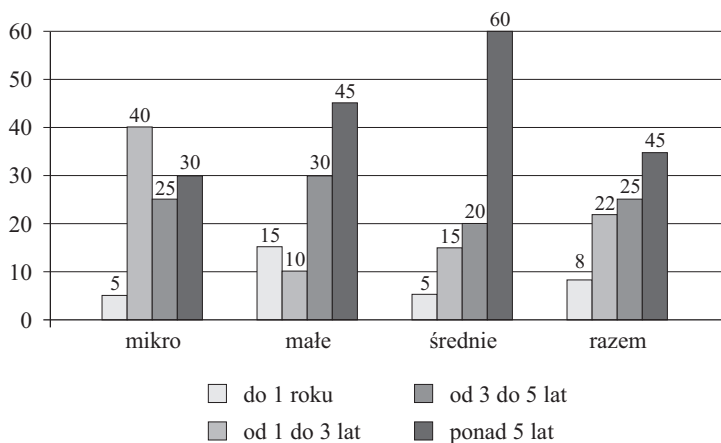


Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Jako rodzaj prowadzonej działalności 33% respondentów wskazało handel, 15% – produkcję, 38% – działalność usługową, 12% zajmuje się rzemiosłem, a 2% prowadzi inny rodzaj działalności. Wśród mikroprzedsiębiorstw 50% badanych jako rodzaj prowadzonej działalności wskazało usługi.

Następne pytanie: „Jak długo prowadzą Państwo działalność?” dotyczyło okresu prowadzonej działalności. 8% badanych odpowiedziało, że mniej niż rok, 22% – od 1 do 3 lat, 25% – od 3 do 5 lat, a 45% – ponad 5 lat. Przy czym w firmach mikro 5% prowadzi działalność mniej niż rok, a 30% – ponad 5 lat. Małe przedsiębiorstwa wskazały w 15% okres działalności krótszy niż rok, w 10% – od 1 do 3 lat, w 30% – od 3 do 5 lat i w 45% – ponad 5 lat. Wśród badanych średnich przedsiębiorstw 5% wskazało na istnienie firmy do 1 roku, 15% – od 1 do 3 lat, 20% – od 3 do 5 lat, a 60% – ponad 5 lat. Na wykresie 2 przedstawiono procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

Wykres 2. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jak długo prowadzą Państwo działalność?”



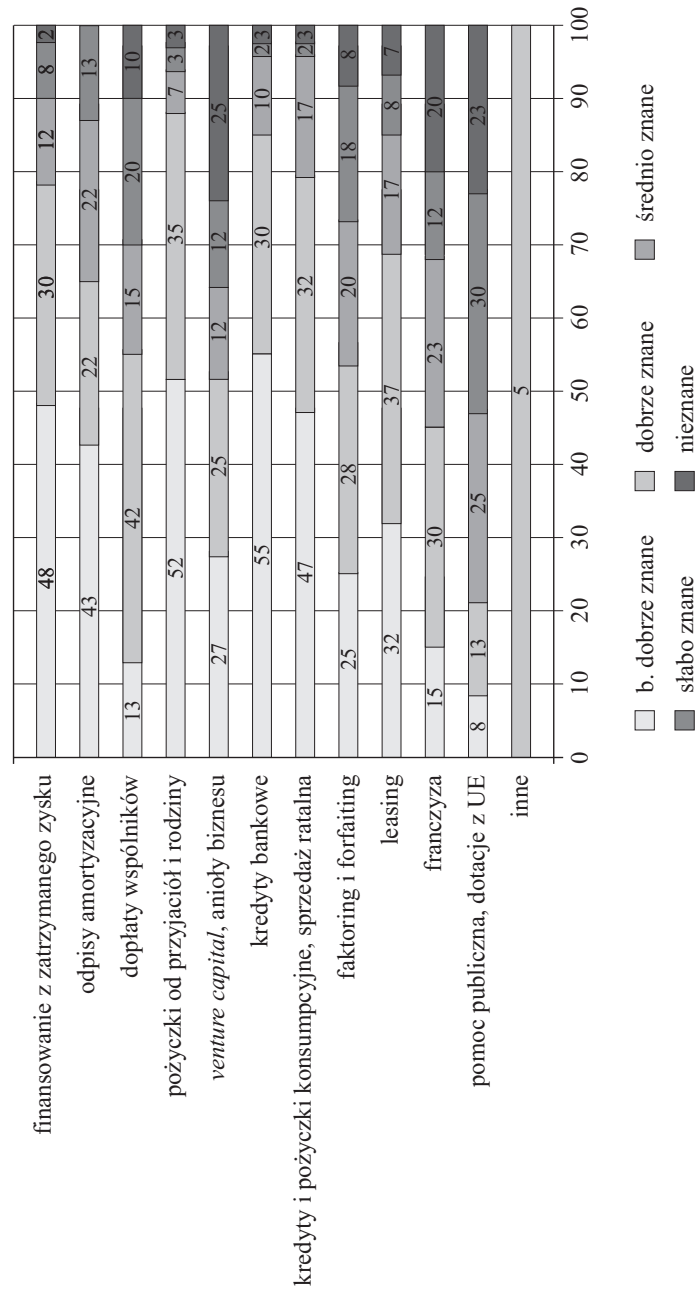
Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Następnie ankietowani zostali poproszeni o ocenę swojej wiedzy i znajomości poszczególnych źródeł finansowania: na czym polegają, jak z nich korzystać? Wyniki zaprezentowano na wykresie 3.

48% respondentów ocenia finansowanie z zatrzymanego zysku jako bardzo dobrze znane, 30% – jako dobrze znane, 12% – jako średnio znane, 8% – jako słabo znane i 2% – jako nieznanne.

43% badanych ocenia bardzo dobrze znajomość odpisów amortyzacyjnych, a 22% dobrze. 42% badanych uznało, iż dobrze są znane im dopłaty wspólników, 52% bardzo dobrze zna pożyczki od przyjaciół i rodziny.

Wykres 3. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jak oceniasz Państwo swoją wiedzę i znajomość poszczególnych źródeł finansowania: na czym polegają, jak z nich korzystać?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Znajomość funduszy wysokiego ryzyka jako bardzo dobrą oceniło 27% badanych, jako dobrą – 25%, jako średnią – 12%, jako słabą – 12%, a jako w ogóle nieznaną – aż 25% badanych.

Aż 55% ankietowanych podmiotów wykazuje bardzo dobrą znajomość kredytów bankowych, ich dobrą znajomość deklaruje 30% ankietowanych, a tylko 3% badanych nie zna tej formy finansowania.

79% badanych ocenia swoją wiedzę na temat kredytów i pożyczek konsumpcyjnych oraz sprzedaży ratalnej jako dobrą lub bardzo dobrą.

Ponad połowa ankietowanych ocenia znajomość faktoringu wysoko, w tym 25% bardzo dobrze, a 28% dobrze.

7% ankietowanych nie zna leasingu, 8% ocenia znajomość tej formy słabo, 17% – średnio, 37% – dobrze, a 32% – bardzo dobrze. 12% słabo ocenia swoją wiedzę na temat franczyzy, 23% – średnio, 30% deklaruje jej dobrą znajomość, 15% – bardzo dobrą, a 20% w ogóle nie zna tej formy finansowania. 8% respondentów deklaruje bardzo dobrą znajomość dotacji publicznych i dofinansowań z UE, 13% – dobrą, 25% – średnią, a 31% – słabą, 23% nie posiada żadnej wiedzy na ten temat.

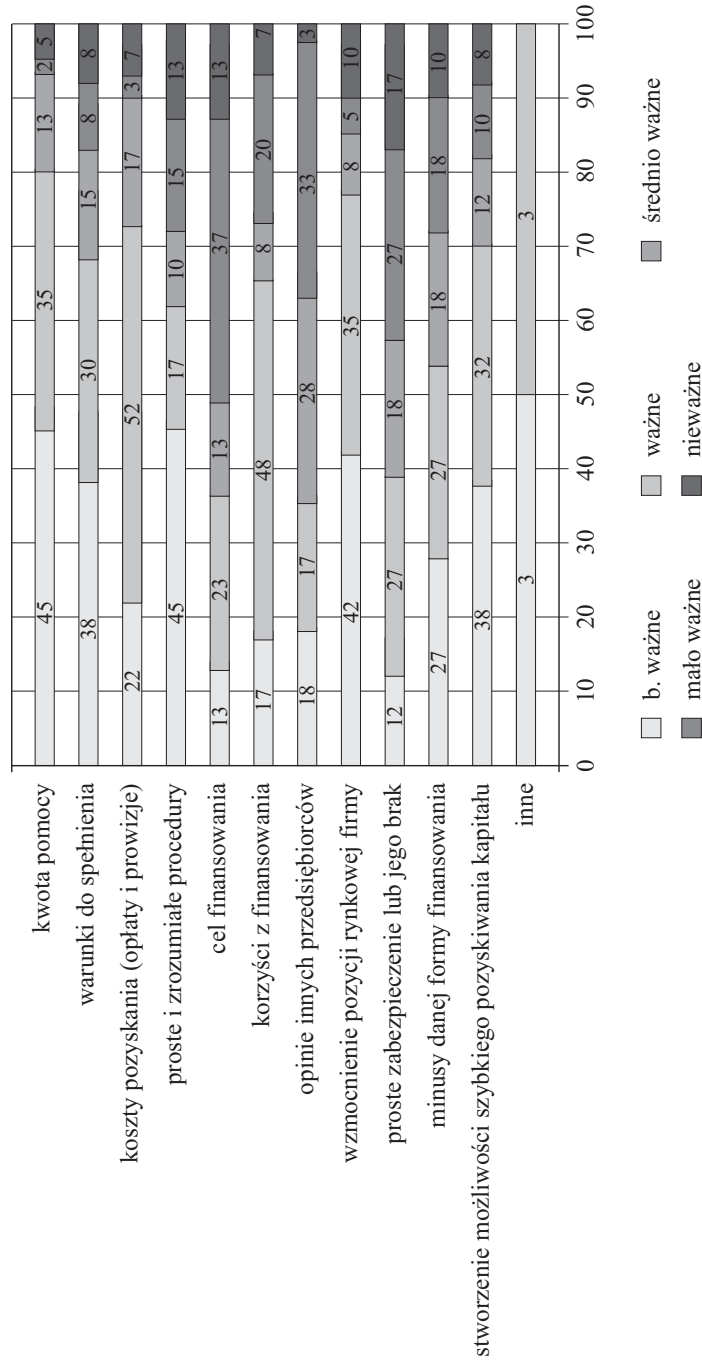
Tylko 5% ankietowanych zadeklarowało znajomość innego niż wymienione źródła finansowania i oceniło jego znajomość jako dobrą. Z rozwinięcia ankiety wynika, że rynek New Connect wskazywano jako znany sposób finansowania.

W kolejnym pytaniu zadaniem ankietowanych była ocena wagi poszczególnych kryteriów w przypadku chęci skorzystania ze źródeł finansowania. Z ogólnej liczby badanych podmiotów aż 45% jako bardzo ważne kryterium wybrało kwotę pomocy, a także proste i zrozumiałe procedury. Dla 42% badanych przy wyborze źródła finansowania ważne jest wzmocnienie i ugruntowanie pozycji rynkowej firmy. 38% ankietowanych przedsiębiorstw za najważniejsze uznało warunki, które należy spełnić, chcąc skorzystać z danej formy finansowania, a także łatwość, przystępność i możliwość szybkiego pozyskania kapitału. Jak widać na wykresie, tylko 12% badanych firm za ważne uznało proste zabezpieczenie lub jego brak. Prawie połowa badanych podmiotów za ważne kryterium uznała korzyści z finansowania. 37% za mało ważny przy wyborze źródła uznało cel finansowania. Opinie innych przedsiębiorców są mało ważne dla 33% badanych podmiotów. Na wykresie 4 zaprezentowano procentowy udział odpowiedzi.

W kolejnym pytaniu badani przedsiębiorcy z sektora MŚP zaznaczali, z jakich źródeł finansowania korzystali w dotychczasowej działalności. Na wykresie 5 zinterpretowano procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości firmy.

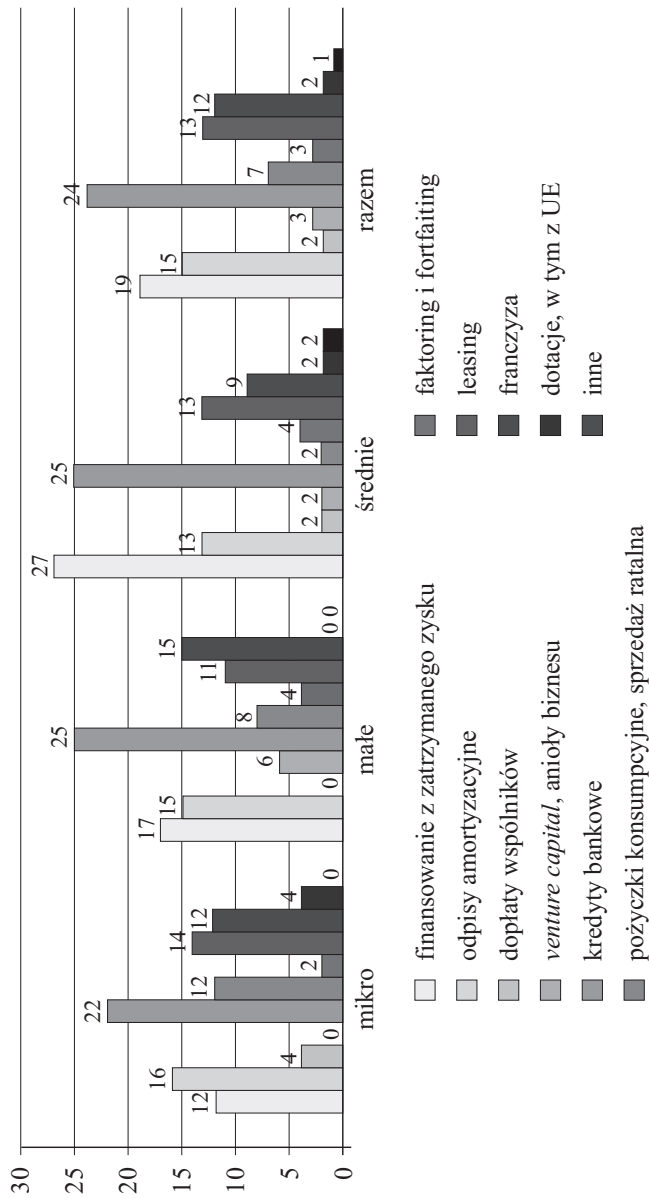
Blisko 1/4 badanych podmiotów korzystała z kredytów bankowych. 19% finansowało przedsiębiorstwo z zatrzymanego zysku. 15% badanych finansowało działalność za pomocą odpisów amortyzacyjnych. 13% respondentów korzystało z leasingu, a 12% – z franczyzy. Z pożyczek konsumpcyjnych i sprzedaży ratalnej skorzystało 7% respondentów. Za ledwie 3% badanych jako źródło finansowania

Wykres 4. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jak określają Państwo wagę pomniejszych kryteriów w przypadku chęci skorzystania ze źródeł finansowania?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Wykres 5. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Z jakich źródeł finansowania Państwo korzystali?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

wskazało faktoring i forfajting, a także fundusze *venture capital*. Uzyskanie dopłat współników, pomocy publicznej czy dotacji unijnych potwierdziło tylko 2% badanych.

Wśród mikrofirm w odpowiedzi na pytanie: „Z jakich źródeł finansowania Państwo korzystali?” najczęściej podmiotów, bo aż 22%, wskazało kredyty bankowe. 14% ankietowanych z tej grupy korzystało z leasingu, a 12% z franczyzy. Tylko 4% mikroprzedsiębiorców zadeklarowało korzystanie z pomocy publicznej i dotacji unijnych. Finansowanie działalności za pomocą faktoringu wykazało tylko 2% badanych w tej grupie. Nikt spośród mikroprzedsiębiorców nie korzystał z funduszy *venture capital* czy pomocy aniołów biznesu.

1/4 małych firm finansowała swoją działalność za pomocą kredytu bankowego. Pozostali mali przedsiębiorcy jako źródło finansowania wybrali także odpisy amortyzacyjne (15%) i finansowanie z zatrzymanego zysku (17%). Warto zauważyć, że w tej grupie badanych nikt nie zadeklarował stosowania dopłat współników, pomocy publicznej i dotacji z UE. 6% badanych finansowało działalność za pomocą funduszy *venture capital* lub aniołów biznesu.

Wśród średnich firm 27% finansowało działalność z zatrzymanego zysku, a 25% z kredytów bankowych. 13% badanych w tej grupie zadeklarowało wykorzystanie leasingu i odpisów amortyzacyjnych. Jak pokazuje wykres 5, badani korzystali ze wszystkich wymienionych źródeł finansowania, a nawet zaznaczyli inne formy, wśród których znajdował się rynek New Connect.

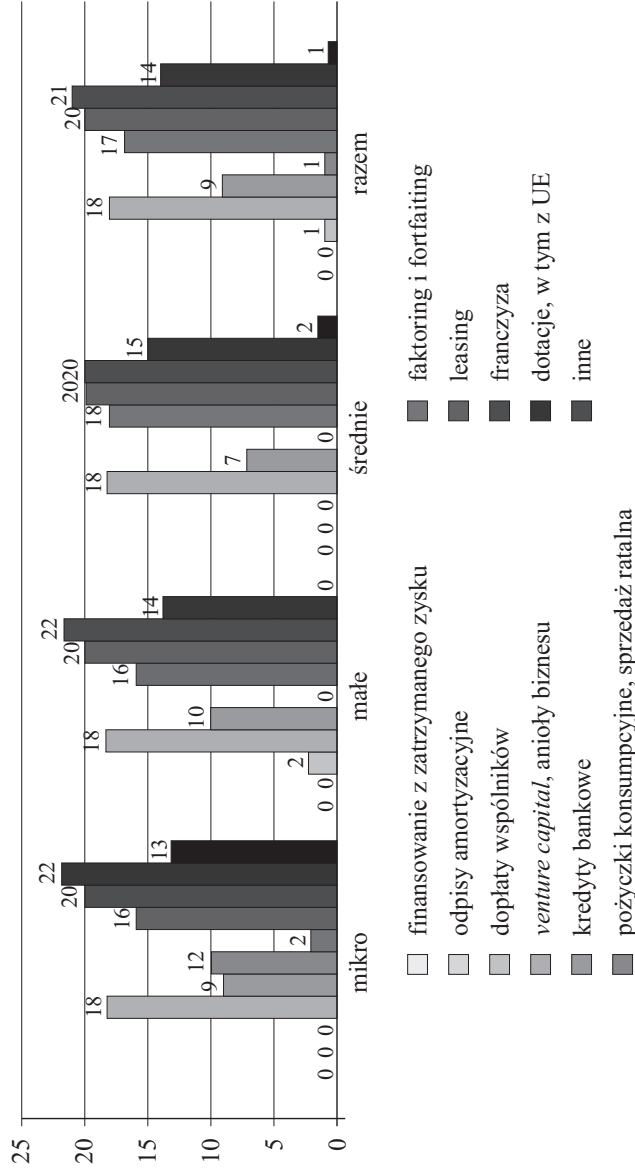
Następne pytanie składało się z tych samych wariantów odpowiedzi co poprzednie, a ankietowani mieli wskazać, którymi ze źródeł finansowania przedsiębiorstwa w przyszłości są zainteresowani. Zinterpretowano to na wykresie jako procentowy udział odpowiedzi na pytanie w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

21% badanych podmiotów chciałoby skorzystać z franczyzy, w tym aż 22% mikrofirm, tyle samo małych i 20% średnich firm. Jako pożądane źródło finansowania 20% ankietowanych wybrało leasing, w tym po 20% w każdej grupie. Aż 18% respondentów chciałoby wypróbować fundusze *venture capital* i skorzystać z pomocy aniołów biznesu. Z kredytów bankowych chciałoby skorzystać 9% badanych, w tym mikroprzedsiębiorstwa w 9%, małe – w 10%, a średnie – w 7%.

Dotacje unijne i pomoc publiczną wskazało 14% respondentów, w tym najczęściej, bo 15% średnich firm, 14% małych i 13% mikroprzedsiębiorstw.

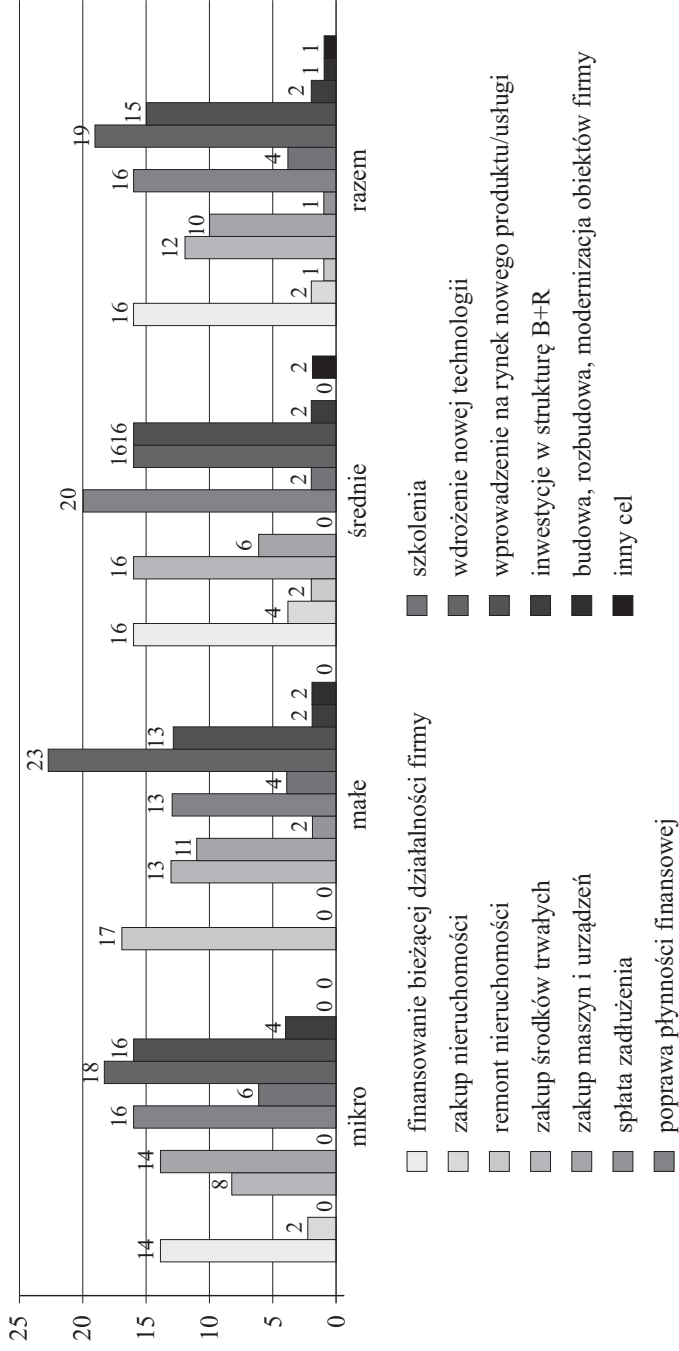
Nikt spośród ankietowanych nie zaznaczył odpowiedzi dotyczących finansowania z zatrzymanego zysku czy odpisów amortyzacyjnych. Jak widać na wykresie 6, 16% mikrofirm, tyle samo małych, a także 18% średnich przedsiębiorstw zadeklarowało chęć korzystania z faktoringu i forfajtingu. Tylko 1% badanych chciałoby skorzystać z pożyczek konsumpcyjnych i sprzedaży ratalnej. Tej odpowiedzi nie wskazano jednak ani w grupie małych, ani średnich firm.

Wykres 6. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
 „Którymi ze źródeł finansowania przedsiębiorstwa w przyszłości są Państwo zainteresowani?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Wykres 7. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Na jaki cel przeznaczają Państwo pozyskane środki?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi uzyskanych w badaniach ankietowych.

Dalej badane podmioty wskazywały cel pozyskania źródła finansowania. Procentowy udział odpowiedzi w zależności od wielkości badanych podmiotów ukazano na wykresie 7.

W odpowiedzi na kolejne pytanie będące kontynuacją poprzedniego: „Na jaki cel przeznacza Państwo pozyskane środki?” 16% badanych wybrało finansowanie bieżącej działalności, w tym 14% wśród mikrofirm, 17% małych i 16% średnich przedsiębiorstw. 19% respondentów jako cel finansowania wskazało wdrożenie nowej technologii, 16% – poprawę płynności finansowej, a 15% – wprowadzenie na rynek nowego produktu bądź usługi. 12% badanych wskazało chęć zakupu nowych środków transportu, a 10% – zakupu maszyn lub urządzeń dla swojego przedsiębiorstwa. 4% badanych wybrało szkolenia, 3% chciałoby sfinansować inwestycję w strukturę B+R, a 1% – budowę, rozbudowę i modernizację obiektów firmy.

Wśród mikrofirm 18% badanych jako cel finansowania wskazało wdrożenie nowej technologii, 16% – wprowadzenie nowego produktu lub usługi na rynek, a tyle samo chciałoby poprawić płynność finansową firmy. 14% przeznaczyłoby pozyskane środki na finansowanie bieżącej działalności, 8% – na zakup środków transportu, a 4% – na inwestycje w strukturę B+R. Żadne z mikropodmiotów nie wskazało jako celu spłaty zadłużenia, remontu nieruchomości, budowy i rozbudowy czy modernizacji obiektów firmy.

Aż 22% małych firm jako cel finansowania wybrało wdrożenie nowej technologii. 1/3 małych podmiotów chciałoby poprawić swoją płynność finansową lub finansować bieżącą działalność. Tylko 4% badanych w tej grupie wybrało szkolenia, a 2% – spłatę zadłużenia i inwestycje w strukturę B+R. 13% kupiłoby nowy środek transportu bądź wprowadziło na rynek nowy produkt lub usługę.

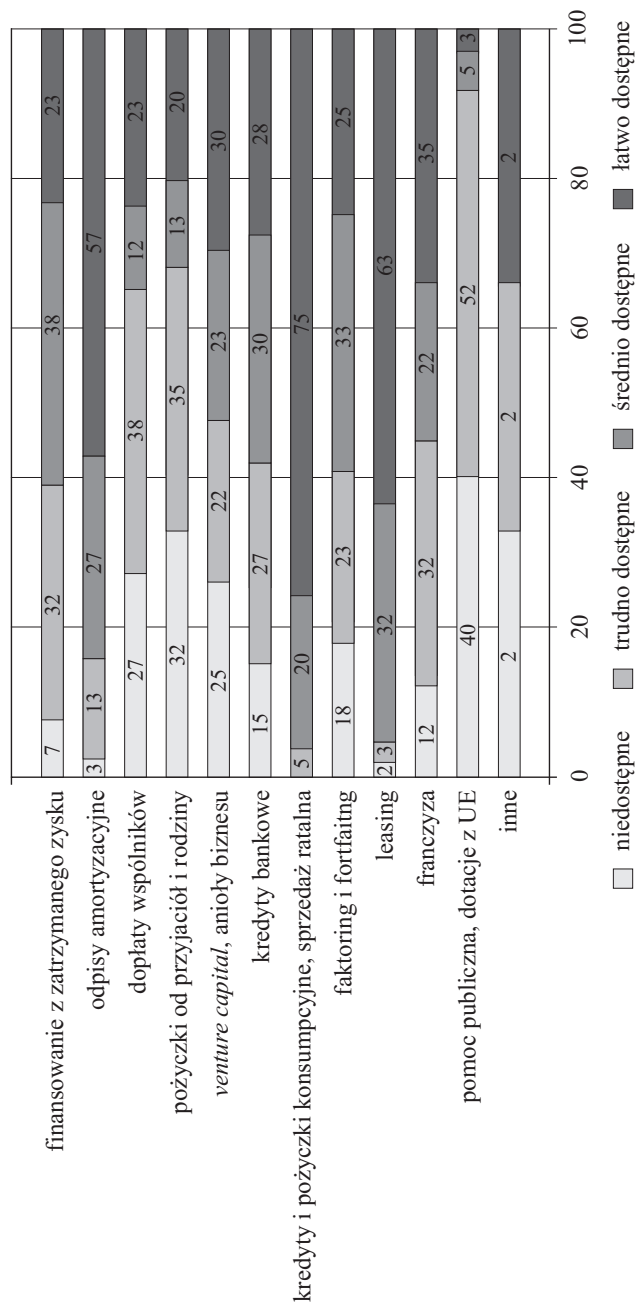
Jak pokazuje wykres 7, wśród średnich firm najwięcej, bo aż 19%, chciałoby wdrożyć nową technologię, 32% badanych przeznaczy środki finansowe na poprawę płynności lub bieżącą działalność firmy, a tylko 3% – na zakup lub remont nieruchomości.

Dwa następane pytania miały na celu ocenę dostępności źródeł finansowania dla sektora MŚP, a także zidentyfikowanie stojących na drodze do pozyskania źródeł finansowania.

Jak pokazuje wykres 8, aż 40% badanych uznało dotacje unijne i pomoc publiczną za niedostępne, a 52% – za trudno dostępne. Tylko 3% ankietowanych uznało, że jest to łatwo dostępna forma finansowania. Franczyza została określona jako łatwo dostępne źródło przez ok. 35% badanych, a jako trudno dostępne – przez 32%.

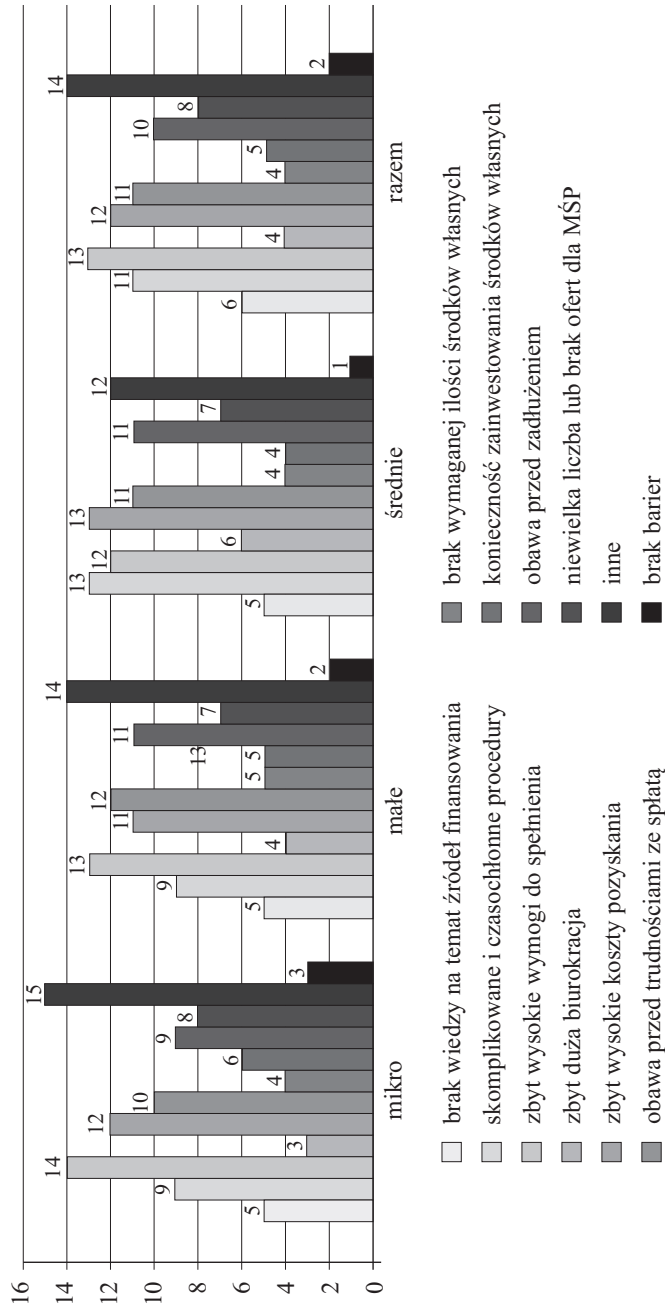
63% respondentów uznało leasing za łatwo dostępne źródło finansowania, a tylko 2% – za niedostępne. Ok. 1/3 ankietowanych oceniła dostępność faktoringu i forfaitingu jako średnią, 1/4 jako łatwą, a 18% oceniło tę formę jako niedostępną. Aż 3/4 badanych stwierdziło, że sprzedaż ratalna czy pożyczki kon-

Wykres 8. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
 „Jak oceniają Państwo dostępność wymienionych poniżej źródeł finansowania dla sektora MŚP?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

Wykres 9. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie:
 „Które spośród niżej wymienionych barier korzystania ze źródeł finansowania stanowią dla Państwa poważny problem?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

sumpcyjne są łatwo dostępne. Nikt spośród badanych nie wskazał, że były one dla niego niedostępne. Kredyty bankowe jako łatwo lub średnio dostępne oceniła ponad połowa badanych. Pozyskanie środków finansowych za pomocą funduszy *venture capital* jako łatwe określiła 1/3 badanych, a jako niemożliwe – 1/4. Odpisy amortyzacyjne są łatwo dostępne dla ponad połowy ankietowanych, a finansowanie z zatrzymanego zysku niemożliwe dla 7%.

Wykres 9 prezentuje odpowiedzi przedstawicieli badanych przedsiębiorstw na pytanie: „Które spośród niżej wymienionych barier korzystania ze źródeł finansowania stanowią dla Państwa poważny problem?” (należało zaznaczyć maksymalnie pięć odpowiedzi).

14% ankietowanych za największą barierę korzystania ze źródeł finansowania uznało niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich firm. W grupie mikrofirm potwierdziło to 15% badanych, w małych 14% i w średnich 12%. Jako barierę 13% ankietowanych uznało zbyt wysokie wymogi do spełnienia, w tym 14% mikrofirm, 13% małych i 12% średnich przedsiębiorstw. 12% respondentów wskazało jako barierę konieczność posiadania zabezpieczenia. Problemem dla 11% badanych były zbyt wysokie koszty pozyskania oraz skomplikowane i czasochłonne procedury. Tylko 4% badanych miało obawy dotyczące spłaty zadłużenia lub narzekało na zbyt dużą biurokrację.

Wśród mikrofirm najwięcej, bo aż 15%, ankietowanych uznało za barierę niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich przedsiębiorstw. 14% wskazało zaś zbyt wysokie wymogi do spełnienia. Problemem okazał się także wymóg wysokiego zabezpieczenia. 10% respondentów z tej grupy za barierę uznało zbyt wysokie koszty pozyskania, a 9% – konieczność zainwestowania środków własnych oraz skomplikowane i czasochłonne procedury. Najmniej spośród badanych wskazało na zbyt dużą biurokrację.

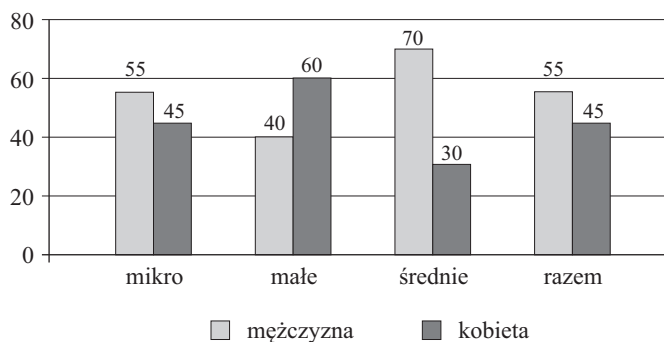
Wśród małych firm 7% jako barierę w korzystaniu ze źródeł finansowania wskazało obawę przed zadłużeniem. Najwięcej, bo aż 14%, badanych małych firm podało niewielką liczbę lub brak ofert dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dla 13% problemem były zbyt wysokie wymogi do spełnienia, a dla 7% – brak wiedzy i informacji na temat dostępnych źródeł finansowania.

Średnie podmioty w 13% za barierę uznały skomplikowane i czasochłonne procedury oraz wymóg posiadania zabezpieczenia. Dla 12% barierą okazały się zbyt wysokie wymogi do spełnienia, a dla 7% – obawa przed zadłużeniem.

Kolejne trzy pytania dotyczyły profilu mikro, małego i średniego przedsiębiorcy. Jak pokazuje wykres 10, na pytanie o płeć przedsiębiorcy 55% badanych odpowiedziało: kobieta, w tym 55% mikro, 40% małych i 70% średnich firm, a 45% odpowiedziało: mężczyzna, w tym 45% mikro, 60% małych i 30% średnich firm.

W grupie mikroprzedsiębiorstw 45% badanych jest w wieku 36-50 lat, 23% w wieku 26-35 lat, tyle samo ma ponad 50 lat, a 9% badanych mniej niż 25 lat.

Wykres 10. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaka jest płeć przedsiębiorcy?”

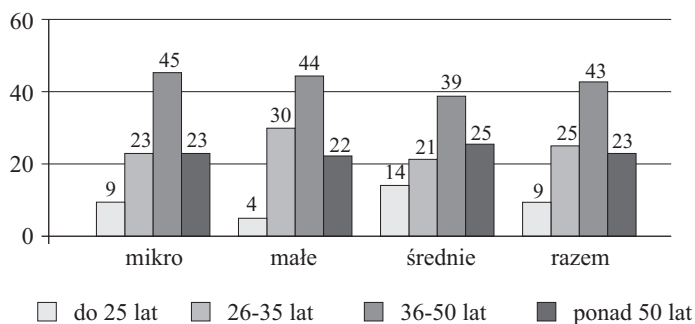


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych

Wśród małych przedsiębiorców 4% to osoby, które nie ukończyły 25 lat, 22% stanowią respondenci powyżej 50 lat. 1/3 to przedsiębiorcy w wieku 26-35 lat, a 44% – w wieku 36-50 lat. Wśród średnich firm 14% respondentów ma poniżej 25 lat, 1/4 ponad 50 lat, 39% – od 36 do 50 lat, a 21% – od 26 do 35 lat.

1/4 wszystkich badanych ma od 26 do 35 lat, 23% – ponad 50 lat, 9% poniżej 25 lat, a 43% jest w wieku 36-50 lat.

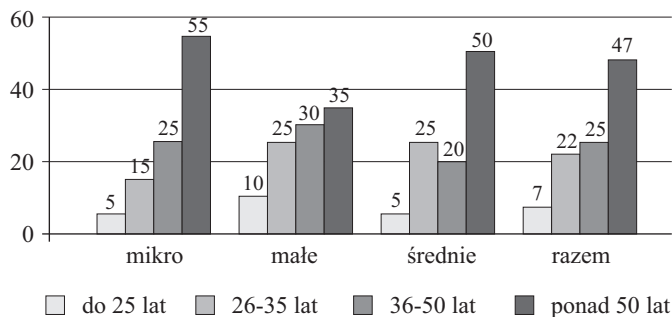
Wykres 11. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jaki jest przedział wieku, w którym znajduje/ą się założyciel/e przedsiębiorstwa?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

Jak pokazuje wykres 12, na pytanie o poziom wykształcenia założyciela firmy 7% badanych podało wykształcenie podstawowe, w tym 5% mikroprzedsiębiorców, tyle samo średnich i 10% małych firm. 22% ankietowanych posiada wykształcenie zawodowe, w tym 15% z grupy mikrofirm, 25% z małych i 22% ze średnich przedsiębiorstw. 1/4 respondentów posiada wykształcenie średnie, w tym

Wykres 12. Procentowy udział odpowiedzi ankietowanych podmiotów na pytanie: „Jakie jest wykształcenie założyciela firmy?”



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z badań ankietowych.

25% mikroprzedsiębiorców, 30% małych i 20% średnich. Wyższe wykształcenie wskazało 55% mikroprzedsiębiorców, 35% małych i 50% średnich, co dało ogólny wynik 47% wszystkich respondentów.

5. Wnioski z przeprowadzonych badań

Działalność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw na Śląsku skupia się głównie na handlu i usługach, natomiast prawie 1/3 badanych to rzemieślnicy i producenci. Duża aktywność mikrofirm na rynku usług zapewnia w dłuższym okresie wzmocnienie ich konkurencyjnej pozycji w tym obszarze. Aż 1/3 przedsiębiorstw produkcyjnych stanowią średnie firmy. Najmniejszą popularnością cieszy się działalność rzemieślnicza, w której dominują jednoosobowe mikrofirmy.

Czas istnienia podmiotów sektora MMŚP jest zróżnicowany. Przeważają firmy, które istnieją na rynku ponad 5 lat, 1/4 stanowią podmioty istniejące 3-5 lat, a niespełna 1/10 istnieje mniej niż rok. Sektor MŚP stanowią w omawianym regionie głównie podmioty dojrzałe, prowadzące działalność ponad 3 lata, tylko 1/3 respondentów działa krócej niż 3 lata. Wśród mikrofirm najwięcej podmiotów prowadzi działalność od 1 do 3 lat, 1/4 działa od 3 do 5 lat, a 1/3 ponad 5 lat. 1/3 małych firm istnieje na rynku od 3 do 5 lat, a prawie połowa – ponad 5 lat. Większość średnich przedsiębiorstw to firmy dojrzałe, prowadzące działalność ponad 5 lat. Najmniejszą grupę stanowią podmioty mikro i średnie działające niespełna rok.

Znajomość alternatywnych źródeł finansowania, takich jak leasing, faktoring, franczyza czy fundusze *venture capital*, rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Im większe przedsiębiorstwo, tym większa jest wiedza jego przedstawicieli na temat dostępnych źródeł finansowania. Badane podmioty, chcąc utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku, szukają nowych źródeł finansowania i tym samym

poszerzają swoją wiedzę w tym obszarze. Oznacza to, że bariery powstają już na etapie pozyskiwania informacji o danym źródle i maleją wraz ze wzrostem firmy.

Najważniejszymi kryteriami wyboru formy finansowania są: kwota pomocy, warunki do spełnienia, przystępność, łatwość i możliwość szybkiego pozyskania kapitału, a także proste i zrozumiałe procedury. Dla małych firm głównym kryterium jest ugruntowanie i wzmocnienie pozycji rynkowej firmy. Średnie firmy najwyższą wagę podczas wyboru formy finansowania przywiązują do prostych i zrozumiałych procedur. Dla wszystkich badanych najmniej ważnym kryterium przy wyborze źródła finansowania jest jego cel.

Uzyskane odpowiedzi pokazują, że w sektorze MMŚP dostrzegana jest korzyść wynikająca z prostych i zrozumiałych procedur, a także szybkości pozyskania kapitału, co może być rozwiązaniem istniejących zatorów finansowych.

Najbardziej popularnym źródłem finansowania sektora MMŚP są kredyty bankowe. Jest to forma najczęściej wskazywana we wszystkich badanych grupach. Następnym w kolejności źródłem finansowania jest wypracowany i zatrzymany zysk, a także odpisy amortyzacyjne. Jak wynika z przeprowadzonej ankiety, im większe przedsiębiorstwo, tym częściej korzysta z alternatywnych form finansowania. Odpowiada to również poziomowi wiedzy deklarowanej na temat dostępnych źródeł finansowania. Mikro, mali i średni przedsiębiorcy doceniają również leasing oraz franczyzę. W znikomym stopniu wykorzystują jednak w działalności pomoc publiczną i dotacje unijne, co świadczy o braku lub nieudolności działań systemowych w tym zakresie. Sektor MMŚP nisko ocenia również faktoring.

Większość firm z sektora MMŚP jest zainteresowana wykorzystaniem takich źródeł, jak: franczyza, leasing, fundusze *venture capital* czy faktoring. W każdej z badanych grup przedsiębiorstw odpowiedzi były niemal takie same. Żaden z badanych nie był zainteresowany finansowaniem swojej firmy z zatrzymanego zysku lub z odpisów amortyzacyjnych. Źródła mało wykorzystywane przez firmy w dotychczasowej działalności zostały wskazane jako pożądane. Mikro, mali i średni przedsiębiorcy dostrzegają korzyści, jakie niosą leasing, franczyza czy fundusze *venture capital*. Sektor MMŚP deklaruje również dużą (aż 14%) chęć wypróbowania jako formy finansowania rozwiązań rządowych, takich jak pomoc publiczna dla badanego sektora czy dotacje unijne. Średnie firmy posiadające największą wiedzę o dostępnych źródłach finansowania wskazały inne niż wymienione formy, np. rynek New Connect. Popularny kredyt bankowy stosowany jako główne źródło finansowania nie był wskazywany jako preferowany sposób finansowania. Badane podmioty doceniają innowacyjne metody finansowania, co z pewnością przełoży się na wydajność i jakość świadczonych przez ten sektor usług. Można zatem wnioskować, że być może mimo niewielkiego jeszcze wykorzystania alternatywnych form, rynek faktoringu, franczyzy i *venture capital* będzie rozwijał się w regionie i doprowadzi do wzmocnienia pozycji rynkowej sektora MMŚP.

Przedsiębiorstwa sektora MMŚP przywiązują dużą wagę do płynności finansowej. Badane podmioty posiadają duży potencjał rozwojowy, chciałyby wprowadzać na rynek nowe produkty i usługi, co dowodzi ich przekonania o dużej przydatności nowych metod finansowania w ich sytuacji gospodarczej.

Formą najbardziej niedostępną dla sektora MMŚP według respondentów są dotacje unijne i pomoc publiczna. Badanym najłatwiej jest pozyskać pożyczki konsumpcyjne czy skorzystać ze sprzedaży ratalnej. Tymczasem dostępność funduszy *venture capital*, franczyzy i faktoringu rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Są one zatem najlepiej oceniane przez przedsiębiorstwa średnie, a najgorzej przez mikrofirmy. Podmioty z sektora MMŚP bardzo dobrze oceniają natomiast dostępność leasingu, co świadczy o niedostrzeganiu dostępności pomocy publicznej dla sektora MMŚP. Stwierdzono również, iż bariery w stosowaniu poszczególnych źródeł maleją wraz z wielkością firmy.

Główną barierą wskazywaną przez wszystkich badanych była niewielka liczba lub brak ofert dla sektora MMŚP. Kolejnymi barierami w każdej grupie były zbyt wysokie wymogi do spełnienia, konieczność posiadania zabezpieczenia, jak również wysokie koszty pozyskania finansowania. Natomiast największą wewnętrzną barierą była obawa przed zadłużeniem. Nikt spośród badanych nie wskazał na brak barier. Można zatem stwierdzić, że główne bariery wykazywane są zgodnie przez wszystkie grupy sektora MMŚP i stanowią problem niezależnie od tego, czy jest to firma mikro, mała czy średnia.

Ponad połowę mikroprzedsiębiorców stanowią kobiety. Małe firmy w 60% prowadzone są przez mężczyzn. Natomiast 2/3 średnich przedsiębiorców stanowią kobiety. Ponad połowę badanych przedsiębiorstw z sektora MMŚP prowadzi kobiety. W każdej z grup dominującym wiekiem był przedział 36-50 lat. Niewielu przedsiębiorców wśród badanych podmiotów stanowiły osoby do 25. roku życia. W sektorze MMŚP dominują osoby z wyższym wykształceniem (prawie połowa badanych). Najmniej osób posiada zaś najniższy, podstawowy stopień wykształcenia.

Z uwagi na to, że to właśnie sektor MMŚP ma ogromny wpływ na wzrost gospodarczy kraju, a także najłatwiej dostosowuje się do zmieniającego się rynku i potrafi dopasować profil swojej działalności do potrzeb konkretnych klientów, należy eliminować bariery, na które napotyka. Działania polityczne powinny zmierzać do kompleksowej reformy prawnej celem stworzenia sprzyjającego otoczenia gospodarczego dla funkcjonowania i rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości. Z pewnością poprawa infrastruktury, obniżanie kosztów zatrudnienia pracownika, uproszczenie systemu podatkowego, stabilizacja sytuacji politycznej kraju oraz wprowadzanie przyjaznych dla małych i średnich przedsiębiorców rozwiązań w prawie pracy i funkcjonowaniu administracji publicznej pozwoli na rozwój przedsiębiorczości i konkurencyjności tego sektora, istotnie kształtującego całą gospodarkę krajową.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwo, chcąc utrzymać się na rynku, powinno się rozwijać i nieprzerwanie dbać o swoją kondycję i płynność finansową. Dlatego musi rozważyć dostępność i dokonać wyboru formy finansowania. Specyficzny charakter niezwykle wrażliwego na zmiany koniunktury sektora MMŚP, znajdujący odbicie w stosunkowo niskim poziomie kapitałów własnych i nieskomplikowanej strukturze organizacyjnej, powoduje, że ma on o wiele mniejszy zakres możliwości finansowania działalności niż duże podmioty.

Główną barierą dla wszystkich badanych okazała się niewielka liczba lub brak ofert dla sektora MMŚP. Do kolejnych barier zaliczono: zbyt wysokie wymogi do spełnienia, konieczność posiadania zabezpieczenia i wysokie koszty pozyskania finansowania. Natomiast największą wewnętrzną barierą była obawa przed zadłużeniem. Nikt spośród badanych nie wskazał natomiast braku barier.

Sektor MMŚP ze względu na swój potencjał, elastyczność i możliwość dostosowywania się do zmieniających się warunków ekonomicznych jest bardzo dynamiczny i powinien mieć zapewnione odpowiednie warunki do rozwoju zarówno przez państwo (poprzez odpowiednią politykę gospodarczą), jak i władze lokalne. Niedostrzeżenie tego problemu może spowodować, że sektor MMŚP sam sobie nie poradzi. Rola państwa powinna sprowadzać się do ograniczenia barier systemowych, np. prawno-podatkowych, takich jak: brak przejrzystości i jednoznaczności podatku VAT, brak przejrzystości systemu podatku dochodowego od działalności gospodarczej. Konieczne jest też uproszczenie procedur administracyjnych i odbiurokratyzowanie systemu obsługi podmiotów. Przedsiębiorca nie może być traktowany jak uciążliwy petent, który zabiera czas i ma nieuzasadnione pretensje. Należy więc w sposób systemowy i kompleksowy zreformować prawo (zwłaszcza prawo podatkowe i prawo pracy), urzędy administracji publicznej oraz sądownictwo, tak by sprzyjały rozwojowi sektora MMŚP. Można tu wykorzystać doświadczenia innych państw Unii Europejskiej, bo ich działania pokazują, że warto tworzyć odpowiednie warunki i wspierać firmy (m.in. finansowo), gdyż jest to opłacalne dla całej gospodarki.

Literatura

- Bariery rozwoju MŚP w Polsce*, <http://MŚP-24.pl/Bariery-rozwoju-MŚP-w-Polsce,41,78.html> [15.11.2013].
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC)*, „Official Journal of the European Union” L124/36.
- Czajkowska A., *Kredytowanie przedsiębiorców indywidualnych – specyfika, procesy, polityka*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

- Czarna listy barier rozwoju przedsiębiorczości 2013, PKPP Lewiatan, Warszawa 2013.
- Dominiak P., Wasilczuk J., Zięba K., Daszkiewicz N., Sobiechowska-Ziegert A., *Sektor MŚP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego*, Agencja Rozwoju Pomorza, Gdańsk 2013.
- Euler: *Rosnie liczba bankructw polskich przedsiębiorstw*, <http://serwisy.gazetaprawna.pl/MŚP/artykuly/736258,euler-rosnie-liczba-bankructw-polskich-przedsiębiorstw.html> [3.12.2013].
- Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001.
- Safin K., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Tokarski A., Tokarski M., Voss G., *Księgowość w małej i średniej firmie. Uprozczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2012.
- Tracking compliance: small business and regulation in Canada*, Certified Accountants Association of Canada, Canada 2006, www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca_rep_sme.pdf [20.12.2012].
- Upadłości firm w Polsce: wnioski I-IX 2013 r.*, www.egospodarka.pl/art/galeria/101791,Upadlosci-firm-w-Polsce-wnioski-I-IX-2013-r,2,39,1.html [3.12.2013].
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807.

An Evaluation of the Availability of Funding to the MSME Sector as Exemplified by the Śląskie Province of Poland

Abstract. *Over the last two decades micro, small, and medium-sized enterprises (MSME) were the fastest growing sector of Poland's economy. It has become a major driver of economic growth, accounting for a significant number of jobs and making a substantial contribution to the GDP. Among the barriers to its continued growth, there are tax-related and legal-administrative constraints, or a lack of a qualified workforce. However, it seems that the greatest problem that the sector faces is funding. This paper aims to identify the most commonly used sources of SME financing alongside the companies' awareness of available funding sources, and the barriers to accessing these.*

Keywords: *micro, small and medium-sized enterprises, SME finance, barriers to corporate growth*



Artur Stefański

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: artur.stefanski@wsb.poznan.pl
tel. 61 655 33 08

Analiza znaków przepływów pieniężnych a ocena ryzyka kredytowego

Streszczenie. *Celem artykułu jest porównanie wyników identyfikacji pozycji finansowej podmiotu gospodarczego przy wykorzystaniu metody analizy znaków przepływów pieniężnych z oceną poziomu ryzyka kredytowego, mierzoną zakwalifikowaniem należności od danego przedsiębiorstwa do kategorii należności zagrożonych bądź niezagrożonych. Badanie oparto na wynikach finansowych 546 podmiotów za lata 2009-2010 oraz kwalifikacji należności od tych podmiotów dokonanych przez banki według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r. W badaniu, w celu oceny kierunku i siły współzależności między zmiennymi, zastosowano współczynniki korelacji: Yule'a i Bykowskiego. Wyniki badania wskazują na silną dodatnią współzależność między analizowanymi zmiennymi, tj. między kwalifikacją należności jako zagrożonej a występowaniem 7. lub 8. przypadku (świadczących o złej sytuacji finansowej jednostki) analizy znaków przepływów pieniężnych.*

Słowa kluczowe: *analiza znaków, przepływy pieniężne, ryzyko kredytowe, należności zagrożone*

Wstęp

Ryzyko kredytowe w działalności banków, mimo zmian zachodzących w sektorze bankowym, nadal jest problemem kluczowym. Mimo coraz lepszych technik jego rozpoznawania, szacowania i zarządzania nim ciągle przysparza kłopotów, czego egzemplifikacją jest znaczny udział należności nieregularnych w portfelach kredytowych banków.

Banki mają ustawowy obowiązek oceny zdolności kredytowej, przy czym ustawodawca pozostawił bankom swobodę wyboru narzędzi tej oceny. W prak-

tyce ocena zdolności kredytowej podmiotów gospodarczych opiera się na narzędziach i metodach analizy finansowej, a jednym z nich jest analiza znaków przepływów pieniężnych.

Celem artykułu jest porównanie wyników identyfikacji pozycji finansowej podmiotu gospodarczego przy wykorzystaniu metody analizy znaków przepływów pieniężnych z oceną poziomu ryzyka kredytowego mierzoną zakwalifikowaniem należności od danego przedsiębiorstwa do kategorii należności zagrożonych bądź niezagrażonych.

1. Próba badawcza

Pozyskane do próby badawczej wyniki finansowe pochodzą z grupy małych i średnich przedsiębiorstw z siedzibą w województwie wielkopolskim. Zostały one skompletowane w czasie realizacji projektu „Naukowcy w wielkopolskich firmach – staże badawcze szansą podniesienia innowacyjności i konkurencyjności kluczowych branż dla regionu” (POKL.08.02.01-30-004/11) we współpracy z SBG Bank SA i zrzeszonymi bankami spółdzielczymi, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Informacje zbierane były w okresie od stycznia do kwietnia 2012 r.: łącznie pozyskano informacje o 642 podmiotach gospodarczych, nie uwzględniając w tym rolników indywidualnych. Jednak z uwagi na niekompletność pozyskanych informacji (np. brak sprawozdania finansowego za rok 2009) ostatecznie zostały wykorzystane informacje od 546 podmiotów za lata 2009-2010.

W badanej populacji dominują przedsiębiorcy działający jako przedsiębiorstwa jednoosobowe (47%), spółki osobowe (23%) lub spółki kapitałowe (30%, z czego ponad 3/4 stanowią spółki z o.o.). Biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych, dominują przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 50 osób (łącznie stanowią 67%). Z uwagi na to, że w badanej grupie największy jest odsetek relatywnie małych podmiotów, warto przyjrzeć się ich strukturze w kontekście obowiązku sprawozdawczego. 451 podmiotów (tj. 83%) przygotowuje uproszczone sprawozdanie finansowe¹. Pełne sprawozdanie – zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości – przygotowane zostało przez 95 podmiotów (tj. 17%).

Pamiętając o tym, że podmioty przygotowujące sprawozdanie uproszczone nie mają obowiązku rejestrowania zdarzeń gospodarczych w sposób przewidziana-

¹ Pod pojęciem sprawozdania uproszczonego rozumie się sprawozdanie przygotowane przez dany podmiot gospodarczy na wzorze zaproponowanym przez bank, przy czym obejmuje to grupę przedsiębiorców, którzy nie mają ustawowego obowiązku przygotowywania sprawozdania z przepływu środków pieniężnych, w tym także prowadzących ksiązkę przychodów i rozchodów według zasad ogólnych. Badaniem nie zostali objęci podatnicy rozliczający się w formie ryczałtu czy karty podatkowej.

ny ustawą o rachunkowości, dane te były w ramach procesu oceny ryzyka kredytowego weryfikowane np. na podstawie rejestru sprzedaży i zakupów poszczególnych podmiotów czy inwentury magazynowej, dlatego należy je traktować jako szacunkowe, choć właśnie w takiej postaci stanowią źródło informacji do podejmowanych przez instytucje finansowe decyzji.

2. Metoda sekwencji znaków przepływów pieniężnych

Analiza przepływów pieniężnych, podobnie jak innych elementów sprawozdania, może być dokonywana przy zastosowaniu różnych narzędzi, m.in. sekwencji znaków sald poszczególnych obszarów przepływów pieniężnych. Wyodrębniając trzy ich obszary (operacyjny, inwestycyjny, finansowy) oraz uwzględniając dwojaki charakter przepływów netto (nadwyżka lub niedobór), można wymienić osiem przypadków sytuacji, w której dany podmiot może się znaleźć. Uwzględniając ponadto saldo ogólne przepływów pieniężnych można, mówić o czternastu typowych przypadkach², które ilustruje tabela 1.

Tabela 1. Warianty sytuacji jednostki ze względu na rodzaj działalności i charakter przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne	Przypadki (8)													
	1	2	3	4	5	6	7	8						
Operacyjne	+	+	+	+	-	-	-	-						
Inwestycyjne	+	-	+	-	+	-	+	-						
Finansowe	+	-	-	+	+	+	-	-						
Przepływy razem	Przypadki (14)													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-

Źródło: opracowanie własne.

Model ośmiu przypadków polega na powiązaniu kombinacji określonych znaków przepływów pieniężnych w poszczególnych obszarach z pewnymi schematami sytuacji finansowej przedsiębiorstwa³. Za najmniej korzystne sytuacje uznaje się zwykle przypadki 7. i 8., a najlepiej ocenia się przypadek 4.

W analizie tej brakuje ścisłych reguł postępowania, takich jak np. przy analizie wskaźnikowej; jest ona raczej zbiorem ogólnych kierunków działania i zależności⁴. Mimo że taka analiza nie ujmuje wszystkich elementów i aspektów

² J. Aleszczyk, *Rachunkowość finansowa od podstaw*, Zysk i S-ka, Poznań 2011, s. 376.

³ Poszczególne przypadki zostały szerzej omówione w: E. Śniezek, M. Wiatr, *Interpretacja i analiza przepływów pieniężnych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 85-123.

⁴ D. Wędzki, *Przepływy pieniężne w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstwa. Przegląd literatury*, „Badania Operacyjne i Decyzje” 2008, nr 2, s. 94.

funkcjonowania podmiotu gospodarczego oraz przyczyn i uwarunkowań podejmowanych przez nie decyzji, stanowi ważny element oceny sytuacji podmiotu, choć należy pamiętać, że do sporządzenia pełnej analizy potrzebne są także dane dotyczące innych elementów sprawozdawczych.

Często w ramach analizy przepływów pieniężnych wykorzystuje się także relacje między wynikiem finansowym a przepływami pieniężnymi z działalności operacyjnej⁵ oraz szereg wskaźników finansowych opartych na informacjach zaczerpniętych z rachunku przepływów pieniężnych⁶.

Wyniki analizy sekwencji znaków przepływów pieniężnych bazującej na modelu ośmiu przypadków dla badanej populacji, z uwzględnieniem obowiązku sprawozdawczego za lata 2009-2010, ilustruje tabela 2.

Tabela 2. Wyniki analizy sekwencji znaków wśród badanych przedsiębiorstw w latach 2009-2010 (udział procentowy w strukturze pod względem liczby obserwacji)

Analiza znaków – przypadek	2009			2010		
	pełne sprawozdanie finansowe	uproszczone sprawozdanie finansowe	razem	pełne sprawozdanie finansowe	uproszczone sprawozdanie finansowe	razem
1	2	0	1	0	1	1
2	33	25	26	39	22	25
3	0	10	8	2	10	9
4	36	22	24	33	28	29
5	5	16	15	4	16	14
6	11	15	14	11	13	13
7	12	10	10	8	7	7
8	2	2	2	3	3	3
Razem	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne.

Pod względem częstotliwości obserwacji w badanej grupie dominują przypadki 2. i 4. i – co warte odnotowania – nie ma to wpływu na obowiązek sprawozdawczy lub jego brak, choć w przypadku podmiotów przygotowujących uproszczone sprawozdanie ten udział jest nieco mniejszy. Zdecydowanie najrzadziej obserwowany jest przypadek 1., nieco częściej 8. Z kolei przypadek 7. zajmował miejsca piąte (2009 r.) i szóste (2010 r.). Łączny udział przypadków 7. i 8., które zwykle świadczą o złej sytuacji finansowej jednostki, zawierał się w przedziale 10-12% ogółu badanych przedsiębiorstw.

⁵ Szerzej: D. Wędzki, *Statystyczna weryfikacja istotności przepływów pieniężnych*, „Teoretyczne Zeszyty Rachunkowości” 2003, nr 15 (71), s. 103-119; E. Śnieżek, M. Wiatr, op. cit., s. 76.

⁶ Szerzej: E. Śnieżek, M. Wiatr, op. cit., s. 174-218; E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005, s. 146-147.

3. Należności zagrożone w badanej populacji

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związanych z działalnością banków⁷ banki obowiązane są klasyfikować należności do właściwych kategorii należności (normalne, pod obserwacją i zagrożone), uwzględniając niezależnie dwa kryteria: terminowość spłaty i sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorców. Biorąc pod uwagę to, że banki z pewnym opóźnieniem, wynikającym choćby z momentu zamykania rocznych ksiąg rachunkowych przez przedsiębiorców, czy jeszcze późniejszym aktualizowaniem i dostarczaniem wyników finansowych do banku oceniają ryzyko kredytobiorców, pod uwagę wzięto stan należności na dzień 30 czerwca 2011 r. Wówczas powinny być już znane bankom wyniki finansowe za rok 2010.

W badanej grupie jest 58 podmiotów, od których należności według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r. były klasyfikowane jako zagrożone, co stanowiło 10,6% próby w ujęciu ilościowym. Uwzględniając kwoty należności, stwierdzono, że udział należności zagrożonych był nieznacznie niższy i wynosił 10,3%. W całym sektorze bankowym na ten sam dzień należności zagrożonych w ujęciu kwotowym było 7,5%, a w sektorze banków spółdzielczych 5,5%⁸. Biorąc zaś pod uwagę wyłącznie kredyty od przedsiębiorstw, w całym sektorze bankowym odnotowano wówczas 11,4% udziału należności zagrożonych, a w segmencie banków spółdzielczych – 9,7%⁹. Wyniki badanych podmiotów dotyczące jakości portfela kredytów od podmiotów gospodarczych są zbliżone do wyników segmentu banków spółdzielczych, a także całego sektora bankowego. Bliższe są też wynikom innych banków spółdzielczych.

4. Metodyka badania

W celu wyznaczenia stopnia współzależności między identyfikacją pozycji finansowej podmiotu gospodarczego metodą sekwencji znaków przepływów pieniężnych a oceną poziomu ryzyka kredytowego mierzoną zakwalifikowaniem należności od danego przedsiębiorstwa do kategorii należności zagrożonych bądź niezagrożonych najpierw oddzielnie dla każdego podmiotu wyznaczono warianty przepływów pieniężnych dla 2009 i 2010 r., oddzielnie też opisano należność jako zagrożoną bądź niezagrożoną (na podstawie materiałów źródłowych z banków)

⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związanych z działalnością banków, Dz.U. nr 235, poz. 1589 z późn. zm.

⁸ *Informacja o sytuacji banków w I półroczu 2011 roku*, UKNF, Warszawa 2011, s. 5.

⁹ www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/dane_miesieczne [29.10.2013].

według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r. Badanie prowadzono w celu ustalenia współzależności między negatywną oceną wyników finansowych jednostki (uznano, że takich sygnałów dostarczają przypadki 7. i 8. analizy znaków przepływów pieniężnych) a kwalifikacją należności od podmiotu gospodarczego do kategorii zagrożonej.

Za pomocą testu chi-kwadrat zbadano, czy między analizowanymi zmiennymi istnieje statystycznie istotna zależność. Wartość testu chi-kwadrat wynosi 544, co przy przyjętym poziomie istotności ($p=0,05$) pozwala na odrzucenie hipotezy o tym, że zmienne są niezależne.

Następnie, korzystając ze współczynnika Yule'a i współczynnika Bykowskiego¹⁰, zmierzono współzależność między zmiennymi. Pomiaru dokonano, zestawiając dane finansowe oddzielnie za 2009 i 2010 r. z klasyfikacją należności na dzień 30 czerwca 2011 r. Jedną z opisywanych cech była kwalifikacja do kategorii zagrożonej, a drugą – występowanie wariantu 7. lub 8. analizy znaków przepływów pieniężnych.

Pomiaru dokonano w oparciu o zmodyfikowane informacje dotyczące przypadków analizy znaków przepływów pieniężnych i jako spełnienie kryterium niekorzystnej sytuacji finansowej przyjęto sytuację, w której w obu analizowanych okresach wystąpił w każdym z nich przypadek 7. lub 8. Kwalifikację do kategorii zagrożonej pozostawiono zgodnie z materiałem pierwotnym. Wprowadzając modyfikacje, kierowano się tym, że jednoroczne wyniki finansowe nie są wystarczającą przesłanką do uznania sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego za złą, gdyż może to być sytuacja przypadkowa, odbiegająca od przeciętnej danego podmiotu, lub sytuacja, w której zarząd podjął już działania naprawcze (zwłaszcza gdy tylko w 2010 r. przypadek przepływów pieniężnych wskazywał na złą sytuację finansową), ale ich efektów jeszcze nie widać.

5. Wyniki badania

Tabela 3 zawiera wyniki analizy sekwencji znaków przepływów pieniężnych w grupach podmiotów, od których należności kwalifikowane są oddzielnie do kategorii zagrożonych i niezagrażonych (do której zaliczono na zasadzie rozłączności zbiorów wszystkie należności niezakwalifikowane do kategorii zagrożonych). Klasyfikacja ta została dokonana według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r., a wyniki podmiotów prezentowane są w ujęciu historycznym. Zawarte w tabeli informacje dotyczą liczby obserwacji oraz częstotliwości występowania określonego przypadku przepływów pieniężnych w strukturze populacji.

¹⁰ W. Ignatczyk, M. Chromińska, *Statystyka. Teoria i zastosowanie*, Wyd. WSB, Poznań 1999, s. 193.

Tabela 3. Wyniki analizy sekwencji znaków w badanej populacji ze względu na kategorię należności – liczba obserwacji i udział procentowy w strukturze pod względem liczby obserwacji

Przypadek	2009				2010			
	zagrożone		niezagrożone		zagrożone		niezagrożone	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
1	0	0	5	1	0	0	5	1
2	5	9	137	28	3	5	132	27
3	6	10	39	8	10	17	39	8
4	5	9	127	26	4	7	156	32
5	9	16	73	15	6	10	63	13
6	7	12	68	14	9	16	63	13
7	21	36	34	7	18	31	20	4
8	5	9	5	1	8	14	10	2
Razem	58	100	488	100	58	100	488	100

Źródło: opracowanie własne.

Między grupą podmiotów, których należności są zaliczone do kategorii zagrożonych, a tymi z grupy niezagrożonych widoczne są różnice w zakresie struktury przypadków sekwencji znaków przepływów pieniężnych względem liczby obserwacji. W grupie należności zagrożonych dominuje przypadek 7., który wraz z przypadkiem 8. stanowi 45% grupy. Z kolei w grupie należności niezagrożonych przeważają przypadki 2. i 4., a przypadki 7. i 8. stanowią 6-8% populacji, przy czym przypadek 7. jest częściej obserwowany niż 8.

Wyznaczając współczynniki korelacji w przypadku cech jakościowych, przyjęto, że cechą X będzie zaliczenie do kategorii zagrożonej według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r., a cechą Y – przypadek 7. lub 8. sekwencji znaków przepływów pieniężnych w 2010 r. Zatem a to liczba jednostek z badanej populacji posiadających obie cechy, b – liczba jednostek posiadających cechę X, c – liczba jednostek posiadających cechę Y, a d – liczba jednostek nieposiadających żadnej z tych cech. Podobną procedurę przeprowadzono dla 2009 r. w odniesieniu do cechy Y, zaś cecha X pozostaje bez zmian. Zestawienie obserwacji zawiera tabela 4.

Tabela 4. Zestawienie obserwacji w zakresie częstotliwości występowania określonych cech w 2009 i 2010 r.

Wyszczególnienie	2009	2010
a	26	26
b	32	32
c	39	30
d	449	458

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych z tabeli 4 obliczono współczynniki korelacji Yule'a i Bykowskiego, a wyniki obliczeń zestawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wartości współczynników korelacji między przypadkami 7. i 8. sekwencji znaków przepływów pieniężnych a klasyfikacją do należności zagrożonych

Rok, z którego uwzględniono dane do identyfikacji przypadku przepływów pieniężnych	Wartości współczynników korelacji	
	Yule'a	Bykowskiego
2009	0,81	0,74
2010	0,85	0,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 4.

Wartości współczynników korelacji wskazują, że związek między opisywanymi cechami jest dodatni, o dużej sile.

W kolejnym kroku poddano modyfikacji cechę Y. Przyjęto, że cecha jest spełniona, jeśli w dwóch kolejnych latach w danym przedsiębiorstwie wystąpi przypadek 7. lub 8. Zestawienie obserwacji w zakresie częstotliwości występowania zmodyfikowanej zmiennej zawiera tabela 6.

Tabela 6. Zestawienie obserwacji w zakresie częstotliwości występowania określonych cech w 2009 i 2010 r. (dla zmodyfikowanej zmiennej Y)

Wyszczególnienie	Liczba obserwacji
<i>a</i>	18
<i>b</i>	40
<i>c</i>	17
<i>d</i>	471

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki analizy korelacji dla zmiennych opisanych w tabeli 6 są następujące:

- współczynnik Yule'a: $-0,85$,
- współczynnik Bykowskiego: $-0,79$.

Potwierdzają one, że między analizowanymi zmiennymi występuje silna dodatnia współzależność statystyczna.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że przypadki 7. i 8. analizy znaków przepływów pieniężnych, uznawane za świadczące o złej kondycji finansowej podmiotu gospodarczego, znacznie częściej są obserwowane w podmiotach, od których należności banki kwalifikowały jako zagrożone.

Ustalono też, że pomiędzy analizowanymi zmiennymi, czyli kwalifikowaniem należności jako zagrożonej a 7. i 8. przypadkiem analizy znaków przepływów pieniężnych występuje silna dodatnia korelacja. Jest ona nieco silniejsza, jeśli wyniki finansowe za 2010 r. korelowane są z kwalifikacją należności do kategorii zagrożonej według stanu na dzień 30 czerwca 2011 r. Natomiast w przypadku zestawiania obserwacji w zakresie niekorzystnej sekwencji znaków przepływów pieniężnych w dwóch kolejnych latach z kwalifikowaniem należności jako zagrożonej współzależność jest również dodatnia i silna, nieznacznie silniejsza niż w przypadku wykorzystywania obserwacji tylko z jednego roku.

Analiza znaków przepływów pieniężnych w badanej populacji przedsiębiorstw, mimo że jest traktowana jako element wstępnej analizy sprawozdania finansowego jednostki i opiera się na bardzo ogólnych zależnościach, dostarcza takich samych komunikatów jak ocena sytuacji finansowej tych podmiotów dokonywana przez banki z wykorzystaniem konkurencyjnych, zwykle bardziej precyzyjnych narzędzi analitycznych. Przystępując zatem do kompleksowej oceny sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego, warto pamiętać o analizie znaków przepływów pieniężnych, gdyż jest to metoda pozwalająca na dość szybką diagnozę sytuacji finansowej jednostki. A w procedurach i narzędziach analizy ryzyka kredytowego podmiotów gospodarczych w bankach warto sugerować analizę znaków przepływów pieniężnych jako jeden z elementów procesu analizy kredytowej.

Literatura

- Aleszczyk J., *Rachunkowość finansowa od podstaw*, Zysk i S-ka, Poznań 2011.
- Ignatczyk W., Chromińska M., *Statystyka. Teoria i zastosowanie*, Wyd. WSB, Poznań 1999.
- Informacja o sytuacji banków w I półroczu 2011 roku*, UKNF, Warszawa 2011.
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związanych z działalnością banków, Dz.U. nr 235, poz. 1589 z późn. zm.
- Śnieżek E., Wiatr M., *Interpretacja i analiza przepływów pieniężnych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Wędzki D., *Przepływy pieniężne w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstwa. Przegląd literatury*. „Badania Operacyjne i Decyzje” 2008, nr 2.
- Wędzki D., *Statystyczna weryfikacja istotności przepływów pieniężnych*, „Teoretyczne Zeszyty Rachunkowości” 2003, nr 15 (71).
- www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/dane_miesieczne [29.10.2013].

Cash Flow Analysis vs. Credit Risk Estimation

Abstract. *This paper describes the findings of a study aimed at comparing a company's financial position diagnosed through cash flow sign analysis, with its credit risk assessment reflected in the classification of its debt. The study was conducted with financial data from 2009 and 2010 for*

546 companies, and on the credit risk classification of these companies performed by banks on June 30, 2011. Yule and Bykowski correlation coefficients were used to verify the strength and direction of the correlation between the variables. The study revealed a strong positive correlation between the assessment of a company's financial condition as poor based on the cash flow sign analysis (cases 7 and 8) and the credit risk classification of the company's debt as bad.

Keywords: *sign analysis, cash flow, credit risk, bad debt*

**Procesy zarządzania w jednostkach gospodarczych
w aspekcie kreowania wartości**



Małgorzata Garstka

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach
Wydział Zarządzania i Administracji
e-mail: malgorzata.garstka@ujk.edu.pl
tel. 41 349 65 48

Czynniki wpływające na politykę rachunkowości – wybrane aspekty praktyczne

Streszczenie. Artykuł dotyczy kształtowania polityki rachunkowości przez podmioty gospodarcze oraz jej stosowania, co ukazano przez pryzmat praktycznego podejścia księgowych do polityki rachunkowości. Regulacje w tym obszarze są często przedmiotem zainteresowania autorów, lecz niniejszy artykuł dotyczy praktyki w obszarze polityki rachunkowości. Podjęto w nim próbę odpowiedzi na pytania, czy polityka rachunkowości jest analizowana i modyfikowana, czy podstawowe kwestie są w niej ustalone, czy ma obszary szczególnie trudne i jakie są przyczyny tych trudności. Zauważono również rolę czynnika ludzkiego w jakości polityki rachunkowości. Wszystko to przekłada się na jakość sprawozdań finansowych, w tym kształtowanie wyniku finansowego.

Słowa kluczowe: polityka rachunkowości, sprawozdanie finansowe, księgowy, jakość, istotność

Wstęp

Rola polityki rachunkowości jest niezwykle ważna dla jakości sprawozdania finansowego. Bez odpowiedniej polityki, dostosowanej do specyfiki jednostki, trudno prowadzić rachunkowość. Dzisiejsze regulacje rachunkowości pozwalają na indywidualizację podejścia w rachunkowości, a nawet jej wymagają. Przed rachunkowością stawia się wiele zadań, a właściwa polityka rachunkowości jest podstawą ich realizacji. Praktyka pokazuje, że nie zawsze założenia dotyczące możliwości kształtowania polityki rachunkowości i proponowane przez regulacje rozwiązania w zakresie wyboru zasad rachunkowości są traktowane przez jednostki gospodarcze z należytą uwagą. Te praktyczne aspekty stosowania po-

lityki rachunkowości są natomiast ważne dla jakości sprawozdania finansowego. Istnieje wiele czynników mogących ujemnie wpływać na teoretycznie możliwą, zgodnie z założeniami polityki rachunkowości, wysoką jakość informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych. Do takich czynników należy zaliczyć sposób potraktowania szacunków wielkości ekonomicznych, mających wpływ na sprawozdanie finansowe, czy też manipulacje wynikiem finansowym za pomocą polityki rachunkowości. Także ta sfera powinna być bowiem obecna w myśleniu o polityce rachunkowości.

1. Kształtowanie i stosowanie polityki rachunkowości

Duże znaczenie polityki rachunkowości podkreśla wielu autorów. Toczą oni jednak dyskusję na temat określeń: „polityka bilansowa” i „polityka rachunkowości”¹. Wystarczy jednak podać, że „bez właściwego ujawniania i zrozumienia polityki rachunkowości nie może być mowy o efektywnym komunikowaniu, a z punktu widzenia zadań rachunkowości: o realizacji jej podstawowego celu, tj. dostarczania użytecznej informacji”². Sięgając zaś do historii, warto zauważyć, że już *Mała encyklopedia rachunkowości* pod redakcją Stanisława Skrzywana, nie definiując wprawdzie polityki rachunkowości, określiła zasady prowadzenia rachunkowości jako te, które „określają treść i formę rachunkowości (księgowości, kalkulacji i sprawozdawczości)”³.

Bez polityki rachunkowości nie można prowadzić rachunkowości i realizować jej zadań, szczególnie w obecnej sytuacji indywidualizacji rozwiązań polityki rachunkowości w praktyce. Samo określenie tego pojęcia w literaturze nie jest jednoznaczne i definicji jest wiele. Na potrzeby niniejszego artykułu, odnoszącego się ściśle do praktyki gospodarczej, przytoczono wyłącznie obowiązujące w Polsce definicje polityki rachunkowości, zawarte w regulacjach prawnych.

1.1. Definicja polityki rachunkowości

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 11 ustawy o rachunkowości zasady (polityka) rachunkowości to „wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych”. Ustawa nakazuje wybór zasad rachunkowości, tj. zasad wyceny aktywów i pasywów, sposobów ustalania wyniku finansowego, wariantów

¹ M. Kwiecień, *Dylematy polityki rachunkowości*, w: *Rachunkowość. Sztuka pomiaru i komunikowania*, Wyd. SGH, Warszawa 2011, s. 312.

² W. Hasik, *Polityka rachunkowości w kontekście teorii rachunkowości* w: *Nauka rachunkowości na progu gospodarki opartej na wiedzy*, red. A. Karmańska, Wyd. SGH, Warszawa 2013, s. 437.

³ *Mała encyklopedia rachunkowości*, red. S. Skrzywan, PWG, Warszawa 1959, s. 502.

sporządzania sprawozdań finansowych. Celem tych działań jest m.in. realizacja postulatu indywidualizacji podejścia do rachunkowości przez dostosowanie polityki rachunkowości do specyfiki prowadzonej działalności jednostki. Indywidualizacja powoduje konieczność ujawniania informacji o polityce użytkownikom sprawozdania. Przede wszystkim zaś celem nałożonego na jednostki obowiązku stosowania uprzednio przyjętych zasad (polityki) rachunkowości jest rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego. Zgodnie z art. 4 ust. 4 ustawy o rachunkowości jednostka może w ramach przyjętych zasad (polityki) rachunkowości stosować uproszczenia, o ile nie wywiera to ujemnego wpływu na realizację obowiązku rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego.

W międzynarodowej rachunkowości, obecnej również w Polsce na podstawie art. 10 ustawy o rachunkowości, kwestią polityki rachunkowości zajmuje się Międzynarodowy Standard Rachunkowości 8 „Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów” i „Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych”⁴. Założenia określają zasady, które leżą u podstaw sporządzania i prezentowania sprawozdań finansowych. MSR 8 określa kryteria wyboru i zmiany zasad (polityki) rachunkowości, podaje sposób ujęcia księgowego oraz zakres ujawnianych informacji dotyczących zmian zasad (polityki) rachunkowości. Wymogi dotyczące ujawniania informacji na temat zasad (polityki) rachunkowości zawarte są w MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” i w poszczególnych standardach w zakresie, jakiego każdy z nich dotyczy. W myśl pkt 5 MSR 8 zasady (polityka) rachunkowości to konkretne prawidła, metody, konwencje, reguły i praktyki przyjęte przez jednostkę gospodarczą przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych.

1.2. Kształtowanie polityki rachunkowości

Kształtowanie polityki rachunkowości wymaga wielu decyzji i z wielu względów nie jest proste. Dodatkowym utrudnieniem jest to, że wielu spraw w regulacjach nie określono precyzyjnie, np. tego, jak jednostka ma ustalać poziom istotności, na czym ma być on oparty, jakie kryteria wziąć pod uwagę, jakie wielkości są oczekiwane lub dopuszczalne⁵. Ten sam problem dotyczy uproszczeń czy założenia kontynuacji działalności. Polityka rachunkowości ma być taka, aby zapewnić wymaganą jakość sprawozdań finansowych. Jednak polityka rachun-

⁴ W każdym miejscu powoływania się na MSR i MSSF korzystano z: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2011*, SKwP i IASB, Warszawa 2011.

⁵ Szerzej: M. Garstka, *Kształtowanie polityki rachunkowości w obszarze istotności w: Polityka rachunkowości w teorii i praktyce*, red. W. Janik, M. Wrona, KUL, Lublin 2012, s. 71-90.

kowości jednostki może mieć na celu także konkretne oddziaływanie na decyzje użytkowników sprawozdania finansowego⁶. Przyjęcie polityki rachunkowości to decyzja kierownika jednostki, wyrażana w formie dokumentu wewnętrznego jednostki. Zgodnie z art. 4 ust. 5 ustawy o rachunkowości kierownik jednostki ponosi odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków w zakresie rachunkowości określonych ustawą. Ustawa podkreśla również odpowiedzialność z tytułu nadzoru w przypadku, gdy określone obowiązki w zakresie rachunkowości zostaną powierzone innej osobie za jej zgodą, jednak przekazanie obowiązków powoduje, że jakość rachunkowości zależy od większej liczby osób i jest narażona na większe ryzyko obniżenia jej poziomu. Oczywiście po niedawnej nowelizacji ustawy o rachunkowości o nowy art. 4a odpowiedzialność za zapewnienie, że sprawozdanie finansowe będzie spełniało wymagania przewidziane w ustawie, została rozszerzona na członków rady nadzorczej lub innego organu nadzorującego jednostki. Przedmiotem dalszej analizy będzie postępowanie kierownika jednostki w zakresie kształtowania polityki rachunkowości i kwestie jakości tej polityki wynikające z organizacji rachunkowości i prowadzenia jej przez wiele osób zatrudnionych przez kierownika jednostki.

1.3. Stosowanie polityki rachunkowości

Stosowanie polityki rachunkowości, podobnie jak jej kształtowanie, wymaga wielu decyzji i nie jest łatwe. Przyjęta polityka rachunkowości przekłada się na jej organizację, system informatyczny, wymogi wobec personelu i wiele innych kwestii z różnych obszarów zarządzania jednostką. Polityka jest celem, do którego poprzez odpowiednie działanie dąży jednostka. Jednak samo przyjęcie najlepszej z możliwych polityk rachunkowości nie gwarantuje realizacji celu zawartego w art. 4 ustawy o rachunkowości. Również najwłaściwsze stosowanie jakiegokolwiek polityki nie daje takiej gwarancji. Należy więc zadbać zarówno o właściwe ukształtowanie, jak i odpowiednie stosowanie polityki rachunkowości. Na rozróżnienie tych czynności zwróciła uwagę A. Karmańska, nazywając je „określanie, inkorporowaniem i implementowaniem polityki rachunkowości”, dodając, że czynności te „występują w trzech wymiarach praktyki: globalnym, makroekonomicznym i mikroekonomicznym”⁷. Zatem na poziomie mikroekonomicznym, czyli każdego przedsiębiorstwa, dochodzi zarówno do określania, jak również inkorporowania i implementowania, co łącznie określa się jako stosowanie polityki rachunkowości.

⁶ *Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*, red. K. Sawicki, Ekspert, Wrocław 2002, s. 189.

⁷ A. Karmańska, *Wielowymiarowość polityki rachunkowości i etyki z nią związanej (artykuł dyskusyjny)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56(112), s. 99.

Stosowanie polityki rachunkowości przez przedsiębiorstwo zależy od wielu czynników. Można wyodrębnić międzynarodową politykę rachunkowości, krajową politykę rachunkowości i politykę rachunkowości przedsiębiorstw. Należy bowiem przyjąć za A. Karmańską, że polityka rachunkowości, ale także praktyka rachunkowości i etyka w rachunkowości – podobnie jak rzeczywistość gospodarcza – są wielowymiarowe⁸. Według A. Karmańskiej można mówić o jednoczesnym występowaniu różnych poziomów rzeczywistości gospodarczej i praktyki rachunkowości, a etyka ma tyle wymiarów, ile można zidentyfikować dla praktyki rachunkowości. Natomiast polityka rachunkowości to działania władz państwowych, organizacji (krajowych i międzynarodowych), przedsiębiorstw i innych podmiotów w zakresie kształtowania systemu rachunkowości⁹. To, jaką przedsiębiorstwo przyjmie politykę, zależy również od polityki międzynarodowej i krajowej. Podobnie stosowanie polityki rachunkowości będzie zależało od aktualnej sytuacji gospodarczej, która bezpośrednio wpływa na prowadzenie rachunkowości. Szczególną uwagę należy zwrócić na aspekty rynkowe wymuszające konkretne postępowanie, np. kreowanie wyniku finansowego czy osiąganie określonych wskaźników, presję na określony poziom dywidendy, zdobycie inwestora, wynik na przejęciu. Istotna jest też wysokość kosztów prowadzenia rachunkowości oraz znaczenie czynnika ludzkiego, kompetencji zawodowych, w tym etycznych, dla jakości polityki rachunkowości.

Pojawiają się też pytania o to, dlaczego jednostki mające poprawnie sformułowane zasady w dokumencie polityki rachunkowości, nie stosują ich lub – co zdarza się rzadziej – stosują właściwe zasady, choć niezapisane w polityce, dlaczego w ogóle nie mają formalnie określonej polityki, dlaczego działają w nieodpowiednim do realizacji polityki rachunkowości środowisku informatycznym, dlaczego rezygnują z uznanych rozwiązań w zakresie rezerw, leasingu, utraty wartości czy podatku odroczonego na rzecz maksymalnych uproszczeń. Przedstawione dalej wyniki badań zmuszają do zadania tych i innych pytań wiążących się z polityką rachunkowości.

2. Polityka rachunkowości w praktyce

Wyniki badań dotyczą działalności praktyków – księgowych w obszarze polityki rachunkowości. Zbadano, jak księgowi traktują politykę rachunkowości, ustalając m.in., czy ją analizują i w razie potrzeby modyfikują, czy podstawowe kwestie są w niej opisane, czy obejmuje ona obszary szczególnie według nich

⁸ Ibidem, s. 99.

⁹ E. Łazarowicz, *Tradycyjny a współczesny system rachunkowości*, w: K. Zasiewska, E. Łazarowicz, K. Bareja, T. Borocho, M. Gawart, M. Giedroyc, K. Klimczak, *Zaawansowana rachunkowość finansowa*, Wyd. SGH, Warszawa 2012, s. 22.

trudne i jakie widzą oni przyczyny tych trudności. Zbadano też to, jak służby księgowo są przygotowane do prowadzenia rachunkowości. Badania w środowisku księgowych województwa świętokrzyskiego przeprowadzono w ciągu ostatnich trzech lat, rozdając kwestionariusze ankiety na szkoleniach prowadzonych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce oddział okręgowy w Kielcach.

2.1. Jakość polityki rachunkowości

Modyfikowanie polityki rachunkowości nie jest dokonywane dla zasady (jak np. okresowa zmiana hasła do konta pocztowego). Przyczyną zmian polityki rachunkowości są zmiany przepisów, wymuszające dostosowanie do nich zasad przedsiębiorstwa, lub potrzeba dopasowania polityki do potrzeb jednostki, w tym chęć określonego kształtowania sprawozdania finansowego, wyrażona decyzją kierownika jednostki w określonym zakresie. Jednak zmiana zarówno z pierwszego, jak i drugiego powodu powinna być poprzedzona analizą dotychczasowej polityki i zastanowieniem się nad jej odpowiednością. W przypadku badanych księgowych można zauważyć raczej niezwiązaną czasowo ze zmianą przepisów modyfikację polityki rachunkowości. Nasilenie tych zmian miało miejsce w ostatnich trzech latach. Nie można jednak z tego wnioskować, że jednostki mają potrzebę zmian polityki wynikającą z jej nieodpowiedności. Przyczyny zmian mogą być prozaiczne: konieczność korekty niedokonywanej od lat mimo nowelizacji przepisów, uwagi biegłego rewidenta, albo bardziej złożone: zmiana rodzaju działalności, wejście/wyjście z grupy kapitałowej, pozyskanie inwestora, wreszcie kwestie związane z kształtowaniem wyniku w związku z kryzysem gospodarczym i słabnącymi wynikami finansowymi.

Tabela 1. Rozkład okresów, w których dokonano ostatnich zmian polityki rachunkowości

Rok	Liczba dokonanych zmian
2012	32
2011	35
2010	22
2009	5
2008	4

Źródło: opracowanie własne.

Wystąpiły nawet przypadki dokonania ostatniej zmiany polityki w 2002 r. Można więc sobie wyobrazić, jak aktualna jest ta polityka po 10 latach, po wielu zmianach ustawy o rachunkowości i zmianach rzeczywistości gospodarczej. Niestety 46 ankietowanych księgowych nie wiedziało, kiedy nastąpiły te zmiany. Tymczasem ankietowanymi były w większości (57%) osoby bezpośrednio

decydujące o kształcie sprawozdania finansowego, a nie księgowi zajmujący się wyłącznie ewidencją operacji. Jest to tym bardziej zastanawiające, że ogromna liczba tych księgowych działa wyłącznie w obszarze ustawy o rachunkowości, a zatem nie wymaga się od nich, uważanej za bardziej złożoną, wiedzy o MSSF.

Tabela 2. Regulacje wykorzystywane przy sporządzaniu sprawozdania finansowego przez podmioty obsługiwane przez księgowych województwa świętokrzyskiego

Regulacje	% respondentów
Ustawa o rachunkowości	99
MSR/MSSF	9
Rozporządzenie MF o instrumentach finansowych	9
Rozporządzenie MF o konsolidacji	6
Krajowe Standardy Rachunkowości	24

Źródło: opracowanie własne.

Mimo stosowania jedynie ustawy o rachunkowości przez większość badanych wiele kwestii nawet w tym zakresie nadal jest uważanych za trudne. W tej sytuacji zarówno przyjęcie właściwej dla jednostki polityki rachunkowości, jak i jej poprawne stosowanie stoi pod znakiem zapytania. Rodzi się więc pytanie o sposób poradzenia sobie w tej sytuacji i wiarygodność sprawozdań finansowych, jakie otrzymują użytkownicy, szczególnie w poniższych, trudnych obszarach (tab. 3).

Tabela 3. Wyniki badania w zakresie pytania: „Przygotowanie jakiego obszaru informacji w sprawozdaniu sprawia Pani/Panu największe trudności?”

Odpowiedź	% respondentów
Rezerwy	5
Zakres wyłączeń npdop i nkup	5
Pdop	8
Informacja dodatkowa	10
Przepływy pieniężne	18

Źródło: opracowanie własne.

Największą trudność dla badanych stanowi sporządzenie rachunku przepływów pieniężnych, co należy jednak uznać za pewien funkcjonujący od dawna stereotyp, gdyż prawdziwą trudnością jest dla nich raczej podjęcie wystarczających kroków, by się odpowiednio przygotować i sporządzić to sprawozdanie. Przyczyny trudności wskazane w tabeli 4 potwierdzają tę tezę, ponieważ w obszarze rachunku przepływów istnieją regulacje z przykładami (KSR 1), nie jest więc konieczne czekanie na informacje od zarządu, a organizacja systemu księgowego zależy od jednostki i informacje konieczne nawet do zastosowania metody bezpośredniej można sobie zapewnić. To ostatnie zagadnienie również potwierdzają

przypadki z praktyki: 8% badanych przygotowuje sprawozdanie właśnie metodą bezpośrednią, przy czym sama metodologia jego sporządzania wydaje się prostsza niż np. ustalenie kosztu wytworzenia.

Kolejny problem to przygotowanie informacji opisowej. Księgowi pewnie posługują się cyframi, które wynikają z ewidencji, natomiast brak im umiejętności opisowego przedstawienia pewnych zjawisk uważanych za istotne dla użytkownika sprawozdania finansowego. Ponadto ta część informacji w dużym stopniu zależy od zarządu (tab. 4).

Tabela 4. Wyniki badania w zakresie pytania: „Jakie są przyczyny trudności w przygotowaniu sprawozdania finansowego?”

Odpowiedź	% respondentów
Brak jasnych przepisów	45
Brak przykładów praktycznych	18
Niedostosowanie systemu księgowego	12
Brak woli stosowania przepisów	2
Brak wiedzy i umiejętności	12
Uzależnienie od informacji od zarządu	10

Źródło: opracowanie własne.

Na temat jakości polityki rachunkowości można wyciągnąć kilka wniosków:

- czy księgowi mogą opracować właściwą politykę, skoro według nich występuje brak jasnych przepisów, będący powodem ewentualnego nieetycznego postępowania w zakresie kształtowania wyniku finansowego;
- wiele podmiotów ma niedostosowane systemy księgowo, które uniemożliwiają ewentualne działanie księgowych;
- brak wiedzy i umiejętności, do którego przyznaje się 12% badanych, przekłada się na jakość polityki rachunkowości bądź w obszarze jej stanowienia, bądź stosowania.

2.2. Wybrane elementy polityki rachunkowości

Jedną z ważniejszych zasad polityki rachunkowości stanowi istotność. Jest ona obecna w wielu jej obszarach¹⁰. Badanie pokazało, że u 34% respondentów jednostka nie ustala poziomu istotności, a 44% badanych nie zna go. Warto przypomnieć, że prawie 60% badanych to osoby decydujące o kształcie sprawozdania. Wydaje się, że bez świadomości poziomu i zakresu istotności nie sposób opracować właściwej polityki rachunkowości, realizującej cele zawarte w art. 4 ustawy o rachunkowości. Trzeba bowiem poświęcić w niej uwagę kwestiom istotnym,

¹⁰ Szerzej: M. Garstka, *Kształtowanie polityki rachunkowości...*, s. 71-90.

jak i można – a dla uniknięcia zatarcia znaczenia pewnych informacji nawet trzeba – dokonać uproszczeń w kwestiach nieistotnych. Poziom istotności jest więc konieczny po pierwsze do właściwego określenia polityki rachunkowości, a po drugie do zapisania w dokumencie polityki rachunkowości (tab. 5).

Tabela 5. Wyniki badania w zakresie pytania: „Jaki poziom istotności przyjęto do polityce rachunkowości do sprawozdania finansowego?”

Odpowiedź	% respondentów
4% sumy bilansowej	1
3% sumy bilansowej	1
0,5% sumy bilansowej	1
100 000 PLN	1
10% sumy bilansowej	1
2% przychodów	1
2% sumy bilansowej	2
50, kilkadziesiąt tysięcy	2
1% przychodów	3
Tak jak w UOR	3
1% sumy bilansowej	7
Nie ma przyjętego	34
Nie wiem	44

Źródło: M. Garstka, *Ocena założenia kontynuacji działalności...*, s. 899-900.

Odpowiedź na kilka dalszych pytań (tab. 6) potwierdza stawianą często tezę, że rachunkowość prowadzona jest raczej pod kątem podatkowym niż bilansowym. Jednostki nie stosują efektywnej stopy procentowej, a nie można przyjąć, że nie występuje u nich długoterminowe zadłużenie bądź leasing. Leasing jest bowiem często ujmowany tylko według reguł podatkowych, choć podkreślenia wymaga znacząca liczba jednostek różnicujących podejście bilansowe i podatkowe. Jednak już stawki amortyzacji są w większości podatkowe, czyli jednostki nie podejmują trudu analizy okresu użytkowania pod kątem bilansowym, lecz stosują uproszczenia w polityce rachunkowości.

Jak wspomniano, jakość służb księgowych może mieć istotne znaczenie dla polityki rachunkowości. Wyraża się ona w podejściu do kształtowania jej, czego dowodzą przedstawione wyniki. Należy jednak zastanowić się, dlaczego to podejście jest takie. Jak ukazano w tabeli 4, chodzi o brak wiedzy i umiejętności.

Budujące są jednak wyniki badań, które mówią, że badani za najważniejszą zasadę etyczną osób zajmujących się rachunkowością uznali kompetencje zawodowe i wysoką jakość pracy, wymagające ciągłego doskonalenia zawodowego¹¹.

¹¹ M. Garstka, *Zasady etyki w rachunkowości przedsiębiorstwa. Doświadczenia praktyczne*. w: *Przedsiębiorstwo XXI wieku. Szanse i zagrożenia*, red. M. Kozaczka, KUL, Stalowa Wola 2010, s. 50.

Tabela 6. Wyniki badania w zakresie czynności przygotowania sprawozdania finansowego wśród podmiotów obsługiwanych przez księgowych województwa świętokrzyskiego

Czy przy sporządzaniu sprawozdania finansowego:	Liczba odpowiedzi
1) stosowana jest do wyceny efektywna stopa procentowa?	–
– tak	7
– nie	86
– nie wiem	43
– nie dotyczy jednostki	5
2) leasing ujmowany jest inaczej bilansowo i podatkowo?	–
– tak, inaczej bilansowo i podatkowo	57
– nie, ujmuje się tylko podatkowo	36
– nie wiem	17
– nie dotyczy jednostki	34
3) stosowane są bilansowe czy podatkowe stawki amortyzacji?	–
– wyłącznie podatkowe	97
– bilansowe, inne niż podatkowe	39
– nie wiem	6

Źródło: opracowanie własne.

Powinno się to przekładać na jakość polityki rachunkowości i generalnie prowadzenia rachunkowości jednostek. Badania potwierdzają, że deklaracja ta nie jest tylko słowna. 64% badanych w ostatnim roku odbyło szkolenia zawodowe (organizowane głównie przez SKwP). Wobec rezygnacji przez Ministerstwo Finansów z certyfikowania zawodu księgowego na znaczeniu zyskały szkolenia organizowane przez samorząd zawodowy (SKwP), w tym prowadzony przez SKwP proces certyfikacji zawodowej, pozwalający na zdobycie tytułu dyplomowanego księgowego. Poza tym ponad 92% badanych korzysta z czasopism branżowych, choć są to głównie wydawnictwa GOFIN-u (38%), „Gazety Prawnej” (22%), zaś w mniejszym zakresie „Rachunkowości” (16%). Tymczasem to właśnie SKwP i dwa pierwsze wskazane publikatory kształtują kompetencje i zachowania księgowych, które owocują taką a nie inną jakością polityki rachunkowości.

Podsumowanie

Przedstawione teoretyczne i praktyczne aspekty kształtowania polityki rachunkowości pokazały, jak duża jest rola polityki rachunkowości w realizacji celów ekonomicznych konkretnej jednostki gospodarczej. Jakość polityki rachunkowości, opisanej w regulacjach międzynarodowych i krajowych, to kwestia odległa od praktyki gospodarczej w zakresie prowadzenia rachunkowości. Przedstawione wyniki badań oraz próba sformułowania pewnych wniosków stanowią

przyczynę do dalszego obserwowania i badania tego zjawiska. Może to w przyszłości przynieść odpowiedź na pytanie o jakość polityki rachunkowości i jakość praktyki rachunkowości oraz o czynniki je kształtujące. Ogromne znaczenie w tej kwestii ma czynnik ludzki. Przyjmując, że makroekonomiczne zasady polityki rachunkowości to najlepsze rozwiązania, na których opiera się jakość sprawozdania finansowego, można stwierdzić, że od ich zastosowania w skali mikro będzie zależeć jakość polityki rachunkowości¹².

Literatura

- Garstka M., *Kształtowanie polityki rachunkowości w obszarze istotności w: Polityka rachunkowości w teorii i praktyce*, red. W. Janik, M. Wrona, KUL, Lublin 2012.
- Garstka M., *Polityka rachunkowości jako przedmiot badania biegłego rewidenta i instrument kreowania wizerunku firmy*, w: *Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa*, red. H. Żukowska, W. Janik, KUL, Lublin 2012.
- Garstka M., *Zasady etyki w rachunkowości przedsiębiorstwa. Doświadczenia praktyczne*, w: *Przedsiębiorstwo XXI wieku. Szanse i zagrożenia*, red. M. Kozaczka, KUL, Stalowa Wola 2010.
- Hasik W., *Polityka rachunkowości w kontekście teorii rachunkowości w: Nauka rachunkowości na progu gospodarki opartej na wiedzy*, red. A. Karmańska, Wyd. SGH, Warszawa 2013.
- Karmańska A., *Wielowymiarowość polityki rachunkowości i etyki z nią związanej (artykuł dyskusyjny)*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56 (112).
- Kwiecień M., *Dylematy polityki rachunkowości*, w: *Rachunkowość, sztuka pomiaru i komunikowania*, Wyd. SGH, Warszawa 2011.
- Łazarowicz E., *Tradycyjny a współczesny system rachunkowości*, w: K. Zasiewska, E. Łazarowicz, K. Bareja, T. Borocho, M. Gawart, M. Giedroyć, K. Klimczak, *Zaawansowana rachunkowość finansowa*, Wyd. SGH, Warszawa 2012.
- Mała encyklopedia rachunkowości*, red. S. Skrzywan, PWG, Warszawa 1959.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Interpretacje według stanu na dzień 1 stycznia 2011*, SKwP i IASB, Warszawa 2011.
- Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*, red. K. Sawicki, Ekspert, Wrocław 2002.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2013 r., nr 330, z późn. zm.

Factors Influencing Accounting Policies – Selected Practical Aspects

Abstract. *This paper is concerned with the development and application of accounting policies by business entities, looking through the lens of an accountants' practical approach to accounting policy. While relevant regulations are often discussed in literature, this article focuses on their*

¹² M. Garstka, *Polityka rachunkowości jako przedmiot badania biegłego rewidenta i instrument kreowania wizerunku firmy*, w: *Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa*, red. H. Żukowska, W. Janik, KUL, Lublin 2012, s. 336.

practical application in corporate accounting policies. The author strives to address the question of whether accounting policies are reviewed and modified, whether they address the most fundamental issues, whether there are any particularly difficult areas, and what such difficulties stem from. The influence that the human factor has on the quality of accounting policies is emphasized. All these will obviously impact on the quality of a company's financial reports as well as on its earnings.

Keywords: *accounting policy, financial report, accountant, quality, relevance*

Aneta Wszelaki

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Katedra Rachunkowości
e-mail: aneta.wszelaki@ue.katowice.pl
tel. 32 257 72 76

Rachunkowość kreatywna – zjawisko pozytywne czy negatywne? Ujęcie teoretyczne

Streszczenie. W artykule zaprezentowano – w ujęciu teoretycznym, na podstawie aktualnej literatury – zjawisko kreatywnej rachunkowości, udowadniając, że w literaturze i w praktyce rachunkowości może być ono postrzegane zarówno jako pozytywne, jak i negatywne. W literaturze przedmiotu kreatywna rachunkowość jest określana również mianem kreatywnej księgowości czy twórczej rachunkowości. Często też utożsamiana jest z oszustwem księgowym czy tzw. rachunkowością agresywną. Kreatywna rachunkowość to z pewnością zjawisko kontrowersyjne, szczególnie w czasach kryzysu finansowego, jakkolwiek samo określenie „kreatywna” nacechowane jest pozytywnie.

Słowa kluczowe: rachunkowość kreatywna, twórcza rachunkowość, rachunkowość agresywna, oszustwo księgowe, błąd księgowy, fałszowanie sprawozdania finansowego

Wstęp

Zgodnie z funkcjonującymi w literaturze przedmiotu definicjami rachunkowość powinna dostarczać rzetelnych informacji o sytuacji majątkowo-kapitałowej oraz przebiegu działalności jednostek gospodarczych, a za jakość przekazywania tych informacji odpowiadają księgowi. W czasach kryzysu zagadnienie etycznego postępowania księgowych nabiera szczególnego znaczenia.

Etyka zawodowa stanowi zbiór zasad moralnych, które wyznaczają obowiązki związane z powierzonymi czynnościami zawodowymi. Do zasad etycznych, które powinny być respektowane przez księgowych, należą: uczciwość, obiekty-

wizm, zawodowe kompetencje i należyta staranność, zachowanie tajemnicy informacji, profesjonalne postępowanie¹.

Standardy zachowania zawodowych księgowych określają z jednej strony przepisy prawa, np. Kodeks etyki zawodowych księgowych (IFAC)² czy Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, normy etyczne, dobre obyczaje oraz kondycja moralna księgowego³. Różnorodność sytuacji, w których znajdują się księgowi, wymaga od nich odpowiedniego reagowania na zagrożenia etycznego postępowania w celu wyeliminowania oszustwa. Oszustwom może zaś sprzyjać tzw. kreatywna rachunkowość.

1. Istota kreatywnej rachunkowości na tle etyki w zawodzie księgowego

Zdefiniowanie pojęcia kreatywnej rachunkowości jest niezmiernie trudne. Jest ona bowiem w literaturze przedstawiana jako zjawisko zdecydowanie negatywne, noszące wręcz znamiona przestępstwa, ale także jako zwyczajna procedura stosowana przez jednostki gospodarcze lub nawet praktyka zalecana ze względu na pozytywne rezultaty. Jest to z pewnością zjawisko kontrowersyjne, wywołujące emocje wśród naukowców, samych księgowych oraz opinii publicznej.

Według Włodzimierza Wąsowskiego „kreatywna rachunkowość jest jedną z patologii gospodarki rynkowej, nadużyciem finansowym, obok prania brudnych pieniędzy, defraudacji czy manipulowania kursem akcji”⁴. W tym przypadku zjawisko kreatywnej rachunkowości powiązано z działalnością przestępczą i przypisano mu znaczenie czynnika destrukcyjnie wpływającego na gospodarkę.

Podobny stosunek do tego zagadnienia ma Michał Wiatr, który traktuje kreatywną rachunkowość jako narzędzie „wykorzystywania sprawozdań finansowych raczej do wprowadzenia w błąd aniżeli informowania”⁵, co zaprzecza podstawowym zasadom rachunkowości normatywnej, mającej oddawać rzetelny obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Według Karola Schneidera kreatywna rachunkowość polega na ukrywaniu prawdziwego obrazu sytuacji finansowej i majątkowej jednostki przed podmio-

¹ E. Jaworska, *Ryzyko etyczne w zawodzie księgowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765, „Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia” nr 61: *Problemy współczesnej rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz, s. 80.

² Kodeks etyki zawodowych księgowych (IFAC), www.skwp.pl/Kodeks,IFAC,6125.html [6.12.2013].

³ E. Jaworska, op. cit., s. 81.

⁴ W. Wąsowski, *Kreatywna rachunkowość. Falszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2010, s. 11.

⁵ M. Wiatr, *Rachunkowość kreatywna a normatywna*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 2006, t. 34, nr 90, s. 122.

tami zainteresowanymi otrzymaniem rzetelnej informacji na ten temat, takimi jak kredytodawcy czy akcjonariusze, co działa na ich szkodę i często ma znamiona czynu niezgodnego z obowiązującymi normami prawnymi⁶. W tym znaczeniu kreatywna rachunkowość została uznana za działania zmierzające do wykorzystania nieścisłości w normach prawnych, których skutkiem jest maksymalnie korzystne przedstawienie sytuacji ekonomicznej podmiotu, co jest jednak niezgodne z kodeksem etyki rachunkowości⁷. „Często myli się pojęcie kreatywnej księgowości ze zjawiskami mającymi charakter przestępczy, takimi jak oszustwa, defraudacje i malwersacje, umyślne, niewłaściwe interpretowanie zasad rachunkowości czy celowe zawyżanie wartości aktywów albo ukrywanie zobowiązań”⁸.

Określenie „kreatywny” oznacza „mający zdolność tworzenia czegoś nowego, oryginalnego, twórczy”⁹, nie ma więc zabarwienia negatywnego, zatem pojęcie „kreatywna rachunkowość” również powinno być nacechowane pozytywnie, a nie – jak wynika z przytoczonych stwierdzeń – negatywnie. Problem ten może mieć źródło w utożsamianiu kreatywnej rachunkowości z rachunkowością agresywną. Bardzo często nie rozróżnia się tych pojęć, określając je jednoznacznie źle¹⁰. Tymczasem rachunkowość kreatywna w znaczeniu pozytywnym stanowi element systemu rachunkowości i oznacza umiejętność optymalnego dopasowania polityki rachunkowości do potrzeb jednostki¹¹, jest więc zjawiskiem pożądanym, wolnym od jakichkolwiek znamion przestępstwa.

Kreatywna rachunkowość w pozytywnym znaczeniu traktowana jest jako uzupełnienie rachunkowości normatywnej, umożliwiając przedstawienie rzeczywistej sytuacji finansowo-majątkowej jednostki; nie stanowi więc zaprzeczenia rachunkowości normatywnej, respektującej obowiązujące normy prawne, a wręcz przeciwnie – koresponduje z nią i dodatkowo wypełnia nieścisłości w przepisach¹².

Rachunkowość kreatywna stanowi zatem normalną praktykę stosowaną przez wszystkie przedsiębiorstwa, polegającą na przedstawieniu możliwie najlepszego obrazu swojej sytuacji ekonomicznej w zgodzie z obowiązującym prawem. Jest utożsamiana z polityką bilansową¹³. K. Schneider przedstawił następujące wyniki

⁶ K. Schneider, *Kreatywne i agresywne aspekty rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2008, t. 44, nr 100, s. 199.

⁷ Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, www.skwp.pl/Kodeks,Zawodowej,Etyki,w,Rachunkowosci,3356.html [6.12.2013].

⁸ P. Gut, *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 6-7.

⁹ *Popularny słownik języka polskiego*, red. B. Dunaj, Wilga, Warszawa 2001, s. 252.

¹⁰ K. Schneider, *Kreatywne i agresywne...*, s. 204; M. Wiatr, op. cit., s. 124.

¹¹ K. Maślankowski, *Rachunkowość kreatywna a wartość informacyjna sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2004, t. 25, nr 81, s. 20.

¹² M. Hulicka, *Oszukańcza sprawozdawczość finansowa*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, s. 57.

¹³ K. Schneider, *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, PWE, Warszawa 2007, s. 228-229.

ankiety przeprowadzonej wśród pracowników polskich filii międzynarodowych firm audytorskich:

– pojęcie kreatywnej księgowości w znaczeniu negatywnym zostało wprowadzone przez media w związku z wykryciem nieprawidłowości księgowych w wielu firmach w przeciągu ostatnich lat; nie powinno się go jednak utożsamiać z nadużyciami, błędami czy oszustwami księgowymi, które są niezgodne z prawem;

– pojęcie to jest często błędnie utożsamiane z oszustwami, defraudacjami oraz innymi działaniami przestępczymi, sprzecznymi z prawem i zasadami rachunkowości;

– termin kreatywna księgowość ma znaczenie neutralne i oznacza zastosowanie zasad rachunkowości w sposób niebędący bezpośrednio wskazany w aktach prawnych;

– termin ten jest często niesłusznie używany wyłącznie w negatywnym kontekście, podczas gdy ma on również znaczenie pozytywne, gdyż wykorzystanie kreatywnej księgowości w celu oddania istoty transakcji jest wskazane zwłaszcza w przypadku, gdy dana kwestia nie jest w wystarczający sposób uregulowana przepisami prawa¹⁴.

Oznacza to, że sami audytorzy postrzegają kreatywną rachunkowość raczej jako zjawisko pozytywne, mające na celu prawidłowe ujęcie w księgach czy sprawozdaniu danej operacji. Oddzielają ją wyraźnie od działań niezgodnych z prawem i zasadami rachunkowości, a także przypominają, że negatywny obraz kreatywnej księgowości został stworzony w ostatnich latach przez media.

K. Schneider na podstawie różnych kryteriów definiowania kreatywnej księgowości zaproponował podział zjawisk, których może ona dotyczyć:

– pierwsza grupa dotyczy zjawisk związanych z kreatywnością jako naturalnym, zgodnym z prawem elementem twórczym w wykorzystaniu wyobraźni i wiedzy osoby sporządzającej sprawozdania finansowe do podejmowania decyzji o sposobie liczenia, który najlepiej spełnia wymogi ujmowania w sprawozdaniach finansowych wiarygodnych informacji;

– druga grupa dotyczy unikania określonych skutków regulacji obowiązujących w rachunkowości poprzez stosowanie technik, które pozwalają na pomiar zgodnie z interesem sporządzającego informację,

– trzecia grupa związana jest z włączeniem do sprawozdań finansowych pozycji, które nie były dotychczas przedmiotem regulacji, co łączy się z istotnymi zmianami w praktykach pomiaru w porównaniu ze stanem wcześniejszym;

– czwarta grupa dotyczy braku w sprawozdaniach finansowych określonych pozycji, prezentowania niektórych pozycji niezgodnie ze stanem faktycznym działań, które bezpośrednio wiążą się z oszustwami¹⁵.

¹⁴ Ibidem, s. 229.

¹⁵ Ibidem, s. 230.

Rachunkowość kreatywna jest zatem postrzegana zarówno przez naukowców, jak i praktyków rachunkowości jako zjawisko skrajnie pozytywne bądź skrajnie negatywne. Bardzo często termin ten wiąże się też z innym ważnym zagadnieniem – oszustwa księgowego.

2. Rachunkowość kreatywna a oszustwa księgowe i inne pojęcia bliskoznaczne

W znaczeniu negatywnym rachunkowość kreatywna jest utożsamiana z działaniami przestępczymi, czyli z dokonywaniem oszustw księgowych wbrew etyce zawodowej księgowych. Oszustwo w rozumieniu Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej to zamierzone działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, osoby sprawujące nadzór nad jednostką, pracowników lub stronę trzecią, przy wykorzystaniu kłamstwa, w celu uzyskania nieuzasadnionej lub niezgodnej z prawem korzyści. Może ono wynikać z:

- manipulacji, zafałszowania lub zmiany danych bądź dokumentacji źródłowej,
- błędnej prezentacji bądź umyślnego pominięcia w zapisach księgowych zdarzeń czy transakcji,
- zamierzonego niewłaściwego stosowania zasad (polityki) rachunkowości,
- zawłaszczenia majątku¹⁶.

W tym rozumieniu oszustwem jest działanie z premedytacją w celu wprowadzenia nieprawidłowości w sprawozdaniu finansowym przy świadomości niezgodności popełnianego czynu z prawem, etyką lub zasadami rachunkowości.

Pojęcie oszustwa zostało uregulowane w Kodeksie karnym. Zgodnie z art. 286 § 1 określa się w ten sposób doprowadzanie innej osoby do niekorzystnego rozporządzenia własnym bądź cudzym mieniem w wyniku wykorzystania jednego z trzech sposobów:

- wprowadzenia w błąd,
- wykorzystania błędu innej osoby,
- wykorzystania braku zdolności innej osoby do należytego pojmowania przedsiębranego działania¹⁷.

W tym rozumieniu oszustwem jest więc zmanipulowanie sposobu postrzegania danego przedsięwzięcia przez inną osobę, którego wynikiem jest poniesienie przez nią straty. Pojęciem bliskoznacznym tego terminu jest „nadużycie”, czyli „wykorzystanie wykonywanego zawodu w celu osobistego wzbogacenia się po-

¹⁶ Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, MSRF 240 „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za uwzględnienie podczas badania sprawozdania finansowego możliwości wystąpienia oszustw”, <http://kibr.org.pl/pl/msrf> [6.12.2013].

¹⁷ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

przez umyślne nadużycie bądź niewłaściwe zastosowanie środków lub aktywów należących do organizacji, w której jest się zatrudnionym”¹⁸.

W art. 303 § 1 k.k. wskazano możliwość popełnienia oszustwa i wyrządzenia szkody majątkowej w wyniku zaniechania prowadzenia dokumentacji gospodarczej bądź prowadzenia jej nierzetelnie lub w sprzeczności z prawdą. Jako przykłady niewłaściwego prowadzenia dokumentacji gospodarczej Kodeks karny podaje: niszczenie, ukrywanie, przerabianie i podrabianie dokumentów.

K. Schneider uważa, że „w przypadku oszustw księgowych następuje łamanie przepisów prawa lub zasad rachunkowości w sposób bezpośredni czy pośredni poprzez praktyki wykorzystujące luki prawne dotyczące rachunkowości. Praktyki te pozwalają na takie przedstawienie wielkości zawartych w sprawozdaniach finansowych, aby uległa zniekształceniu percepcja odbioru sytuacji finansowej i majątkowej danego przedsiębiorstwa”¹⁹. Wskazał zatem na związek oszustwa księgowego z kreatywną rachunkowością, lecz w znaczeniu negatywnym.

Z pojęciem oszustwa księgowego czy kreatywnej rachunkowości nie należy natomiast utożsamiać pojęcia błędu księgowego, ponieważ błędem można nazwać nieprawidłowości lub braki w sprawozdaniu finansowym, które nie były zamierzone, a zostały spowodowane np. przez przeoczenie lub nieprawidłową interpretację faktów, skutkujące błędnymi szacunkami²⁰. Skutki błędu i oszustwa mogą być takie same²¹, jednak intencje sprawcy w tych dwóch sytuacjach są odmienne.

W literaturze funkcjonuje też określenie „oszukańcza sprawozdawczość finansowa”, definiowana jako „sprawozdawczość zawierająca zamierzone nieprawidłowości, w tym spowodowane pominięciem kwot bądź nieujawnieniem informacji w sprawozdaniach finansowych, służące oszukaniu użytkowników tych sprawozdań”²².

Pojęcie oszustwa księgowego ma związek z rachunkowością kreatywną w jej negatywnym znaczeniu, a właściwie z rachunkowością agresywną, której celem jest takie prezentowanie wyników finansowych, by ukryć rzeczywistą sytuację spółki przed jej akcjonariuszami w sposób niezgodny z przepisami prawa²³. „Agresywna księgowość to księgowość prowadzona z rozmyślnym zamiarem defraudacji i ukierunkowana na sztuczne zawyżanie zysków”²⁴. Agresywna rachunkowość to świadome, zamierzone i celowe prowadzenie rejestracji, ewidencji, przetwarzanie i prezentacja zdarzeń gospodarczych w sposób sprzeczny z prze-

¹⁸ A. Petryk, *Oszustwo księgowe – ukryte zło*. „Debiuty Ekonomiczne” 2008, nr 7, s. 156.

¹⁹ K. Schneider, *Błędy i oszustwa...*, s. 162.

²⁰ P. Gut, op. cit., s. 7-8.

²¹ W. Wąsowski, op. cit., s. 191.

²² P. Wójtowicz, *Oszukańcza sprawozdawczość finansowa wobec teorii kontraktów i teorii agencji*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 2009, nr 796, s. 93.

²³ K. Maślankowski, op. cit., s. 22.

²⁴ A. Petryk, op. cit., s. 164.

pisami lub przy niewłaściwie i tendencyjnie interpretowanych przepisach oraz zasadach rachunkowości, co może zaszkodzić użytkownikom informacji księgowych poprzez przedstawienie innej (lepiej lub gorszej) niż rzeczywista sytuacji ekonomicznej jednostki²⁵.

W latach 50. XX w. stworzono teorię zwaną „trójkątem oszustw”, która pozwalała wyjaśnić istotę nadużyć finansowych. Zgodnie z nią na popełnienie przestępstwa wpływ mają trzy czynniki:

- presja, motyw, np. chęć podniesienia standardu życia,
- racjonalizacja, która odnosi się do postawy sprawcy przestępstwa i oznacza łatwość usprawiedliwiania oszukańczych zachowań,
- okazja, tj. faktyczna możliwość popełnienia przestępstwa²⁶.

Wykorzystując tę teorię do oszustw księgowych, do czynników sprzyjających powstawaniu nieprawidłowości w sprawozdaniach finansowych można zaliczyć: sposobność/okazję, zachętę/presję, postawę/samousprawiedliwienie²⁷.

Do pierwszej grupy czynników (sposobność/okazja) należą:

- nadmiernie rozbudowana i złożona struktura organizacyjna (w tym duża liczba filii),
- niewystarczający nadzór nad kierownictwem,
- zagrożenia wynikające z charakteru działalności podmiotu (transakcje z jednostkami powiązanymi),
- brak skutecznej kontroli wewnętrznej (duża rotacja oraz niewystarczające kompetencje pracowników działów księgowości).

Do drugiej grupy czynników (zachęta/presja) należą:

- zagrożenie płynności finansowej jednostki,
- presja wywierana na kierownictwo jednostki (zachowanie wymaganego tempa rozwoju),
- bezpośrednie uzależnienie wynagrodzenia kadry kierowniczej od wyników przedsiębiorstwa.

Do trzeciej grupy czynników (postawa/samousprawiedliwienie) należą:

- niewłaściwe funkcjonowanie kultury organizacyjnej (nieprzestrzeganie zasad etycznych, brak kontroli w tym zakresie),
- odgórne wytyczne dotyczące przestrzegania bądź naruszania zasad rachunkowości,
- posiadanie akcji przedsiębiorstwa przez pracowników (dążenie do odniesienia korzyści finansowych w wyniku wzrostu cen akcji),

²⁵ P. Gut, op. cit., s. 11.

²⁶ A. Nowak, *Identyfikacja przyczyn i sprawców oszustw finansowo-księgowych – ujęcie statystyczne*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765, „Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia” nr 61: *Problemy współczesnej rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz, s. 139.

²⁷ A. Petryk, op. cit., s. 167.

- nieuczciwe praktyki w przeszłości (zatrudnianie pracowników, którzy dopuścili się złamania prawa w przeszłości),
- złe stosunki z audytorem²⁸.

Według W. Wąsowskiego rozmiar procederu fałszowania sprawozdań finansowych nie zależy od rodzaju branży, w której działa jednostka, lecz od sposobu finansowania jednostki (np. częściej dochodzi do tego w spółkach pozyskujących kapitał na giełdzie) oraz ma miejsce przeważnie w dużych podmiotach. Należy również zauważyć, że w dużych przedsiębiorstwach, o wysokiej kulturze korporacyjnej metody dokonywania nadużyć i oszustw są bardziej wyszukane i tym samym trudniejsze do wykrycia²⁹.

Podsumowanie

W teorii i praktyce rachunkowości kreatywna rachunkowość nie jest terminem nowym i jest postrzegana zarówno jako zjawisko pozytywne, jak i negatywne. Bywa utożsamiana z polityką bilansową, ale również z rachunkowością agresywną, a często stawiana jest na równi z oszustwem księgowym lub błędem księgowym. W znaczeniu pozytywnym traktowana jest jako uzupełnienie rachunkowości normatywnej, jako element twórczy, natomiast w znaczeniu negatywnym – utożsamiana z procederem łamania prawa (np. poprzez fałszowanie sprawozdania finansowego) i uznawana za zjawisko zagrażające gospodarce. Rachunkowość kreatywna w rozumieniu negatywnym nie miałaby miejsca, gdyby nie nowe podejście do systemu pomiarowego w rachunkowości, uwzględniające wycenę według wartości bieżącej (godziwej). Wykorzystano w nim pole zmian poprzez negowanie kosztu historycznego oraz wprowadzenie wartości godziwej.

W artykule dokonano analizy znaczenia pojęcia kreatywnej rachunkowości i udowodniono, że nie tylko wśród badaczy, ale również w środowisku samych księgowych zjawisko to jest traktowane zarówno pozytywnie, jak i negatywnie. W przyszłości należy więc wyraźnie zaznaczyć podział między pojęciem kreatywnej rachunkowości, nadając jej pozytywny wydźwięk, i potraktować jako uzupełnienie rachunkowości normatywnej, a pojęciem rachunkowości agresywnej, przypisując jej cechy negatywne.

Literatura

Gut P., *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
Hulicka M., *Oszukańcza sprawozdawczość finansowa*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

²⁸ M. Kutera, S. Surdykowska, *Kryzysy gospodarcze a wiarygodność sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2009, s. 183-184.

²⁹ W. Wąsowski, op. cit., s. 23-24.

- Jaworska E., *Ryzyko etyczne w zawodzie księgowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765, „Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia” nr 61: *Problemy współczesnej rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz.
- Kodeks etyki zawodowych księgowych (IFAC), www.skwp.pl/Kodeks,IFAC,6125.html [6.12.2013].
- Kodeks Zawodowej Etyki w Rachunkowości, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, www.skwp.pl/Kodeks,Zawodowej,Etyki,w,Rachunkowosci,3356.html [6.12.2013].
- Kutera M., Surdykowska S, *Kryzysy gospodarcze a wiarygodność sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2009.
- Maślankowski K., *Rachunkowość kreatywna a wartość informacyjna sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2004, t. 25, nr 81.
- Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, MSRF 240 „Odpowiedzialność biegłego rewidenta za uwzględnienie podczas badania sprawozdania finansowego możliwości wystąpienia oszustw”, <http://kibr.org.pl/pl/msrf> [6.12.2013].
- Nowak A., *Identyfikacja przyczyn i sprawców oszustw finansowo-księgowych – ujęcie statystyczne*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765, „Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia” nr 61: *Problemy współczesnej rachunkowości*, red. T. Kiziukiewicz.
- Petryk A., *Oszustwo księgowe – ukryte zło*, „Debiuty Ekonomiczne” 2008, nr 7.
- Popularny słownik języka polskiego*, red. B. Dunaj, Wilga, Warszawa 2001.
- Schneider K., *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, PWE, Warszawa 2007.
- Schneider K., *Kreatywne i agresywne aspekty rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2008, t. 44, nr 100.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.
- Wąsowski W., *Kreatywna rachunkowość. Falszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa 2010.
- Wiatr M., *Rachunkowość kreatywna a normatywna*. „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2006, t. 34, nr 90.
- Wójtowicz P., *Oszukańcza sprawozdawczość finansowa wobec teorii kontraktów i teorii agencji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2009, nr 796.

Creative Accounting – a Positive or Negative Assessment? A Theoretical Approach

Abstract. *This paper takes a theoretical approach and draws on recent literature to demonstrate that the phenomenon of creative accounting can be perceived as something either positive or negative, both in literature and in the practice of accounting. In subject literature, it is also sometimes referred to as creative bookkeeping or innovative accounting. In addition, in some cases it is identified with accounting fraud or the so called aggressive accounting. Although the word “creative” itself has mostly positive connotations, creative accounting is certainly a controversial practice, particularly at a time of financial crisis.*

Keywords: *creative accounting, creative bookkeeping, aggressive accounting, accounting fraud, accounting error, falsification of financial reports*



Magdalena Głębocka

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Katedra Rachunkowości
e-mail: magdalena.glebocka@ue.katowice.pl
tel. 32 257 72 76

Polityka bilansowa a możliwości kształtowania wysokości i struktury wyniku finansowego

Streszczenie. *Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych wymaga komunikowania się przez nie z otoczeniem gospodarczym. Wymiana informacji następuje najczęściej za pośrednictwem sprawozdań finansowych, a dane ujawniane w tych raportach stanowią podstawę podejmowania decyzji gospodarczych. Przedsiębiorstwa w trosce o swój wizerunek mogą oddziaływać na zawartość informacyjną sprawozdań finansowych, wykorzystując przyznane im prawem o rachunkowości możliwości wyboru rozwiązań szczegółowych co do sposobu wyceny aktywów, pasywów i ustalania wyniku finansowego lub postępowania według uznania. Jedną z istotniejszych kategorii ekonomicznych uwzględnianych w ocenie efektywności działalności jednostki jest wynik finansowy. Celem artykułu jest wskazanie przyczyn i dostępnych instrumentów polityki bilansowej wykorzystywanych w kształtowaniu wysokości i struktury wyniku finansowego jednostki.*

Słowa kluczowe: *wycena aktywów, wycena pasywów, rachunkowość kreatywna, zarządzanie wynikiem finansowym*

Wstęp

Jednostki gospodarcze komunikują się z otoczeniem za pośrednictwem sprawozdań finansowych. Sprawozdania te są przedmiotem oceny przeprowadzanej przez odbiorców informacji, którzy na podstawie danych w nich zawartych podejmują decyzje w obszarze zarządzania firmą czy inwestowania w nią. Z tego względu istotny jest sposób prezentacji pozycji majątkowej i finansowej jednostki we wspomnianym raporcie. Trafność podjętych decyzji uwarunkowana jest jakością

dostarczanej informacji. Posiadanie przez sprawozdania finansowe odpowiednich atrybutów jakościowych stanowi kwestię przesądającą o ich użyteczności. Rzetelność informacji sprawozdawczej wynika m.in. z przestrzegania zasad określonych w ustawie o rachunkowości, która jednak w wielu kwestiach przyznaje jednostkom prawo wyboru rozwiązań szczegółowych lub postępowania wedle uznania. Dlatego tak ważne jest określenie reguł, według których sporządzane jest sprawozdanie, co zwiększa jego przejrzystość i czytelność. Równocześnie przedsiębiorstwa, dążąc do realizacji celów polityki firmy, aktywnie wpływają na decyzje podejmowane przez otoczenie gospodarcze, tworząc tym samym dogodne warunki funkcjonowania. W artykule przedstawiono istotę polityki bilansowej w kontekście zasady *true and fair view* oraz zakres oddziaływania instrumentów polityki bilansowej na wysokość i strukturę wyniku finansowego, będącego jedną z podstawowych miar efektywności działalności przedsiębiorstwa.

1. Polityka bilansowa a polityka rachunkowości – zakres pojęcia

„Zadaniem organizacji funkcjonującej w gospodarce rynkowej powinno być wykreowanie takich warunków, które pozwolą jej na długotrwały rozwój i realizację założonych celów”¹. „Cel, który jednostka określi jako podstawowy, może być bardzo zróżnicowany – poczynając od utrzymania wysokiego poziomu rentowności, płynności, udziału w rynku, poprzez zdobycie pozycji lidera rynkowego w zakresie jakości lub kosztów, a kończąc na maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa, co oczywiście nie zamyka katalogu potencjalnych możliwości”². Warunkami ograniczającymi, w ramach których jednostki mogą realizować założone cele działalności i wpływać na zawartość informacyjną zestandaryzowanego sprawozdania finansowego, są regulacje prawa o rachunkowości. Przepisy ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości³ zawierają ogólne wytyczne co do sposobu pomiaru i opisu skutków zdarzeń gospodarczych, niemniej w wielu obszarach pozostawiają one przedsiębiorstwom prawo wyboru jednego z możliwych rozwiązań i wypracowania indywidualnego sposobu postępowania w nowych sytuacjach. Pozwala to oddziaływać na sposób opisu rzeczywistości gospodarczej danego podmiotu. Równocześnie przepisy prawa dążą do zagwarantowania rzetelności i jasności tego opisu poprzez wymóg opracowania zasad rachunkowości stosowanych

¹ J. Błażyńska, *Polityka rachunkowości, polityka bilansowa, zasady rachunkowości – terminologia*, w: *Dylematy współczesnej rachunkowości*, red. W. Gabrusewicz, J. Samelak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 8.

² T. Pedo, *Materiałna polityka bilansowa w świetle oczekiwań inwestorów indywidualnych*, w: *Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, red. E. Walińska, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 165.

³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 330 (dalej: Uor).

przez jednostkę. Przyjęta przez jednostkę polityka rachunkowości obejmuje wybrane i stosowane przez nią rozwiązania dopuszczone przez Uor, w tym określone w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR) i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych (art. 3 ust. 1 pkt 11 Uor). Pojęcie polityki rachunkowości analizowane jest w literaturze przedmiotu w dwóch ujęciach:

– makroekonomicznym, związanym z polityką państwa lub organizacji poza państwowych (np. międzynarodowych) w zakresie obowiązywania zasad przyjętych w prawie o rachunkowości. Zasady te mają częściowo charakter obligatoryjny, a częściowo pozostawiają jednostkom prawo wyboru konkretnych rozwiązań co do sposobu prezentacji i wyceny składników majątkowych, sporządzania sprawozdania finansowego, prowadzenia ksiąg rachunkowych;

– mikroekonomicznym, dotyczącym realizacji wybranych zasad na poziomie jednostek gospodarczych⁴.

Analizując znaczenie terminu „polityka rachunkowości”, można zauważyć, że realizacja celów gospodarczych przedsiębiorstwa została podporządkowana dążeniu do osiągnięcia nadrzędnego celu rachunkowości, jakim jest wierna i rzetelna prezentacja sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego (*true and fair view*). Cele polityki gospodarczej przedsiębiorstwa mają w tym przypadku drugorzędne znaczenie. Podejście zgoła odmienne wynika z definicji polityki bilansowej, która jest czasem stosowana zamiennie z pojęciem polityki rachunkowości. Należy również zaznaczyć, że przepisy prawa o rachunkowości określają jedynie pojęcie polityki rachunkowości, a termin „polityka bilansowa” nie posiada prawnej wykładni. Przytaczana w literaturze przedmiotu definicja polityki bilansowej stanowi, że jest nią „ogół zgodnych z prawem decyzji podmiotu gospodarczego mających na celu takie ukształtowanie wykazanych w bilansie: wyniku finansowego, majątku, zobowiązań i innych źródeł finansowania, aby zapewnić optymalną realizację założeń gospodarczych. Środkiem tej polityki jest odpowiednie wykorzystanie, przy znajomości teorii bilansowania, przepisów prawnych pozwalających przy sporządzaniu bilansu i wycenie bilansowej na postępowanie według uznania lub na wybór któregoś ze sposobów postępowania dopuszczonych przez ustawodawcę”⁵. „Polityka bilansowa wyraża całość działań związanych z tworzeniem informacji sprawozdawczej odpowiadającej jednocześnie kanonom

⁴ Zgodnie z podejściem mikroekonomicznym „polityka bilansowa to zastosowanie przez zarząd przedsiębiorstwa w sporządzaniu sprawozdań finansowych specyficznych zasad, konwencji reguł i praktyk dobranych odpowiednio do odwzorowania jego rzeczywistej pozycji finansowej, dochodowej i dokonań”. A. Jaruga, E. Walińska, *Roczne sprawozdania finansowe – ujęcie księgowo a podatkowe*, ODDK, Gdańsk 1997, s. 23.

⁵ G. Wöhe, *Die Handels und Steuerbilanz*, München 1990, s. 267, cyt. za: *Wykorzystanie polityki bilansowej i analizy finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, red. K. Sawicki, Ekspert, Wrocław 2009, s. 20-21.

jakościowym zawartym w prawie bilansowym oraz partykularnym, strategicznym lub/i operacyjnym celom gospodarczym przedsiębiorstwa”⁶.

Porównując przytoczone definicje, można dostrzec, że w przypadku polityki bilansowej:

- podmiotem podejmującym działania jest jednostka,
- wszelkie działania podjęte przez jednostkę muszą być zgodne z prawem,
- wybrane przez jednostkę rozwiązania **są podporządkowane jej celom gospodarczym**⁷.

Na tej podstawie można wnioskować, że zadaniem polityki bilansowej jest realizacja celów polityki firmy, a nie dążenie do realizacji zasady *true and fair view*. Sprawozdanie finansowe ma w sposób rzetelny i jasny obrazować sytuację majątkową i osiągnięcia firmy, co nie wyklucza możliwości wpływania na jego wartość. W tym ujęciu pojęcie polityki bilansowej ma pewien punkt stykowy z pojęciem rachunkowości kreatywnej, ale nie są to terminy tożsame. Pod pojęciem rachunkowości kreatywnej rozumie się bowiem „proces używania reguł, zapewnionej przez nie elastyczności i ominięć w nich, by sprawić, że sprawozdania finansowe wyglądają będą nieco inaczej, niż reguła miała zapewnić. Zawiera w sobie naginanie reguł i poszukiwanie obejść. Zawiera procedury, przez które transakcje są tak ustrukturyzowane, że w ich następstwie pojawia się pożądaný obraz rachunkowy, zamiast obrazu neutralnego i stałego”⁸. Zasadnicza różnica między polityką bilansową a rachunkowością kreatywną polega na tym, że wszelkie decyzje podjęte w ramach polityki bilansowej mają charakter legalny, podczas gdy rachunkowość kreatywna działa często na pograniczu prawa lub nawet poza prawem (rachunkowość agresywna). Możliwość oddziaływania na treść sprawozdań finansowych budzi wiele kontrowersji wobec warunku wiarygodności prezentowanego w nich obrazu firmy. Adresaci sprawozdań są świadomi dostępnych środków oddziaływania na sposób ich opracowania, a analiza ujawnianych informacji o sposobie ich przygotowania i przyjętych zasadach rachunkowości pozwala wyeliminować wpływ tych zabiegów na obraz sytuacji majątkowej i wynik finansowy firmy.

2. Cele działalności jednostek gospodarczych jako wyznacznik kierunków i narzędzi polityki bilansowej

Złożoność otoczenia gospodarczego przedsiębiorstwa i dynamika procesów w nim zachodzących powoduje, że zarządzanie organizacją gospodarczą wyma-

⁶ A. Karmańska, *Wykorzystanie metodyki wyceny bilansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, „Problemy Rachunkowości” 2004, nr 2, s. 18, cyt. za: J. Błażyńska, op. cit., s. 10.

⁷ J. Błażyńska, op. cit., s. 9.

⁸ M. Jameson, *A Practical to Creative Accounting*, Kogan Page, London 1988, s. 20, cyt. za: M. Cieślak, *Podjęcie etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 106.

ga uwzględnienia wielu czynników warunkujących osiągnięcie założonego przez nią celu czy też wiązki celów. Za cel należy uznać pożądaną przez daną jednostkę stan, który chce ona osiągnąć, wszelkie podejmowane przez nią decyzje i działania zmierzające do osiągnięcia tego stanu⁹. Cel stanowi punkt wyjścia oraz element motywujący działanie¹⁰, a złożoność organizacji gospodarczych skutkuje różnorodnością wyznaczanych celów.

W literaturze przedmiotu opisywanych jest wiele teorii przedsiębiorstwa, które w różny sposób definiują nadrzędny cel funkcjonowania przedsiębiorstwa¹¹. Wśród najczęściej wymienianych celów działalności jednostki wymienia się:

- maksymalizację zysku,
- maksymalizację wartości rynkowej przedsiębiorstwa,
- wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa,
- maksymalizację sprzedaży (udziału w rynku),
- zachowanie lub wzrost rentowności,
- rozwój przedsiębiorstwa,
- zwiększenie innowacyjności,
- przetrwanie przedsiębiorstwa i kontynuowanie działalności,
- zachowanie wypłacalności,
- utrzymanie płynności finansowej¹².

Analizując przedstawione zestawienie, można stwierdzić, że uniwersalnym celem każdej organizacji gospodarczej jest kontynuacja działalności, a jego realizacji sprzyja osiągnięcie określonych (pozytywnych) efektów tej działalności. Nadrzędny cel obrany przez przedsiębiorstwo przekłada się na wiązkę celów cząstkowych, wyznaczających kierunki działania w takich obszarach, jak: działalność operacyjna (zaopatrzenie, sprzedaż), działalność inwestycyjna lub finansowa (optymalizacja sposobu finansowania działalności, w tym przyjęta polityka dywidend), minimalizacja obciążeń podatkowych. Jednostka, dążąc do realizacji wyznaczonych celów, próbuje wpływać na decyzje otoczenia gospodarczego, przekazując odpowiednio przygotowane informacje dzięki wykorzystaniu narzędzi i instrumentów polityki bilansowej.

⁹ K. Stępień, *Nadrzędne cele działalności jednostek gospodarczych*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2005, nr 674, s. 61.

¹⁰ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2000, s. 52.

¹¹ Zgodnie z teorią neoklasyczną głównym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku. Teorie menedżerskie zwracają zaś uwagę na rozdzielną funkcję zarządzającego od funkcji właścicielskiej. W konsekwencji tego rozłamu przedsiębiorstwo powinno dążyć do realizacji celów wyznaczanych przez zarząd w postaci maksymalizacji sprzedaży lub wartości aktywów przedsiębiorstwa bądź też posiadanej władzy. Cele wyznaczane przez zarządzających jednostką nie muszą pokrywać się z celami właścicieli. Teorie behawioralne określają cele przedsiębiorstwa jako efekt przetargu pomiędzy zarządzającymi, pracownikami i właścicielami. Przez poszczególne grupy interesu główny cel przedsiębiorstwa może być definiowany odmiennie.

¹² K. Stępień, op. cit., s. 69-70.

W chwili obecnej użyteczność decyzyjna sprawozdań finansowych stała się głównym celem rachunkowości. Zasada *true and fair view*, która do tej pory była jej podstawowym celem, ustępuje postulatowi dostarczania informacji użytecznej. Ocena użyteczności (tj. przydatności decyzyjnej) sprawozdań finansowych może być przeprowadzana według różnych kryteriów, zależnie od grupy użytkowników sprawozdań. Z punktu widzenia inwestorów informacja użyteczna to taka, która pozwala na ocenę potencjalnych korzyści wynikających z alternatywnych sposobów inwestowania kapitału finansowego. Z tego względu są oni zainteresowani wysokością osiągniętego wyniku ekonomicznego, a prezentacja wartości majątku w wartości godziwej dostarcza im przydatnej informacji. Odmienny pogląd prezentują kredytodawcy, którzy w wartości możliwej do spieniężenia upatrują zabezpieczenia swoich wierzytelności. Niemożliwe jest bowiem spełnienie oczekiwań wszystkich grup adresatów sprawozdań. Jednostka może uznać za priorytetowe interesy określonej grupy i zgodnie z jej oczekiwaniami tworzyć wizerunek firmy, poprawiając np. stopień płynności, zadłużenia czy rentowności firmy. W zależności od zaistniałej sytuacji może ona dążyć do prezentacji pozycji majątkowej i wyniku finansowego w sposób tendencyjnie negatywny lub pozytywny. Tendencyjne kształtowanie zawartości sprawozdań finansowych najczęściej ma miejsce w sytuacjach:

- poprzedzających emisję akcji,
- chęci podwyższenia wynagrodzenia zarządzających (w przypadku gdy premia jest uzależniona od wyników),
- dążenia do utrzymania posady,
- chęci uniknięcia konsekwencji warunków zawartych w umowach kredytowych lub pożyczkowych (np. dążenie do utrzymania wymaganego poziomu płynności lub zadłużenia),
- chęci uniknięcia negatywnych konsekwencji naruszenia przepisów regulujących zasady funkcjonowania poszczególnych sfer gospodarki,
- chęci uzyskania korzyści od organów regulujących zasady funkcjonowania podmiotów gospodarczych¹³.

Ponieważ celem polityki bilansowej jest wpływ na oceny formułowane przez adresatów sprawozdań finansowych poprzez kształtowanie treści informacyjnej tych sprawozdań, skuteczność realizacji obranej polityki zależy od doboru narzędzi oddziaływania na zawartość raportów. Nie zawsze jednak działania te przynoszą zamierzone efekty. Zdaniem Rafała Grabowskiego¹⁴ o nieskuteczności określonego instrumentu polityki bilansowej przesądza spełnienie dwóch warunków:

¹³ P. M. Healy, J. M. Wahlem, *A Review of the Earning Management Literature and Its Implication for Standard Setting*, „Accounting Horizons” December 1999, s. 367, cyt. za: R. Grabowski, A. Karmańska, *Polityka bilansowa spółek akcyjnych – uwarunkowania skuteczności oraz skutki rozpoznania przez inwestorów*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2009, nr 49 (105), s. 64.

¹⁴ R. Grabowski, A. Karmańska, op. cit., s. 57.

– inwestorzy, analizując treść sprawozdań finansowych, muszą oceniać łącznie zawartość informacyjną wszystkich elementów sprawozdania, zwłaszcza informacji dodatkowej, która zawiera wyjaśnienia pozwalające zidentyfikować instrumenty polityki bilansowej;

– adresaci informacji muszą mieć dostęp do informacji nie tylko o wykazanych w bilansie i rachunku zysków i strat pozycjach i zasadach ustalania ich wartości, ale również o wartościach tych pozycji wycenionych według alternatywnych metod rynkowych.

Możliwość identyfikacji instrumentów polityki bilansowej zależy więc od wiedzy posiadanej przez adresatów sprawozdań finansowych oraz zakresu informacji, do których mają oni dostęp, zwłaszcza do informacji pozwalającej zidentyfikować środki oddziaływania na treść sprawozdań. Istotną rolę odgrywa w tym przypadku dostęp do informacji dodatkowej, która może zawierać omówienie metod wyceny aktywów i pasywów oraz zasad ustalania kosztów i przychodów danego okresu sprawozdawczego. Uzyskanie tego typu informacji pozwala zidentyfikować cele polityki bilansowej, co w konsekwencji ogranicza jej skuteczność¹⁵, a czasem może wywołać skutki całkiem odmienne od zamierzonych.

Przedsiębiorstwa, tworząc zestaw instrumentów polityki bilansowej, mogą wpływać na ujawnianą w bilansie wartość aktywów i pasywów. Zmiana wartości aktywów i pasywów prowadzi do powstania przychodów i kosztów mających odzwierciedlenie w rachunku zysków i strat, dzięki czemu użytkownik sprawozdania może zidentyfikować wykorzystane instrumenty materialnej polityki bilansowej. Polityka bilansowa wpływa nie tylko na bilans, ale i na pozostałe elementy zamknięcia rocznego. Przyznane przez ustawodawcę prawo wyboru szczegółowych metod wyceny, dokonywania szacunków wartości umożliwia kreowanie treści informacyjnej sprawozdania finansowego, a tym samym oddziaływanie na poziom wskaźników finansowych ustalanych na podstawie danych sprawozdawczych. Odbiorcy sprawozdań finansowych, analizując wartości ustalonych wskaźników finansowych, formułują oceny będące podstawą podjęcia decyzji gospodarczych. W praktyce nie wnikają jednak w sposób obliczenia tych wielkości¹⁶, choć dodatkowe objaśnienia ujawniane w treści raportu rocznego mogłyby zweryfikować ich opinie.

3. Wynik finansowy jako miara efektywności działalności przedsiębiorstwa

Sprawne zarządzanie przedsiębiorstwem wymaga kontroli stopnia realizacji przyjętych celów i oceny efektów prowadzonej działalności. W praktyce gospo-

¹⁵ R. Kamiński, *Polityka bilansowa a ocena działalności przedsiębiorstwa*, Ars boni et aequi Przedsiębiorstwo Wydawnicze – Władysław Rozwadowski, Poznań 2003, s. 34- 35.

¹⁶ R. Grabowski, A. Karmańska, op. cit., s. 56.

darczej wykorzystuje się wiele miar służących do oceny efektywności działalności. Najczęściej ocena ta jest przeprowadzana na podstawie wartości osiągniętego wyniku finansowego – zysku lub straty. Wypracowanie dodatniego wyniku finansowego (zysku) oznacza bowiem:

- zwiększenie bogactwa właścicieli przedsiębiorstwa oraz
- wzrost wartości kapitałów własnych przedsiębiorstwa.

Dla oceny efektów działania podmiotu gospodarczego oraz kontynuacji jego działalności w przyszłości nie tylko wysokość wyniku finansowego, ale również jego struktura ma istotne znaczenie. O sile przedsiębiorstwa świadczy przede wszystkim wynik z podstawowej działalności operacyjnej. Sprzedaż wyrobów i usług czy też towarów powinna bowiem generować wynik działalności podmiotu. W ocenie efektywności działalności jednostki (oraz efektywności zaangażowanego kapitału własnego) należy również uwzględnić skutki realizowanej działalności inwestycyjnej.

Przedsiębiorstwa przekazują otoczeniu informacje o wyniku finansowym prowadzonej działalności gospodarczej, posługując się formułą jego pomiaru i ustalania określoną przez przepisy prawa o rachunkowości. Wykazujący w sprawozdaniach finansowych „wynik księgowy jest efektem porównania wyrażonej w mierniku pieniężnym wielkości dwóch strumieni zasobów: wpływających do firmy i zużywanych do prowadzonej przez nią działalności gospodarczej (koszty) oraz wypływających z niej, zwykle w formie sprzedawanych produktów (materiałnych, niematerialnych) i otrzymywanych za nie aktywów pieniężnych lub wierzytelności (przychody)”¹⁷. Wynik finansowy kształtowany jest przez przychody i koszty ujęte zgodnie z podejściem memoriałowym i nie zawsze zrealizowane kasowo¹⁸. Również weryfikacja wartości aktywów i pasywów może w konse-

¹⁷ J. Turyna, *Jakość wyniku księgowego jako wyznacznik jego użyteczności decyzyjnej dla użytkowników informacji finansowej*, w: *Zagrożenia w działalności gospodarczej a prawo bilansowe*, red. E. Mączyńska, Z. Messner, SKwP, PTE, Warszawa 2010, s. 134.

¹⁸ W teorii ekonomii analizowane są „dwie wariantowe koncepcje dotyczące formułowania wyniku księgowego. Pierwsza z nich wiąże się z zachowaniem kapitału, druga zaś z maksymalizacją wartości ekonomicznej” (J. Turyna, op. cit., s. 139). Zgodnie z podejściem transakcyjnym wynik finansowy ustalany jest jako porównanie finansowych skutków zdarzeń gospodarczych w formie przychodów i kosztów powstałych w określonym przedziale czasowym działalności podmiotu. W podejściu tym główne znaczenie ma przypisanie ujętych zgodnie z zasadą memoriału przychodów i kosztów do właściwych okresów sprawozdawczych według zasady współmierności przychodów i kosztów. Wysokość kosztów i przychodów wynika z wartości zrealizowanych transakcji lub transakcji, które spowodują w przyszłości zmiany wartości i pasywów w dającej się wiarygodnie oszacować wysokości. W podejściu tym na wysokość wyniku finansowego wpływają zdarzenia zaistniałe w ówczesnych warunkach rynkowych. Wartość wyniku finansowego ustalonego zgodnie z podejściem transakcyjnym nie uwzględnia bieżących warunków rynkowych. Przyjmuje się, że jednostka działa efektywnie, gdy jest w stanie co najmniej odtworzyć zainwestowany kapitał własny (określony w ujęciu rzeczowym lub finansowym). Natomiast wynik finansowy ustalany zgodnie z podejściem ekonomicznym uwzględnia wszystkie czynniki, jakie składają się na przyrost

kwencji prowadzić do powstania strumieni przychodów i kosztów, które nie mają pokrycia w przepływie strumieni pieniężnych. Czynnikiem ograniczającym swobodę stosowania różnych metod wyceny jest konieczność przestrzegania zasady ciągłości rozwiązań przyjętych w polityce rachunkowości. „Należy sądzić, że wynik finansowy ma tym wyższą jakość, im mniej dokonano zmian metod wyceny bilansowej, zawartych w zasadach (polityce) rachunkowości”¹⁹. Zdaniem Rafała Cieślaka²⁰ jakość wyniku finansowego jest tym wyższa, w im większym stopniu zysk księgowy pokrywa się z nadwyżką pieniężną, ustaloną jako efekt porównania strumieni wpływów i rozchodów środków pieniężnych. Można więc postawić pytanie, na ile księgowy wynik finansowy określa rzeczywistą efektywność działalności jednostki: „ujawniona wartość wyniku finansowego, która przede wszystkim ma estymować to, co służy jako wskazówka do rozważnego gospodarowania, zawsze jest niepewnym domysłem i w najlepszym razie jest »podobna do prawdy«. Prawdziwa wartość wyniku finansowego istnieje, lecz pozostaje niemierzalna”²¹. „Podatność” księgowego wyniku finansowego na zmiany metod wyceny jest najczęściej wymienianym czynnikiem ograniczającym użyteczność decyzyjną tej miary. Dodatkowo wysokość wyniku uzależniona jest od wartości historycznej aktywów i pasywów zaangażowanych w działalność, nie odzwierciedla więc bieżących warunków rynkowych. Pomimo tych mankamentów w praktyce gospodarczej przede wszystkim wartość wyniku finansowego, a dopiero potem jego struktura jest poddawana ocenie. Powszechność wykorzystania księgowego wyniku finansowego jako miary efektywności działalności przedsiębiorstwa i zasady jego ustalania umożliwiają przedsiębiorstwom oddziaływanie na decyzje podejmowane przez użytkowników sprawozdań finansowych.

4. Wpływ instrumentów polityki bilansowej na wysokość, strukturę i jakość wyniku finansowego

Założone przez przedsiębiorstwo cele polityki bilansowej mogą być realizowane dzięki wykorzystaniu instrumentów materialnej, formalnej lub czasowej polityki bilansowej. Z uwagi na możliwości oddziaływania na wysokość i strukturę

bogactwa firmy, tj. te wynikające z prowadzonej działalności oraz te wynikające ze zmian wartości rynkowej czynników tworzących to bogactwo. Stąd też całościowy wynik finansowy w ujęciu ekonomicznym tworzą zyski/straty z prowadzonej działalności operacyjnej, inwestycyjnej czy finansowej, jak również przyrosty kapitału własnego będące skutkiem zmian warunków rynkowych, np. wzrost wartości rynkowej aktywów finansowych.

¹⁹ J. Turyna, op. cit., s. 139.

²⁰ R. Cieślak, *Użyteczność decyzyjna kategorii zysku księgowego*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2008, s. 44 (praca niepublikowana), cyt. za: J. Turyna, op. cit., s. 139.

²¹ P. Wójtowicz, *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 84.

wyniku finansowego największy wpływ mają instrumenty materialnej polityki bilansowej. „Materialna polityka bilansowa polega na oddziaływaniu na wysokość wyniku finansowego ujętego w sprawozdaniu rocznym”²². Wśród instrumentów materialnej polityki bilansowej wyróżnia się:

a) przedsięwzięcia podjęte przed dniem bilansowym (kształtujące stan rzeczy), do których należy zaliczyć:

- przesunięcia w czasie operacji gospodarczych,
- zmianę pierwotnego stanu rzeczy,

b) działania wpływające na zamknięcie roczne, podjęte po dniu bilansowym, które bazują na przyznanych przez prawodawcę prawach wyboru ustalania wartości i wyceny, a częściowo na bezwarunkowo koniecznych zakresach swobodnego uznania i prognozy²³.

Przyznane jednostce prawo wyboru dotyczy możliwości zastosowania jednego z alternatywnych rozwiązań. Pola swobodnego działania są tymi obszarami działalności gospodarczej, które nie zostały przez prawo skodyfikowane, dlatego jednostka ma możliwość postępowania według uznania.

Instrumenty materialnej polityki bilansowej pozwalają wpływać na wartość poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego, zwłaszcza bilansu i rachunku zysków i strat. Wysokość wyniku finansowego może być tworzona przez działania realne, których konsekwencją jest powstanie określonych przychodów i kosztów, mających często potwierdzenie w przepływie środków pieniężnych. Zwłaszcza chęć wykazania wyższego zysku (lub minimalizacji straty) może być powodem podjęcia decyzji o przyspieszonej sprzedaży składników inwestycji rzeczowych lub finansowych. Tworzenie wyniku finansowego przez kształtowanie stanu rzeczy może polegać na przyspieszaniu lub opóźnianiu operacji gospodarczych, takich jak:

- przesunięcie kosztów remontów i napraw na kolejne lata obrotowe,
- opóźnienie fakturowania sprzedaży w celu przesunięcia zysków na kolejny rok obrotowy,
- opóźnienie przyjęcia środków trwałych z budowy, co pozwala na aktywowanie wyższej kwoty kosztów finansowania zewnętrznego,
- odstąpienie od roszczeń, umorzenie należności lub odroczenie w czasie podjęcia tego typu decyzji,
- przyspieszenie wykonania i rozliczenia zleceń długoterminowych w celu dopisania skumulowanych zysków do wyniku finansowego zamykanego roku²⁴.

²² K. Sawicki, *Polityka bilansowa i sprawozdawczość finansowa w zarządzaniu firmą*, Ekspert, Wrocław 1996, s. 17.

²³ J. Weber, M. Kufel, T. Cebrowska, *Wprowadzenie do rachunkowości spółek*, Park, Bielsko-Biała 1993, s. 191.

²⁴ Szerzej: *Wykorzystanie polityki bilansowej...*, s. 43.

Tego typu działania często cechuje niepowtarzalność. O wiele większe znaczenie mają przyznane jednostkom prawa wyboru sposobu aktywowania i pasywowania oraz prawo wyboru metody wyceny (tab. 1). Konsekwencją zaliczenia składnika aktywów lub pasywów do określonej grupy majątku jest możliwość wyboru określonego wariantu wyceny. Zaliczenie inwestycji w instrumenty kapitałowe do grupy inwestycji krótko- lub długoterminowych, przy równoczesnym wyborze modelu wyceny w wartości godziwej, przekłada się na wysokość wyniku finansowego lub kapitału rezerwowego. Efektem przyjęcia określonej metody wyceny aktywów i zobowiązań jest zazwyczaj powstanie kosztów lub przychodów. Bilans oraz rachunek zysków i strat stanowią dwa elementy rocznego sprawozdania finansowego, które są nierozzerwalnie ze sobą związane. Stąd też określając cele polityki bilansowej, a następnie wyznaczając środki ich realizacji, należy przeanalizować korelacje zachodzące między nimi oraz zakres ich oddziaływania. Na przykład dążenie jednostki do wykazania wyższego poziomu płynności może się negatywnie odbić na ocenie rentowności działalności tej firmy. Dopełnieniem materialnej polityki bilansowej są instrumenty formalnej i czasowej polityki bilansowej.

Instrumenty czasowej polityki bilansowej odgrywają mniejszą rolę w kształtowaniu oceny działalności przedsiębiorstwa na podstawie wyniku finansowego. Opierają się one na możliwości wyboru momentu bilansowego i długości roku obrotowego, co ma znaczenie w przypadku przedsiębiorstw działających sezonowo. Natomiast formalna polityka bilansowa dotyczy sposobu prezentacji informacji o strukturze wyniku finansowego poprzez wybór wariantu zysków i strat (tab. 1).

Wykorzystanie środków materialnej polityki bilansowej pozwala jednostkom wpływać na wysokość wyniku finansowego, a także zmieniać jego strukturę. Często skutki finansowe podjętych działań pojawiają się poza segmentem podstawowej działalności operacyjnej jednostki. Realizacja zasady memoriału oraz współmierności przychodów i kosztów przekłada się na możliwość sterowania wysokością wyniku osiągniętego w kolejnych okresach sprawozdawczych. Memoriałowo ustalony wynik finansowy może sugerować wysoką efektywność prowadzonej działalności i być impulsem do zwiększenia partycypacji w podziale wyniku finansowego. Sytuacja taka tworzy poważne zagrożenie dla stabilności finansowej jednostki, ponieważ memoriałowy zysk nie zawsze znajduje potwierdzenie w kasowo zrealizowanej nadwyżce finansowej. Wysoka dynamika wyniku finansowego nie jest tożsama z jego wysoką jakością. Kompleksowa ocena wyniku finansowego jednostki wymaga wówczas oceny struktury rachunku zysków i strat wspólnie z analizą rachunku przepływów pieniężnych²⁵. Porównanie wartości

²⁵ Spośród elementów rocznego sprawozdania finansowego to właśnie rachunek przepływów pieniężnych jest składnikiem najbardziej odpornym na działanie polityki bilansowej. Wykorzystanie instrumentów materialnej polityki bilansowej (oprócz działań realnych) nie prowadzi do zmiany rozkładu i wartości przepływu strumieni pieniężnych. Jedynie w odniesieniu do sprawozdania

Tabela 1. Instrumenty materialnej polityki bilansowej wykorzystywane do kształtowania wysokości wyniku finansowego

Prawa wyboru sposobu bilansowania	
Prawa wyboru metod aktywowania	<ul style="list-style-type: none"> – prawo aktywowania kosztów prac rozwojowych prowadzonych na własne potrzeby, poniesionych przed rozpoczęciem produkcji – prawo aktywowania kosztów, jeśli wydatki lub zużycie składników majątku dotyczą miesięcy następujących po miesiącu, w którym je poniesiono – prawo aktywowania odroczonego podatku dochodowego – prawo aktywowania składników środków trwałych o niskiej wartości początkowej – sposób klasyfikowania inwestycji do grupy długo- lub krótkoterminowych – sposób kwalifikowania nieruchomości i wartości niematerialnych do grupy aktywów operacyjnych lub inwestycyjnych
Prawa wyboru sposobu ujęcia w pasywach	<ul style="list-style-type: none"> – prawo tworzenia rezerw na zobowiązania wynikające z pewnych lub prawdopodobnych przyszłych zobowiązań, których kwotę można w wiarygodny sposób oszacować – prawo tworzenia rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego – prawo ujęcia w pasywach wartości kosztów dotyczących ściśle określonych świadczeń, których kwota lub data powstania nie są jeszcze znane w wysokości uzasadnionej ponoszonym ryzykiem gospodarczym
Prawa wyboru metod wyceny	<ul style="list-style-type: none"> – wycena początkowa środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia – wycena środków trwałych w budowie według cen nabycia lub kosztów wytworzenia obejmujących koszty finansowania zewnętrznego poniesione do dnia zakończenia budowy – wycena inwestycji według modelu ceny nabycia skorygowanej o skutki utraty wartości lub według wartości godziwej – prawo wyboru metody amortyzacji – prawo wyboru sposobu szacowania odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości aktywów oraz ich korekty w przypadku ustania przyczyn uzasadniających dokonanie odpisu aktualizującego – prawo wyboru podstawy wyceny zapasów: według ceny nabycia lub ceny zakupu, kosztu wytworzenia z uwzględnieniem sposobu rozliczenia narzutu kosztów pośrednich produkcji nieuzasadnionych normalnym wykorzystaniem zdolności produkcyjnych – sposób wyceny należności: w wartości nominalnej lub wartości nominalnej powiększonej o należne odsetki i kary umowne, skorygowanej o odpisy aktualizujące – sposób wyceny zobowiązań: w wartości wymagającej zapłaty lub w wartości nominalnej w odniesieniu do zobowiązań, co do których nie otrzymano informacji o naliczonych odsetkach lub karach przez kontrahenta – sposób szacowania rezerwy na zobowiązania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Gos, *Zarządzanie wynikiem finansowym i dochodem*, Centrum Doradztwa i Informacji, Warszawa 1997, s. 74; Uor.

memoriałowo ustalonego wyniku finansowego osiągniętego z poszczególnych typów działalności w zestawieniu z kasowo zrealizowanymi przepływami pozwala określić jakość wyniku finansowego i zakres oddziaływania instrumentów materialnej polityki bilansowej. Istotnym utrudnieniem jest niespójność tych dwóch sprawozdań, ponieważ zakresy segmentów działalności zdefiniowanych na potrzeby rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych są nieporównywalne. Proponowane przez międzynarodowe organizacje zmiany w systematyce informacji finansowej usuwają ten mankament, zwiększając tym samym użyteczność sprawozdań finansowych (tab. 2).

Tabela 2. Systematyka informacji finansowej
w modelu sprawozdania finansowego IASB i FASB

Sekcja	Sprawozdanie z sytuacji finansowej	Sprawozdanie z całkowitych dochodów	Sprawozdanie z przepływów pieniężnych
I sekcja	Działalność gospodarcza		
Kategorie	aktywa i zobowiązania działalności operacyjnej	przychody i koszty działalności operacyjnej	przepływy pieniężne działalności operacyjnej
	aktywa i zobowiązania działalności inwestycyjnej	przychody i koszty działalności inwestycyjnej	przepływy pieniężne działalności inwestycyjnej
II sekcja	Działalność finansująca		
Kategorie	aktywa finansujące	przychód z tytułu aktywów finansujących	przepływy pieniężne z aktywów finansujących
	zobowiązania finansujące	koszty z tytułu zobowiązań finansujących	przepływy pieniężne ze zobowiązań finansujących
III sekcja	podatek dochodowy	podatek dochodowy z działalności kontynuowanej (działalność gospodarcza i finansująca)	podatek dochodowy
IV sekcja	działalność zaniechana	działalność zaniechana (po potrąceniu podatku)	działalność zaniechana
V sekcja		inne całkowite dochody po potrąceniu podatku	
VI sekcja	kapitał własny		kapitał własny

Źródło: M. Remlein, *Koncepcja prezentacji całkowitych dochodów w sprawozdaniu finansowym*, w: *Dylematy współczesnej rachunkowości*, red. W. Gabrusewicz, J. Samelak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 125.

Implementacja takiego modelu sprawozdawczości nie wyklucza możliwości stosowania polityki bilansowej, choć porównanie wartości aktywów i pasywów

z przepływu środków pieniężnych sporządzonego metodą pośrednią istnieje możliwość zmian w strukturze (ale nie wartości) kapitału pracującego.

zaangażowanych w daną działalność z uzyskanym wynikiem finansowym w ujęciu kasowym i memoriałowym dostarczy adresatom sprawozdań finansowych informacji pozwalających zidentyfikować obszary oddziaływania przedsiębiorstwa na obraz sytuacji majątkowej, finansowej i wysokość wyniku finansowego.

Podsumowanie

Użyteczność sprawozdań finansowych zależy od obiektywności prezentowanych w nich danych. Odbiorcy informacji sprawozdawczej, a zwłaszcza interesariusze, oczekują wieloaspektowej informacji o bieżącej sytuacji firmy, jak też o jej perspektywach rozwojowych. Odpowiedzią na postulaty dotyczące prezentacji w raportach rocznych informacji o charakterze prospektywnym jest poszerzenie obszaru stosowania wartości godziwej do wyceny składników majątkowych. Kategoria wartości godziwej, która miała zwiększyć przydatność decyzyjną informacji sprawozdawczej, stała się ważnym instrumentem oddziaływania na wysokość wyniku finansowego. Subiektywność towarzysząca szacunkom wartości godziwej w skrajnych przypadkach może ograniczać użyteczność informacji sprawozdawczej z powodu utraty atrybutów sprawdzalności i wiarygodności²⁶. Adresaci sprawozdań finansowych muszą być świadomi możliwych obszarów oddziaływania osób sporządzających sprawozdania finansowe na wysokość wyniku finansowego i jego strukturę. Działania te wynikają z przyjętych celów polityki firmy i muszą mieć wszelkie znamiona legalności, niemniej w założeniu mają nakłonić odbiorców informacji do podejmowania decyzji zgodnych z interesem firmy. Korelacje pomiędzy wskaźnikami analizy finansowej nie zawsze pozwalają zidentyfikować wpływ instrumentów polityki bilansowej na treść sprawozdania finansowego. Ocena kondycji firmy jedynie na podstawie analizy wartości ujawnionych danych w sprawozdaniach finansowych może prowadzić do błędnych wniosków. Wiele cennych informacji ujawnianych jest w informacji dodatkowej i nie są one brane pod uwagę przy obliczaniu standardowych wskaźników finansowych. Informacje te pozwalają również częściowo zidentyfikować instrumenty polityki bilansowej, co może ograniczać jej skuteczność. Użyteczność sprawozdania finansowego wynika nie tylko z posiadania przez nie wszystkich atrybutów jakościowych, ale również z umiejętności i wiedzy osób, do których jest ono skierowane.

Należy pamiętać, że narzędzia polityki bilansowej zasadniczo nie powodują zmiany sytuacji majątkowej i finansowej, tworzą tylko złudzenie – nie mogą bowiem wyeliminować nawarstwiających się problemów, skutków błędnych decyzji, a jedynie odroczyć moment rozliczenia decydentów ze sposobu sprawo-

²⁶ „Nie istnieje coś takiego jak neutralny przebieg procesu sprawozdawczości finansowej. Proces ten jest zawsze naznaczony subiektywizmem ocen osób za niego odpowiedzialnych”. P. Wójtowicz, op. cit., s. 85.

wania przez nich władzy. Sprawozdanie finansowe stanowi swoistą fotografię firmy, która dzięki przyznanym jej ustawowo prawom wyboru szczegółowych zasad wyceny i prezentacji składników majątku ma możliwość retuszowania tego wizerunku. Wnikliwy odbiorca informacji sprawozdawczej, analizując kompleksowo uzyskane dane, ma sposobność zidentyfikowania obszarów oddziaływania polityki bilansowej.

Literatura

- Błażyńska J., *Polityka rachunkowości, polityka bilansowa, zasady rachunkowości – terminologia, w: Dylematy współczesnej rachunkowości*, red. W. Gabrusewicz, J. Samelak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- Cieślak M., *Podejście etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- Cieślak R., *Użyteczność decyzyjna kategorii zysku księgowego*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2008 (praca niepublikowana).
- Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2000.
- Gos W., *Zarządzanie wynikiem finansowym i dochodem*, Centrum Doradztwa i Informacji, Warszawa 1997.
- Grabowski R., Karmańska A., *Polityka bilansowa spółek akcyjnych – uwarunkowania skuteczności oraz skutki rozpoznania przez inwestorów*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2009, nr 49 (105).
- Jaruga A., Walińska E., *Roczne sprawozdania finansowe – ujęcie księgowe a podatkowe*, ODDK, Gdańsk 1997.
- Kamiński R., *Polityka bilansowa a ocena działalności przedsiębiorstwa*, Ars boni et aequi Przedsiębiorstwo Wydawnicze – Władysław Rozwadowski, Poznań 2003.
- Pedo T., *Materialna polityka bilansowa w świetle oczekiwań inwestorów indywidualnych*, w: *Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, red. E. Walińska, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- Remlein M., *Koncepcja prezentacji całkowitych dochodów w sprawozdaniu finansowym*, w: *Dylematy współczesnej rachunkowości*, red. W. Gabrusewicz, J. Samelak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- Sawicki K., *Polityka bilansowa i sprawozdawczość finansowa w zarządzaniu firmą*, Ekspert, Wrocław 1996.
- Stępień K., *Nadrzędne cele działalności jednostek gospodarczych*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2005, nr 674.
- Turyńska J., *Jakość wyniku księgowego jako wyznacznik jego użyteczności decyzyjnej dla użytkowników informacji finansowej*, w: *Zagrożenia w działalności gospodarczej a prawo bilansowe*, red. E. Mączyńska, Z. Messner, SKwP, PTE, Warszawa 2010.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 330.
- Weber J., Kufel M., Cebrowska T., *Wprowadzenie do rachunkowości spółek*, Park, Bielsko-Biala 1993.
- Wójtowicz P., *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Wykorzystanie polityki bilansowej i analizy finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, red. K. Sawicki, Ekspert, Wrocław 2009.

Balance Sheet Policy and Its Potential Influence on the Rate and Structure of Business Profits

Abstract. *The operation of business organizations involve communicating with their business environment. Information interchange most often occurs through financial reports, and the economic data revealed in these reports provides a basis for business decision making. Concerned about their reputation, companies may influence the information content of financial reports, exercising the possibility to choose specific options allowed by the accounting law, regarding the pricing of their assets and liabilities or the method for calculating their financial result. One of the most important economic categories included in the assessment of a company's performance is the financial result, i.e. profit or loss. This paper aims to indicate the rationale for, and the range of, available balance sheet policy instruments that can be applied in determining a company's financial result.*

Keywords: *asset pricing, valuation of liabilities, creative accounting, earnings management*

Andrzej Stolarski

Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Finansów i Rachunkowości MSP
e-mail: andrzej.stolarski@uni.lodz.pl
tel. 42 635 49 53

Wpływ optymalizacji podatkowych na płynność finansową przedsiębiorstw sektora małych i średnich przedsiębiorstw

***Streszczenie.** Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce mają wiele wariantów wyboru form opodatkowania działalności podatkiem dochodowym oraz podatkiem od towarów i usług. Najwięcej możliwości rozliczenia podatku stoi przed osobami fizycznymi prowadzącymi przedsiębiorstwa w formie jednoosobowej, a także przed tworzonymi przez nie spółkami osobowymi. Podjęcie decyzji dotyczącej formy rozliczenia pociąga za sobą konsekwencje finansowe w postaci zobowiązań podatkowych. Brak odpowiedniej analizy rozwiązań dla przedsiębiorstwa prowadzącego określoną działalność może skutkować powstaniem dużych zobowiązań podatkowych, powodujących utratę lub pogorszenie płynności. Niniejszy artykuł stanowi próbę opisu kryteriów, jakimi powinni kierować się przedsiębiorcy przy wyborze form opodatkowania w celu optymalizacji zobowiązań podatkowych i zwiększenia dzięki temu płynności.*

***Słowa kluczowe:** optymalizacja podatkowa, płynność finansowa, obowiązek podatkowy, zobowiązanie podatkowe, mały i średni przedsiębiorca*

1. Obciążenia i zobowiązania podatkowe – proces ich powstawania i wygasania

W literaturze zajmującej się problematyką obciążeń podatkowych można znaleźć wiele definicji pojęcia „podatek”, w tym definicji prawnych i ekonomicznych.

Ordynacja podatkowa¹ w art. 6 zawiera prawną definicję podatku. Zgodnie z nią „podatkiem jest publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrot-

¹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. nr 137, poz. 926.

ne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej”. W poprzedzających art. 6 przepisach ordynacji określone zostały pojęcia obowiązku podatkowego oraz zobowiązania podatkowego. Zgodnie z zawartymi w nich zapisami obowiązek podatkowy to „wynikająca z ustaw podatkowych nieskonkretyzowana powinność przymusowego świadczenia pieniężnego w związku z zaistnieniem zdarzenia określonego w tych ustawach”. Zobowiązanie podatkowe to z kolei „wynikające z obowiązku podatkowego zobowiązanie podatnika do zapłacenia na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu albo gminy podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonych w przepisach prawa podatkowego”. W art. 59 ordynacji opisane są także sytuacje, w których zobowiązanie podatkowe wygasa. Podstawową przyczyną jego wygaśnięcia jest jego zapłata.

Cytowane przepisy prawa zestawione w odpowiedni sposób opisują sytuację, w której osoba fizyczna lub prawna na skutek zaistnienia pewnych, określonych w ustawach podatkowych, zdarzeń staje się podatnikiem, zobowiązanym do zapłaty podatku w formie pieniężnej. W przypadku przedsiębiorców zdarzenia takie będą powstawały w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej. Na ogół obowiązek podatkowy powstaje z chwilą dokonania sprzedaży i osiągnięcia zysku. Nie są to jednak jedyne możliwości powstania obowiązku podatkowego. Podatkami obłożone są też: posiadanie nieruchomości, czynności cywilnoprawne związane z dokapitalizowaniem niektórych spółek, umowy pożyczki, a także środki transportu. Niezależnie od efektu ekonomicznego, jaki uzyskują przedsiębiorcy, zdarzenia te łączy powstający na skutek ich zaistnienia przymus spełnienia bezwrotnego i nieodpłatnego świadczenia pieniężnego, jakim jest podatek, przy czym musi on być zapłacony gotówką. Proces powstania obowiązku podatkowego, zobowiązania podatkowego oraz jego zapłaty przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Proces powstawania i wygasania zobowiązań podatkowych

Etapy procesu	Charakterystyka
Zdarzenia	zdarzenia powodujące powstanie obowiązku podatkowego: sprzedaż, osiągnięcie dochodu, dokonanie czynności cywilnoprawnej, posiadanie nieruchomości
Obowiązek podatkowy	określone zdarzenia powodujące powstanie obowiązku podatkowego
Zapłata podatku	obowiązek podatkowy skutkuje koniecznością zapłaty podatku, która zmniejsza płynność finansową przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Część przedsiębiorców jest dodatkowo zobowiązana do wnoszenia odpowiednim agendom państwowym innych opłat i składek. Są to – tak jak w przypadku składek na ubezpieczenia społeczne oraz zdrowotne – świadczenia przymusowe. Pobór tych opłat podlega takim samym zasadom jak pobór podatków.

2. Wpływ zobowiązań podatkowych na płynność finansową

Zobowiązanie podatkowe musi zostać dopełnione w formie pieniężnej. Podatki zmniejszają w związku z tym płynność finansową przedsiębiorstwa, czyli zdolność terminowego regulowania innych zobowiązań.

Istnienie przedsiębiorstwa i jego bezpieczeństwo zależy nie tylko od kształtowania się zysku księgowego, ale również od sytuacji finansowej firmy. Jednostki mogą bowiem wykazywać zysk, nie posiadając środków pieniężnych, jednak brak tych środków prowadzi do niewypłacalności i nieuchronnego upadku.

Należy podkreślić, że zobowiązania publicznoprawne korzystają z przywileju polegającego na tym, że w przypadku egzekucji są zaspokajane w pierwszej kolejności, niejako automatycznie, na wniosek organu podatkowego, bez rozprawy sądowej, jak ma to miejsce w przypadku innych zobowiązań.

W ustawie o rachunkowości we wzorze rachunku z przepływów pieniężnych sporządzanego metodą bezpośrednią, w części poświęconej działalności operacyjnej, wśród pięciu pozycji dotyczących wydatków operacyjnych aż dwie odnoszą się do podatków i świadczeń publicznoprawnych.

Tabela 2. Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

Przepływy	Rodzaje przepływów
Wpływy	– sprzedaż – inne wpływy z działalności operacyjnej
Wydatki	– dostawy i usługi – wynagrodzenia netto – ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz inne świadczenia – podatki i opłaty o charakterze publicznoprawnym – inne wydatki operacyjne
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (wpływy + wydatki)	– dodatnie/ujemne przepływy pieniężne

Źródło: opracowanie własne.

Podatki i parapatki stanowią ważny element działalności przedsiębiorców. Powinny być one stale monitorowane. Wydatki na zapłatę zobowiązań podatkowych powinny być planowane z wyprzedzeniem w celu zabezpieczenia środków na ich zapłatę, a przed rozpoczęciem działalności oraz w trakcie jej prowadzenia powinna być stosowana optymalizacja podatkowa, pozwalająca na jak najlepsze wykorzystanie środków przedsiębiorstwa.

3. Optymalizacja zobowiązań podatkowych

Optymalizacja podatkowa oznacza podejmowanie działań zgodnych z przepisami prawa, w ramach których przedsiębiorstwo wykorzystuje dostępne środki do zmniejszenia obciążenia podatkowego. Działania te pomagają też uniknąć opodatkowania w całości lub zapobiec podwójnemu opodatkowaniu².

Przez optymalizację podatkową należy też rozumieć dążenie do zgodnego z prawem odłożenia w czasie terminu płatności zobowiązań podatkowych, czyli jak najdłuższe finansowanie działalności przedsiębiorstwa środkami pieniężnymi przeznaczonymi na uregulowanie podatków. Do działań takich należy też takie monitorowanie płatności zobowiązań podatkowych, które zapobiegnie powstawaniu nadpłat w podatkach i zaliczkach na poczet podatków.

Optymalizacja podatkowa polega więc na zastosowaniu odpowiednich strategii podatkowych, pozwalających na zmniejszenie obciążeń podatkowych oraz odłożenie w czasie obowiązku zapłaty zobowiązań podatkowych.

Strategie podatkowe można usystematyzować w następujący sposób:

a) strategie mające na celu obniżenie zobowiązań podatkowych:

- wybór formy prowadzenia działalności,
- wybór metody rozliczenia podatku,
- strategie kosztowe,
- strategie dochodowe,
- strategie z wykorzystaniem umów o unikaniu podwójnego opodatkowania;

b) strategie, których celem jest odsunięcie w czasie zapłaty zobowiązania podatkowego:

- metoda kasowa rozliczenia podatku VAT,
- kwartalna metoda rozliczenia podatku i zaliczek,
- strategia uproszczonej wpłaty zaliczki³.

W przypadku małych i średnich przedsiębiorców wybór określonej formy prowadzenia działalności pozwala na późniejszy wybór metod rozliczenia podatku, w szczególności podatku dochodowego.

W tabeli 3 zostały przedstawione możliwe formy prowadzenia działalności gospodarczej, popularne wśród małych przedsiębiorców. W zależności od dokonanego wyboru przedsiębiorstwa będą podlegały właściwym dla nich obciążeniom publicznoprawnym. Ostatnia kolumna pokazuje, w jaki sposób przedsiębiorca (właściciel) może korzystać z zysku wypracowanego przez należące do niego przedsiębiorstwo oraz czy jest to związane z dodatkowymi obciążeniami-

² K. Czajkowska-Matosiuk, *Oszczędności i poprawa wyniku finansowego dzięki optymalizacji podatkowej*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2014, nr 4.

³ J. Ickiewicz, *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2010, s. 149.

Tabela 3. Podatkowe i paropodatkowe obciążenia MŚP

Formy prawne	Podatek dochodowy	Obciążenia paropodatkowe	Dostęp do zysku
Jednoosobowa działalność	PDOF: karta podatkowa, ryczałt ewidencjonowany, zasady ogólne, podatek liniowy	składki ZUS	nieograniczony dostęp do zysku
Spółka cywilna i jawna	podatek opłaca wspólnik PDOP, PDOF: ryczałt ewidencjonowany, zasady ogólne, podatek liniowy	składki ZUS w przypadku wspólników będących osobami fizycznymi	nieograniczony dostęp do zysku w formie zaliczek na zysk
Spółka z o.o.	PDOP	brak, jedynie gdy jedna osoba ma 100% udziałów	po zakończeniu roku obrotowego podejmowana jest uchwała o wypłacie dywidendy; opodatkowanie dywidendy wynosi 19%
Spółka komandytowa	podatek opłaca wspólnik PDOP, PDOF: zasady ogólne, podatek liniowy	składki ZUS w przypadku wspólników będących osobami fizycznymi	nieograniczony dostęp do zysku w formie zaliczek na zysk

Źródło: opracowanie własne.

mi⁴. Analiza tabeli pozwala stwierdzić, że wybór formy działalności ma wpływ na charakter, rodzaj i wielkość obciążeń publicznoprawnych. Umożliwia też w określonych przypadkach wybór metody rozliczenia podatku.

Przedsiębiorcy, osoby fizyczne, prowadzący jednoosobowe przedsiębiorstwa mogą rozliczać podatek dochodowy w formie:

- karty podatkowej, stałej opłaty miesięcznej ustalonej w zależności od rodzaju działalności, liczby mieszkańców miejscowości, w której działalność jest prowadzona, liczby pracujących w przedsiębiorstwie osób;
- ryczałtu ewidencjonowanego, którego podstawą naliczania jest przychód przedsiębiorstwa (bez uwzględnienia podatku od towarów i usług); w zależności od rodzaju prowadzonej działalności stawki podatku wynoszą: 3%, 5,5% 8,5%, 17% i 20%.
- zasad ogólnych, gdzie podstawą opodatkowania jest dochód (różnica między przychodami a kosztami), zaś podatek ustalany jest według obowiązującej w danym roku skali podatkowej (obowiązujące progi podatkowe i stawki podatku przedstawia tab. 4);

⁴ J. Kalinowski, *Podjęmowanie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne*, „Biuletyn Rachunkowości” 2010, nr 3.

– podatku liniowego, dla którego – podobnie jak w przypadku zasad ogólnych – podstawą jest dochód, z tym że podatek jest ustalany według jednej stałej stawki 19% dochodu⁵.

Z tych rozwiązań, za wyjątkiem rozliczania podatku w formie karty podatkowej, mogą korzystać wspólnicy spółek cywilnych i jawnych pod warunkiem, że są osobami fizycznymi.

Tabela 4. Skala podatkowa, podatek dochodowy od osób fizycznych (w zł)

Podstawa obliczenia podatku	Wysokość podatku
Do 85 528	18% minus kwota zmniejszająca podatek 556,02
Ponad 85 528	14 839,02 + 32% nadwyżki ponad 85 528

Źródło: ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2012 r., poz. 362.

Przedsiębiorcy prowadzący firmy jednoosobowe i wspólnicy spółek osobowych będący osobami fizycznymi są zobowiązani do opłacania składek na ubezpieczenie do ZUS-u. Obowiązek ten nie ciąży na wspólnikach spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jeśli jest ich więcej niż jeden.

Opodatkowaniu podlegają dywidendy wypłacane wspólnikom tych spółek. Stawka podatku od dywidendy wynosi 19%. W zestawieniu z 19-proc. podatkiem dochodowym od osób prawnych, któremu podlega dochód spółek kapitałowych, dochód wspólników tych spółek opodatkowany jest efektywną stopą 34,39%⁶.

Decyzje podjęte w chwili rozpoczęcia działalności dotyczące formy prawnej prowadzonej działalności wpływają na późniejszą płynność przedsiębiorstwa.

Metody rozliczania podatku dochodowego mogą być zmieniane przy spełnieniu pewnych warunków określanych przez ustawy. Zmian można jednak dokonać raz, na początku roku podatkowego.

Strategie kosztowe opierają się na zarządzaniu kosztami uzyskania przychodów. Są one stosowane w trakcie prowadzenia przedsięwzięcia. Niektóre z nich wymagają jednak dogłębnej analizy, gdyż podjęte decyzje będą kształtowały wysokość płaconych zobowiązań podatkowych w długim okresie.

Do strategii kosztowych należą:

- przyspieszona amortyzacja podatkowa,
- ujęcie w podatkowych kosztach uzyskania przychodów wydatków na badania i rozwój,
- umorzenie nieściągalnych należności,
- zastosowanie „cienkiej kapitalizacji”, tj. kapitalizacji w formie pożyczki,

⁵ P. Felis, M. Jamroży, J. Szlęzak-Matusiewicz, *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, Difin, Gdańsk 2010, s. 52.

⁶ Ibidem, s. 125.

- zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów wydatków poniesionych na zaniechane inwestycje,
- odroczenie kosztów uzyskania przychodów w sytuacji, gdy w danym roku podatkowym firma wykaże stratę podatkową, a w latach następnych planuje się osiągnięcie dochodu⁷.

Strategie kosztowe leżą u podstaw strategii dochodowych. Oprócz zarządzania kosztami zwraca się w nich uwagę na wielkość przychodów oraz występowanie ich w odpowiednim czasie. W przypadku strategii dochodowych można mówić o strategii maksymalizacji dochodów do opodatkowania i strategii ich minimalizacji⁸.

Optymalizacji może też podlegać termin płatności podatku. Im później regulowane są zobowiązania podatkowe, tym dłużej środki pozostają do dyspozycji przedsiębiorców, pozwalając im na finansowanie bieżącej działalności. Dzięki temu mogą oni w niektórych przypadkach uniknąć kosztów finansowania zewnętrznego.

Metoda kasowa VAT pozwala małym przedsiębiorcom na takie ustalenie obowiązku podatkowego, w którym konieczność jego zapłaty nastąpi po wpływie środków od kontrahentów z tytułu należności handlowych. Stosując tę metodę, przedsiębiorca będzie dysponował środkami na zapłatę podatku przed powstaniem obowiązku podatkowego z tytułu podatków od towarów i usług.

W podatku od towarów i usług podatnicy mogą dokonywać rozliczeń za okresy miesięczne lub kwartalne. Przedsiębiorstwa korzystające z finansowania zewnętrznego, rozliczając się kwartalnie z podatku, mogą zmniejszać koszty tego finansowania. W przypadku osób fizycznych będących małymi przedsiębiorcami możliwe jest też kwartalne rozliczanie zaliczek na podatek dochodowy.

Metody te pozwalają na dłuższe zatrzymanie środków finansowych w spółce. Przy odpowiednim zarządzaniu podatkowym można uniknąć nadpłat w podatku, których rozliczenie przez organy podatkowe może być opóźniane.

Na płynność przedsiębiorstwa wpływ ma także strategia uproszczonej wpłaty zaliczek na podatek dochodowy. Mogą ją stosować osoby fizyczne oraz prawne. W metodzie tej kwota miesięcznych zaliczek ustalana jest na podstawie dochodu z lat poprzednich. Kwoty zaliczek są stałe w miesiącu. Rozliczenie podatku następuje po zakończeniu roku podatkowego.

Zaletą tej metody jest przewidywalność kwot miesięcznych zaliczek. Firmy rozwijające się, których wyniki wzrastają corocznie, korzystają też na dłuższym zachowaniu środków pieniężnych w przedsiębiorstwie.

Zarządzanie podatkowe oraz przyjęcie właściwych strategii ma na celu powstanie obowiązku podatkowego w wielkości i terminie dogodnym dla przedsiębiorcy, nie powodując utraty płynności finansowej.

⁷ J. Ickiewicz, op. cit., s. 149.

⁸ Ibidem, s. 162.

Podsumowanie

Zdarzenia gospodarcze, które zachodzą w przedsiębiorstwach, powodują powstawanie obowiązku podatkowego oraz zapłatę podatku. Zobowiązania podatkowe muszą być regulowane w formie pieniężnej, co znacząco wpływa na sytuację finansową przedsiębiorstwa, zmniejszając jego płynność. Działania określone jako optymalizacja podatkowa mają na celu zgodne z prawem zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed utratą płynności finansowej i uniknięcie zbędnych kosztów związanych z finansowaniem przedsiębiorstwa.

Optymalizacja może być przeprowadzona w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych i odsunięcia w czasie momentu zapłaty podatku, zapewniając firmie w jak najdłuższym czasie finansowanie własnymi środkami pieniężnymi. Monitoring i zarządzanie podatkowe powinny być wdrażane od początku istnienia przedsiębiorstwa i stale stosowane w czasie prowadzenia działalności. Strategie optymalizacji podatkowej powinny być też stosowane przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Przed tymi firmami stoi najwięcej możliwości wyboru form opodatkowania. Racjonalne decyzje mogą korzystnie wpłynąć na ich rozwój. Popelnianie błędów przy wyborze strategii podatkowych może doprowadzić do ich upadku.

Literatura

- Czajkowska-Matosiuk K., *Oszczędności i poprawa wyniku finansowego dzięki optymalizacji podatkowej*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2014, nr 4.
- Felis P., Jamroży M., Szlęzak-Matusewicz J., *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, Difin, Gdańsk 2010.
- Gawrońska J., *Podział wyniku finansowego w spółkach kapitałowych*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2011, nr 22.
- Ickiewicz J., *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2010.
- Kalinowski J., *Podjęmowanie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne*, „Biuletyn Rachunkowości” 2010, nr 3.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2012 r., poz. 362.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. z 2013 r., poz. 433.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2011 r., nr 232, poz. 1378.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144, poz. 930 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 2011 r., nr 230, poz. 1370.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2012 r., poz. 362.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. nr 137, poz. 926.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330.

The Effect of Tax Optimization on Financial Liquidity of SMEs

Abstract. Polish small and medium-sized enterprises have a number of income and VAT taxation schemes to choose from. Most options are available to individuals running one-man businesses and to their partnerships. The choice of whichever option entails financial consequences taking the form of tax-related liabilities. A business that has not properly premeditated the choice of tax scheme might incur excessive tax liabilities, leading to a loss of, or a decline in, liquidity. This paper represents an attempt to delineate the criteria that entrepreneurs should be guided by in choosing an optimal taxation scheme in terms of their tax liabilities and liquidity.

Keywords: tax optimization, financial liquidity, tax obligation, tax liability, SME



Milosz Stanisławski

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie
Wydział Ekonomiczny, Katedra Mikroekonomii
e-mail: miloszstanislawski@gmail.com
tel. 17 866 12 09

Kształtowanie się kosztów produkcji węgla kamiennego jako podstawowy czynnik determinujący funkcjonowanie przemysłu wydobywczego w Polsce

Streszczenie. *Dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość ekonomiczno-gospodarcza ostatnich lat spowodowała, że zarządzanie kosztami stało się jednym z kluczowych obszarów zarządzania. Narastająca konkurencja w warunkach globalizacji wymusiła na przedsiębiorstwach wydobywczych podejmowanie działań zmierzających do poprawy efektywności gospodarowania zasobami, a przede wszystkim do racjonalizacji kosztów produkcji węgla kamiennego. Podstawowym czynnikiem determinującym funkcjonowanie górnictwa węglowego w Polsce w przyszłości będzie zdolność spółek węglowych do elastycznego kształtowania poziomu kosztów wytwarzania, zwłaszcza w tych obszarach, które znajdują się w ich bezpośrednim zasięgu oraz na które mają one realny wpływ. Celem artykułu jest analiza i ocena kształtowania się kosztów produkcji węgla kamiennego w Polsce w latach 2006-2012. Na podstawie przeprowadzonych badań podjęto próbę sformułowania wytycznych, których zastosowanie należałoby rozważyć, mając na względzie poprawę wyników finansowych spółek węglowych oraz utrzymanie pozycji konkurencyjnej górnictwa węglowego w warunkach gospodarki wolnorynkowej.*

Słowa kluczowe: *górnictwo węgla kamiennego, koszty produkcji węgla kamiennego, efektywność, racjonalizacja kosztów*

Wstęp

W Polsce Ludowej górnictwo węgla kamiennego (obok hutnictwa, ciężkiej chemii, przemysłu maszynowego i stoczniowego) należało do najbardziej uprzywilejowanych branż pod względem wynagrodzeń i warunków socjalnych. „Czarne złoto” było głównym surowcem energetycznym, a zarazem źródłem cennych

dewiz. Przedsiębiorstwa górnicze nie musiały troszczyć się o wysoką rentowność czy satysfakcjonującą stopę zwrotu z inwestycji, gdyż efekty ich działalności oceniano na podstawie wielu, często sprzecznych ze sobą, mierników rzeczowych. Kierownictwo kopalń (podobnie jak wszystkich uspołecznionych zakładów pracy) prowadziło swoistą grę z administracją gospodarczą kraju, przyjmując optymalny dla siebie i załogi zestaw wskaźników, często z uszczerbkiem dla standingu finansowego przedsiębiorstwa¹. Nie oznacza to jednak, że w czasach realnego socjalizmu kwestie międzynarodowej konkurencyjności polskiego górnictwa węglowego nie były obiektem zainteresowań ani przedmiotem badań naukowców². W latach 80. XX w. ekonomiści zwracali uwagę na występowanie niepokojących trendów w górnictwie, takich jak spadek wydajności pracy w kopalniach oraz wzrost jednostkowych kosztów wydobycia kopalin, które były pierwszymi symptomami pogorszenia się ówczesnej pozycji konkurencyjnej polskiego węgla kamiennego na świecie.

Zapoczątkowane po 1989 r. przemiany ustrojowo-gospodarcze państwa polskiego były ukierunkowane na tworzenie wolnego rynku opartego na własności prywatnej. Przedsiębiorstwa górnicze nie były przygotowane, aby sprostać wyzwaniom, jakie niesło funkcjonowanie i konkurowanie na wolnym rynku, co spowodowało znaczne pogorszenie sytuacji ekonomicznej tych podmiotów.

Ze względu na strategiczne znaczenie węgla kamiennego dla bezpieczeństwa energetycznego kraju w ostatnim dwudziestoleciu kolejne polskie rządy podejmowały wiele działań mających na celu dostosowanie górnictwa węgla kamiennego do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej. Niestety pomimo znaczących nakładów finansowych państwa przeznaczonych na realizację procesu restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego nie został on zakończony pełnym sukcesem, gdyż napotymano bariery, które uniemożliwiały osiągnięcie wszystkich celów założonych w planie naprawczym.

Z tego względu kwestie zarządzania kosztami produkcji w spółkach węglowych oraz podejmowanie działań zmierzających do racjonalizacji tychże wydatków stanowią podstawowy czynnik determinujący funkcjonowanie przemysłu wydobywczego w Polsce. Celem artykułu jest więc analiza kształtowania się kosztów produkcji węgla kamiennego w Polsce w latach 2006-2012. Na podstawie przeprowadzonych badań podjęto próbę sformułowania wytycznych, których zastosowanie należałoby rozważyć, mając na względzie poprawę wyników finansowych spółek węglowych oraz utrzymanie pozycji konkurencyjnej górnictwa węglowego w warunkach gospodarki wolnorynkowej.

¹ G. Ancyparowicz, M. Stanisławski, *Efekty programu restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego. Stan obecny i perspektywa do 2015 roku*, w: *Ekonomia. Teoria, historia, praktyka*, red. I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 162-184.

² J. Danielewski, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego górnictwa węglowego*, „Studia i Materiały” nr 23, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1991.

1. Kształtowanie się kosztów produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012

Zarządzanie kosztami w przedsiębiorstwie jest obecnie jednym z kluczowych obszarów zarządzania³. Jego głównym celem jest poprawa efektywności gospodarowania zasobami w przedsiębiorstwie, zaś najważniejszym sposobem osiągnięcia tego celu jest racjonalizacja kosztów⁴. Obecnie, w niezwykle zmiennej rzeczywistości gospodarczej, w warunkach nasilającej się walki konkurencyjnej przedsiębiorstw, poprawa efektywności działania staje się coraz trudniejsza⁵. Funkcjonowanie górnictwa węgla kamiennego w Polsce zależy w dużej mierze od zdolności przedsiębiorstw wydobywczych do elastycznego kształtowania poziomu kosztów produkcji, zwłaszcza w tych obszarach, które znajdują się w ich bezpośrednim zasięgu oraz na które mają one realny wpływ.

Zarządzanie kosztami w przedsiębiorstwie obejmuje dwa podstawowe elementy: analizę kosztów, która wiąże się z systemami pomiaru i ewidencji kosztów, oraz identyfikację obszarów, w których koszty można obniżyć, a zatem umożliwia podejmowanie decyzji operacyjnych i strategicznych⁶.

Zdecydowana większość naukowców oraz praktyków biznesu podziela opinię, że efektywność funkcjonowania podmiotów gospodarczych, najczęściej postrzegana przez pryzmat rentowności sprzedaży oraz wyniku finansowego, jest kształtowana przez stronę przychodową i stronę kosztową.

W pierwszym przypadku możliwości generowania przez spółki węglowe dodatkowych strumieni pieniężnych po stronie przychodu są znacznie ograniczone i sprowadzają się do zwiększenia wolumenu produkcji węgla kamiennego. Dzieje się tak dlatego, że ogromny wpływ na działalność produkcyjną ma występowanie niezależnych od producenta czynników naturalnych, w postaci zróżnicowanych parametrów górnictwo-geologicznych złoża oraz zmiennego poziomu zagrożeń naturalnych, które mają przełożenie na jakość wydobywanej kopaliny, a tym samym na cenę rynkową oferowanego surowca.

Analizując kwestie efektywności funkcjonowania spółek węglowych od strony kosztowej, nie można mieć wątpliwości, że przedsiębiorstwa wydobywcze

³ I. Jonek-Kowalska, M. Turek, *Zmiany w zarządzaniu kosztami w kopalniach węgla kamiennego*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 5, Szczecin 2008, s. 419.

⁴ E. Nowak, R. Piechota, M. Wierziński, *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004, s. 27.

⁵ Z. Leszczyński, *Metody zarządzania kosztami a realizacja strategii konkurencji w przedsiębiorstwie*, „Rachunkowość Finansowa i Audyt” 2005, nr 11, s. 37.

⁶ *Podstawy rachunkowości – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. M. Micherda, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 180.

mają znacznie większe możliwości kształtowania wielkości poszczególnych parametrów składowych niż w przypadku kształtowania przychodów.

Poniżej dokonano analizy kosztów produkcji węgla kamiennego dla branży górniczej w Polsce w latach 2006-2012, ze szczególnym uwzględnieniem tych elementów, które istotnie przyczyniają się do kształtowaniu wysokich kosztów wytwarzania w kopalniach.

W latach 2006-2011 wydobywanie węgla kamiennego w Polsce systematycznie malało, osiągając na koniec 2011 r. poziom 75,4 mln ton, co stanowiło 79% wolumenu produkcji tego surowca z 2006 r. (tab. 1). Największy spadek wydobywania węgla zanotowano w latach 2007-2009, kiedy tempo tego negatywnego zjawiska wynosiło 6,38 p.p. w skali roku. W całym analizowanym okresie tempo spadku wydobywania węgla kamiennego było niższe i wyniosło 3,03 p.p. w skali roku. W 2012 r. niekorzystny trend został wyhamowany, gdyż produkcja wzrosła o 2,7 mln ton (1,53%) w stosunku do 2011 r. Nie sposób ocenić, czy wzrost wydobywania węgla kamiennego w 2012 r. należy traktować jako przypadek jednorazowy, czy też jako zwiastun trwalszych tendencji wzrostowych. Niemniej podejmowanie działań mających na celu optymalizację wielkości produkcji węgla kamiennego w danym roku kalendarzowym przez zarządy poszczególnych spółek węglowych staje się koniecznością, gdyż wolumen wydobywanej kopaliny powinien odzwierciedlać realne możliwości zbytu tego surowca, zarówno na rynku wewnętrznym, jak również z przeznaczeniem na eksport. W przeciwnym wypadku powstaje nadwyżka niesprzedanego węgla kamiennego, który zalega na kopalnianych zwalach, pochłaniając dodatkowe środki finansowe na jego składowanie.

Z pewnością przyczyn tak drastycznego spadku wydobywania węgla kamiennego w latach 2006-2011 należy upatrywać w pogarszającej się koniunkturze na światowych rynkach węgla kamiennego. Nie sposób pominąć kwestii niskiej konkurencyjności polskiego surowca, która w sytuacji spadku globalnego zapotrzebowania na węgiel kamienny była czynnikiem mającym największy wpływ na ograniczenie wydobywania w krajowych kopalniach oraz pogorszenie sytuacji finansowej poszczególnych spółek węglowych. Potwierdzeniem tego jest to, że w analogicznym okresie w krajach należących do czołówki producentów węgla kamiennego na świecie nie zanotowano większych zmian w poziomie wydobywania węgla kamiennego. Nie bez znaczenia dla konkurencyjności polskiego węgla kamiennego pozostawała prowadzona przez Unię Europejską restrykcyjna polityka ochrony środowiska w zakresie emisji gazów cieplarnianych do atmosfery ziemskiej, która wywarła negatywny wpływ nie tylko na postrzeganie węgla kamiennego jako surowca nieprzyjaznego środowisku oraz mało efektywnego paliwa energetycznego, ale również na pozycję i wizerunek Polski jako największego producenta tego surowca energetycznego w Unii Europejskiej.

W analizowanym okresie koszty całkowite produkcji węgla kamiennego systematycznie wzrastały, osiągając w 2012 r. poziom 23 805 200 tys. zł, co stanowiło

135,58% wielkości kosztów całkowitych wytwarzania z 2006 r. (por. tab. 1). Największy przyrost kosztów całkowitych produkcji nastąpił w 2008 r. (o 12,98 p.p. w stosunku do 2007 r.). W 2010 r. koszty całkowite produkcji węgla kamiennego nieznacznie zmalały (o 6,39 p.p. w stosunku do 2009 r.), lecz należy to postrzegać jako jednorazowe zdarzenie, gdyż już w 2012 r. koszty całkowite wytwarzania surowca ponownie wzrosły o 8,64 p.p. w stosunku do 2011 r. (rys. 1). W latach 2006-2012 odnotowano wysokie tempo wzrostu kosztów całkowitych produkcji węgla kamiennego, które wyniosło 5,42 p.p. w skali roku. Prognozuje się, że w kolejnych latach wzrost kosztów wytwarzania w górnictwie węglowym jest nieunikniony, gdyż na podstawie obowiązujących przepisów prawa, regulujących działalność przedsiębiorstw węglowych, spółki wydobywcze zostały zobligowane do ponoszenia ponadnormatywnych obciążeń finansowych z tytułu kosztów pracy, którym nie zawsze są w stanie samodzielnie poddać, zwłaszcza w okresach dekonunktury na rynkach surowcowych.

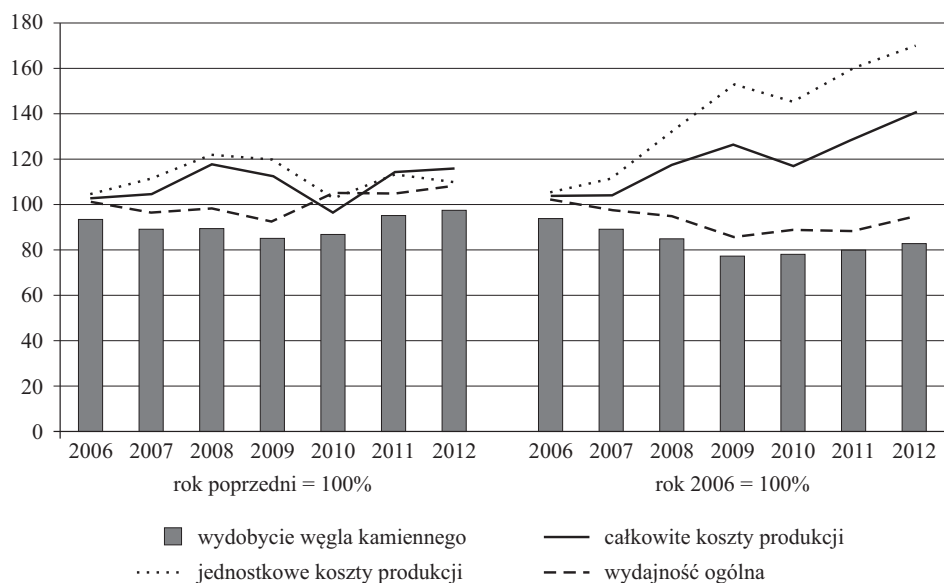
W latach 2006-2012 obserwowano systematyczny wzrost jednostkowych kosztów wytwarzania, który osiągnął w 2012 r. poziom 304,64 zł/t w 2012 r., co stanowiło 163,8% wielkości jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w 2006 r. W 2010 r. jednostkowe koszty produkcji nieznacznie zmalały (o 4,79 p.p. w stosunku do 2009 r.), ale już w 2011 r. ponownie wzrosły (o 9,76 p.p. w stosunku do 2010 r.). Największy przyrost jednostkowych kosztów produkcji w górnictwie węglowym nastąpił w latach 2008-2009, kiedy to koszty wytwarzania narastały średnio o 17,93 p.p. w 2008 r. i o 16,33 p.p. w 2009 r. w stosunku do roku poprzedniego. W badanym okresie średnioroczne tempo wzrostu jednostkowych kosztów wytwarzania kopaliny wyniosło 8,84 p.p. i było wyższe o 3,42 p.p. niż tempo wzrostu kosztów całkowitych produkcji węgla kamiennego. Przewiduje się systematyczny wzrost jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w kolejnych latach w tempie zbliżonym do obecnego (ok. 8-9 p.p. rocznie), gdyż nie podjęto żadnych zmian systemowych na szczeblu rządowym, a przede wszystkim zaniechano przeprowadzenia zmian legislacyjnych, które umożliwiłyby racjonalizację kosztów pracy w zakładach górniczych.

Kolejnym analizowanym w latach 2006-2012 miernikiem był wskaźnik wydajności ogólnej, którego wielkość jest kształtowana przez wolumen wydobycia węgla kamiennego oraz liczbę zatrudnionych pracowników. Przy systematycznie malejącej produkcji węgla kamiennego oraz stosunkowo niewielkich wahań stanu zatrudnienia w kopalniach węglowych poziom wydajności ogólnej zmniejszył się w 2012 r. (710 t/prac/rok) aż o 10,47 p.p. w porównaniu do 2006 r. (793 t/prac/rok). Spadek wartości wskaźnika wydajności ogólnej w latach 2006-2009 był relatywnie duży (16,14 p.p.), podczas gdy wzrost tego miernika w kolejnych latach (2009-2012) – stosunkowo niewielki (6,34 p.p.). Miało to odzwierciedlenie w znacznym spadku tempa wydajności ogólnej w górnictwie węglowym, które w latach 2006-2012 wyniosło 1,73 p.p. w skali roku. Pomimo ponoszenia

przez branżę wydobywczą w ostatnich latach znaczących nakładów finansowych na prowadzenie działalności innowacyjnej o charakterze procesowym i produkcyjnym (2010 r. – 2,5 mld zł, 2011 r. – 2,36 mld zł, 2012 r. – 2,41 mld zł), których źródłem były głównie środki własne przedsiębiorstw górniczych, w analizowanym okresie nie udało się zapobiec wystąpieniu negatywnych zjawisk związanych z ujemnym przyrostem wydajności ogólnej w spółkach węglowych.

W przeprowadzonych badaniach nie wykazano bezpośredniej zależności pomiędzy wielkością nakładów na działalność innowacyjną a wzrostem wskaźników technicznych, ekonomicznych lub finansowych, które charakteryzują wyniki osiągnięte przez górnictwo węgla kamiennego w krótkim horyzoncie czasu (2009-2012). Nie ma wątpliwości, że w najbliższych kilku latach podjęte przez spółki węglowe działania innowacyjne przyniosą wymierne rezultaty, umożliwiając tym samym budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacyjności, które będą stanowić podstawowy czynnik długookresowego rozwoju przedsiębiorstw górniczych⁷.

Wykres 1. Dynamika wybranych wskaźników ekonomiczno-technicznych charakteryzujących górnictwo węgla kamiennego w latach 2006-2012 (w %)



Źródło: jak przy tab. 1.

Analizując dynamikę wybranych wskaźników ekonomiczno-technicznych charakteryzujących górnictwo węgla kamiennego w latach 2006-2012 (wykres 1)

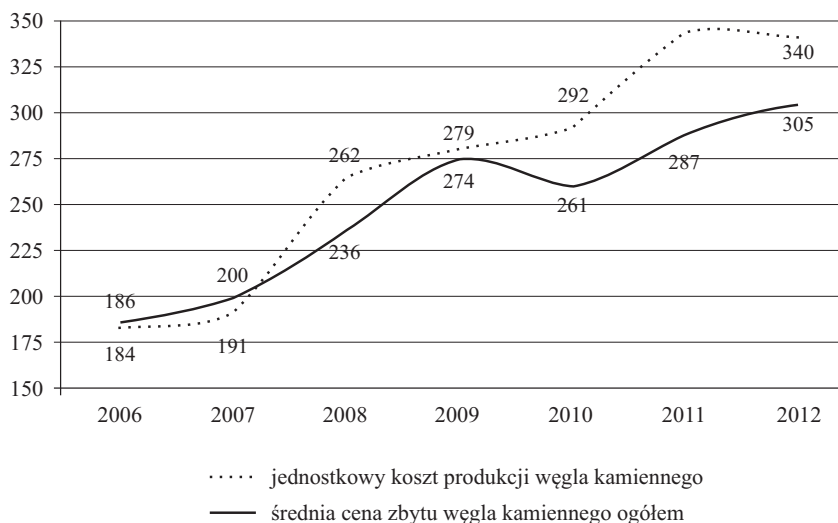
⁷ M. Stanisławski, *Wybrane aspekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw górniczych w latach 2009-2011*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2013, nr 3 (37), s. 67.

w układzie rok do roku, nie można określić prostej zależności pomiędzy badanymi zmiennymi. Żaden z rozpatrywanych mierników nie wykazywał wyraźnego trendu malejącego lub rosnącego, zachowując przy tym stosunkowo duże zróżnicowanie wartości oraz zmienność przebiegu w przyjętym okresie.

Analiza tych samych mierników w układzie ze stałą podstawą (2006 r.) sprawia, że uwidaczniają się pewne prawidłowości oraz kształtują określone trendy. W latach 2006-2012 odnotowano duży wzrost wskaźnika jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego oraz wskaźnika kosztów całkowitych wytwarzania – na koniec badanego okresu wzrosły one odpowiednio o 63,8 p.p. i 35,58 p.p. w porównaniu do 2006 r.

Kształtowanie się wskaźnika wydobycia węgla kamiennego oraz wskaźnika wydajności ogólnej wskazuje na występowanie trendu spadkowego w przyjętym horyzoncie czasu, przy czym w odniesieniu do pierwszego z nich negatywne zmiany miały bardziej gwałtowny charakter (spadek o 17,23 p.p. w stosunku do 2006 r.) niż w przypadku drugiego analizowanego miernika, którego ujemna zmiana wyniosła 10,47 p.p. w porównaniu z początkiem badanego okresu.

Wykres 2. Jednostkowy koszt produkcji węgla kamiennego oraz średnia cena zbytu węgla kamiennego ogółem w latach 2006-2012 (w zł)



Źródło: jak przy tab. 1.

W latach 2008-2012 średnia cena zbytu węgla kamiennego ogółem kształtowała się na wyższym poziomie niż średni jednostkowy koszt produkcji węgla kamiennego (wykres 2). W badanym okresie spółki węglowe koncentrowały się na utrzymaniu kosztów produkcji węgla kamiennego na poziomie umożliwiającym

osiągnięcie minimalnego poziomu zysku z całokształtu działalności, lecz podejmowane działania okazały się niewystarczające, aby poprawić swą pozycję konkurencyjną względem otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego. Konkurencyjność polskiego węgla kamiennego na rodzimym rynku mierzona jest stosunkiem jego średniej ceny do średniej ceny węgla importowanego poprzez porty Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia, natomiast w przypadku zagranicznych rynków atrakcyjność polskiego surowca postrzegana jest przez pryzmat jego średniej ceny w porównaniu ze średnią ceną węgla kamiennego wydobywanego przez zagranicznych producentów. Warto też zwrócić uwagę, że dotychczasowa strategia sprzedażowo-marketingowa spółek węglowych, zarówno jeśli chodzi o rynek krajowy, jak i o zagranicznych kontrahentów, pozostawia wiele do życzenia i wymaga programu naprawczego, gdyż wiele potencjalnych obszarów rynkowej aktywności przedsiębiorstw wydobywczych nie zostało objętych działaniami operacyjnymi lub ich zakres i narzędzia były nieadekwatne do rynkowych uwarunkowań.

Tabela 2. Struktura jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012 w ujęciu rodzajowym (w zł/t)

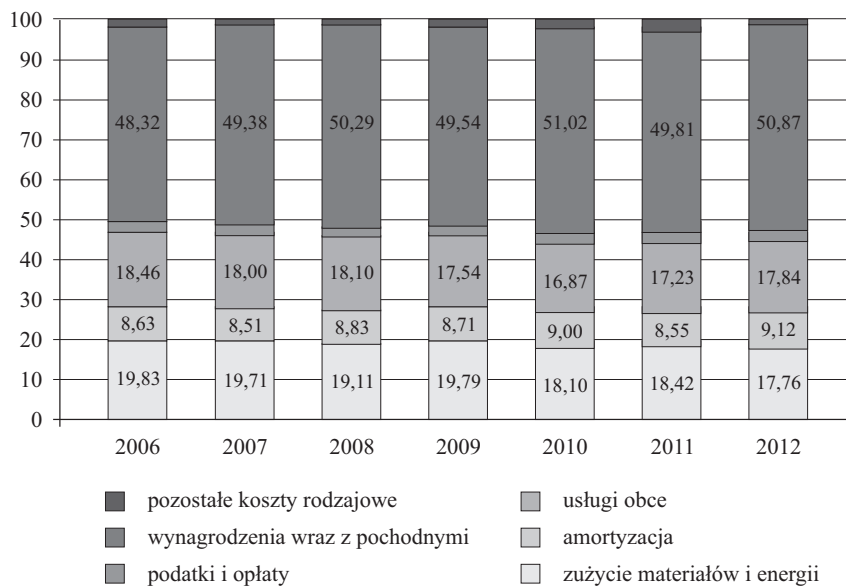
Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Amortyzacja	16,04	17,02	20,81	23,91	23,51	24,51	27,77
Zużycie materiałów i energii	36,87	39,41	45,07	54,29	47,26	52,80	54,10
Usługi obce	34,33	35,98	42,69	48,13	44,06	49,40	54,34
Podatki i opłaty	5,23	5,60	6,04	7,10	7,35	8,02	8,86
Wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	89,86	98,74	118,58	135,89	133,24	142,78	154,97
Pozostałe koszty rodzajowe	3,65	3,19	2,62	5,01	5,75	9,15	4,60
Suma	185,99	199,96	235,81	274,32	261,17	286,65	304,64

Źródło: jak przy tab. 1.

Struktura jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w ujęciu rodzajowym pokazuje, że udział wynagrodzeń wraz z pochodnymi (ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia) stanowi największą składową kosztów wytwarzania, która w analizowanym okresie wynosiła od 48,32% (89,86 zł/t) w 2006 r. do 51,02% (133,24 zł/t) w 2010 r. (tab. 2). Następne pozycje w strukturze kosztów produkcji węgla kamiennego zajmują: koszty zużycia materiałów i energii, których wartości w analizowanym okresie mieściły się w przedziale od 17,76% (47,26 zł/t) w 2010 r. do 19,83% (36,87 zł/t) w 2006 r., i koszty usług obcych, które oscyływały od 16,87% (44,06 zł/t) w 2010 r. do 18,46% (34,33 zł/t) w 2006 r. W okresie tym koszty odpisów amortyzacyjnych wynosiły od 8,51% (17,02 zł/t) w 2007 r. do 9,12% (27,77 zł/t) w 2012 r. ogólnych kosztów wytwarzania węgla kamiennego, natomiast pozostałe składniki, takie jak podatki i opłaty oraz inne koszty rodzajowe, nie przekroczyły łącznie progu 5% w latach 2006-2012. Przed-

stawiona struktura jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego cechuje się dość dużym stopniem stabilności, gdyż zmiany poszczególnych składowych kosztów wytwarzania nie przekraczają 3% (wykres 3).

Wykres 3. Struktura jednostkowych kosztów produkcji w górnictwie węgla kamiennego w latach 2006-2012 w układzie rodzajowym (w %)

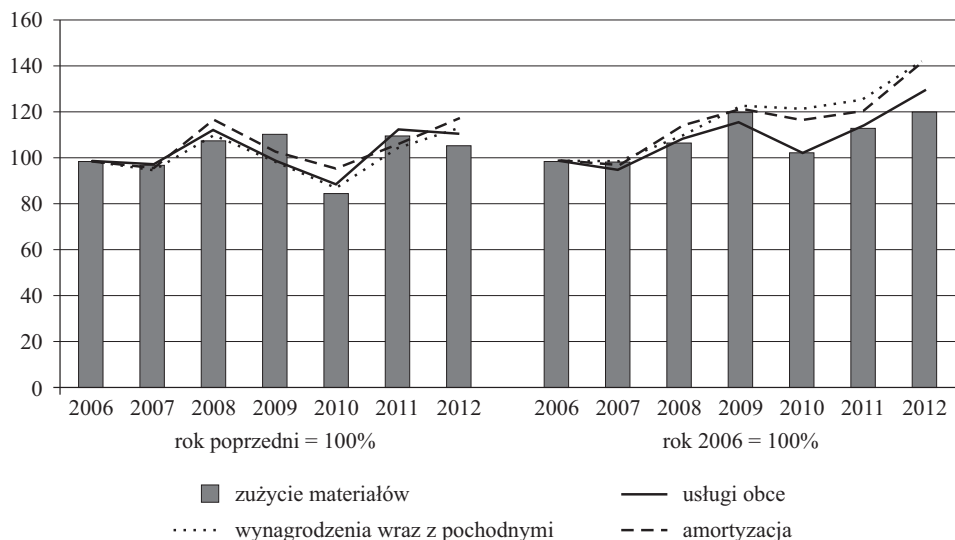


Źródło: jak przy tab. 1.

Analizując dynamikę wybranych elementów składowych struktury jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012 (wykres 4), stwierdzono analogiczne prawidłowości, jakie wystąpiły podczas badania dynamiki wybranych wskaźników ekonomiczno-technicznych charakteryzujących górnictwo węgla kamiennego w przyjętym okresie (por. wykres 1). Dynamika poszczególnych składników struktury kosztów jednostkowych produkcji surowca w układzie rok do roku miała zróżnicowany poziom, wykazując relatywnie dużą zmienność przebiegu w badanym okresie. Uniemożliwiało to również identyfikację trendu. W przypadku analizy tych samych wskaźników w układzie ze stałą podstawą (2006 r.) zaobserwowano kształtowanie się negatywnego dla działalności spółek węglowych trendu wzrostowego w latach 2006-2009 oraz 2010-2012, czyli za wyjątkiem dwuletniego okresu (2009-2010), w którym wszystkie badane mierniki (wynagrodzenie wraz z pochodnymi, amortyzacja, zużycie materiałów, usługi obce) miały tendencję spadkową.

W latach 2006-2012 obserwowano dynamiczny wzrost kosztów wynagrodzeń w górnictwie węglowym, które w ujęciu jednostkowym na koniec 2012 r. osiągnęły

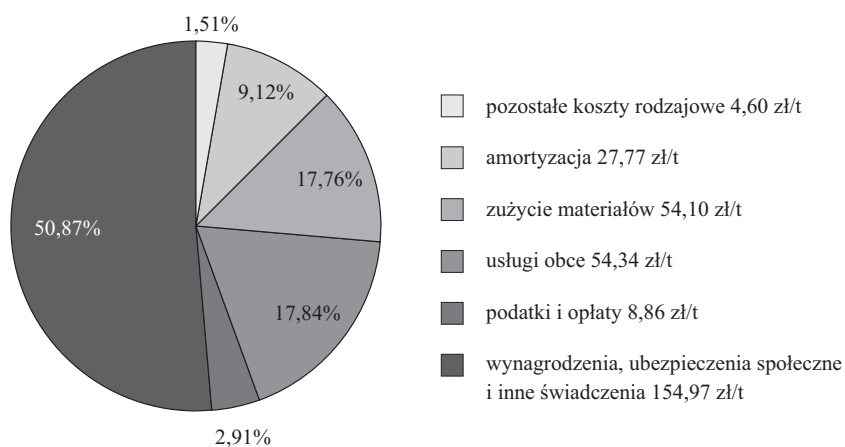
Wykres 4. Dynamika wybranych składników struktury jednostkowych kosztów produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012 (w %)



Źródło: jak przy tab. 1.

nęły poziom 154,97 zł/t (wzrost o 42,75 p.p. w stosunku do 2006 r.). W 2012 r. udział kosztów wynagrodzeń wraz z pochodnymi stanowił aż 50,87% ogólnych kosztów wytwarzania surowca (wykres 5). Nie ulega wątpliwości, iż systema-

Wykres 5. Struktura jednostkowych kosztów produkcji w górnictwie węgla kamiennego w 2012 r. w układzie rodzajowym

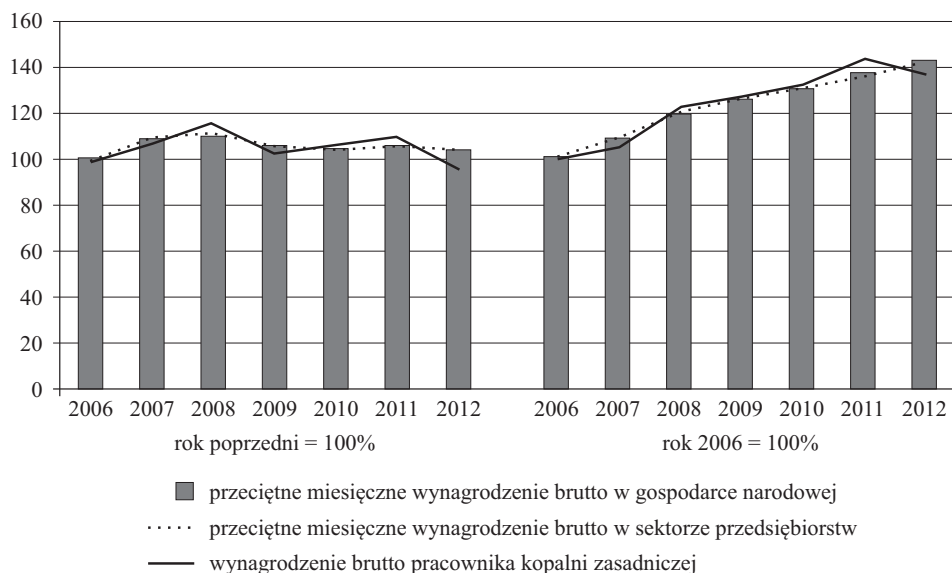


Źródło: jak przy tab. 1.

tyczny wzrost kosztów wynagrodzeń w latach 2006-2012 w największym stopniu wpłynął na wzrost ogólnych kosztów produkcji węgla kamiennego. Rozważając zarządzanie kosztami produkcji węgla kamiennego, nie można pominąć kwestii ok. 80% udziału kosztów stałych w strukturze kosztów produkcji węgla kamiennego, który znacznie ogranicza możliwości elastycznego kształtowania kosztów wytwarzania w branży górniczej. Nie powinno się podnosić tego argumentu jako kluczowego w debacie na temat racjonalizacji kosztów wytwarzania w górnictwie węgla kamiennego, gdyż w innych branżach przemysłu, a w szczególności w przemyśle metalurgicznym, chemicznym, elektromaszynowym oraz hutnictwie, relacja kosztów stałych do kosztów zmiennych w strukturze produkcji kształtuje się na podobnym poziomie do tego, który jest notowany w górnictwie węglowym.

Nieprawdziwe jest powszechne przekonanie, że dynamika wzrostu wynagrodzeń w górnictwie węgla kamiennego jest wyższa od średniego tempa przyrostu wynagrodzeń w gospodarce narodowej oraz w sektorze przedsiębiorstw (wykres 6). W latach 2006-2012 wynagrodzenie brutto pracownika kopalni zasadniczej wzrosło o 36,3 p.p. w stosunku do roku bazowego (2006 r.), podczas gdy tempo wzrostu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw w analogicznym okresie było wyższe o 4,73 p.p. (wzrost o 41,03 p.p. w stosunku do 2006 r.) niż w górnictwie węglowym, natomiast dynamika przy-

Wykres 6. Dynamika wynagrodzeń w wybranych sektorach gospodarki narodowej w Polsce w latach 2006-2012 (w %)



Źródło: jak przy tab. 1.

rostu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w badanym horyzoncie była wyższa o 5,85 p.p. (wzrost o 42,15 p.p. w stosunku do 2006 r.) w porównaniu z branżą węglową. Porównując te same wielkości w układzie ze zmienną podstawą, stwierdzono występowanie podobnych trendów jak w przypadku analizy ze stałą podstawą, gdyż średnie tempo wzrostu wynagrodzenia brutto pracownika kopalni zasadniczej wyniosło 4,14 p.p. w skali roku, podczas gdy przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw oraz przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej było wyższe niż w górnictwie węglowym odpowiednio o 1,79 p.p. i 1,92 p.p. w skali roku.

Tabela 3. Wynagrodzenia w wybranych sektorach gospodarki narodowej w Polsce w latach 2006-2012 (w zł)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej	2477	2691	2944	3103	3225	3400	3522
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw	2644	2888	3186	3325	3435	3605	3728
Wynagrodzenia pracowników kopalni zasadniczej według GUS	4529	4813	5537	5687	5958	6425	6172

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny RP: 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012*, www.stat.gov.pl/gus... [20.10.2013].

Analizując wysokość wynagrodzeń pracowników w poszczególnych sekcjach gospodarki narodowej w latach 2006-2012, stwierdzono, że pracownicy górnictwa stanowią grupę zawodową, która należy do najlepiej opłacanych w Polsce (tab. 3). Wynagrodzenie brutto pracownika kopalni zasadniczej w 2012 r. wyniosło 6172,11 zł i było o 75,26 p.p. wyższe niż przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej (3521,67 zł w 2012 r.) oraz o 65,54 p.p. wyższe niż przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw (3728,47 zł w 2012 r.). Tak duże dysproporcje w wysokościach wynagrodzeń między poszczególnymi sekcjami w obrębie jednego sektora gospodarki narodowej, na korzyść sekcji B gospodarki narodowej „Górnictwo i wydobywanie”, wynikają głównie z uprzywilejowanej pozycji pracowników górnictwa, którzy na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1981 r. w sprawie szczególnych przywilejów dla pracowników górnictwa – Karta górnika⁸ nabyli prawa do licznych przywilejów branżowych, które w czasach realnego socjalizmu miały chronić status materialny górników. Warto nadmienić, że do dziś nie zostały przeprowadzone prace legislacyjne mające na celu nowelizację niektórych zapisów

⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1981 r. w sprawie szczególnych przywilejów dla pracowników górnictwa – Karta górnika, Dz.U. z 1982 r., nr 2, poz. 13.

zawartych w Karcie górnika, pomimo szumnych zapowiedzi kolejnych rządów RP po 1989 r. dotyczących przeprowadzenia reform w tym zakresie.

Istotną rolę w strukturze rodzajowej kosztów produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012 odgrywały koszty usług obcych. Przeprowadzona analiza pokazuje, że największy udział w strukturze rodzajowej kosztów usług obcych w przyjętym horyzoncie czasu miały usługi remontowe, które mieściły się w przedziale od 20,33% w 2012 r. do 25,54% w 2007 r., usługi wiertniczo-górniczne, które oscyływały od 10,83% w 2010 r. do 18,42% w 2012 r. oraz usługi transportowe, które mieściły się w granicach od 13,33% w 2011 r. do 16,8% w 2006 r. Istotną rolę w strukturze rodzajowej kosztów usług obcych zajmowała pozycja „pozostałe usługi obce”, której udział wynosił od 18,35% w 2012 r. do 24,07% w 2010 r. (tab. 4, wykres 7). Pozostałe pozycje kosztów usług obcych (wynajem maszyn i urządzeń górniczych, zwałowanie kamienia, odmetanowanie, uszlachetnianie węgla, inne usługi dotyczące produkcji węgla) mają łączny udział nieprzekraczający progu 10%.

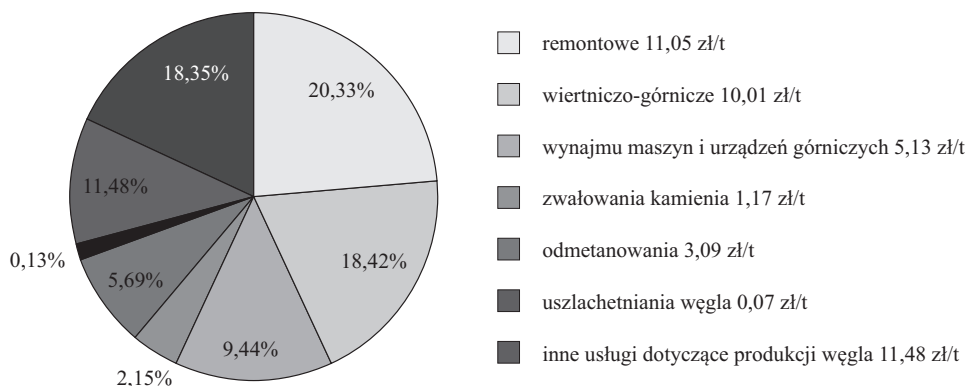
Tabela 4. Struktura kosztów usług obcych produkcji węgla kamiennego w latach 2006-2012 w układzie rodzajowym (w zł/t)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Transportowe	4,96	5,17	5,80	5,95	6,20	6,59	7,61
Remontowe	6,51	7,54	9,07	9,91	10,00	11,10	11,05
Wiertniczo-górniczne	4,97	5,10	6,71	7,46	4,84	7,16	10,01
Wynajmu maszyn i urządzeń górniczych	3,35	3,36	3,77	4,49	4,74	4,78	5,13
Zwałowania kamienia	0,67	0,70	0,77	1,14	1,18	1,13	1,17
Odmetanowania	0,98	1,05	1,24	1,53	1,84	2,61	3,09
Uszlachetniania węgla	0,09	0,06	0,02	0,08	0,05	0,07	0,07
Inne usługi dotyczące produkcji węgla	1,64	2,01	2,54	3,25	5,09	5,44	6,24
Pozostałe usługi obce	6,35	6,24	7,72	9,91	10,76	10,54	9,97
Suma	29,52	31,23	37,64	43,72	44,70	49,42	54,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Informacja o funkcjonowaniu górnictwa...*

Mimo że udział kosztów usług obcych w badanym okresie systematycznie maleje (wykres 3 i 4), występują przesłanki ekonomiczne do podjęcia rozważań na temat możliwości wykorzystania na szerszą skalę outsourcingu zasobów ludzkich w celu racjonalnego zarządzania kosztami pracy w górnictwie. Przewiduje się, że w najbliższych latach udział usług obcych w kosztach produkcji węgla kamiennego będzie systematycznie wzrastał, gdyż wysokie koszty pracy w górnictwie będą powodować większe zainteresowanie spółek węglowych poszukiwaniem alternatywnych ekonomicznie rozwiązań poprzez zlecenie wszelkich dozwolonych przepisami prawa robót przygotowawczo-eksploatacyjnych oraz

Wykres 7. Struktura kosztów usług obcych produkcji węgla kamiennego w 2012 r. w układzie rodzajowym



Źródło: jak przy tab. 4.

konserwacyjnych, zarówno na powierzchni, jak i pod ziemią, pracownikom firm zewnętrznych, których nie objęto postanowieniami Karty górnika.

Podsumowując przeprowadzoną analizę i ocenę kształtowania się kosztów produkcji węgla kamiennego Polsce w latach 2006-2012, można sformułować następujące wnioski:

- jednostkowe koszty produkcji węgla kamiennego wzrosły o 118,65 zł za tonę (63,8 p.p.), pomimo zmniejszenia wolumenu wydobycia tego surowca o 16,23 mln ton (17,23 p.p.) oraz redukcji stanu zatrudnienia w sektorze wydobywczym o 6058 osób (5,08 p.p.);

- w strukturze kosztów wytwarzania węgla kamiennego dominującą pozycję zajmowały koszty wynagrodzeń wraz z ubezpieczeniami społecznymi i innymi świadczeniami (48,32-51,02%); istotną rolę odgrywały również koszty zużycia materiałów i energii (17,76-19,83%) oraz koszty usług obcych (16,87-18,46%);

- brak powiązania wysokości płacy w górnictwie z osiąganymi efektami pracy, gdyż wzrostowi wynagrodzeń w branży węglowej (o 42,75 p.p.) towarzyszył spadek wydajności ogólnej (o 10,47 p.p.).

2. Identyfikacja czynników poprawy pozycji konkurencyjnej spółek węglowych

Próbę sformułowania wytycznych mających służyć poprawie wyników finansowych spółek węglowych i utrzymaniu pozycji konkurencyjnej górnictwa węgla kamiennego w warunkach gospodarki wolnorynkowej rozpoczęto od iden-

tyfikacji czynników, które z perspektywy zarządzania kosztami mają największy wpływ na funkcjonowanie spółek węglowych. Wyodrębniono kluczowe obszary działalności podmiotów gospodarczych, do których zaliczają się obszar technologiczno-techniczny i obszar ekonomiczno-strukturalny, wśród których należy poszukiwać źródeł poprawy efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw wydobywczych.

Ograniczenie kosztów produkcji węgla kamiennego w obszarze technologiczno-technicznym wydaje się uzależnione przede wszystkim od wielkości nakładów finansowych, jakie w przyszłości będą przeznaczane przez poszczególne spółki węglowe na prowadzenie działalności innowacyjnej o charakterze procesowym i produktowym⁹, jak również na modernizację i rozbudowę istniejącej infrastruktury w zakładach górniczych, w szczególności udostępnianie nowych wyrobisk eksploatacyjnych.

Wdrożenie postulowanych rozwiązań powinno przynieść oczekiwane rezultaty w zakresie redukcji kosztów produkcji węgla kamiennego w średnio- i długookresowej perspektywie, natomiast w krótkookresowej perspektywie realizacja proponowanych działań będzie pociągać za sobą konieczność ponoszenia znacznych obciążeń finansowych przez spółki węglowe, których źródłem będą w głównej mierze środki własne przedsiębiorstw wydobywczych.

Kolejnym czynnikiem, który powinien przyczynić się do obniżenia kosztów wydobycia surowca w polskim górnictwie jest konsekwentne zamykanie tych szybów kopalnianych i poziomów wydobywczych w zakładach górniczych, których dalsze funkcjonowanie nie ma ekonomicznego uzasadnienia oraz powoduje generowanie strat w bilansach poszczególnych kopalń, co przekłada się na osiągnięte przez spółki węglowe wyniki finansowe. Warto również rozważyć zmniejszenie sumarycznej długości wyrobisk korytarzowych w zakładach górniczych, zwłaszcza na odcinkach niezwiązanych bezpośrednio z procesem produkcyjnym, których utrzymanie w operacyjnej gotowości i okresowa konserwacja są niezwykle kosztowne z uwagi na rachunek zysków i strat, a ponadto nie przynoszą dodatkowych korzyści finansowych ani dla kopalń, ani dla przedsiębiorstw wydobywczych.

Analiza czynników w obszarze ekonomiczno-strukturalnym pozwala stwierdzić, że ograniczenie udziału kosztów wynagrodzeń wraz z pochodnymi (ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia) w strukturze kosztów wytwarzania węgla kamiennego jest najważniejszym wyzwaniem, które stoi przed branżą wydobywczą. Truizmem byłoby twierdzenie, że wysoki poziom płac w górnictwie ma decydujący wpływ na niską konkurencyjność polskiego węgla kamiennego. W środowisku naukowym panuje przekonanie, że ograniczenie udziału kosztów wynagrodzeń w kosztach ogółem w górnictwie węglowym można osiągnąć trze-

⁹ Ibidem, s. 62.

ma sposobami: ograniczeniem tempa wzrostu wynagrodzeń, proefektywnościowym przekształceniem systemu wynagrodzeń i rozszerzeniem zakresu robót zleczanych firmom zewnętrznym¹⁰.

Przedstawiona koncepcja wydaje się jak najbardziej słuszna, lecz wieloletnie doświadczenie płynące z wdrażanych przedsięwzięć restrukturyzacyjnych w górnictwie węgla kamiennego w Polsce dowodzi, że istnieją bariery instytucjonalno-organizacyjne oraz bariery społeczne, które w znacznym stopniu ograniczają zastosowanie tych rozwiązań w praktyce.

Ograniczenie tempa wzrostu wynagrodzeń w górnictwie węgla kamiennego wydaje się być mało realistycznym scenariuszem, gdyż w ostatnich latach dynamika wzrostu wynagrodzeń w sekcji gospodarki narodowej „Górnictwo i wydobywanie” była mniejsza niż w całej gospodarce narodowej oraz w sektorze przedsiębiorstw.

Wdrożenie proefektywnościowego systemu wynagrodzeń w górnictwie pozostaje zaś celem trudnym do osiągnięcia, chociażby ze względu na potencjalny silny opór ze strony licznych central związkowych, funkcjonujących w strukturze poszczególnych spółek węglowych. Gwarancje licznych przywilejów górniczych zapisanych w Karcie Górnika uniemożliwiają zarządom spółek węglowych elastyczne kształtowanie wysokości wynagrodzeń pracowników kopalni w zależności od bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz koniunktury na rynkach surowcowych.

Rozszerzenie zakresu robót zleczanych firmom zewnętrznym przez spółki węglowe mogłoby mieć istotny wpływ na ograniczenie kosztów wydobywania węgla kamiennego, przy równoczesnej redukcji zatrudnienia w zakładach górniczych, jednak wydaje się to mało prawdopodobne, gdyż w ubiegłych latach stan zatrudnienia w sektorze górnictwa węglowego pozostawał na niemal niezmiennym poziomie¹¹.

Istnieją dwa możliwe scenariusze rozwoju wydarzeń w sektorze górnictwa węgla kamiennego w kwestii ograniczenia kosztów pracy w zakładach górniczych. Pierwsze rozwiązanie to przeprowadzenie zmian systemowych o charakterze rewolucyjnym, które będą polegać na nowelizacji Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1981 r. w sprawie szczególnych przywilejów dla pracowników górnictwa – Karta górnika. Zakres projektowanych zmian legislacyjnych będzie obejmował likwidację przywilejów górniczych w zakresie płac (rozdział III), przez wykreślenie w całości treści stosownych paragrafów (§ 8-10). Ponadto zmianie ulegną niektóre postanowienia dotyczące przywilejów górni-

¹⁰ I. Jonek-Kowalska, *Racjonalizacja kosztów jako sposób poprawy efektywności działania w Spółce Restrukturyzacji Kopalń*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 261, Wrocław 2012, s. 113.

¹¹ W latach 2006-2012 średnie tempo spadku zatrudnienia w górnictwie węgla kamiennego wyniosło 0,86 p.p. w skali roku.

czych w zakresie czasu pracy (rozdział IV), które będą polegać na wprowadzeniu elastycznego czasu pracy, w tym 6-dniowego tygodnia pracy, poprzez zmianę treści niektórych paragrafów (§ 11-12, ust. 1 i 4). Rozwiązanie to pozostawia bez zmian przywileje górnicze dotyczące praw honorowych (rozdział I) oraz przywileje górnicze w zakresie wypoczynku, świadczeń socjalnych, a przede wszystkim zabezpieczenia emerytalnego górników (rozdział IV).

Wdrożenie postulowanych zmian przyniosłoby spółkom węglowym wymierne korzyści w postaci ograniczenia poziomu kosztów wydobycia węgla kamiennego, w szczególności przez możliwość elastycznego kształtowania wysokości wynagrodzeń pracowników zakładów górniczych w zależności od bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i koniunktury na rynkach surowcowych.

Negatywne konsekwencje proponowanych działań to głównie wzrost napięcia społecznego na Górnym Śląsku i fala protestów związkowych, jaka przejdzie przez Warszawę, lecz w tym przypadku spór będzie toczył się na linii: rząd – górnicze związki zawodowe, a nie jak miało to miejsce w przeszłości, gdy konflikt przebiegał na linii: pojedyncze spółki węglowe – górnicze związki zawodowe. Wpłyne to z pewnością na osłabienie pozycji związków zawodowych w tym konflikcie, których możliwości oddziaływania oraz wywierania presji na drugą stronę będą bardzo ograniczone. Wydaje się również mało prawdopodobne, by likwidacja przywilejów pracowników kopalń w zakresie płac wpłynęła negatywnie na notowania rządu, gdyż duża część społeczeństwa polskiego opowiada się za całkowitym zniesieniem przywilejów górniczych.

Drugie rozwiązanie ma charakter ewolucyjny i polega na przeprowadzeniu niezbędnych reform w systemie wynagrodzeń górniczych z poszanowaniem przywilejów branżowych, bez konieczności przechodzenia skomplikowanej procedury legislacyjnej. Zakres proponowanych zmian obejmuje likwidację tych składników wynagrodzeń oraz wszystkich innych dodatkowych świadczeń, które nie są objęte postanowieniami Karty górnika, a także wdrożenie proefektywnościowego systemu wynagrodzeń dla pracowników dołowych, wprowadzenie elastycznego czasu pracy, z zachowaniem 5-dniowego tygodnia pracy, oraz przyjęcie jednolitego zbiorowego układu pracy i ujednoliconego regulaminu pracy, który będzie obowiązywał we wszystkich zakładach górniczych funkcjonujących w ramach danej spółki węglowej. Niedopuszczalna jest sytuacja, która ma miejsce obecnie w spółkach węglowych, że w ramach jednego przedsiębiorstwa wydobywczego obowiązuje wiele różnych regulaminów pracy i kilka różnych zbiorowych układów pracy. Jest to nie do zaakceptowania z uwagi na przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego i nie jest jasne dla pracowników ani dla spółki i jej akcjonariuszy, utrudniając tym samym organizację pracy i znacznie zwiększając koszty administracji.

Przyjęcie tego rozwiązania przyniosłoby ograniczenie kosztów pracy w spółkach węglowych, lecz nie ma pewności, czy połowiczne działania o stosunkowo

niewielkim zakresie projektowanych zmian dałyby na tyle wymierne rezultaty, by poprawić wyniki finansowe spółek węglowych w średnio- i długookresowej perspektywie.

Podsumowanie

Celem artykułu było dokonanie analizy i oceny kształtowania się kosztów produkcji węgla kamiennego w Polsce w latach 2006-2012. Stwierdzono, że systematyczny wzrost kosztów wynagrodzeń w latach 2006-2012 w największym stopniu przyczynił się wzrostu ogólnych kosztów produkcji węgla kamiennego.

Na podstawie przeprowadzonych badań opracowano dwa scenariusze rozwoju wydarzeń w sektorze górnictwa węgla kamiennego dotyczące ograniczenia kosztów pracy w zakładach górniczych w górnictwie węglowym w Polsce, których zastosowanie pozwoliłoby poprawić wyniki finansowe spółek węglowych oraz utrzymać pozycję konkurencyjną górnictwa węglowego w warunkach gospodarki wolnorynkowej.

Nie ulega wątpliwości, że górnictwo węgla kamiennego w Polsce potrzebuje pilnych reform o charakterze systemowym, zarówno w obszarze ekonomiczno-strukturalnym, jak i w obszarze technologiczno-technicznym. Zarządy spółek węglowych nie są bowiem w stanie samodzielnie przeprowadzić wszystkich niezbędnych zmian, zwłaszcza tych wymagających wdrożenia procedur legislacyjnych, bez wsparcia ze strony władz centralnych, które swoimi działaniami powinny tworzyć przyjazny klimat dla rozwoju górnictwa węgla kamiennego w Polsce.

Skutkiem zaniechania działań mających na celu racjonalizację kosztów pracy w górnictwie będzie systematyczne pogarszanie się wyników finansowych poszczególnych spółek węglowych i utrata pozycji konkurencyjnej polskiego węgla, która w przyszłości będzie najbardziej odczuwalna w przedsiębiorstwach wydobywczych na rynku polskim, gdzie wielkość importu węgla kamiennego z zagranicy już teraz ma przewagę nad eksportem polskiego surowca do krajów trzecich.

Polityka energetyczna Polski zakłada w najbliższych dekadach wykorzystanie węgla kamiennego jako głównego paliwa dla elektroenergetyki w celu zapewnienia odpowiedniego stopnia bezpieczeństwa energetycznego kraju. Zaspokojenie krajowego zapotrzebowania na węgiel powinno być priorytetem dla rodzimych spółek węglowych, pod warunkiem przedstawienia elektrowniom konkurencyjnej cenowo oferty i dostarczenia surowca o pożądanym parametrach jakościowych. Spółki węglowe będą w stanie podołać tym wyzwaniom tylko wówczas, gdy będą zdolne do elastycznego kształtowania poziomu kosztów pracy, a także będą miały możliwość bieżącego monitorowania poziomu kosztów produkcji węgla kamiennego i podejmowania działań dostosowawczych w zależności od bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz koniunktury na rynkach surowcowych.

Literatura

- Ancyparowicz G., Stanisławski M., *Efekty programu restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego. Stan obecny i perspektywa do 2015 roku*, w: *Ekonomia. Teoria, historia, praktyka*, red. I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Danielewski J., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego górnictwa węglowego*, „Studia i Materiały” nr 23, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1991.
- Informacja o funkcjonowaniu górnictwa węgla kamiennego w latach 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012*, www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Gornictwo/Realizacja+Programu+dziaalno%C5%9Bci+grnictwa+węgl+kamiennego+w+Polsce [20.10.2013].
- Jonek-Kowalska I., *Racjonalizacja kosztów jako sposób poprawy efektywności działania w Spółce Restrukturyzacji Kopalń*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 261, Wrocław 2012.
- Jonek-Kowalska I., Turek M., *Zmiany w zarządzaniu kosztami w kopalniach węgla kamiennego*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 5, Szczecin 2008.
- Leszczyński Z., *Metody zarządzania kosztami a realizacja strategii konkurencji w przedsiębiorstwie*, „Rachunkowość Finansowa i Audyt” 2005, nr 11.
- Nowak E., Piechota R., Wierzbński M., *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004.
- Podstawy rachunkowości – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. M. Micherda, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Rocznik Statystyczny RP: 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012*, www.stat.gov.pl/gus/roczniki_PLK_HTML.htm [20.10.2013].
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1981 r. w sprawie szczególnych przywilejów dla pracowników górnictwa – Karta górnika, Dz.U. z 1982 r., nr 2, poz. 13.
- Stanisławski M., *Wybrane aspekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw górniczych w latach 2009-2011*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2013, nr 3 (37).

The Cost of Hard Coal Production as a Primary Factor Affecting the Sustainability of the Hard Coal Mining Industry in Poland

Abstract. *As a result of the unprecedented dynamics of changes in the economy, cost management has recently become one of the most critical areas of business management. Increasing competition in the global market has already forced mining companies to initiate measures aimed at improving the utilization of resources and rationalizing the cost of production. Hence, the mining companies' ability to flexibly manage their production costs, particularly in those areas which they can directly access and effectively control, seems to be a primary factor determining the future of hard coal mining in Poland. The purpose of this paper is to analyze and evaluate the trajectory of hard coal production costs in Poland in 2006-2012. Based on this analysis, recommendations and guidelines are offered for improving the financial performance of hard coal companies and maintaining the competitive position of the coal mining sector in the free market economy.*

Keywords: *hard coal mining, cost of production, economic efficiency, cost rationalization*

Krzysztof Waliszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Bankowości
e-mail: krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl
tel. 61 854 32 14

Modele wynagradzania osobistych doradców finansowych – doświadczenia polskie a rozwiązania międzynarodowe

Streszczenie. *Kwestia wynagradzania doradców finansowych za świadczone przez nich usługi należy do najbardziej kontrowersyjnych i wywołujących burzliwe dyskusje aspektów działalności tych relatywnie nowych instytucji finansowych w Polsce. Obowiązujący od początku 2013 r. zakaz pobierania opłat i prowizji od instytucji finansowych przez doradców finansowych, wprowadzony w Wielkiej Brytanii w ramach RDR (Retail Distribution Review), skłania do podjęcia refleksji nad modelami wynagradzania doradców w zakresie finansów osobistych w Polsce na tle rozwiązań międzynarodowych. Kwestię wynagradzania planerów finansowych (personal finance planners) należy rozpatrywać z punktu widzenia interesu klienta, którego finansami doradca pomaga zarządzać, i optymalizacji celów tego zarządzania. Ponadto model wynagradzania doradców finansowych jest korelatem poziomu wiedzy ekonomicznej, inteligencji finansowej i świadomości społeczeństwa związanej z koniecznością zarządzania finansami przez gospodarstwa domowe – nieodpowiedni do krajowych warunków model wynagradzania może doprowadzić do zaniku doradztwa finansowego.*

Słowa kluczowe: *doradztwo finansowe, pośrednictwo finansowe, zarządzanie finansami osobistymi, wynagradzanie doradców finansowych*

Wstęp

Według Europejskiej Federacji Doradców Finansowych (EFFP) doradca finansowy to wszechstronnie wykształcony specjalista, którego zadaniem jest ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe klienta, przez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów finansowych, zapewnienie płynności finansowej oraz przygotowanie klienta do korzystania z usług instytucji finansowej. Doradca

finansowy nie jest jednak pośrednikiem finansowym (w szczególności pośrednikiem kredytowym)¹.

Z kolei według Europejskiej Federacji Doradców i Pośredników Finansowych (FECIF) z siedzibą w Brukseli, zrzeszającej krajowe samorządy doradców i pośredników finansowych, niezależny doradca/broker finansowy (*independent financial advisor* – IFA) to jednostka niepowiązana z żadną instytucją finansową, mająca kompetencje do swobodnego doboru produktów i usług finansowych dostępnych na rynku. Cechami doradcy są:

- świadczenie usług dla klienta,
- całkowita niezależność i zobowiązanie do dostarczania niezależnych rozwiązań (broker jest wynagradzany przez klienta).

Niezależni brokerzy stanowią zaledwie 8% europejskiej wspólnoty doradców i pośredników finansowych. W Polsce współpracują oni jedynie z przedsiębiorstwami, a zatem nie świadczą usług brokerskich osobom fizycznym².

Nie powstały dotąd kompleksowe opracowania na temat pozycji prawnej i faktycznej doradcy finansowego na mapie usług finansowych. W związku z tym pojawiają się problemy z jednoznacznym zdefiniowaniem niezależnego doradcy finansowego. Posiłkując się dyrektywą Unii Europejskiej dotyczącą pośrednictwa finansowego, można stwierdzić, że doradca finansowy to obiektywny profesjonalista, którego rolą jest przekazywanie klientowi szerokiej, merytorycznej wiedzy na temat gospodarowania kapitałem i to w taki sposób, by klient sam mógł podejmować decyzje co do kupna tego czy innego produktu i swobodnie poruszać się po rynku finansowym. Doradca finansowy powinien wiązać się z klientem na długo, być swoistym „lekarzem rodzinnym”³ w sferze finansów. Obszarem działania doradców osobistych są finanse osób prywatnych (gospodarstw domowych), gdzie podejmowane są decyzje ekonomiczne dotyczące konsumpcji bieżącej i przyszłej (oszczędności), decyzje kredytowe dotyczące nowych kredytów, ale również w zakresie zarządzania istniejącym zadłużeniem (refinansowane, konsolidacja), decyzje ubezpieczeniowe w zakresie ochrony majątku, zdrowia i życia, a także decyzje związane z gromadzeniem kapitału emerytalnego. Deficyt wiedzy w kwestiach finansowych, niski poziom świadomości finansowej (*financial literacy, financial capacity*) i brak czasu na wybór najlepszej oferty w każdym z tych obszarów decyzyjnych sprawiają, że usługa zewnętrznego konsultanta

¹ www.effp.pl/page/28.html [1.12.2013]. Definicja pośrednika kredytowego znajduje się w ustawie z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, zgodnie z którą pośrednik kredytowy to przedsiębiorca w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, inny niż kredytodawca, który w zakresie swojej działalności gospodarczej lub zawodowej uzyskuje korzyści majątkowe, w szczególności wynagrodzenie od konsumenta, dokonując czynności faktycznych lub prawnych związanych z przygotowaniem, oferowaniem lub zawieraniem umowy o kredyt.

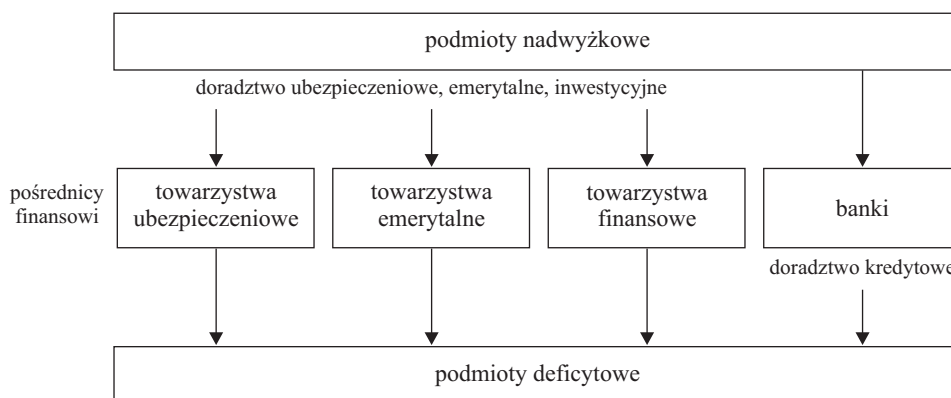
² www.fecif.org [5.12.2013].

³ F. Zięba, *Ewolucja pośrednictwa finansowego w Polsce i Europie*, www.piu.org [20.10.2013].

w sprawach finansowych zyskuje na znaczeniu. Również rosnąca świadomość niewydolności systemów emerytalnych będzie zwiększała popyt na usługi doradców finansowych.

1. Miejsce doradztwa finansów osobistych w systemie pośrednictwa finansowego

W ramach rozwoju systemu pośrednictwa finansowego i różnicowania się jego form instytucjonalnych powstały instytucje finansowe, które można zaliczyć do pasywnych pośredników finansowych, nietworzących własnych instrumentów, a jedynie dystrybuujących instrumenty wytworzone przez aktywnych pośredników finansowych, lecz usprawniających obieg pieniądza i siły nabywczej w gospodarce. Do instytucji tych należą doradcy finansowi kredytowi, inwestycyjni, ubezpieczeniowi i emerytalni. Zakres doradztwa finansowego wraz z jego składowymi w systemie pośrednictwa finansowego przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Zakres doradztwa finansowego w pośrednictwie finansowym

Źródło: K. Waliszewski, *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.

Zdaniem Iwony D. Czechowskiej uzasadnieniem funkcjonowania doradcy finansowego są potrzeby klientów, którzy nie znają się na finansach, nie mają szczegółowej wiedzy na temat bieżących notowań banków, funduszy inwestycyjnych i innych form lokowania oszczędności. Nie muszą również znać aktualnych kosztów produktów finansowych. Dodatkowo utrudnieniem dla klienta stanowi też pozyskiwanie produktów długoterminowych, takich jak kredytowanie nabycia nieruchomości czy oszczędności zapewniające bezpieczeństwo po przejściu na emeryturę, stanowiące istotny element długoterminowego planowania finansowego rodziny, ponieważ tego typu decyzje podejmowane są często na wiele lat i po-

wodują długotrwałe skutki finansowe. Nie bez znaczenia jest także to, że niezależni pośrednicy mają lepszą pozycję w negocjacjach z instytucjami finansowymi niż detaliczni klienci⁴.

2. Rozwój usług doradztwa finansowego w Polsce i w innych krajach europejskich

Jak pokazują doświadczenia krajów o rozwiniętych systemach finansowych, doradztwo finansowe jest kolejnym stadium ewolucji usług pośrednictwa finansowego. Samo pośrednictwo finansowe rozumie się jako wyrównywanie popytu i podaży kapitału pieniężnego o zróżnicowanej strukturze czasowej, walutowej, kwotowej i przestrzennej. Pośrednicy finansowi, jako instytucje świadczące usługi finansowe różnym grupom klientów, mają za zadanie osiągać cele komercyjne – maksymalizować zyski czy wartość dodaną dla akcjonariuszy. Podstawową formą realizacji tego celu jest ekspansja w różnych segmentach rynku finansowego, wyrażająca się zwiększaniem sprzedaży. Jednak klienci obsługiwani przez pośredników finansowych są coraz bardziej wymagający, mniej lojalni i bardziej wyedukowani, a sam rynek usług finansowych coraz bardziej nasycony. Na takim rynku nie da się maksymalizować sprzedaży, toteż należy poszukiwać innych czynników przewagi konkurencyjnej. Trwałą przewagą konkurencyjną nad innymi graczami zapewnia doradztwo finansowe, które pozwala tworzyć długoterminowe relacje z klientami oparte na zaufaniu, a pośrednikowi – przez długi czas czerpać korzyści z tych relacji. Wyzwaniem dla całego systemu pośrednictwa finansowego jest „otwarta architektura produktowa” (*open-product architecture*), czyli tworzenie przez instytucje finansowe platform produktowych opartych na doradztwie (*advice-driven distribution*)⁵.

Usługa doradztwa finansowego w Polsce wyrosła z pośrednictwa kredytowego, które na początku lat 90. XX w. stanowiło segment usług kredytowych dla osób fizycznych zainteresowanych nabyciem dóbr trwałego użytku, którzy nie posiadali dostatecznych dochodów. To właśnie pośrednicy kredytowi zwrócili uwagę bankom komercyjnym w Polsce na dużą atrakcyjność dochodową obsługi klientów masowych w zakresie kredytowania (*consumer finance*), sami przekształcając się w banki lub będąc nabywani przez banki⁶.

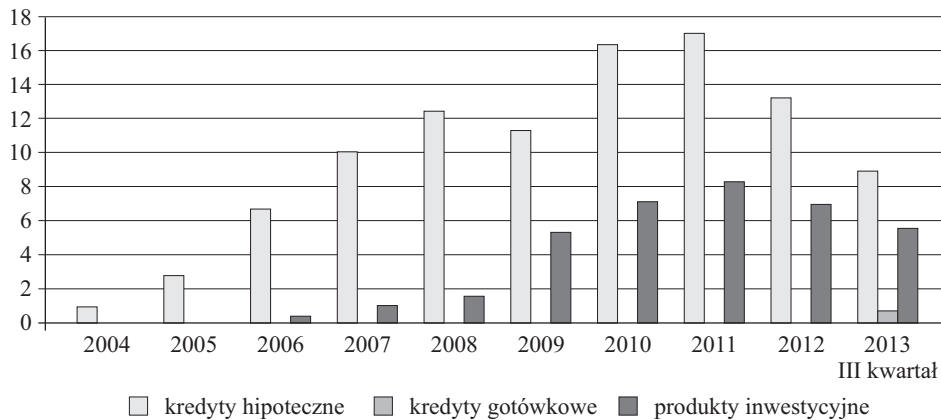
⁴ I. D. Czechowska, *Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” 2011, Sectio H, t. XLV, nr 2, s. 219.

⁵ L. Dziawgo, *Open-product architecture. Inspirująca koncepcja oferowania produktów i usług finansowych*, eFinanse. Finansowy kwartalnik internetowy, www.e-finanse.com/artykuly/4.pdf [5.12.2013].

⁶ K. Waliszewski, *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.

W Polsce nie istnieje usługa brokera finansowego (*advisor*), a jedynie pośrednika finansowego (*agent*). Pośrednik jest wynagradzany przez dostawcę usług lub produktów, które poleca klientowi. Większość europejskich pośredników (52%) posiada w swojej ofercie od 3 do 5 produktów różnych dostawców. Multiproduktowi pośrednicy nie dają klientom całkowicie bezstronnych rad, ale są lepszym rozwiązaniem dla klienta niż pośrednicy współpracujący z jedną instytucją, ze względu na większy wybór możliwości finansowych. Pośrednicy reprezentujący jedną firmę nie doradzają klientowi, ponieważ nie oferują mu żadnego wyboru. W Polsce dobór najlepszych produktów na rynku dla klientów leży po stronie przedsiębiorstwa zatrudniającego pośredników. Wybór klienta ogranicza się do wybrania produktu, który jest najbardziej odpowiedni do jego sytuacji spośród produktów wyselekcjonowanych przez firmę doradcą⁷.

Wykres 1. Wartość kredytów hipotecznych, gotówkowych i produktów inwestycyjnych za pośrednictwem doradców finansowych w Polsce (w mld zł)



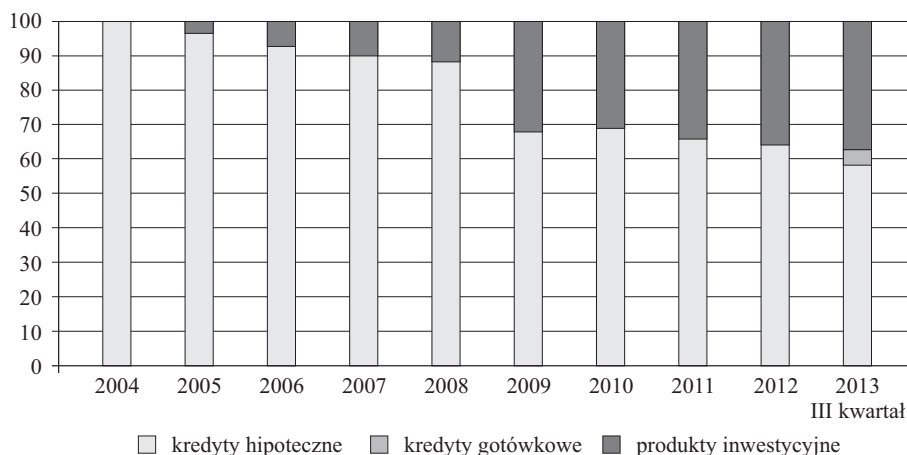
Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk spółek i danych Związku Firm Doradztwa Finansowego.

Branża firm aspirujących do miana doradców finansowych rozwija się w Polsce od 2000 r., a ściślej od 2004 r., kiedy powstała spółka Open Finance. Początkowo jedyną usługą finansową oferowaną przez spółki doradztwa finansowego były kredyty hipoteczne, z czasem dywersyfikowane o produkty inwestycyjne, a od 2013 r. o kredyty gotówkowe. Jak wynika ze statystyk przedstawionych na wykresie 1, maksymalną sprzedaż kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych odnotowano w 2011 r. – dla kredytów hipotecznych było to blisko 17 mld zł, dla inwestycji ponad 8 mld zł. W 2012 r. miały miejsce znaczące spadki, a dane za trzy kwartały 2013 r. nie wskazują, aby branża zwiększyła sprzedaż

⁷ www.fecif.org/html/objectives1.html [5.12.2013].

ponad wyniki z 2012 r. Pomimo kryzysu finansowego udział doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce nie zmienia się i kształtuje na poziomie ponad 30%. To, co zauważalne w rozwoju doradztwa finansowego, to postępująca dyferencjacja oferty doradców finansowych i z roku na rok większa rola doradztwa inwestycyjnego kosztem zmniejszenia roli doradztwa hipotecznego. Wynika to z jednej strony z kryzysu na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych, a z drugiej – ze zmiany modeli biznesowych samych doradców finansowych – kredyt hipoteczny generuje bowiem jednorazową prowizję, zaś produkt inwestycyjny wiąże się z opłatą wstępną i regularnymi płatnościami rocznymi w czasie funkcjonowania inwestycji.

Wykres 2. Struktura sprzedaży usług finansowych przez doradców finansowych w Polsce (w %)



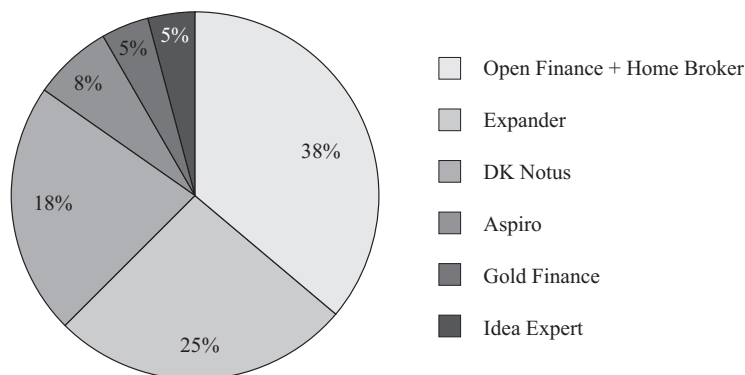
Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk spółek i danych Związku Firm Doradztwa Finansowego.

Jak wskazuje wykres 3, w Polsce istnieje duża koncentracja rynku doradztwa kredytowego – trzech największych graczy odpowiada za 80% rynku: Open Finance i Home Broker w 38%, Expander Advisors w 25%, Dom Kredytowy Notus w 18%. Udział pozostałych podmiotów waha się w granicach 5-8%.

Na największą koncentrację rynku doradztwa inwestycyjnego wskazuje wykres 4, ponieważ Grupa Open Finance i Home Broker odpowiada za ponad 95% tego segmentu rynku, Expander Advisors – za ponad 4%, a łączny udział pozostałych spółek wynosi niecały 1%.

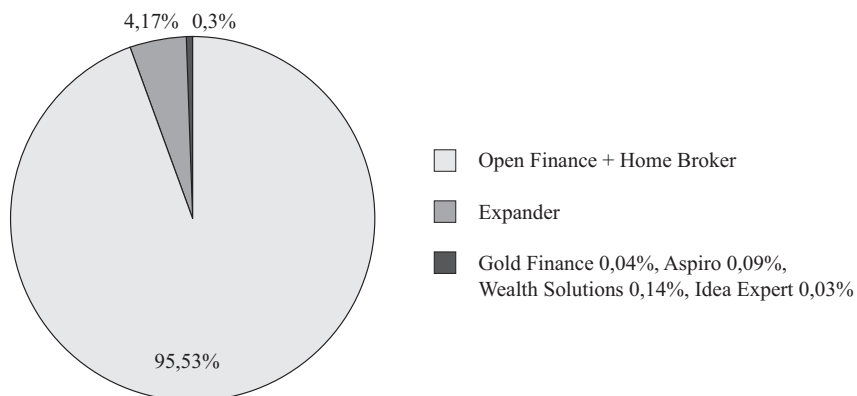
W przypadku europejskiego rynku doradztwa finansowego w zależności od kraju występują różnice w liczbie doradców, ich rodzajach, w podziale na agentów, multiagentów, brokerów i doradców oraz roli na rynku finansowym w podziale na segmenty inwestycji i kredytów hipotecznych. Dane te zostały zebrane w tabeli 1 i na wykresach 5 i 6. Z ich analizy wynika, że najbardziej rozwinięty

Wykres 3. Udział poszczególnych podmiotów w rynku doradztwa finansowego w III kwartale 2013 r. w segmencie kredyty hipoteczne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Firm Doradztwa Finansowego.

Wykres 4. Udział poszczególnych podmiotów w rynku doradztwa finansowego w III kwartale 2013 r. w segmencie produkty inwestycyjne



Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk spółek i danych Związku Firm Doradztwa Finansowego.

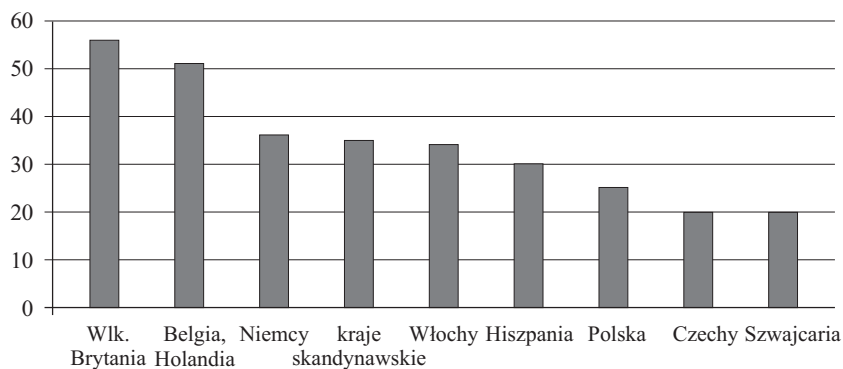
rynek doradztwa finansowego jest w Wielkiej Brytanii. Pomimo relatywnie niewielkiej liczby doradców (45 tys.) ich udział w całym rynku finansowym wynosi 56%, a w podziale na segmenty: w doradztwie inwestycyjnym 36%, a w doradztwie dotyczącym kredytów hipotecznych ponad 60%. Również Belgia i Holandia są krajami, w których doradztwo finansowe rozwija się dynamicznie. Udział doradców w rynku finansowym wynosi 51%, przy czym w segmencie inwestycyjnym ponad 50%, natomiast w kredytach hipotecznych blisko 60% w Holandii i 13% w Belgii.

Tabela 1. Dane charakteryzujące europejski rynek pośredników i doradców finansowych

Kraj	Liczba	Struktura (w %)				Udział % w rynku finansowym
		agenci	multiagenci	brokerzy	doradcy	
Niemcy	300 000	65	25	8	2	36
Czechy	30 000	20	70	7	3	20
Wlk. Brytania	45 000	50	35	10	5	56
Włochy	35 000	10	75	10	5	34
Austria	35 000	50	35	9	1	b.d.
Hiszpania	20 000	50	35	9	1	30
Szwajcaria	10 000	30	40	20	10	20
Belgia	9 000	40	30	25	5	b.d.
Francja	3 000	40	35	20	5	b.d.
Luksemburg	3 000	10	40	30	20	b.d.
Grecja	3 000	60	30	9	1	b.d.
Kraje bałtyckie	3 000	60	30	9	1	b.d.
Holandia	3 000	20	40	30	10	51
Polska	3 000	60	30	9	1	25
Kraje skandyn.	3 000	50	30	10	10	35
Inne kraje	30 000	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Razem	535 000	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie FECIF White Book 2009.

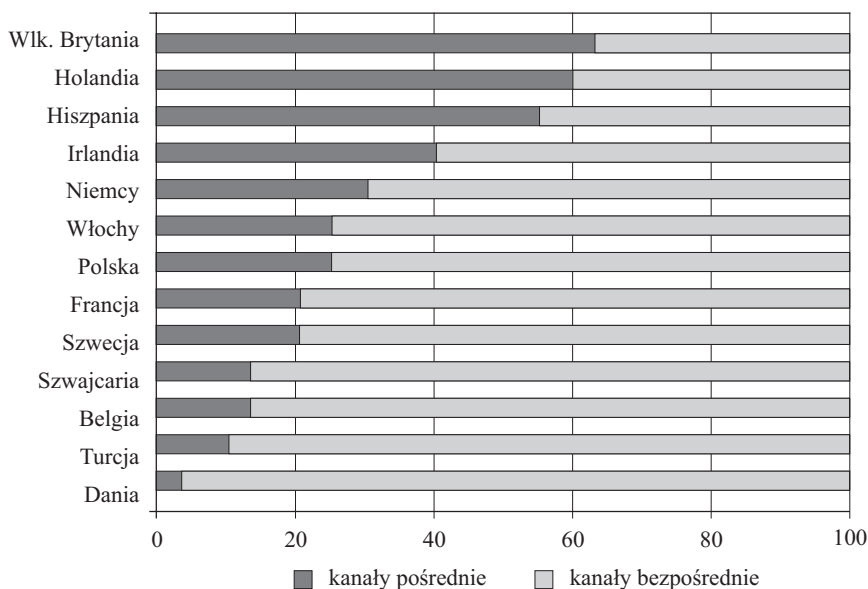
Wykres 5. Udział pośredników finansowych w dystrybucji produktów inwestycyjnych (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie FECIF White Book 2009.

Tocząca się od kilku lat dyskusja publiczna nad celowością objęcia branży doradztwa finansowego w Polsce nadzorem finansowym, obowiązkowym syste-

Wykres 6. Kanäle dystrybucji kredytów hipotecznych w krajach europejskich z podziałem na kanały bezpośrednie i pośrednie (w %)



Źródło: *European mortgage distribution. Changing channel choices*, Oliver Wyman, 16.03.2007 r.

mem licencjonowania i certyfikacji⁸ oraz standaryzacji pracy doradców finansowych dowodzi, że skuteczność wprowadzenia wymiernej zmiany warunkowana może zapewnić współpraca: banków, innych instytucji finansowych, regulatora, nadzorca oraz firm infrastruktury systemu, w tym izb branżowych, organizacji zawodowych i firm szkoleniowych⁹.

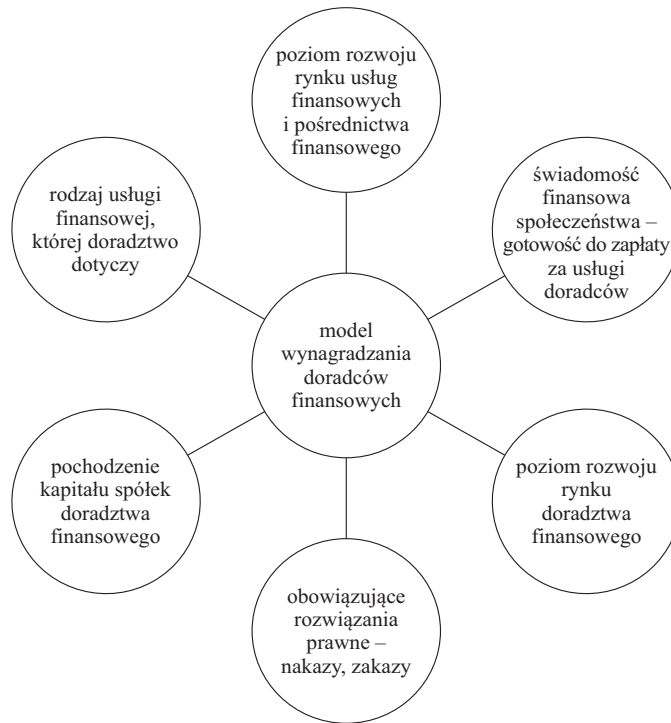
3. Modele wynagradzania doradców finansowych – rozwiązania międzynarodowe i polskie

3.1. Czynniki wpływające na model wynagradzania doradców

Obowiązujący w danym kraju model wynagradzania doradców finansowych jest wynikiem działania wielu czynników – najważniejsze przedstawia rysunek 2.

⁸ Szerzej na temat licencjonowania doradców finansowych: K. Waliszewski, *Licencjonowanie doradców finansowych jest potrzebne?*, „Gazeta Finansowa” z 13.12.2012 r.

⁹ M. Szymańska-Koszczyk, *Nazywam się doradcą finansowy, certyfikowany doradca finansowy*, „Gazeta Finansowa” z 13.12.2012 r.



Rysunek 2. Determinanty modelu wynagradzania doradców finansowych

Źródło: opracowanie własne.

Poziom rozwoju rynku usług finansowych i pośrednictwa finansowego jest związany z jednej strony ze zróżnicowaniem oferty usług finansowych poszczególnych instytucji finansowych: banków, zakładów ubezpieczeń, funduszy inwestycyjnych itp., gdyż zróżnicowanie to tworzy popyt na usługi doradztwa finansowego w związku z niemożnością porównania ofert przez klienta indywidualnego, a z drugiej strony oznacza poziom konkurencji między poszczególnymi pośrednikami finansowymi oraz gotowość i chęć płacenia podmiotom zewnętrznym za dystrybucję i sprzedaż ich usług.

Sama wiedza ekonomiczna i świadomość finansowa ma ogromne znaczenie dla procesu zarządzania finansami przez klienta indywidualnego. Brak tej świadomości oznacza podejmowanie chaotycznie, od przypadku do przypadku, decyzji finansowych w zakresie oszczędzania, kredytowania, ubezpieczeń i zabezpieczenia emerytalnego oraz rozliczeń i zachowania płynności. Sama świadomość finansowa jest pierwszym krokiem do podjęcia przez gospodarstwa domowe działań w zakresie zarządzania swoimi finansami. Jego wpływ na model wynagradzania jest istotny – jeżeli klienci mają świadomość wartości dodanej tworzonej przez

zewewnętrzny podmiot – doradcę finansowego – w procesie zarządzania ich finansami, to są bardziej skłonni płacić za tego rodzaju usługi.

Poziom rozwoju rynku doradztwa finansowego w Polsce ma także znaczenie dla modelu wynagradzania doradców finansowych. Na rynku w początkowej fazie rozwoju, o dużym rozdrobnieniu i niskim poziomie konkurencji, nie pobiera się opłat od klientów, gdyż podstawowym źródłem dochodów doradców są prowizje uzyskiwane od instytucji finansowych. W miarę rozwoju rynku podmioty te pokazują swoją przewagę nad konkurencją: profesjonalizm, wysoką jakość usług, wysoką skuteczność potwierdzoną osiągniętymi wynikami, co ma skłaniać klientów do gotowości do wnoszenia opłat za doradztwo w zakresie usług finansowych.

Sam system prawny – obowiązujące nakazy i zakazy – ma ogromne znaczenie dla istniejącego w danym kraju modelu wynagradzania. Jeżeli segment doradztwa finansowego powstał oddolnie, z inicjatywy podmiotów prywatnych, głównie instytucji finansowych, a nie jako odgórna regulacja w postaci aktu prawnego, to nie ma nakazanego modelu wynagradzania i decyduje o tym rynek. Jeżeli regulacje prawne zakazują pobierania wynagrodzenia od instytucji finansowych, to jedynym wynagrodzeniem może być opłata wnoszona przez klienta. Dodatkową rolę w przygotowywaniu zaleceń dla doradców finansowych mogą odgrywać samorządy gospodarcze doradców finansowych, tworząc rekomendacje do stosowania przez członków tych stowarzyszeń.

Rodowód kapitału spółek doradztwa finansowego jest istotny dla funkcjonowania całej branży, gdyż determinuje strukturę własnościową tego sektora rynku usług finansowych. Jeżeli segment ten powstał oddolnie, z inicjatywy prywatnej, najczęściej banków i innych instytucji finansowych, to naturalne jest, że aby zachęcić klientów do korzystania z usług doradztwa finansowego, nie każe im się płacić za usługi bezpośrednio, ale odbywa się to za pośrednictwem instytucji finansowej, z której usługi klient korzysta. Dla klienta pozorna bezpłatność tej usługi oznacza wartość i tylko w takim przypadku decyduje się na skorzystanie z niej.

W modelowaniu wynagrodzeń doradców finansowych można wyróżnić dwa rodzaje usług: kredytowe i niekredytowe (inwestycyjne, ubezpieczeniowe i programy emerytalne). W przypadku kredytów jedynym modelem jest taki, w którym to bank płaci prowizję doradcy finansowemu za sprzedaż kredytu. Wynika to z wysokich kwot kredytów, a zarazem prowizji, np. od kredytu w wysokości 300 tys. zł prowizja wynosi średnio 2%, czyli 6 tys. zł, które klient musiałby zapłacić doradcy finansowemu. W przypadku pozostałych usług mogą być przyjęte różne rozwiązania, począwszy od płacenia przez klienta opłaty stałej za konstrukcję planu finansowego, przez bonus, którego wysokość zależy od stopnia spełnienia założonych celów inwestycyjnych, aż do wynagrodzenia przez instytucję finansową – fundusz inwestycyjny czy ubezpieczyciela – w postaci opłaty jednorazowej na wstępie oraz regularnych rocznych opłat za utrzymanie produktu finansowego.

3.2. Model wynagradzania doradców finansowych – doświadczenia międzynarodowe

Brak jednolitej regulacji w Europie kontynentalnej (kontynentalny model doradztwa finansowego) poza samym zawodem doradcy finansowego dotyczy też wynagrodzenia doradców finansowych. Otrzymują oni bowiem różnego rodzaju honoraria za usługi w zakresie doradztwa finansowego. Niektórzy dostają prowizje za sprzedane produkty, inni – opłaty za usługę od klienta, a jeszcze inni – jedno i drugie¹⁰.

Z danych Europejskiej Federacji Pośredników Finansowych wynika, że niewielka część pośredników i doradców jest wynagradzana przez klientów (*fee-based remuneration*) – w Wielkiej Brytanii 8%, w Holandii 3%, w Niemczech, Włoszech i Hiszpanii po 2%, a większość opiera swoje wynagrodzenie na prowizjach od instytucji finansowych (*commission-based remuneration*)¹¹.

Każdy z modeli ma swoje wady i zalety, zależne od celów inwestycji, okresu inwestycji i innych preferencji klientów. Jak wynika z badania Deutsche Banku współistnienie tych dwóch modeli może być najlepszą drogą do zagwarantowania odpowiedniego poziomu doradztwa inwestycyjnego konsumentom¹².

Prowizja płacona przez klienta w przypadku produktu inwestycyjnego składa się z dwóch części: jednorazowej opłaty wstępnej (*one-off initial charge, front-end loan*) i rocznej opłaty za zarządzanie (*trailer fees, custody or management charges*). Doradca otrzymuje całą opłatę wstępną oraz pewną część opłaty za zarządzanie. Na jakość usługi doradztwa wpływa nie tylko model wynagrodzenia, ale również inne czynniki, takie jak: inteligencja finansowa i wiedza ekonomiczna inwestora, kwalifikacje doradcy finansowego, radzenie sobie ze skomplikowanymi produktami.

Najbardziej radykalne rozwiązania wprowadzono w Wielkiej Brytanii, gdzie nad segmentem doradców finansowych nadzór sprawuje FSA (Financial Services Authority), która zajmuje się również licencjonowaniem działalności doradczej. Od 1 stycznia 2013 r., gdy weszła w życie reforma detalicznego sektora usług finansowych (Retail Distribution Review – RDR), stanowiąca, że pośrednicy nie mogą pobierać wynagrodzenia od instytucji, których produkty sprzedają – opłaty mogą wносить jedynie klienci, którym doradzają. „Jeśli korzystałeś z doradztwa finansowego przed wejściem w życie zmian, zapewne zapłaciłeś prowizję pośrednikowi, choć mogłeś o tym w ogóle nie wiedzieć – pisze FSA na swojej stronie

¹⁰ A. Malinowski, *Ewolucja doradztwa finansowego w Europie*, „Nowe Życie Gospodarcze” z 13.01.2008 r.

¹¹ V.J. Derudder, *New IFA Regulation in Europe*, FECIF, HSBC Workshop, Prague, June 2011.

¹² *Fee vs commission. Quality of advice is not only determined by remuneration*, DB Research, 27.03.2012 r.

Tabela 2. Zróznicowanie opłat za doradztwo inwestycyjne

Rodzaj wynagrodzenia	Płaszczyzna			
	doradztwo	sprzedawca	odbiorca	przejrzystość
Opłata klienta (<i>fee</i>)	stała stawka za godzinę, zależna od kwoty inwestowanej, zależna od zysków	wolna od opłat (inwestor uzyskuje tylko płatność dostawcy produktu)	przepływy pieniężne bezpośrednio do doradcy	pełna
Prowizja od instytucji finansowej (<i>commission</i>)	wolne od opłat	opłata jednorazowa od subskrypcji; opłata za funkcjonowanie produktu i/lub wyniki	przepływy pieniężne do dostawcy produktu, który wnosi opłatę; opłata jednorazowa od subskrypcji bezpośrednio do doradcy	inwestor zna wszystkie koszty w %, ale rzadko z opłatą

Źródło: *Fee vs commission. Quality of advice is not only determined by remuneration*, DB Research, 27.03.2012 r.

internetowej. – Prowizja była płacona jako odsetek twojej inwestycji, zwykle było to od 1 do 8 proc.”¹³ FSA wprowadziła także podział na doradztwo niezależne i selektywne (doradztwo podstawowe, doradztwo uproszczone)¹⁴.

Również w Unii Europejskiej w ramach prac nad nowelizacją dyrektywy MIFiD zaproponowano zakaz pobierania prowizji od instytucji finansowych za doradztwo inwestycyjne. Jednak wiele organizacji zrzeszających instytucje finansowe oprotestowało ten pomysł, uzasadniając, że zostanie wówczas ograniczony dostęp do usług doradztwa inwestycyjnego mniej zamożnych grup klientów. W ramach konsensusu ustalono podział pośredników-doradców na niezależnych i pozostałych. Tych pierwszych będą obowiązywały ograniczenia, jeśli chodzi o pobieranie prowizji od instytucji finansowych, a ich klienci powinni mieć pełną

¹³ Ł. Wilkowicz, *Czyją stroną trzyma pośrednik finansowy: klienta czy swoją?*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 1.03.2013 r.

¹⁴ Doradztwo niezależne wymaga oparcia osobistej rekomendacji dla klienta detalicznego na kompleksowej i rzetelnej analizie właściwego rynku. Usługa doradztwa niezależnego musi być bezstronna i nieograniczona produktowo. Doradztwo selektywne (*restricted advice*) dotyczy usługi odnoszącej się wyłącznie do produktów własnej firmy lub do ograniczonego pakietu produktów. Doradztwo uproszczone (*simplified advice*) polega na udzielaniu osobistej rekomendacji dla wsparcia klientów w dokonywaniu prostych wyborów inwestycyjnych. Doradztwo podstawowe (*basic advice*) to doradzanie odpowiedniego produktu w ramach ściśle określonych przez rząd podstawowych produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych poprzez zadawanie klientowi standardowych, wcześniej przygotowanych pytań, bez rekomendacji, który z nich jest najlepszy. Por. M. Szymańska-Koszczyk, *Nowe standardy dla doradców finansowych w Wielkiej Brytanii*, Newsletter Doradców EFA, wrzesień 2010.

wiedzę na temat innych korzyści otrzymywanych przez pośredników od instytucji, np. szkoleń na temat produktów czy usług analitycznych.

3.3. Model wynagradzania doradców finansowych w Polsce

Ze względu na rodowód kapitału spółek doradztwa finansowego, oddolną inicjatywę powstania tego segmentu rynku usług finansowych w Polsce oraz relatywnie niską świadomość Polaków co do potrzeby zarządzania finansami osobistymi i angażowania w ten proces podmiotów zewnętrznych, dysponujących odpowiednią wiedzą i siłą przetargową na rynku finansowym, w naszym kraju obowiązuje model wynagradzania przez instytucje (pośredników) finansowych, tj. model prowizyjny w zakresie kredytów hipotecznych i gotówkowych oraz ubezpieczeń, a także model dwuskładnikowy w przypadku produktów inwestycyjnych, składający się z opłaty wstępnej oraz opłaty za zarządzanie. Pojawiały się głosy, aby wprowadzić w Polsce płatne doradztwo, całkowicie niezależne od dostawców usług finansowych, ale póki co żaden z liczących się podmiotów na rynku nie zdecydował się na wdrożenie takiego modelu wynagradzania. W obowiązującym w Polsce modelu wynagradzania doradców finansowych trudno o niezależność i bezstronność, szczególnie gdy sytuacja kryzysowa zmusza do poszukiwania jak najwyższych dochodów w celu pokrywania kosztów działalności, zwłaszcza kosztów stałych. Taki model wynagradzania rodzi również ryzyko systemowe – dążenie do coraz większej sprzedaży oraz *cross-sellingu* produktów kredytowych i inwestycyjnych może prowadzić do kumulacji ryzyka po stronie klienta i instytucji finansowych, za wyjątkiem pośrednika¹⁵.

Sposób wynagradzania doradców finansowych w Polsce powoduje konflikt interesów. Doradcy mówią o sobie: niezależni doradcy. Klient mógłby przypuszczać, że ta niezależność gwarantuje bezstronność i skupienie uwagi na najlepiej pojętym interesie klienta. Jednak nie – tu także KNF przypomina, że tę „deklarację niezależności” powinno się traktować ostrożnie. Istnieje ryzyko, że doradca zaproponuje klientowi produkt z oferty grupy kapitałowej, do której należy firma doradztwa finansowego, lub produkt, za który otrzyma wyższą prowizję – nie ma zaś gwarancji, że będzie to najlepsze rozwiązanie dla klienta¹⁶.

Jak wskazują dane GUS przedstawione w tabeli 3, działalność związana z pośrednictwem kredytowym należała do wysoce dochodowych, ponieważ badane spółki w latach 2011-2012 zwiększyły przychody z podstawowej działalności operacyjnej z 2,8 mld zł do 3,1 mln zł, podczas gdy zysk netto wzrósł ze 171 mln zł do 369 mln zł. Można jednak zauważyć problemy doradców finansowych – dwie

¹⁵ J. Ramotowski, *Pośredników finansowych czeka walka o przetrwanie*, www.obserwatorfinansowy.pl [2.12.2013].

¹⁶ K. Szypuła, *Licencja na doradzenie*, www.money-makers.pl [1.12.2013].

Tabela 3. Rachunek wyników podmiotów prowadzących działalność pośrednictwa kredytowego (w tys. zł)

Pozycje rachunku wyników	2011	2012
Przychody netto ze sprzedaży	2 754 162	3 114 467
Koszty działalności operacyjnej	2 109 332	2 575 185
Zysk brutto ze sprzedaży	644 830	539 282
Pozostałe przychody operacyjne	76 188	185 895
Pozostałe koszty operacyjne	232 702	91 838
Zysk z działalności operacyjnej	488 316	633 339
Przychody finansowe	61 323	213 884
Koszty finansowe	270 515	383 436
Zysk z działalności gospodarczej	279 124	463 787
Zysk brutto	445 351	488 083
Zysk netto	171 197	369 116

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2012 roku*, GUS, Warszawa, 11.07.2013 r.

spółki ogólnopolskie ogłosiły upadłość (Money Expert i A-Z Finanse), co podważyło zaufanie do całej branży.

O wzroście roli instytucji pośrednictwa kredytowego w sektorze finansowym świadczy wzrost ich aktywów z 4,1 mld zł do 6,3 mld zł, przy czym kapitały własne wzrosły z 1,4 mld zł do ok. 1,8 mld zł.

Tabela 4. Wybrane bilansowe podmiotów prowadzących działalność pośrednictwa kredytowego (w tys. zł)

Wybrane pozycje bilansu	2011	2012
Aktywa trwałe	946 580	1 790 782
Aktywa obrotowe	3 200 637	4 513 833
Kapitały własne	1 402 699	1 777 705
Kapitały obce	2 744 518	4 526 910
Aktywa/pasywa razem	4 147 217	6 304 615

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2012 roku*, GUS, Warszawa, 11.07.2013 r.

Tabela 5. Wskaźniki rentowności podmiotów prowadzących działalność pośrednictwa kredytowego (w %)

Wskaźniki rentowności	2011	2012
Rentowność sprzedaży (ROS)	6,22	11,85
Rentowność aktywów (ROA)	4,13	5,85
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	12,20	20,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2012 roku*, GUS, Warszawa, 11.07.2013 r.

Pomimo kryzysu finansowego sektor pośrednictwa kredytowego należy do wysoce dochodowych, o rosnącej rentowności sprzedaży, aktywów i kapitałów własnych. W przyszłości należy oczekiwać, że popularność tego segmentu rynku usług finansowych będzie wzrastać w miarę bogacenia się społeczeństwa, coraz większej świadomości finansowej i wiedzy ekonomicznej oraz konieczności indywidualnego gromadzenia kapitału emerytalnego.

Podsumowanie

Model wynagradzania doradców finansów osobistych jest jedną ze składowych modeli biznesowego tego relatywnie młodego w Polsce segmentu rynku usług finansowych dla klientów indywidualnych. Obecny model, oparty na prowizjach wypłacanych przez dostawców produktów finansowych: kredytów, funduszy inwestycyjnych, ubezpieczeń, jest wypadkową wielu czynników, wśród których najważniejszymi są: niska świadomość finansowa i wiedza ekonomiczna społeczeństwa, brak opłat ze strony klienta, co zachęca do korzystania z tego typu usług, powiązania kapitałowe między bankami i doradcami finansowymi. Również w Europie kontynentalnej dominuje model wynagradzania przez instytucje finansowe, a w niewielkim stopniu w postaci opłat od klientów. W przyszłości należy oczekiwać, że w zakresie doradztwa kredytowego w Polsce nadal będzie obowiązywał obecny model wynagradzania, natomiast w przypadku doradztwa inwestycyjnego rozwiązania powinny pójść w kierunku stałej opłaty od klienta oraz premii za osiągnięcie wyników ponad ustaloną referencyjną stopę zwrotu (*benchmark*), co zwiększy przejrzystość rynku i skłoni doradców do działania wyłącznie w interesie klienta.

Literatura

- Czechowska I.D., *Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” 2011, Sectio H, t. XLV, nr 2.
- Derudder V.J., *New IFA Regulation in Europe*, FECIF, HSBC Workshop, Prague, June 2011.
- Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2012 roku*, GUS, Warszawa, 11.07.2013 r.
- Dziawgo L., *Open-product architecture. Inspirująca koncepcja oferowania produktów i usług finansowych*, eFinanse. Finansowy kwartalnik internetowy, www.e-finanse.com/artykuly/4.pdf [5.12.2013].
- European mortgage distribution. Changing channel choices*, Oliver Wyman, 16.03.2007 r. FECIF White Book 2009.
- Fee vs commission. Quality of advice is not only determined by remuneration*, DB Research, 27.03.2012 r.
- Malinowski A., *Ewolucja doradztwa finansowego w Europie*, „Nowe Życie Gospodarcze” z 13.01.2008 r.
- Ramotowski J., *Pośredników finansowych czeka walka o przetrwanie*, www.obserwatorfinansowy.pl [2.12.2013].

- Szymańska-Koszczyk M., *Nazywam się doradcą finansowy, certyfikowany doradcą finansowy*, „Gazeta Finansowa” z 13.12.2012 r.
- Szymańska-Koszczyk M., *Nowe standardy dla doradców finansowych w Wielkiej Brytanii*, Newsletter Doradców EFA, wrzesień 2010.
- Szypuła K., *Licencja na doradzanie*, www.moneymakers.pl [1.12.2013].
- Waliszewski K., *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Waliszewski K., *Licencjonowanie doradców finansowych jest potrzebne?*, „Gazeta Finansowa” z 13.12.2012 r.
- Waliszewski K., *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Wilkowicz Ł., *Czyją stronę trzyma pośrednik finansowy: klienta czy swoją?*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 1.03.2013 r.
- www.effp.pl [1.12.2013].
- www.fecif.org [5.12.2013].
- www.moneymakers.pl [1.12.2013].
- www.zwiazek-doradcow.org [1.12.2013].
- Zięba F., *Ewolucja pośrednictwa finansowego w Polsce i Europie*, www.piu.org [20.10.2013].

Personal Financial Advisor Charging – Polish Experiences vs. International Solutions

Abstract. *In Poland, the question of charges for financial advisory services is among the most debated and controversial aspects of this relatively new financial institution. The clause banning fees and commissions charged by advisors from financial institutions that has been in effect in the United Kingdom since 2013, introduced as part of the Retail Distribution Review, encourages a reflection on the personal financial advisor charging models in Poland. It seems unquestionable that personal finance planner's remuneration should be approached from the perspective of the customer's interest, and that it should be geared to optimize the goals of the management service being provided. On the other hand, the financial advisor charging model is a product of the society's knowledge on finance, its financial intelligence, and its awareness of the need to manage household finance – a charging model that would disregard specific national factors might lead to the decline of financial advisory services in the country.*

Keywords: *financial advisory services, financial agency, personal finance management, financial advisor compensation*



**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem
„Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”
(List of reviewers collaborating with
“The Poznan School of Banking Research Journal”)**

Dr Justyna Adamska – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. dr Artem Bardas – *National Mining University, Dnipropetrovsk, Ukraina*
Prof. zw. dr hab. Ewa Maria Bogacka-Kisiel – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Borowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Grażyna Borys – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Stanisław Czaja – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Anna Beata Cwiąkała-Malys – *Uniwersytet Wrocławski*
Prof. nadzw. dr hab. Waldemar Dotkuś – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Józef Dziechciarz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Teresa Famulska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Beata Filipiak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Donald Finlay – *Coventry University Business School, Wielka Brytania*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Klaus Haberich – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Ryszard Handschke – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. dr hab. Eva Horvátová – *Ekonomická univerzita v Bratislave, Słowacja*
Prof. dr Arvind K. Jain – *Concordia University, Kanada*
Prof. zw. dr hab. Krzysztof Jajuga – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Jastrzębska – *Uniwersytet Gdański*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Kaleta – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Andrzej Kiepas – *Uniwersytet Śląski*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Klincewicz – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. inż. dr h. c. Jan Koch – *Politechnika Wroclawska*
Prof. zw. dr hab. Adam Kopiński – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. inż. Dorota Elżbieta Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Kosek-Wojnar – *Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Peter Krištofik – *Matej Bel University, Słowacja*
Prof. nadzw. dr hab. Aleksandra Kuzior – *Politechnika Śląska*
Prof. nadzw. dr hab. Mirosława Lasek – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. Teresa Krystyna Lubińska – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Łobos – *Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu*
Dr Berenika Marciniak – *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Marciniak – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Tony Muff – *University of Northampton, Wielka Brytania*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Niemczyk – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Bartłomiej Nita – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Edward Nowak – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Adam Nowicki – *Politechnika Częstochowska*
Prof. zw. dr hab. Walenty Ostasiewicz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

- Prof. nadzw. dr hab. Zbigniew Pastuszek – *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Marzanna Poniatowicz – *Uniwersytet w Białymstoku*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Rączaszek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Wanda Ronka-Chmielowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Ireneusz Rutkowski – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Leo V. Ryan, C.S.V. – *DePaul University Chicago, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Henryk Salmonowicz – *Akademia Morska w Szczecinie*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Smejda – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Jadwiga Sobieska-Karpińska – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Sojkin – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Edward Stawasz – *Uniwersytet Łódzki*
Prof. nadzw. dr hab. Beata Świecka – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Christopher Washington – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Wiśniewski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku*
Prof. nadzw. dr hab. inż. dr h.c. Tadeusz Zaborowski – *Polska Akademia Nauk Oddział w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Ewa Ziemba – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu

Tekst

- kompletny, w postaci jednego wydruku oraz na płycie CD (w formacie *.doc lub *.rtf)
- pozbawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w pracy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy, afiliacja • telefon, e-mail, adres • tytuł pracy • spis treści (w przypadku książki) • streszczenie w języku polskim (maksymalnie do 1000 znaków ze spacjami) • słowa kluczowe (maksymalnie 8 słów) • wstęp • tekst główny • zakończenie (wnioski) • bibliografia • tytuł pracy, streszczenie i słowa kluczowe w języku angielskim

Objętość

- artykuł – do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 stron)
- książka – według umowy wydawniczej

Marginesy – 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron – ciągła w obrębie całej publikacji, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami – 1,5 pkt
- wyróżnienia – pismem półgrubym
- słowa obcojęzyczne – kursywą
- nazwiska użyte po raz pierwszy – pełne imię i nazwisko, kolejne przywołanie – samo nazwisko
- skróty – za pierwszym razem pełny termin, a skrót w nawiasie; dalej – tylko skrót, np. jednostki samorządu terytorialnego (JST)
- liczby do 4 cyfr – bez spacji i kropek (5000, a nie: 5.000 czy 5 000), a powyżej 5 cyfr – ze spacjami co 3 cyfry, licząc od prawej (5 000 000, a nie: 5.000.000)
- w liczbach dziesiętnych – przecinek, nie kropka (z wyjątkiem tekstów angielskich)

Cytaty

- poprzedzone wprowadzeniem (np. *Jak zauważył Jan Kowalski...*)
- ujęte w cudzysłowie, bez kursywy, dokładnie przytoczone
- opuszczenia fragmentu cytowanego tekstu – zaznaczone za pomocą nawiasu kwadratowego: [...]
- wtrącenia własne w cytatach – opatrzone inicjałami autora: [moje – X.Y.]

Przypisy

- umieszczone u dołu strony (nie w tekście w nawiasach)
- przy kolejnych powołaniach – łacińskie sformułowania i skróty (op. cit., ibidem, idem, eadem)

Przykłady przypisów

- wydawnictwa zwarte:
 - ♦ autor lub kilku autorów:
P. Pioterek, B. Zieleniecka, *Technika pisania prac dyplomowych*, wyd. 3 zm., Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2004, s. 9.
 - ♦ praca zbiorowa:
Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 20-28.

♦ artykuły lub rozdziały w pracy zbiorowej:

- A. Michalewicz, *Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji*, w: *Logistyka dystrybucji*, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2001, s. 102-123.
- wydawnictwa ciągłe (artykuły w czasopismach lub gazetach)
 - ¹ K. Strzyżewska, *Zarządzanie dostawami*, „Logistyka a Jakość” 2008, nr 3-4, s. 31-32.
 - ² W. Orłowski, *Wielki wybuch, czyli giełdy w panice*, „Gazeta Wyborcza”, 13 października 2008 r., s. 3.
- materiały internetowe i elektroniczne (w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW)
 - ¹ H. Arndt, *Globalisation*, „Pacific Economic Paper” 1998, nr 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [17.05.2008].
 - ² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.
- prace niepublikowane
 - W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [praca niepublikowana], [b.m.] 2003 [wydruk komputerowy].
- akty prawne
 - ¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2001 r., nr 142, poz. 1591.
 - ² Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Ilustracje

- edytowalne, wyłącznie czarno-białe,
- rysunki, wykresy i schematy – w plikach źródłowych (*.xls lub *.cdr)
- zdjęcia – w plikach źródłowych (najlepiej *.tif), rozdzielczość min. 300 dpi
- opatrzone numerem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- pozbawione napisów: półgrubych, wersalikami, białych na czarnym tle, czarnych wypełnień, dodatkowych ramek
- z odwołaniem w tekście (np. zob. rys. 1, a nie: zob. rysunek poniżej/powyżej)
- z objaśnieniem użytych skrótów
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Tabele

- ponumerowane, opatrzone tytułem oraz źródłem (np. opracowanie własne)
- z odwołaniem w tekście (np. zob. tab. 1, a nie: zob. tabela poniżej/powyżej)
- każda rubryka wypełniona treścią
- skróty użyte w tabeli – objaśnione pod nią
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

Wzory matematyczne

- przygotowane w programie Microsoft Equation 3.0
- poprawnie zapisane potęgi i indeksy
- zmienne – kursywą, liczby i cyfry – pismem prostym
- znak mnożenia to: · lub × (nie gwiazdka czy „iks”)
- pisownia jednostek – według układu SI
- symbole objaśnione pod wzorem

Bibliografia

- pozbawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów i tytułów prac zbiorowych

The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted – a single printed copy and an electronic source file saved to a CD (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book on African Voodoo I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *John Smith's 2008 book on African Voodoo indicates...*

Text layout

- author's first and last name, scientific degree/title, organization/institution (if applicable) • phone number, e-mail address, mailing address
- title of book/paper • contents (books only) • summary in English (up to 1000 words including spaces) • keywords in English (up to 8 words)
- introduction • body text • conclusion (findings, recommendations) • bibliography/references • title of book/paper, summary and keywords in Polish

Size limit

- for a single paper – the limit is 40 000 characters (around 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures
- for books – as specified in the publishing contract

Margins: 2.5 cm each margin

Page numbering: continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of the page (footer)

Body text

- typeface: Times New Roman, 12 pts
- line spacing: 1.5 line
- highlights or emphasis: apply **bold** print
- foreign (non-vernacular) words and expressions: in *italics*
- people's names: give the full name (including all given names and the last name) at first mention; for any further reference – quote the last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give the complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onward – use the abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers including 5 or more digits – insert space every three digits starting from the right (5 000 000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

Citations

- preceded by an introductory phrase (e.g. *John Smith notes that...*)
- must be quoted verbatim and enclosed in double quotation marks (inverted commas) – no italics; for citations within citations, use single marks
- omissions in cited text should be marked with parentheses [...]
- phrases interposed by the author within cited text should be followed by author's parenthesized initials – [J.S.]

References

- placed at the bottom of the page (footnotes) rather than within body text or as endnotes
- when making further references to the same source – use Latin terms and abbreviations, such as *op. cit.*, *ibidem*, *idem*, *eadem*, etc.

References – examples

- books:
 - by single or multiple authors:
W.R. Lane, K.W. King, T. Reichert, *Kleppner's advertising procedure*, 18th ed., Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2011, p. 43.
 - edited books:
Multinational Firms. The Global-Local Dilemma, eds. J.H. Dunning, J.L. Mucchielli, Routledge, London – New York 2002, pp. 345-346.
 - papers or chapters in edited books:
W. Cornwall, *The rise and fall of productivity growth*, in: *The Capitalist Economies. Prospects for the 1990s*, ed. J. Cornwall, Edward Elgar, Aldershot – Brookfield 1991, pp. 40-62.

- periodicals (journal and newspaper articles)

¹ J. Bughin, J. Doogan, O. Vetvik, *A new way to measure word-of-mouth marketing*, "McKinsey Quarterly" 2010, No. 2, p. 113-116.

² P. Spenner, K. Freeman, *To keep your customers, keep it simple*, "Harvard Business Review" May 2012, p. 108-114.

- online and electronic sources (for Internet sources, include date source was retrieved)

¹ H. Arndt, *Globalisation*, "Pacific Economic Paper" 1998, No. 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [accessed May 17, 2008].

² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.

- unpublished work

W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [unpublished], [month missing] 2003 [computer script].

A. Lindqvist, *The Saving Behavior of Households* [doctoral dissertation], The Stockholm School of Economics, Stockholm 1981 [computer manuscript].

- legislation

¹ Council Directive 90/365/EEC of 28 June 1990 on the right of residence for employees and self-employed persons who have ceased their occupational activity.

² Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.

Artwork and graphics

- editable, in black and white only, with no shading
- drawings, graphs and diagrams must be supplied in their native electronic formats (*.xls or *.cdr)
- photographs – supply source files (preferably, *.tif); minimum resolution: 300 dpi
- number all graphical components consecutively using Arabic numerals
- for any artwork that has already been published elsewhere, indicate the original source (otherwise state e.g. *Source: own*)
- apply no lettering in white against a black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if the figure is referenced in the text, use its number rather than terms such as "above" or "below" (e.g. *cf. Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide an explanation of any abbreviations and symbols used
- copyrighted work must be supplied along with the original author's consent to the publication

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including a caption (title) and a reference to the source of data (e.g. *Author's own research*)
- identify any previously published material by giving the original source
- when referencing the table in the text, use its number rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. *cf. Table 1*, not: *see table above/below*)
- with no blank cells
- any abbreviations used must be expanded below the table
- for any copyrighted material, attach the original author's written permission

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to the correct placement of any sub- or super-scripts
- variables – written in italics; numbers and digits – in normal font style
- use "." or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. an asterisk or an "x")
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below the formula

Bibliography

- add no numbering
- all items should be arranged alphabetically by authors' last names or titles of edited books rather than in their order of appearance in the text