



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 2(30)

CZERWIEC/JUNE 2021
KWARTALNIK



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
-SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIWERSYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

vol. 2(30)

CZERWIEC/JUNE 2021
K W A R T A L N I K

Rada Naukowa

Femi Ayoola (University of Ibadan, Nigeria)
Zbysław Dobrowolski (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Teresa Famulska (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Polska)
Stanisław Flejterski (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Jerzy Gajdka (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Grzegorz Gołębiowski (Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Polska)
Ireneusz Jaźwiński (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Sami Kajalo (Aalto University, Finlandia)
Stanisław Kasiewicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie: SGH, Polska)
Sophia Lobozyńska (Ivan Franko L'viv National University of Lviv, Ukraina)
Elena Manas (University of Alcalá de Henares, Hiszpania)
Paulo Reis Mourao (University of Minho, Braga, Portugalia)
Witold Orłowski (Uniwersytet Łódzki, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Polska)
Ramona Rupeika-Apoga (University of Latvia, Ryga, Łotwa)
Wolfgang Scherf (Justus Liebig University, Giessen, Niemcy)
Iryna Skomorowycz (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Magdalena Maria Stuss (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Anna Tarabasz (SP Jain School of Global Management, Dubai, Zjednoczone Emiraty Arabskie)
Fátima Teresa Sol Murta (University of Coimbra, Portugalia)
Jacek Tomkiewicz (Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, Polska)
Harry W. Trummer (Goethe University, Frankfurt, Niemcy)
Ulyana Vladychyn (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)

Zespół Redakcyjny

Redaktor Naczelny

Iwona Dorota Czechowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Zastępca Redaktora Naczelnego

Dagmara Hajdys (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Tematyczny: Finanse

Monika Marcinkowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Tematyczny: Prawo Finansowe

Henryk Dzwonkowski (Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Prawa Finansowego)

Redaktor Języka Angielskiego

Katarzyna Walińska (Uniwersytet Łódzki, Studium Języków Obcych)

Redaktor Statystyczny

Wojciech Zatoń (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych

Agnieszka Czajkowska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Tomasz Florczak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Naukowy

Magdalena Ślebocka (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Joanna Stawska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Sekretariat Redakcji

Magdalena Starosta (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Techniczny

Monika Wolska-Bryl (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Stała współpraca:

Lena Grzesiak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania)

Marta Padaszyńska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Jacek Sikorski (Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Radosław Witczak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Wojciech Zatoń (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Artur Zimny (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie przeszły podwójną – ślepą recenzję.

SPIS TREŚCI

Teresa H. Bednarczyk, Anna Szymańska – Rola ubezpieczeń w koncepcjach zarządzania ryzykiem współczesnych przedsiębiorstw	7
Monika Bolek, Agata Gniadkowska-Szymańska – The Condition of Companies and Their Growth Based on the Example of Companies Included in WIG and DAX Indices	25
Ivanna Chaikowska – Bufory kapitałowe jako determinanty bezpieczeństwa sektora bankowego: analiza empiryczna spełnienia wymogu połączonego bufora	45
Marcin Jamróży, Aleksander Łożykowski – Doświadczenia polskie w minimalnym opodatkowaniu: podatek od przychodów z budynków	61
Rafał Józwicki, Paweł Trippner, Karolina Kłos – Algorithmic Trading and Efficiency of the Stock Market in Poland	75
Zofia Pasterny – FinTech – A Step Ahead or a Force of Creative Destruction in Finance	87
Blandyna Puszer, Joanna Cichorska – Evaluation of the Level of Financial Inclusion among Businesses from the Next 11 Group of Countries	103
Dariusz Sobolewski – Tender Bonds: Determinants, Procedures and Implications for Credit Guarantee Funds	117
Kinga Stęplewska – Znaczenie <i>bancassurance</i> w procesie zarządzania sprzedażą produktów ubezpieczeniowych (analiza danych statystycznych za lata 2012–2018)	137
Magdalena Ślebocka – The Social Aspect of Revitalization – The Lodz City Case Study	161
Dodatek kwartalny	181
Lena Grzesiak – Laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1975 roku	183
Zuzanna Pakuła, Natalia Pawelec, Daria Pawlińska – Sytuacja gospodarcza w Polsce po I kwartale 2021 r.	185
Radosław Witczak – Zmiany w świecie podatków – ujawnienie strategii podatkowej	189
Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w I kw. 2021 r.	192

ROLA UBEZPIECZEŃ W KONCEPCJACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.01>

Teresa H. Bednarczyk*, Anna Szymańska**

THE ROLE OF INSURANCE IN THE RISK MANAGEMENT CONCEPTS OF CONTEMPORARY ENTERPRISES

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: Theoretical concepts to risk management in the enterprises evolve over time due to the rapid changes taking place both in the external and internal environment. The traditional approach to risk management gradually gives way to new concepts of the philosophy of holistic enterprise risk management. The aim of the study is to analyze these two concepts in terms of determining the current role and practical significance of the insurance method. The study verified the following research hypothesis: Despite the changing theoretical concepts of risk management, as well as the relative increase in the significance of uninsurable risk, in practice the insurance method still remains an important tool, especially in the risk management of large and medium-sized enterprises.

Methodology: The study is a theoretical and empirical in nature. The theoretical part was based on studies of domestic and foreign literature. The empirical part was based on a survey of the selected empirical studies and reports from advisory and consulting institutions, including the latest AON Polska 2019 report on risk management in enterprises

Results of the research: Most domestic enterprises implement a silo risk management model, and insurance as a method of financing the effects of risk materialization is still not losing its importance. Although the relative importance of insurance is decreasing due to the growing importance of uninsurable risk, such as the risk of economic and geopolitical instability, economic slowdown, increasing competition or lack of professional personnel, insurance has not lost its key role in practice, especially in large and medium-sized enterprises.

Keywords: risk management, insurance, enterprise.

JEL Class: G22, D81.

* Dr hab., prof. UMCS, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie; <https://orcid.org/0000-0002-9340-6864>.

** Dr hab., prof. UŁ, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; <https://orcid.org/0000-0003-4245-7802>.

WSTĘP

Współczesne przedsiębiorstwa narażone są na odmienne, ale często przenikające się rodzaje ryzyka. Ostatnie lata przyniosły wiele gwałtownych zmian w ich otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Postępujący proces globalizacji, rozwój zaawansowanych technologii, przemiany demograficzne, geopolityczne i klimatyczne sprawiają, że pojawiają się wciąż nowe, wcześniej nieznanne zagrożenia. Wraz z początkiem XXI w. coraz groźniejsze stają się takie rodzaje ryzyka jak: ryzyko systemowe, ryzyko katastrof naturalnych, ryzyko energetyczne, ryzyko IT, ryzyko nasilających się ataków terrorystycznych, ryzyko pandemii czy ryzyko z obszaru kapitału ludzkiego, np. absencja oraz starzenie się i choroby pracowników, brak odpowiedniej kadry na rynku czy nieumiejętność przyciągania i zatrzymywania talentów.

Podejście naukowe i praktyczne do zarządzania ryzykiem także się zmienia. W nowoczesnych koncepcjach zarządzania ryzykiem, ubezpieczenia, które wcześniej były najważniejszym instrumentem finansowej kontroli ryzyka przestają pełnić rolę pierwszoplanową. Jednym z powodów tego stanu rzeczy jest brak, w ramach tradycyjnego paradygmatu, możliwości ubezpieczenia kluczowych dla przedsiębiorstw rodzajów ryzyka, takich jak: wzrastająca konkurencja, spowolnienie gospodarcze, wahania kursów walut czy zmiany w otoczeniu regulacyjnym (Bednarczyk, 2017). Nowoczesna koncepcja zintegrowanego podejścia do zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie (ERM – Enterprise Risk Management) łączy zarządzanie ryzykiem z zarządzaniem całym przedsiębiorstwem oraz zarządzaniem ryzykiem poszczególnych linii biznesowych. Uwzględnia potrzebę ograniczania i kontroli finansowej również ryzyka nie przejmowanego obecnie przez ubezpieczycieli, czyli ryzyka finansowego, strategicznego i operacyjnego. Akcentowane są tutaj m.in. postulaty zapewniające bezpieczeństwo informacji i systemów informacyjnych, kwestie dotyczące ochrony reputacji oraz nowoczesne koncepcje planowania ciągłości działania i zarządzania ciągłością działania w biznesie.

Celem opracowania jest analiza dwóch koncepcji zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie: koncepcji tradycyjnej, zwanej także silosową oraz koncepcji zintegrowanego (całościowego i wieloaspektowego) podejścia do zarządzania ryzykiem pod kątem ustalenia aktualnej roli i praktycznego znaczenia ubezpieczeń w tych koncepcjach. W opracowaniu zweryfikowano hipotezę badawczą w brzmieniu: Pomimo zmieniających się teoretycznych koncepcji zarządzania ryzykiem, a także relatywnego wzrostu znaczenia ryzyka nie nadającego się do ubezpieczenia, w praktyce biznesowej ubezpieczenia nadal zajmują ważne miejsce zwłaszcza w procesie zarządzania ryzykiem dużych i średnich przedsiębiorstw.

Opracowanie ma charakter teoretyczno-analityczny. Obok przeglądu dostępnej literatury krajowej i zagranicznej, przeanalizowano również wyniki wybranych badań empirycznych oraz raportów instytucji doradczych i konsultingowych, w tym najnowszy raport AON Polska 2019 na temat zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach.

1. KONCEPCJE TEORETYCZNE ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWACH

1.1. Koncepcja tradycyjnego zarządzania ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem w aspekcie naukowym (metodologicznym) jak i praktycznym jest efektem zarówno rozwoju ekonomii i nauk o zarządzaniu, jak i wynikiem rozwoju sił wytwórczych w gospodarce, koncentracji produkcji i kapitału oraz rozwoju nowych technologii. Jest też odpowiedzią na różnego rodzaju wyzwania i zagrożenia, przed jakimi stają podmioty gospodarujące. Termin zarządzanie ryzykiem (*Risk Management*) nie posiada jak dotąd spójnego i jednolitego rozumienia, co wynika zarówno z jego interdyscyplinarnego charakteru jak i ciągłych dynamicznych zmian. Zarządzanie ryzykiem w najbardziej ogólnym znaczeniu oznacza „szeroko rozumiane działania zarządcze, których zadaniem jest identyfikacja i ocena ryzyka i niepewności oraz walka z ich przyczynami i wpływem na organizację w celu umożliwienia jej rozwoju” (Williams i in. 2002). Według bardziej rozbudowanej definicji „zarządzanie ryzykiem to naukowe podejście do radzenia sobie z ryzykiem poprzez przewidywanie możliwych przypadkowych strat i projektowanie oraz implementację procedur, które minimalizują występowanie potencjalnych strat lub finansową siłę strat już powstałych” (Vaughan 1997).

W literaturze spotkać można dwa skrajne podejścia teoretyczne do zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie: tradycyjne zarządzanie ryzykiem, zwane także silosowym (*Silo Risk Management*) oraz zintegrowane zarządzanie ryzykiem (*Enterprise Risk Management – ERM*). Tradycyjne zarządzanie ryzykiem polega na zajęciu aktywnej postawy wobec wybranych zagrożeń, uznanych za najważniejsze z punktu widzenia celów stawianych przed poszczególnymi działami przedsiębiorstwa (Kasiewicz, 2011). Ryzyko postrzegane jest tutaj jako zjawisko negatywne, przynoszące straty i/lub sprawiające, że faktycznie osiągnięte rezultaty, będą mniej korzystne niż zakładano. Przykładem silosowego podejścia do zarządzania ryzykiem jest: zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym (IRM – *Insurance Risk Management*); zarządzanie ryzykiem finansowym (FRM – *Financial Risk Management*); zarządzanie ryzykiem strategicznym (SRM – *Strategic Risk Management*); zarządzanie ryzykiem projektów (PRM – *Project Risk Management*); zarządzanie ryzykiem łańcucha dostaw (ScRM – *Supply Chain Risk Management*); zarządzanie ryzykiem inżynierskim (EnRM – *Engineering Risk*

Management); zarządzanie ryzykiem katastrof – (DRM – *Disaster Risk Management*) (Verbano i Venturini 2013).

W podejściu tradycyjnym – ważną rolę odgrywa koncepcja zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym, która odwołuje się do klasyfikacji ryzyka zaproponowanego przez Mowbray'a. Wyróżnił on ryzyko czyste¹ (*pure risk, static risk*) i ryzyko spekulatywne² (*speculative risk*) (Mowbray i Blanchard 1961). Na gruncie teorii ubezpieczeń, zarządzanie ryzykiem ogranicza się do zarządzania jedynie ryzykiem czystym, czyli ekspozycją na ryzyko strat z wyłączeniem ryzyka spekulatywnego (Williams i in. 2002). Ubezpieczenia pozwalają finansować skutki urzeczywistnienia się ryzyka (zarządzać „szkodowością”), ponieważ świadczenie ubezpieczeniowe umożliwia odtworzenie utraconych zasobów (stanu sprzed szkody) i zachowanie ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ubezpieczenia postrzega się również w kategoriach istotnego stabilizatora przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw (Jedynak 2009). Metoda ubezpieczeniowa była powszechnie wykorzystywana w XX wieku w USA i w krajach Europy Zachodniej. W większości dużych przedsiębiorstwach zatrudniony był menedżer ubezpieczeń (*insurance manager*), odpowiedzialny za dobór i zakup ubezpieczeń.

Jednak metoda ubezpieczeniowa ma swoje ograniczenia, które wynikają zarówno z doktryny ubezpieczeń jak i z praktyki ubezpieczeniowej. W świetle paradygmatu ubezpieczalności ryzyka, przedstawionego przez Vaughana, ryzyko nadające się do ubezpieczenia (ubezpieczalne) musi spełniać łącznie cztery główne warunki (Vaughan i Vaughan, 2014; Kowalewski, 1997):

1. Duża liczba narażonych jednostek o charakterze homogenicznym, co warunkuje racjonalne przewidywanie ekonomicznych następstw strat.

2. Strata spowodowana przez zrealizowanie się danego ryzyka musi być definitywna (pozbawiona dowolności oceny) i mierzalna w znaczeniu finansowym, co oznacza, że zarówno fakt nastąpienia straty jak i jej rozmiar musi być względnie trudny do „zafałszowania”.

3. Następstwo ryzyka musi mieć charakter nadzwyczajny lub przypadkowy, tzn., że na zrealizowanie się danego ryzyka nie może mieć wpływu żadna ze stron kontraktu, ani ubezpieczyciel, ani ubezpieczający (ubezpieczony).

4. Strata powstała w wyniku ryzyka nie może mieć charakteru katastrofalnego, tzn., że ryzyko nie może zrealizować się w stosunku do zbyt wielkiej liczby „jednostek narażenia” w tym samym czasie.

Ważnym elementem paradygmatu ubezpieczalności ryzyka jest możliwość zastosowania prawa wielkich liczb, gdyż zgodnie z wymogami aktuarialnymi ryzyko nadające się do ubezpieczenia musi wykazywać się statystyczną powtarzalnością

¹ Ryzyko czyste może przynieść tylko dwa możliwe skutki: stratę (jeżeli się zrealizuje) lub brak straty (jeżeli się nie zrealizuje).

² Ryzyko spekulatywne - to niepewność wyniku działania, który może być zarówno stratą jak i szansą na zysk i osiągnięcie sukcesu rynkowego przedsiębiorstwa.

w „dużej masie” przypadków, aby można było kwantyfikować go metodami statystycznymi. A zatem ryzyko nadające się do ubezpieczania to ryzyko wyselekcjonowane, które przy użyciu techniki ubezpieczeniowej, danych o częstości zdarzeń i średniej szkodowości jest wysoce przewidywalne (Hadyniak, 2010).

Jak wynika z paradygmatu ubezpieczalności, ryzyko spekulatywne, które nie jest kreowane przez czynniki losowe tylko przez czynniki ekonomiczne lub organizacyjne oraz ryzyko fundamentalne nie nadaje się do ubezpieczania z powodu ograniczonej zdolności branży ubezpieczeniowej do przejmowania jego skutków (Vaughan i Vaughan, 2014). W związku z tym w ramach tradycyjnej (rdzennej) działalności ubezpieczeniowej nie jest możliwe przeniesienie na ubezpieczyciela skutków finansowych wielu rodzajów ryzyka, zagrażającego współczesnym przedsiębiorstwom. Chodzi tu o takie rodzaje ryzyka jak: zmiany otoczenia instytucjonalnego, zmiany prawno-regulacyjne, spowolnienie gospodarcze, ograniczona dostępność do zasobów naturalnych, nasilająca się konkurencja, istotne zmiany popytu (utrata odbiorców), gwałtowne zmiany cen czynników produkcji, brak odpowiedniej kadry na rynku, niezdolność do przyciągania i zatrzymywania utalentowanych pracowników, niezdolność do opracowywania i wdrażania innowacji, brak odpowiedniej infrastruktury IT, zmienność stóp procentowych i kursów walutowych, ryzyko płynności, zagrożenia związane z outsourcingiem czy z przedsięwzięciami typu *joint-venture*. Z kolei straty wywołane przez ryzyko fundamentalne, takie jak: skutki ataków terrorystycznych, wojen i zamieszek, skutki wielkich katastrof naturalnych i technicznych nie powinny być obejmowane ubezpieczeniem z uwagi na masowy charakter tych zdarzeń i kumulację szkód, z których roszczenia szkodowe mogłyby przekroczyć zdolność finansową ubezpieczycieli (Hadyniak, 2010).

Postęp technologiczny i obecne przemiany społeczno-gospodarcze kreują nowe zagrożenia tzw. *emerging risks*. Jako przykłady *emerging risks* wymienia się m.in.: ryzyko opóźnienia w łańcuchu dostaw, ryzyko potencjalnych strat z powodu wyczerpania się źródeł energii odnawialnej (np. wydajności paneli słonecznych), ryzyko kradzieży danych na nośnikach magnetycznych (tzw. cyber-ryzyka), ryzyko utraty reputacji przedsiębiorstw o uznanej marce, ryzyko strat z powodu zmian klimatycznych, czy ryzyko związane z nanotechnologią (Swiss Re, 2011). Te nowe zagrożenia charakteryzują się wysokim stopniem niepewności co do wystąpienia i jednocześnie dużym stopniem złożoności i współzależności oraz wysoką wartością potencjalnych strat. Zalicza się je do grupy ryzyka częściowo ubezpieczalnego, która nie wypełnia wszystkich cech modelu ubezpieczalności, jednak z uwagi na zapotrzebowanie ze strony rynku stopniowo staje się przedmiotem ubezpieczeń (Raport Aon Polska, 2019). Obecnie mamy do czynienia z nowym ryzykiem związanym z pandemią Covid-19, która uruchomiła wiele negatywnych procesów, mogących stanowić wyzwanie także dla rynku ubezpieczeniowego w Polsce (Lisowski, 2021).

1.2. Koncepcja zintegrowanego zarządzania ryzykiem

W opozycji do tradycyjnego, finansowo-ubezpieczeniowego postrzegania problematyki ryzyka stoi koncepcja zintegrowanego zarządzania ryzykiem (ERM). Jest to nowoczesna koncepcja (nowy paradygmat), która obejmuje zespół metod i technik identyfikacji, opisu, pomiaru, analizy i oceny ryzyka oraz przyjętych mechanizmów działania (strategia, reagowanie i monitoring), ukierunkowanych na realizację celów przedsiębiorstwa w kontekście tworzenia i ochrony wartości dla jego interesariuszy (Wróblewski, 2011). Koncepcja zintegrowanego zarządzania ryzykiem opiera się na uniwersalnym i holistycznym podejściu do zarządzania ryzykiem korporacyjnym. Zarządzanie ryzykiem jest tutaj zintegrowane z zarządzaniem całym przedsiębiorstwem i odnosi się do zarządzania wszystkimi typami i rodzajami ryzyka identyfikowanego w przedsiębiorstwie.

Proces zintegrowanego zarządzania ryzykiem wymaga stworzenia w przedsiębiorstwie określonych struktur organizacyjnych, takich jak: komitet do spraw ryzyka; osobne departamenty zarządzania ryzykiem i ubezpieczeń, podległe dyrektorowi finansowemu, zarządowi lub dyrektorowi generalnemu; ustanowienie funkcji *risk managera* oraz struktury i składu zespołu zarządzania ryzykiem. Podstawowym obowiązkiem specjalistów i menedżerów ryzyka powinno być wykonywanie zadań z zakresu kontroli ryzyka (bezpieczeństwa) oraz aranżacja i administrowanie programami ubezpieczeń. W mniejszych przedsiębiorstwach odpowiedzialność za zarządzanie ryzykiem może być w gestii dyrektora finansowego, prezesa firmy lub komórki audytu wewnętrznego.

Koncepcja zintegrowanego zarządzania ryzykiem (ERM) powstała głównie w toku praktyk menadżerskich, z udziałem przedstawicieli firm doradczych i konsultingowych. Nie jest ona całkowicie jednolita, ponieważ ma swoje korzenie w kilku międzynarodowych standardach dotyczących postępowania organizacji w warunkach ryzyka. Najpopularniejsze standardy to: FERMA, COSO II, AS/ZZS 4360, ISO 31000:2009. Standardy te umożliwiają wprowadzanie rozwiązań mających na celu zwiększenie poziomu bezpieczeństwa funkcjonowania przedsiębiorstw o różnej wielkości, które poszukują kompleksowego, a zarazem elastycznego systemu zarządzania ryzykiem z możliwością jego modyfikacji i indywidualizacji. Przykładowo, zgodnie z najbardziej popularnym międzynarodowym standardem FERMA: 2002, zarządzanie ryzykiem stanowi centralny element zarządzania strategicznego i operacyjnego w organizacji. Jest procesem, w ramach którego organizacja w sposób metodyczny rozwiązuje problemy wynikające z urzeczywistnienia się ryzyka, w taki sposób, aby ta działalność przynosiła trwałe korzyści, takie jak: zwiększanie wartości dla akcjonariuszy i przyczynianie się do realizacji innych celów organizacji (FERMA, 2003).

W nowoczesnej koncepcji zintegrowanego zarządzania ryzykiem ubezpieczenie straciło priorytetowe znaczenie, ponieważ ryzyko traktowane jest nie tylko

jako zagrożenie (aspekt negatywny), ale i szansa na osiągnięcie dodatkowych korzyści (aspekt pozytywny). W koncepcji ERM zarządzać należy także tymi rodzajami ryzyka, które wynikają z decyzji i działań biznesowych, a które nie mają charakteru losowego i których nie da się ubezpieczyć, ani dostatecznie dobrze rozproszyć. Istotą koncepcji zintegrowanego zarządzania ryzykiem jest rozpatrywanie różnych jego rodzajów przy uwzględnieniu występujących między nimi współzależności. Zarządza się całym portfelem ryzyka przez pryzmat celów i procesów całej organizacji (Monkiewicz i Gąsioriewicz, 2010). W związku z tym w nowoczesnych koncepcjach zarządzania ryzykiem mówi się nie tyle o minimalizowaniu, co o optymalizowaniu ryzyka. Optymalizacja ryzyka rozumiana jest jako „podejmowanie decyzji i realizacja działań prowadzących do osiągnięcia akceptowalnego poziomu ryzyka” (Jajuga, 2007).

Idea zintegrowanego zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie uwzględnia kwestie ochrony nie tylko zasobów materialnych i finansowych – co jest typowe w koncepcji tradycyjnej – ale także zasobów niematerialnych, takich jak: kapitał marki czy kapitał intelektualny. Szacuje się, że współcześnie ok. 80% wartości rynkowej przedsiębiorstwa jest generowane z aktywów niematerialnych (*intangibles*). Nic dziwnego, że przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji na rynku i uznanej marce przywiązują dużą wagę do właściwego zarządzania ryzykiem reputacji (Kasiewicz, 2011).

Po wybuchu globalnego kryzysu finansowego, większą uwagę zaczęto zwracać na ryzyko systemowe. Chodzi o zdarzenia o bardzo małym wręcz minimalnym prawdopodobieństwie zaistnienia („Black Swan”), ale o ogromnych negatywnych skutkach. Skuteczne przewidywanie tego typu zdarzeń z perspektywy pojedynczych przedsiębiorstw jest niezwykle trudne, wręcz niemożliwe. Przedsiębiorstwa mogą jedynie budować swoją odporność na negatywne konsekwencje zdarzeń kryzysowych o charakterze systemowym (Taleb, 2007).

Pandemia Covid-19 w 2020 roku wywołała szok dla światowej gospodarki, który jest zgoła inny niż w przypadku globalnego kryzysu finansowego. W latach 2007–2009 problemem był kryzys bankowy, który po pewnym czasie rozprzestrzenił się na całą sferę finansową gospodarki, a potem także i na sferę realną gospodarki oraz finanse publiczne. Pandemia COVID 19 spowodowała nagły szok w całej gospodarce światowej w bardzo krótkim czasie. Jest uznawana jednocześnie za katastrofę naturalną i kryzys finansowy, którego negatywny i długotrwały wpływ odczują także przedsiębiorstwa (Prime i in., 2020). W innych publikacjach pandemię COVID-19 uznaje się jako szczególny przypadek ryzyka systemowego (Solarz i Waliszewski, 2020).

Idea zintegrowanego zarządzania ryzykiem obejmuje również nowoczesne koncepcje zapewnienie ciągłości działania, takie jak: koncepcja planowania ciągłości działania – BCP – *business continuity planning*; zarządzanie ciągłością działania – *business continuity management* – BCM; Plany awaryjne IT (*Disaster*

Recovery Plans – DRP)³. W koncepcji ERM ryzyko ubezpieczeniowe jest tylko jednym z wielu rodzajów ryzyka zagrażającego organizacji⁴. W standardzie zarządzania ryzykiem FERMA wyróżniono cztery główne rodzaje ryzyka: ryzyko finansowe, strategiczne, operacyjne i niebezpieczeństwa zwane również ryzykiem naturalnym (materialnym) (FERMA, 2003). W kontekście zintegrowanego zarządzania ryzykiem, ryzyko ubezpieczeniowe stanowi niewielki odsetek całości ryzyka zagrażającego przedsiębiorstwom, podczas gdy ryzyko nieubezpieczone stanowi zdecydowaną większość (Wadé, 2014). Są też i takie głosy, że w turbulentnym otoczeniu przedsiębiorstwa w globalnej gospodarce, przy rosnącej zmienności otoczenia i pod presją zmian wynikających z synergii zmian technologicznych, rośnie znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem, zwłaszcza ryzykiem regulacyjnym i ryzykiem technologicznym (Wierzbicka, 2017).

W ostatnim czasie trwa dyskusja naukowa na temat potrzeby modyfikacji obowiązującego paradygmatu tzw. ekonomii głównego nurtu oraz rozumienia i postulatów nauk ekonomicznych wobec praktyki zarządzania biznesem. Chodzi w szczególności o ewaluację sprawności pracy top managementu. Przesądza o tym splotu czynników, które pandemia COVID-19 jeszcze bardziej spotęgowała (Banaszyk i in., 2021).

2. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWACH W ŚWIETLE PRZEGLĄDU WYBRANYCH BADAŃ EMPIRYCZNYCH

2.1. WDRAŻANIE KONCEPCJI ERM NA ŚWIECIE

W praktyce koncepcje zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach mają charakter zróżnicowany, uzależniony od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, rodzaju prowadzonej działalności, branży czy wielkości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa stosują różne podejścia do zarządzania ryzykiem. Koncepcja ERM najczęściej znajduje zastosowanie w branży finansowej. Instytucje finansowe (ubezpieczyciele, banki, fundusze inwestycyjne) są zachęcane przez organy regulacyjne do wdrożenia ERM. W 2014 roku 92% respondentów reprezentujących średnie i duże instytucje finansowe działające w skali globalnej stwierdziło, że koncepcja ERM jest już wdrożona lub jest w trakcie wdrażania (Hida, 2015).

W przedsiębiorstwach niefinansowych koncepcja zintegrowanego zarządzania ryzykiem nie jest jeszcze powszechnie realizowana, pomimo że istnieją liczne

³ Szerzej na ten temat zob. m.in: (Kaszuba-Perz i Perz, 2010; Monkiewicz i Gąsiorkiewicz, 2010).

⁴ Firma doradcza Ernst & Yung, w jednym ze swoich raportów badawczych, który dotyczył typologii obszarów ryzyka we współczesnych przedsiębiorstwach w ogóle nie wyróżniła ryzyka ubezpieczeniowego, a jedynie wymieniła niektóre jego rodzaje w grupie ryzyka operacyjnego, por.: (Ernst & Yung, 2009).

przesłanki do jej wprowadzenia, wynikające m.in. z zasad ładu korporacyjnego (*corporate governance*). Także niektóre agencje ratingowych np. *Standard & Poor's* wymagają posiadania systemu zarządzania ryzykiem jako czynnika niezbędnego do oceny kondycji przedsiębiorstwa (Szewczuk, 2012). Badania empiryczne przeprowadzone w 2008 roku na próbie 700 amerykańskich przedsiębiorstw pokazały, że tylko 9% z nich posiada wdrożony całościowy system ERM. Kolejnych 22% stwierdziło, iż wdrożyło częściowo powyższy system. Natomiast ponad 60% respondentów przyznało, że formalny system kompleksowego zarządzania ryzykiem nie został jeszcze wdrożony (Beasley i in., 2009). Z kolei na podstawie badania przeprowadzonego przez College of Management at North Carolina State we współpracy z Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) w czerwcu i lipcu 2010 roku, w którym wzięło udział 460 podmiotów, można stwierdzić, że tylko 20% respondentów oceniło poziom zaawansowania zarządzania ryzykiem w swojej firmie jako dojrzały. Natomiast 42,4% respondentów określiło procesy zachodzące w swoich organizacjach jako „niedojrzałe” (lub „mało dojrzałe”) w działaniach dotyczących kontroli ryzyka. Inne międzynarodowe badanie ankietowe przeprowadzone na próbie ponad 1500 przedsiębiorstw europejskich wykazało, że aż połowa badanych nie posiada strategii zarządzania ryzykiem, a tylko 43% z nich wyznacza mierzalne cele w zakresie nadzorowania ryzyka (Zdunek, 2017). Jako bariery we wdrażaniu kompleksowego systemu zarządzania ryzykiem wskazano m.in.: istnienie innych konkurencyjnych priorytetów, brak wystarczających zasobów finansowych i kadrowych do wdrożenia ERM, brak przeświadczenia o uzyskaniu wymiernych korzyści z wdrożenia tego typu systemu, brak wystarczającego wsparcia ze strony zarządu w procesie implementacji ERM, jak również przekonanie, że wdrożenie ERM przyczyni się do wzrostu biurokracji w organizacji (Beasley i in., 2009).

2.2. WDRAŻANIE KONCEPCJI ERM W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

W przedsiębiorstwach działających w Polsce, koncepcja ERM jest jeszcze mniej znana. O niskim poziomie wdrożenia w przedsiębiorstwach zintegrowanego (kompleksowego) zarządzaniem ryzykiem świadczą wyniki wielu badań empirycznych. Przykładowo w świetle badań empirycznych przeprowadzonych w 2015 r. tylko 45% spółek giełdowych deklaroowało wdrożenie systemów ERM, przy czym w przypadku części spółek giełdowych deklarujących stosowanie ERM, opisywane systemy nie spełniały większości podstawowych założeń koncepcji zintegrowanego zarządzania ryzykiem. Pozostałe 55% badanych prezentowało postawę wobec ryzyka, charakterystyczną dla tradycyjnego, silosowego podejścia do zarządzania ryzykiem w organizacji (Przetacznik, 2017).

Z kolei 71% badanych małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie województwa śląskiego przyznało, że nie wdrożyło żadnego systemu zarządzania ryzykiem (Gaschi-Uciecha, 2016). Podobnie wynika z innych ogólnopolskich badań ankietowych, przeprowadzonych w okresie od października 2015 roku do stycznia 2016 roku, na próbie 244 przedsiębiorstw różnej wielkości. Jedynie 11% respondentów zadeklarowało wdrożenie systemu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie (niecałe 4% podmiotów małych, ponad 19% podmiotów średnich i prawie 33% dużych firm), przy czym w pogłębionym badaniu stwierdzono, że zaledwie 6% z nich faktycznie wykonuje wszystkie działania, które powinny być wykonywane w ramach procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Znaczny odsetek badanych, chociaż deklaruje, że zarządza ryzykiem, jednak czyni to w sposób wybiórczy, ograniczony, stosując jedynie część czynności standardowego procesu zarządzania ryzykiem. Aż 75% respondentów odpowiedziało, że nie ma wdrożonego żadnego systemu, a 14% ankietowanych nie potrafiło odpowiedzieć, czy w przedsiębiorstwie taki system został wdrożony czy też nie (Sobolewski i Marcinkowski, 2017). A zatem z analizy szeregu badań empirycznych wynika, że większość polskich spółek zarządza tylko niektórymi rodzajami ryzyka, ignorując przy tym pozostałe zagrożenia związane z prowadzoną działalnością (Kasiewicz i in., 2011; Kasiewicz 2011).

Nieco optymizmu dostarcza najnowszy raport firmy konsultingowo-doradczej AON Polska 2019/2020, która prowadzi od 2009 r. cykliczne badania na temat zarządzania ryzykiem i ubezpieczeniami na próbie ponad 160 przedsiębiorstw z różnych branż i różnej wielkości. Wynika z niego, że świadomość menadżerów badanych przedsiębiorstw, dotycząca zarządzania ryzykiem powoli rośnie. Świadczy o tym odsetek firm w Polsce, które przyznały, że opracowały politykę zarządzania ryzykiem. Są to zwykle duże korporacje. Natomiast niemal co trzeci respondent przyznaje, że nie dokonuje pomiaru efektywności zarządzania ryzykiem (Raport AON Polska, 2019). Z najnowszego raportu AON wynika również, że rośnie odsetek firm w Polsce, które posiadają departament lub zespół zarządzania ryzykiem i ubezpieczeniami. W porównaniu z wynikami sprzed dwóch lat odsetek ten wzrósł niemal trzykrotnie, co jest zjawiskiem pozytywnym.

Jak wskazują badania firmy AON Polska przeprowadzone w latach 2019–2020 badane przedsiębiorstwa najbardziej obawiają się ryzyka finansowego, związanego z bieżącymi problemami z płatnościami od kontrahentów, ryzyka płynności, ryzyka walutowego i kredytowego, a także wpływu czynników zewnętrznych, takich jak spowolnienie gospodarcze, tempo zmian czynników rynkowych i geopolitycznych oraz wzrost konkurencji. Rodzajami ryzyka, którego znaczenie w Polsce wzrosło w porównaniu z poprzednimi latami, jest tempo zmian czynników rynkowych i geopolitycznych oraz ryzyka dotyczącego kapitału ludzkiego w postaci braku odpowiedniej kadry na rynku oraz absencji pracowników i menadżerów (por. tab. 1).

Tabela 1. Kluczowe ryzyka oraz przygotowanie przedsiębiorstw na ich wystąpienie w postaci formalnych planów działania, w świetle VI edycji badania AON Polska

Ranking 2019/2020			Ranking 2019/2020	
Kluczowe ryzyka	Zmiana miejsca względem rankingu z 2017/18	Rodzaj ryzyka	Posiadanie formalnych planów działania	% wskazań
Ceny towarów	+3	N	Odpowiedzialność cywilna (w tym zawodowa)	73
Należności handlowe/płatności kontrahentów	+2	U	Należności handlowe/płatności kontrahentów	72
Spowolnienie gospodarcze	–	N	Awaria systemów informatycznych	67
Cashflow/ryzyko płynności	+3	CzU	Kradzież/przestępczość pracownicza	67
Tempo zmian czynników rynkowych i geopolitycznych	+26	N	Sprzeniewierzenie	67
Wzrastająca konkurencja	–5	N	Nieaktualna infrastruktura techniczna	67
Brak odpowiedniej kadry na rynku	+1	N	Cashflow/ryzyko płynności	65
Absencja	+19	N	Zmienność stóp procentowych	65
Wahania kursów walut	–3	N	Dostępność kapitału ryzyko kredytowe	63
Dostępność kapitału ryzyko kredytowe	+3	N	Wymagania RODO/brak zgodności	56

U – ryzyko ubezpieczalne, N – ryzyko nieubezpieczalne, CzU – ryzyko częściowo ubezpieczalne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport AON Polska, 2019.

Przygotowanie przedsiębiorstw na wystąpienie kluczowych rodzajów ryzyka w postaci formalnych planów działania jest mocno zróżnicowane (por. tab. 1). Badane przedsiębiorstwa są najlepiej przygotowane do zagrożenia związanego z odpowiedzialnością cywilną oraz należnościami handlowymi i płatnościami kontrahentów (72% respondentów przyznało, iż takie plany posiada). Stosunkowo

dobrze są przygotowane badane przedsiębiorstwa na ryzyko techniczne (awaria systemów informatycznych, Kradzież/przestępczość pracownicza, sprzeniewierzenie, nieaktualna infrastruktura techniczna), które może być przedmiotem ubezpieczeń oraz na ryzyko natury finansowej (ryzyko należności handlowych, ryzyko płynności, ryzyko zmienności stóp procentowych i ryzyko walutowe), które może być zarządzane za pomocą znanych od dawna instrumentów pochodnych i innych i innych instrumentów finansowych (factoring). Natomiast niski stopień przygotowania na ryzyko zmienności cen towarów oraz na ryzyko o charakterze strategicznym (wzrastająca konkurencja i spowolnienie gospodarcze) wynika prawdopodobnie ze skomplikowanego charakteru tego rodzaju ryzyka, jego wieloaspektowości oraz trudności w pomiarze, a także braku możliwości ubezpieczenia go. Zdecydowanie najniższy odsetek firm posiada plan działania dla ryzyka dotyczącego spowolnienia gospodarczego (14%). Nieco polepszył się poziom przygotowania przedsiębiorstw na brak odpowiedniej kadry na rynku pracy (wzrost odsetka przygotowanych firm z 30% do 43%). Na ryzyko absencji formalny plan działania posiada 44% firm. Należy odnotować również to, że więcej niż połowa przedsiębiorstw nie posiada formalnego planu działania w przypadku aż sześciu z dziesięciu kluczowych rodzajów ryzyka (Raport AON Polska, 2019).

Z przeprowadzonych analiz raportów i badań empirycznych można wywnioskować, że model ERM realizowany jest jedynie przez część dużych korporacji. Natomiast w większości krajowych przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, realizowany jest nadal tradycyjny (silosowy) model zarządzania ryzykiem, koncentrujący się głównie na ochronie zasobów materialnych i finansowych przedsiębiorstwa w ramach metody ubezpieczeniowej. Zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym w średnich i dużych przedsiębiorstwach polega na podejmowaniu świadomych decyzji dotyczących proporcji między wyborem optymalnego portfela ubezpieczeń, a poziomem zatrzymania ryzyka na udziale własnym (Strupczewski i Thlon, 2014). W świetle badań empirycznych przeprowadzonych przez Strupczewskiego i Thlona, głównym czynnikiem (52% wskazań) decydującym o zakupie ubezpieczeń są wymogi przypisów prawa lub kontrahentów (w szczególności banków, firm leasingowych, zleceńodawców). 53% respondentów przyznało, iż retencja ryzyka wymaga utrzymywania płynnych rezerw finansowych na wypadek wystąpienia szkód losowych, a to wiąże się z ponoszeniem kosztów alternatywnych kapitału. Zdaniem 26% ankietowanych, ubezpieczenie zapewnia skuteczniejszą ochronę w razie wystąpienia klęski żywiołowej niż retencja oraz generalnie – jest lepszym gwarantem zachowania płynności finansowej w firmie po wystąpieniu zdarzenia szkodowego. 25 % ankietowanych uważa, że posiadanie ubezpieczenia zwiększa wiarygodność firmy w oczach partnerów biznesowych. Tylko 4% respondentów doceniło korzyści „dodatkowe” związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, takie jak: identyfikacja i wycena ryzyka, administrowanie funduszem ubezpieczeniowym, prowadzenie likwidacji szkody, ustalenie

okoliczności wypadku ubezpieczeniowego (często z udziałem rzeczoznawców), wycena szkody, pomoc prawna, dochodzenie roszczeń regresowych, itp.

Poziom dojrzałości zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach mikro i małych jest jeszcze niższy. Badania przeprowadzone w podkarpackim klubie biznesowym na grupie 139 przedsiębiorstw wskazują, że w zdecydowanej większości mikro i małych przedsiębiorstw proces zarządzania ryzykiem w praktyce nie funkcjonuje (Dankiewicz i Ostrowska-Dankiewicz, 2014). Problem polega na tym, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP często nie są świadome zagrażającego im ryzyka. Nie posiadają w strukturach organizacyjnych specjalnych komórek zajmujących się zarządzaniem ryzykiem, nie mają też sformalizowanych procedur (Gajda, 2014).

Wyniki badań empirycznych pokazują jednoznacznie, że pomimo stale rozszerzającej się oferty ubezpieczeniowej przedsiębiorstwa z sektora MSP stosunkowo rzadko korzystają z ubezpieczeń (Bera, 2005; Borda i Kwiecień, 2007). Najczęściej stosowanymi metodami identyfikacji i oceny ryzyka oraz decyzji o zakupie ochrony ubezpieczeniowej jest dotychczasowe doświadczeni i intuicja właścicieli lub menedżerów. Wiedza i kwalifikacje kadry zarządzającej często nie są wystarczające, aby efektywnie zarządzać ryzykiem. Mikro i małe przedsiębiorstwa niezwykle rzadko korzystają z usług brokerów (Gajda, 2014). Ponadto małe i średnie przedsiębiorstwa dokonują istotnych cięć w wydatkach na ubezpieczenia ograniczając się niejednokrotnie do zakupu jedynie ubezpieczeń obowiązkowych i tych wymuszonych zawartymi umowami, np. kredytowymi (Mikulska, 2010).

Najgorzej sytuacja przedstawia się wśród mikroprzedsiębiorstw. W 2013 roku co czwarte mikroprzedsiębiorstwo nie korzystało z żadnej formy ochrony ubezpieczeniowej (Wierzbička, 2014). Jest to sytuacja o tyle niepokojąca, że małe i mikro firmy to podmioty w dużym stopniu narażone na zdarzenia związane z niewywiązaniem się przez ich kontrahentów z podjętych zobowiązań (ryzyka finansowe), a także na szybkie „wypadnięcie” z rynku w sytuacji zniszczenia mienia stanowiącego zaplecze produkcyjne w wypadku zajścia zdarzenia losowego. Niestety barierą korzystania z ubezpieczeń dla tych podmiotów nadal jest bardzo niska świadomość ubezpieczeniowa.

PODSUMOWANIE

Ubezpieczenia jako rodzaj narzędzia finansowej kompensacji strat losowych w działalności gospodarczej mają dość długą historię. W tradycyjnym modelu zarządzania ryzykiem stanowią powszechnie stosowane instrumenty transferu i finansowania ryzyka. Są też uznawane za optymalną metodę i synonim tradycyjnego (silosowego) procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach. W świetle nowoczesnej koncepcji ERM – ubezpieczenie utraciło priorytetowe znaczenie

i jest jednym z instrumentów „reakcji na ryzyko”, wkomponowanych w zorganizowany proces kompleksowego zarządzania ryzykiem, tak aby jego wykorzystanie było jak najbardziej efektywne i skuteczne.

Jak wynika z wielu badań empirycznych, proces zarządzania ryzykiem w krajowych przedsiębiorstwach jest nadal mało sformalizowany, co świadczy o bardzo powolnej implementacji koncepcji ERM. Ogromne braki dotyczą zwłaszcza tworzenia struktur organizacyjnych (komitetów do spraw ryzyka, departamentów lub zespołów zarządzania ryzykiem), kwestii zarządzania sytuacjami kryzysowymi i planów ciągłości działania. Nadal w przedsiębiorstwach dominuje jednostronne postrzeganie ryzyka, zarządzanie tylko niektórymi jego rodzajami oraz ignorowanie holistycznego podejścia do zarządzania ryzykiem i uwzględniania współzależności między różnymi jego rodzajami. Decydenci koncentrują się raczej na minimalizowaniu dodatkowych kosztów zarządzania ryzykiem niż na ogólnej koncepcji wzrostu wartości dla akcjonariuszy.

Na podstawie przeglądu wybranych badań empirycznych można stwierdzić, że w większości krajowych przedsiębiorstw realizowany jest silosowy model zarządzania ryzykiem, a ubezpieczenie jako metoda finansowania skutków urzeczywistnienia się ryzyka wciąż nie traci na znaczeniu. Chociaż względne znaczenie ubezpieczeń maleje z powodu wzrostu znaczenia ryzyka nie nadającego się do ubezpieczenia (takiego jak np. ryzyko niestabilności ekonomicznej i geopolitycznej, spowolnienia gospodarczego, wzrastającej konkurencji, czy braku profesjonalnych kadr), to jednak ubezpieczenia nie utraciły kluczowej roli w praktyce, zwłaszcza dużych i średnich przedsiębiorstw. Menedżerowie stają się coraz bardziej świadomi zarówno zalet, jak i ograniczeń związanych z metodą ubezpieczeniową, lepiej rozumieją też znaczenie zapisów ogólnych warunków ubezpieczeń. Oczekują od ubezpieczycieli przede wszystkim atrakcyjnych składek, większej elastyczności i szerszego zakresu ochrony oraz sprawnej likwidacji szkód. Wskazują też na potrzebę bardziej zindywidualizowanego podejścia do *underwritingu*. Swego rodzaju szansą dla lepszego zaspakajania potrzeb ubezpieczeniowych klientów korporacyjnych jest gwałtowny skok technologiczny, który obserwujemy w okresie pandemii Covid 19. Sektor ubezpieczeniowy był często postrzegany jako dość konserwatywny jeśli chodzi o gotowość do wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Sytuacja ta zaczęła się obecnie diametralnie zmieniać. Zarysowane już przed pandemią pewne trendy w zakresie automatyzacji czy szeroko rozumianych zmian technologicznych, ulegają gwałtownemu przyspieszeniu. Lockdown, wymuszający przejście na pracę zdalną, niewątpliwie je jeszcze umocnił. Zdalne formy pracy, sprzedaży, oględzin, likwidacji szkód itp. upowszechniły się. Na tej podstawie można żywić nadzieję, że ów sukces w transformacji technologicznej będzie kontynuowany.

Nieco inaczej wygląda sytuacja w mikro i małych przedsiębiorstwach. Tutaj ubezpieczenia pozostają podstawowym, a czasem jedynym narzędziem ograniczania ryzyka. Niestety, w sektorze mikroprzedsiębiorstw ubezpieczenia są wykorzystywane w minimalnym zakresie. Wynika stąd wniosek, że stan zarządzania ryzykiem w tych przedsiębiorstwach nadal pozostaje na niezadawalającym poziomie.

Reasumując należy stwierdzić, że większość przedsiębiorstw działających w Polsce nie przykłada należytej wagi do problemu zarządzania ryzykiem w ogóle, co wynikać może po części z braków wiedzy na temat dostępnych na rynku instrumentów finansowych ograniczania ryzyka oraz metod zarządzania nim. Jedną z ważnych barier powolnego wdrażania koncepcji ERM jest niska świadomość menedżerów oraz tzw. uśpiony rynek konsultingowo-doradczy. Przedsiębiorstwa nie zgłaszają zbyt dużego popytu na tego typu usługi, w związku z czym aktywność firm doradczych i konsultingowych jest dość umiarkowana. Podkreślić należy również fakt, że niewiele wyższych uczelni ekonomicznych kształci profesjonalnych menedżerów ryzyka – zarówno na studiach magisterskich, jak i podyplomowych.

W 2020 roku przedsiębiorstwa w Polsce i na świecie na różne sposoby zostały dotknięte przez zakłócenia związane z pandemią Covid 19. Wiele z nich boryka się z problemami finansowymi i trudnościami w regulowaniu swoich zobowiązań. Pomimo bezprecedensowych wysiłków rządów w celu powstrzymania i złagodzenia skutków pandemii COVID 19, i tak doszło do gwałtownego spadku popytu na pracę w wielu sektorach gospodarki i spowodowało początkowo poważne niedobory siły roboczej w innych sektorach. Ujawniły się również znaczące słabości w operacjach biznesowych i łańcuchach dostaw. Menedżerowie przedsiębiorstw stanęli przed wieloma nieoczekiwanymi dylematami i byli zmuszeni do podejmowania wielu niestandardowych decyzji.

BIBLIOGRAFIA

- Banaszyk, P., Deszczyński, P., Gorynia, M., Malaga, K. (2021). Przesłanki modyfikacji wybranych koncepcji ekonomicznych na skutek pandemii COVID-19. *Gospodarka Narodowa*, 1(305).
- Beasley, M.S., Branson, B.C., Hancock, B.V. (2009). ERM: Opportunities for Improvement. *Journal of Accountancy*, 208.
- Bednarczyk, T.H. (2017). Miejsce i rola ubezpieczeń w strategiach zarządzania ryzykiem przedsiębiorstw. W: R. Dankiewicz, A. Ostrowska-Dankiewicz, red., *Ubezpieczenia w procesie zarządzania ryzykiem podmiotów gospodarczych*. Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, ISBN 978-83-7934-139-9.
- Bera, A. (2005). Ocena i wykorzystanie ubezpieczeń przez mikroprzedsiębiorstwa. W: A. Bielawska, red., *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Borda, M., Kwiecień, I. (2007). Analiza wykorzystania ubezpieczeń gospodarczych w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstw. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, nr 3/4.

- Dankiewicz, R., Ostrowska-Dankiewicz, A. (2014). Ubezpieczenia w procesie zarządzania ryzykiem na przykładzie przedsiębiorstw zrzeszonych w Podkarpackim Klubie Biznesu W: M. Kaczała, J. Lisowski, M. Osak, red., *Aktualne problemy wybranych ubezpieczeń majątkowych*, Poznań: Wydawnictwo UE w Poznaniu.
- Ernst & Yung (2009). *The Future of Risk. Protecting and Enabling Performance*.
- FERMA (2003). *Standard zarządzania ryzykiem*.
- Gajda, D. (2014). Rola ubezpieczeń majątkowych w zarządzaniu ryzykiem małych i średnich przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 804.
- Gaschi-Uciecha, A. (2016). Badanie stopnia wdrożenia zarządzania ryzykiem w małych i średnich przedsiębiorstwach – wyniki badań. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, seria *Organizacja i Zarządzanie*, 89.
- Hadyniak, B. (2010). Przewidywalność, wartość i ryzyko. W: J. Handschke, J. Monkiewicz, red., *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Poltext.
- Hida, E. ed. (2015). *Global risk management survey, ninth edition. Operating in the new normal: Increased regulation and heightened expectations*, Deloitte University Press, <http://dupress.com/articles/global-risk-management-survey-financial-services/> [dostęp: 1.10.2020].
- Jajuga, K. red. (2007). *Zarządzanie ryzykiem*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jedynak, P. (2009). Podaż usług ubezpieczeniowych a ciągłość działalności małych i średnich przedsiębiorstw. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4.
- Kasiewicz, S. red. (2011). *Zarządzanie zintegrowanym ryzykiem przedsiębiorstwa w Polsce. Kierunki i narzędzia*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Kasiewicz, S., Kurkliński, L., Świerżewski, Ł. (2011). *Pasywne podejście do zarządzania ryzykiem*. <https://www.hbrp.pl/b/pasywne-podejscie-do-zarzadzania-ryzykiem/1D7wMooL3> [dostęp: 1.10.2020]
- Kaszuba-Perz, A., Perz, P. (2010). Rola zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie w obliczu wzrostu zewnętrznych czynników ryzyka. *e-Finanse*, 6, 2.
- Kowalewski, E. (1997). Wprowadzenie do teorii interesu ubezpieczeniowego. W: A. Wąsiewicz, red., *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej 3*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Lisowski, J. (2021). Wpływ pandemii związanej z COVID-19 na rynek ubezpieczeniowy w Polsce. W: M. Zaleska, red., *Wpływ pandemii COVID-19 na finanse. Polska perspektywa*. Warszawa: Difin.
- Mikulska, A. (2010). Zarządzanie ryzykiem jako czynnik sprzyjający wzrostowi MSP. *Współczesne Zarządzanie*, 4.
- Monkiewicz, J., Gąsioriewicz, L., red. (2010), *Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Mowbray, A.H., Blanchard, R.H. (1961). *Insurance It is Theory and Practice in the United State*, New York.
- Prime, H., Wade, M., Browne, D.T. (2020). Risk and resilience in family well-being during the COVID-19 pandemic. *American Psychologist*, 75, 5, pp. 631–643, DOI: 10.1037/amp0000660.
- Przetacznik, S. (2017). Charakterystyka systemów zarządzania ryzykiem stosowanych przez największe spółki giełdowe w Polsce. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie*, 28, t. 2, s. 37–49, <http://www.zim.pcz.pl/znwz> [dostęp: 1.10.2020].
- Raport AON Polska (2019). *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*, VI edycja, https://aoncomauthoring.blob.core.windows.net/aoncom2017media/aon.com/media/poland/publikacje/raport%202019-2020/raport-grms-polska-2019-20.pdf?utm_source=Aoncom [dostęp: 1.10.2020].
- Sobolewski, H., Marcinkowski, B. (2017). Zarządzanie ryzykiem w praktyce gospodarczej. *Studia i Prace WNEiZ US*, 50/3, DOI: 10.18276/sip.2017.50/3-12.

- Solarz, J.K., Waliszewski, K. (2020). *Całościowe zarządzanie ryzykiem systemowym. Pandemia COVID-19*, Kraków–Legionowo: Wydawnictwo Edu-Libri.
- Strupczewski, G., Thlon, M. (2014). Wykorzystanie techniki zatrzymania ryzyka przez średnie i duże przedsiębiorstwa w Polsce w świetle badań ankietowych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3.
- Swiss Re (2011). Product Innovation in Non-Life Insurance Markets. Where little “I” meets big “I”. *Sigma*, 4.
- Szewczuk, A. (2012). Zintegrowane zarządzanie ryzykiem w małych i średnich przedsiębiorstwach – próba oceny. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 735, *Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 27.
- Taleb, N.N. (2007). *Czarny łabędź: Wpływ wysoce nieprawdopodobny*, New York.
- Vaughan, E. (1997). *Risk Management*, Nowy Jork.
- Vaughan, E.J., Vaughan, T.M. (2014). *Fundamentals of Risk and Insurance*, 11 th ed., Hoboken: Wiley.
- Verbano, Ch., Venturini, K. (2013). Managing Risks in SMEs: A Literature Review and Research Agenda. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8(3).
- Wadé, M. (2014). *Emerging risks and insurability in a complex environment*, Sopot: PIU.
- Wierzbicka, E. (2014). Znaczenie ubezpieczeń dla przedsiębiorstw sektora MŚP. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły HUMANITAS. Zarządzanie*, 1.
- Wierzbicka, E. (2017). Rola ubezpieczeń w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*, 4.
- Williams, C.A. Jr., Smith, M.L., Young, P.C. (2002). *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Warszawa: PWN.
- Wróblewski, R. (2011). Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 90, Seria: Administracja i Zarządzanie.
- Zdunek, M. (2017). *Co drugie przedsiębiorstwo nie ma strategii zarządzania ryzykiem*, <https://www.dnvgl.pl/news/co-drugie-przedsiębiorstwo-nie-ma-strategii-zarządzania-ryzykiem-85861> [dostęp: 1.10.2020].

ROLA UBEZPIECZEŃ W KONCEPCJACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie

Cel artykułu/hipoteza: Koncepcje zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ewoluują w czasie pod wpływem gwałtownych zmian, zachodzących zarówno w otoczeniu zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Tradycyjne podejście do zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie ustępuje miejsca filozofii holistycznego zarządzania ryzykiem. Celem opracowania jest analiza tych dwóch koncepcji pod kątem ustalenia aktualnej roli i praktycznego znaczenia metody ubezpieczeniowej. W opracowaniu zweryfikowano hipotezę badawczą w brzmieniu: Pomimo zmieniających się teoretycznych koncepcji zarządzania ryzykiem, a także relatywnego wzrostu znaczenia ryzyka nie nadającego się do ubezpieczenia, w praktyce biznesowej ubezpieczenia nadal zajmują ważne miejsce zwłaszcza w procesie zarządzania ryzykiem dużych i średnich przedsiębiorstw.

Metodyka: Opracowanie ma charakter teoretyczno-analityczny. Obok przeglądu dostępnej literatury krajowej i zagranicznej, przeanalizowano również wyniki badań empirycznych oraz wybrane raporty instytucji doradczych i konsultingowych, w tym najnowszy raport AON Polska 2019 na temat zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach.

Wyniki: W większości krajowych przedsiębiorstw realizowany jest silosowy model zarządzania ryzykiem, a ubezpieczenie jako metoda finansowania skutków urzeczywistnienia się ryzyka wciąż nie traci na znaczeniu. Choć względne znaczenie ubezpieczeń maleje z powodu wzrostu znaczenia ryzyka nie nadającego się do ubezpieczenia jak np. ryzyko niestabilności ekonomicznej i geopolitycznej, spowolnienia gospodarczego, wzrastającej konkurencji, czy braku profesjonalnych kadr, to jednak ubezpieczenia nie utraciły kluczowej roli w praktyce, zwłaszcza dużych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: zarządzanie ryzykiem, ubezpieczenie, przedsiębiorstwo.

Przyjęto/Accepted: 20.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

THE CONDITION OF COMPANIES AND THEIR GROWTH BASED ON THE EXAMPLE OF COMPANIES INCLUDED IN WIG AND DAX INDICES



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.02>

Monika Bolek^{*}, Agata Gniadkowska-Szymańska^{**}

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: The paper discusses the problem of condition of companies together with their growth measured by earnings per share, sales, assets and equity. The condition of a company in a capital market is considered good when the goal of the business is achieved, namely the increase of value that occurs with the increase of earnings per share. We assume that the condition of companies measured by Altman's Z-score Model scores is related to their growth, and ratios applied in this model influence the growth of companies measured by EPS, sales, assets and equity. The research is conducted in two groups of companies, one representing WIG listed entities and the other one comprising DAX listed companies.

Methodology: The growth of earnings per share is considered as a measure of companies' value creation. The growth of EPS should be related to the growth of sales, assets and equity according to the growth theory. To analyze the influence of Altman's Z-score Model on the growth of EPS, sales, assets and equity, the Pearson and Spearman correlation is applied in the first place. Moreover, logit models are applied to analyze the influence of ratios composing the Altman's Z-score Model on the growth of EPS, sales, assets and equity.

Results of the research: Discriminant models can be applied for the assessment of the economic condition of companies but the interpretation of the results should take into account the fact that risky strategies identified by Altman's Z-score Model as dangerous are related to the higher growth of earnings per share, therefore, there should be a negative relationship between Altman's Z-score Model scores and EPS growth and it was confirmed in this study.

Keywords: company growth, economic condition, Altman's Z-score Model.

JEL Class: G30, G32, G33, M2.

^{*} Associate professor, Ph.D. Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz; <https://orcid.org/0000-0001-9376-1105>.

^{**} Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz; <https://orcid.org/0000-0002-7321-3360>.

INTRODUCTION

The strategic goal of a company is related to its value maximization together with the growth of owners' benefits. According to Danbolt, Hirst and Jones (2011: 1–25) when earnings per share grows, then the value of the company grows as well. The condition of a company in a capital market is considered to be good when the goal of the business is achieved along with the increase of value that occurs along with the increase of earnings per share.

Altman's or similar, so called bankruptcy models can be also applied in the field of financial condition assessment (Altman and Hotchkiss, 2006: 248). We assume that the condition of companies measured by Altman's Z-score Model scores is related to their value growth in the opposite direction, and levels of ratios applied in this model are related to the growth of companies represented by EPS, sales, assets and equity. The research is done in two groups of companies, one representing WIG listed entities and the other one comprising DAX listed companies.

The research is composed of several parts. First of all, the statistical analysis of samples is presented. Secondly, the correlation analysis is provided to test the results on the relation between growth of EPS, sales, assets and equity and scores in Altman's Model. In the third step the logit models are tested with the growth factors as endogenous measures and ratios that compose Altman's Z-score Model as exogenous ones. Finally, the correlation between growth measures in both groups of companies is analyzed in order to prove the consistency of their development. The results can help to understand the relationship between growth measures and Altman's Z-score Model with its components to optimize the management decisions in companies in capital market.

The paper is composed of the following sections: a literature review, methods and data, results, discussion and conclusions.

1. LITERATURE REVIEW

A more advanced method of assessing the company financial situation than the analysis of financial ratios is provided by discriminatory models, also known as bankruptcy early warning systems (Siekelova et al., 2019: 89–97). The assessment resulting from these models is aimed at analyzing the risk of bankruptcy of the examined companies but also its financial condition with the method of bonds rating (Altman and Hotchkiss, 2006: 248). In the literature there are a lot of proposals to use early warning systems for company condition assessment (Piotroski, 2000: 1–41; Grice and Ingram, 2001: 53–61; Griffin and Lemmon,

2002: 2317–2336; Franzen et al., 2007: 2931–2967; Xu and Zhang, 2009: 534–558). Moreover, Altman's Z-score Model can be used by banks for classifying their clients (El Khoury and Al Beaino, 2014:11–18). The enormous application of bankruptcy models, in practice, results from their simplicity and effectiveness for assessing changes in the financial condition of companies (Vochozka et al., 2020: 7529).

Discriminatory models enable to assess the economic condition of business entities, but first of all, they were created for detecting bankruptcy (see: Altman et al., 2014: 220–236; Aktas et al., 2012: 1402–1413; Lyandres and Zhdanov, 2013: 439–476). The possibility of predicting bankruptcy has always been an area of interest for many scientists. That is why many attempts were made to construct tools that would precisely define whether the company was at risk of bankruptcy or not (Kanapickiene and Spicas, 2019: 67; Bărbuță-Mișu and Madaleno, 2020: 58). The general need to build this type of tools appeared for the first time during the Great Depression. The first discriminant model was developed in the United States of America in 1932 by Fitzpatrick (1932), who proposed a one-dimensional model. Its creation was based on a large number of corporate bankruptcies that hit America during the Great Economic Crisis. The analysis carried out by Fitzpatrick concerned 38 companies - half of them were in a good financial condition, the rest went bankrupt. However, the most famous one-dimensional early warning system was developed by Beaver (1966), who examined 79 solvent and insolvent American companies. These companies, contrary to the previously described model, belonged to different industries, but were similar in terms of legal form and size (Zalewska, 2002).

Altman's Model can be considered a precursor between multidimensional discriminant analysis to forecast the risk of company bankruptcy. Altman constructed the Z-score model based on financial data of 66 American companies – out of which 33 failed and 33 continuously operated on the market (Altman, 1968: 589–609; Altman, 1983; Altman and Hotchkiss, 2006, Altman et al., 2010: 220–236). The companies were selected in terms of the industry and the value of the balance sheets. The research initiated by Altman has been continued by numerous authors developing similar models for the economies of different countries and applying more and more innovative methods of multivariate data analysis (Waśniewski and Skoczylas, 1993; Kasiewicz, 1996; Hadasik, 1998; Kumar and Ravi, 2007; Merkevcicius et al., 2006: 364–371; Kwak et al., 2005: 164–173). The methods of distinguishing companies with the score assessment appeared to be very useful for investors and managers in capital market.

The great advantage of using early warning systems is the trouble-free interpretation of the results. Quick and effective assessment of the condition of the company on the basis of economic and financial data is possible while basing on information from the balance sheet and the profit and loss account (see: Franc-

-Dąbrowska and Zbrowska, 2008: 251; Holder-Webb and Wilkins, 2000: 209–219; Chava and Jarrow, 2000: 537–569; Reisz and Perlich, 2007: 85–131).

The growth of the company is related to the measurable changes occurring in the economic entity, which may be reflected by the increase in sales, assets, equity and earnings per share (Bankole and Ukolobi, 2020: 2222–1697). Appropriate and effective transformations in the company allow to develop a competitive advantage (Czerwińska et al., 2013: 79–80). The growth, depending on the stage of development, may be sustainable or dynamic but it always indicates a good economic condition when a company invests in profitable projects (Witkowska and Kuźnik, 2019: 85–96). The growth of company referring to its value is measured by the EPS growth (Danbolt et al., 2011: 1–25]. Other growth measures as sales, assets and equity should change in line with EPS growth if the growth is coherent.

EPS growth influencing the growth of company value was analyzed by Ahmed and Nanda (2001: 47–59), Ohlson, and Juettner-Nauroth (2005: 349–365) and Ohlson (2017). Joining the issues of condition assessment and value creation of companies on capital market should influence the efficiency of financial management, especially when Altman's Model needs broader interpretation. Companies with a high scoring should generate low levels of EPS growth while companies with a low, but still acceptable scoring, should generate higher levels of EPS growth. We are expecting to prove this statement in further sections.

2. METHODOLOGY AND DATA

This paper examines companies from the Warsaw Stock Exchange (WSE) which were included in WIG index in the last quarter of 2017 and from the German market, which were included in DAX index in the last quarter of 2017. The source of data related to financial statements and market prices is based on the Bloomberg database¹.

The survey was carried out on the data from the period between March 31, 2012 – December 31, 2017. The survey was conducted on quarterly rates calculated on the basis of prices from the last day of each quarter. The group of companies that meet the following conditions are selected for the survey if:

- they were listed on the WSE/ Börse Frankfurt throughout the entire period,
- they were included in the WIG/DAX Index.

¹Prices of shares and ratios have been adjusted for any transactions that could artificially affect the rate of return, such as splits, subscription rights, dividends, share buybacks, etc., according to the methodology data provider.

In this way, 152 companies meeting the above mentioned criteria are selected from WIG Index and only 17 companies meeting the above mentioned criteria are selected from DAX Index. A database contained the original:

- 3648 observations of company/ quarter for the main market of the WSE,
- 408 records of company/ quarter for the German market.

An average sum of assets in a group of companies included in WIG index was equal to 2 461,81 K and in a group of companies included in DAX Index 187 127,20 K Euro. The companies included in DAX Index were significantly larger compared to companies included in WIG Index.

Delmar (2006) and Weinzimmer et al. (1998) proposed a general indicator for measuring the growth.

$$g = \frac{R_{t1} - R_{t0}}{R_{t0}} \quad (1)$$

where:

g – total growth rate of a given factor,

R_{t0} – size at the beginning of the period,

R_{t1} – size at the end of the period.

The growth of sales, assets and equity were calculated using the formula (1) but the EPS growth, due to its possible negative levels, was calculated with total assets in denominator. The growth was calculated for 1 period ahead.

Altman's Z-score Model is composed of five selected indicators:

$AW1$ = working capital/ assets (WC/TA)

$AW2$ = cumulated retained earnings/ assets (CRE/TA)

$AW3$ = operational profit/assets (EBIT/TA)

$AW4$ = market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD)

$AW5$ = sales /assets (S/TA)

Market value of equity was calculated on the last day of each quarter.

After applying the discriminant analysis method, the following function was estimated:

$$ZScore = 1,2W1 + 1,4W2 + 3,3W3 + 0,6W4 + 1,0W5 \quad (3)$$

The classification criteria for companies are presented in Table 1.

First of all, Pearson and Spearman correlation was applied to recognize the linear and nonlinear relationship between Altman's Z-score Model scores and growth of companies represented by EPS, sales, assets and equity.

Table 1. Criteria for classification of companies in the Altman's system

Economic condition	Z value	Rating
Safe range	8,15	AAA
	7,6	AA+
	7,3	AA-
	7	AA-
	6,85	A+
	6,65	A
	6,4	A-
	6,25	BBB+
	5,85	BBB
Insecure range	5,65	BBB-
	5,25	BB+
	4,95	BB
	4,75	BB-
	4,5	B+
	4,15	B
Dangerous range	3,75	B-
	3,2	CCC+
	2,5	CCC
	1,75	CCC-
	0	D

Source: In-Depth Data Corp on the basis of 750 companies with corporate debt ratings, Altman and Hotchkiss, 2006: 248. Corporate financial distress and bankruptcy (3d) Wiley, provided by stockwatch.pl

In the second step, the binary logit model parameters were estimated based on cross-sectional data. The model was specified as follows:

$$y_i = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot x_{1,i} + \alpha_2 \cdot x_{2,i} + \dots + \alpha_k \cdot x_{k,i} + \xi_i \quad (3)$$

EPS, sales, assets and equity growth as endogenous variables were taken into consideration with exogenous variables represented by Altman's Z-score Model ratios.

In the binary logit model, a company performance represented by positive changes of growth measures $gEPS > 0$, $gS > 0$, $gA > 0$ and $gE > 0$ was classified as a positive direction of change with variable equal to 1, otherwise it is equal to 0.

$$\ln\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot x_{1,i} + \alpha_2 \cdot x_{2,i} + \dots + \alpha_k \cdot x_{k,i} + \xi_i \quad (4)$$

where: p_i denotes probability that a given firm in a given period, which denotes record of a number i , has FP equal to 1. x_1, x_2, \dots, x_k are explanatory variables, $\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_k$ are parameters, and ξ_i is an error term.

R-squared and prediction levels of logit models were found relatively low because the purpose of this model was not related to the explanation of the growth in itself, but they were built to identify the direction and significance of the influence of chosen variables on the growth measures.

3. RESULTS

In the first step the analysis of the statistics of variables is provided. The growth of earnings per share (gEPS), growth of sales (gS), growth of assets (gA) and growth of equity (gE) were analyzed in Table 2 and 3, respectively for WIG and DAX listed companies.

Table 2. Descriptive statistics of growth factors for the observations in a sample 1–3541 for WIG listed companies

Variable	Mean	Median	S.D.	Min	Max
gEPS	0.00035	0.000	0.0229	-0.613	0.275
gS	0.0612	0.00737	0.502	-0.856	18.00
gA	0.0144	0.00495	0.0993	-0.572	1.39
gE	0.00631	0.00959	0.31	-16.9	1.73

Source: author's own study.

Table 3. Descriptive statistics of growth factors for the observations in a sample 1–409 for DAX listed companies

Variable	Mean	Median	S.D.	Min	Max
gEPS	0.000	0.000	0.0001	-0.001	0.0009
gS	0.0036	0.0104	0.134	-1.00	0.501
gA	0.0059	0.0067	0.0869	-1.00	0.311
gE	0.0185	0.0164	0.152	-0.763	1.82

Source: author's own study.

The growth was higher for EPS in the group of companies included in WIG Index. The growth of equity was higher in the group of companies included in DAX Index indicating higher investments in larger companies. Variability of growth factors was higher in the group of companies included in WIG Index.

Having Altman's Z-score Model taken into consideration, the descriptive statistics regarding the levels of ratios that compose the final score are presented in Table 4 and 5 for WIG and DAX listed companies respectively.

Table 4. Descriptive statistics of Altman Model for the observations in a sample 1–3541 for WIG listed companies

Variable	Mean	Median	S.D.	Min	Max
WC/TA	0.0317	0.0000	0.466	-0.0132	13.3
CRE/TA	0.0000	0.0000	0.00348	-0.0333	0.167
EBIT/TA	0.0148	0.0134	0.0253	-0.204	0.514
MVE/BVD	1.82	1.20	2.90	-0.447	64.1
S/TA	0.321	0.271	0.221	0.00191	2.75
Suma A	1.50	1.11	1.95	0.0826	39.0

Source: author's own study.

Table 5. Descriptive statistics of Altman Model for the observations in a sample 1–409 for DAX listed companies

Variable	Mean	Median	S.D.	Min	Max
WC/TA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CRE/TA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.000212
EBIT/TA	0.0177	0.0190	0.0167	-0.130	0.0665
MVE/BVD	0.634	0.579	0.410	0.0206	2.44
S/TA	0.210	0.183	0.0781	0.0823	0.431
Suma A	0.649	0.667	0.274	-0.0505	1.73

Source: author's own study.

The correlation between the growth measures and Altman's Z-score Model total scores is analyzed in the next step, and the result are presented in Table 6 and Table 7. First, the linear relationship between variables is taken into consideration and Pearson correlation is applied, and in the second step, the Spearman's rho is calculated to analyze a non-linear relationship between the variables.

Table 6. Pearson Correlation between Altman's Z-score Model total scores and growth ratios

	gEPS	gS	gA	gE
WIG listed companies				
Altman Pearson correlation	-0.0136	0.0250	0.0146	-0.0192
t (3504)	-0.8079	1.4816	0.8681	-1.1388
two-tailed p-value	0.4192	0.3854	0.3854	0.2548
DAX listed companies				
Altman Pearson correlation	-0.1315	0.0132	0.1728 *	-0.018
t (407)	-2.6772	0.2664	3.5397	-0.3760
two-tailed p-value	0.0077	0.7901	0.0004	0.7071

* Results are statistically significant

Source: author's own elaboration.

Table 7. Spearman's rho coefficient for Altman total scores and growth ratios

	gEPS	gS	gA	gE
WIG listed companies				
Altman Spearman rho correlation	-0.079 *	-0.0786 *	0.0610 *	-0.0165
t (3504)	-4.7154	-4.6720	3.6178	-0.9794
two-tailed p-value	0.0000	0.0000	0.0003	0.3274
DAX listed companies				
Altman Spearman rho correlation	-0.0549	-0.0232	0.1278 *	0.1208 *
t (407)	-1.1099	-0.4691	2.6015	2.4554
two-tailed p-value	0.2677	0.6393	0.0096	0.0145

* Results are statistically significant

Source: author's own elaboration.

The growth of EPS was correlated to the Altman's Z-score Model scores in a negative way in both groups of companies. The difference is that this relationship was linear in case of companies included in DAX Index, and non-linear in case of companies included in WIG Index. In case of growth of sales the only significant correlation was found in a group of companies included in WIG Index, and the sign was negative indicating the growth of sales when the condition of companies as measured by Altman's Z-score Model was worsening. This finding can indicate the distress situation when a company applies a more risky sales policy resulting in a higher growth (probably only in a short term). In case of growth of assets, the correlation was positive for both groups, but this relationship was non-linear in case of WIG listed companies. The growth of equity

was correlated with Altman's Z-score Model scores in a positive way only in a group of companies included in DAX Index, and this correlation was not linear.

In the next step the analysis of ratios that compose the Altman's Z-score Model influencing the growth of companies are analyzed using the logit binary models with EPS, sales, assets and equity growth as discrete variables.

The growth of EPS for WIG and DAX listed companies determined by Altman's Z-score Model ratios are presented in Table 8 and 9.

Table 8. Binary logit model, no of observations 3541 for companies included in WIG.
Dependent variable: logEPS growth

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.1397	0.0733	1.906	0.0567	*
WC/TA	0.0032	0.0793	0.04041	0.9678	
CRE/TA	11.3052	12.1458	0.9308	0.3520	
EBIT/TA	-1.9728	1.3999	-1.409	0.1588	
MVE/BVD	-0.0408	0.0157	-2.597	0.0094	***
S/TA	-0.2279	0.1647	-1.383	0.1666	
Mean dependent var	0.491298		S.D. dependent var	0.499996	
McFadden R-squared	0.002722		Adjusted R-squared	0.000252	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own elaboration.

Table 9. Binary logit model, no of observations 409 for companies included in DAX.
Dependent variable: logEPS

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
Const	-0.3836	0.3869	-0.9916	0.3214	
WC/TA	-2745	7165	-0.3832	0.7015	
CRE/TA	17859.1	15307.1	1.167	0.2433	
EBIT/TA	-59.7233	11.7386	-5.088	<0.0001	***
MVE/BVD	1.21190	0.3928	3.085	0.0020	***
S/TA	3.1978	1.5093	2.119	0.0341	**
Mean dependent var	0.4889		S.D. dependent var	0.5004	
McFadden R-squared	0.0705		Adjusted R-squared	0.0493	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

In case of companies included in WIG Index only the market value of equity/book value of debt (MVE/BVD) influenced the growth of EPS in a negative way. In case of companies included in DAX Index, operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of EPS in a negative way and market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) and sales /assets (S/TA) in a positive way.

The growth of sales influenced by Altman's Z-score Model scores is presented in Table 10 and 11 for WIG and DAX listed companies respectively.

Table 10. Binary logit model, no of observations 3541 for companies included in WIG Index.
Dependent variable: logS

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.5105	0.07544	6.767	<0.0001	***
WC/TA	-0.054	0.0894	-0.6034	0.5463	
CRE/TA	1.5704	9.9168	0.1584	0.8742	
EBIT/TA	-14.2835	1.6815	-8.495	<0.0001	***
MVE/BVD	-0.0304	0.0139	-2.184	0.0290	**
S/TA	-0.5098	0.1729	-2.948	0.0032	***
Mean dependent var	0.5196		S.D. dependent var	0.4996	
McFadden R-squared	0.0227		Adjusted R-squared	0.0202	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

Table 11. Binary logit model, no of observations 409 for companies included in DAX Index.
Dependent variable: logS

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.4481	0.3757	1.193	0.2330	
WC/TA	4095	7404	0.5532	0.5801	
CRE/TA	-1720.59	7807.45	-0.2204	0.8256	
EBIT/TA	-28.3642	9.4328	-3.007	0.0026	***
MVE/BVD	0.5836	0.3629	1.608	0.1078	
S/TA	-0.5006	1.42870	-0.3504	0.7260	
Mean dependent var	0.5525		S.D. dependent var	0.4978	
McFadden R-squared	0.0300		AdjustedR-squared	0.0087	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

In case of companies included in WIG Index operational profit/assets (EBIT/TA), market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) and sales /assets (S/TA) influenced the growth of sales in a negative way, while in case of companies included in DAX Index, only operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of sales in a negative way.

The growth of assets influenced by Altman's Z-score Model scores is presented in Table 12 and 13 for companies included in WIG and DAX Indices respectively.

Table 12. Binary logit model, no of observations 3541 for companies included in WIG Index.
Dependent variable: logA

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.0898	0.0707	1.269	0.2044	
WC/TA	-0.0950	0.0809	-1.173	0.2407	
CRE/TA	2.1560	9.9353	0.2170	0.8282	
EBIT/TA	4.7661	1.4592	3.266	0.0011	***
MVE/BVD	0.0019	0.0128	0.1520	0.8792	
S/TA	0.0346	0.1638	0.2115	0.8325	
Mean dependent var	0.5427		S.D. dependent var	0.4982	
McFadden R-squared	0.0028		Adjusted R-squared	0.0003	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

Table 13. Binary logit model, no of observations 409 for companies included in DAX Index.
Dependent variable: logA

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Z</i>	<i>p-value</i>	
const	-0.1220	0.3705	-0.3293	0.7419	
WC/TA	97130.6	71745	0.1354	0.8923	
CRE/TA	3432.67	8054.74	0.4262	0.6700	
EBIT/TA	-3.7281	7.108	-0.5244	0.6000	
MVE/BVD	0.6735	0.3491	1.929	0.0537	*
S/TA	0.2442	1.3767	0.1774	0.8592	
Mean dependent var	0.5721		S.D. dependent var	0.4953	
McFadden R-squared	0.0118		Adjusted R-squared	-0.0096	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

In case of companies included in WIG Index only operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of assets in a positive way, while in case of companies included in DAX Index, value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) influenced it in the same direction.

The growth of equity influenced by Altman's Z-score Model ratios is presented in Table 14 and 15 for companies included in WIG and DAX Indices respectively .

Table 14. Binary logit model, no of observations 3541 for companies included in WIG Index.
Dependent variable: logE

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.2759	0.0758	3.638	0.0003	***
WC/TA	-0.0386	0.0790	-0.4891	0.6248	
CRE/TA	-15.0155	12.6961	-1.183	0.2369	
EBIT/TA	7.7448	1.5545	4.982	<0.0001	**
MVE/BVD	-0.0314	0.01427	-2.201	0.0277	*
S/TA	0.3730	0.1781	2.094	0.0363	**
Mean dependent var	0.6095		S.D. dependent var	0.4879	
McFadden R-squared	0.0099		Adjusted R-squared	0.0073	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own study.

Table 15. Binary logit model, no of observations 409 for companies included in DAX Index.
Dependent variable: logE

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Z</i>	<i>p-value</i>	
Const	0.0424	0.3781	0.1121	0.9107	
WC/TA	9794	9722	1.007	0.3137	
CRE/TA	-111612.6	12063.0	-0.9627	0.3357	
EBIT/TA	2.9713	7.2078	0.4122	0.6802	
MVE/BVD	0.7690	0.3667	2.097	0.0360	**
S/TA	-0.2617	1.4022	-0.1867	0.8519	
Mean dependent var	0.6308		S.D. dependent var	0.4831	
McFadden R-squared	0.0307		Adjusted R-squared	0.0084	

The parameter is statistically significant for any p-value less than 0.1 for increasing confidence 1% (***), 5% (**) i 10% (*).

Source: author's own elaboration.

In case of companies included in WIG Index operational profit/assets (EBIT/TA) and sales /assets (S/TA) influenced the growth of equity in a positive way and market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) in a negative way and in case of companies included in DAX Index only the market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) influenced the growth of equity in a positive way.

The growth of EPS should be correlated with other indicators of growth, if companies develop in a coherent way. The Pearson and Spearman correlation measures between EPS growth and growth of sales, assets and equity are calculated for both group of companies and presented in Table 16 and 17.

Table 16. Pearson Correlation between growth ratios

	gS	gA	gE
Companies included in WIG Index			
gEPS Pearson correlation	0.1553*	0.1130*	0.1388*
t (3504)	9.3063	6.7369	8.29895
two-tailed p-value	0.0000	0.0000	0.0000
Companies included in DAX Index			
gEPS Pearson correlation	0.2591	0.0756	0.1348*
t (407)	5.4128	1.5301	2.7448
two-tailed p-value	0.000	0.1268	0.0063

* Results are statistically significant.

Source: author's own study.

Table 17. Spearman's rho between growth ratios

	gS	gA	gE
Companies included in WIG Index			
Poland gEPS Spearman rho correlation	0.4865	0.2331	0.3026
t (3504)	32.9675	14.1924	18.7987
two-tailed p-value	0.0000	0.0000	0.0000
Companies included in DAX Index			
Germany gEPS Spearman rho correlation	0.4703*	0.2147*	0.247*
t (407)	10.7533	4.43544	5.14847
two-tailed p-value	0.0000	0.0000	0.0000

* Results are statistically significant.

Source: author's own elaboration.

The growth of EPS was correlated with the growth of sales, assets and equity in a positive way in case of companies included in WIG Index and the Spearman's rho level indicates a higher relationship compared to Pearson's correlation ratio in this group. In case of growth of assets in a group of companies included in DAX Index this relation was not significant when Pearson correlation with EPS growth was analyzed. Pearson correlation of EPS growth with the growth of sales was higher in the group of DAX listed companies with the sales growth affecting the growth of EPS in a linear way. In case of Spearman's rho the ratios were slightly higher for the companies included in WIG Index.

4. DISCUSSION OF RESULTS

The results show that the EPS growth was higher in the group of companies included in WIG Index and this group of companies was characterized by a higher level of standard deviation of growth factors. On the other hand the growth of equity was higher in the group of companies included in DAX Index indicating higher investments in larger companies. The growth of EPS was correlated with the growth of sales, assets and equity in a positive way in a group of companies included in WIG Index and the Spearman's rho level indicated higher relationship comparing to Pearson's correlation in this group of companies. In case of growth of assets in a group of companies included in DAX Index this relation was not significant when Pearson's correlation with EPS growth was analyzed. Pearson correlation with the growth of sales was higher in a group of companies included in DAX Index indicating that the sales growth was related with the growth of EPS in a linear way. In case of Spearman's rho the results were slightly higher for the companies included in WIG Index and it could indicate a non-linear function of growth of companies in this group.

Altman's Z-score Model reflects the financial condition of companies along with early warnings. The growth of EPS was correlated with Altman's Z-Score Model scores in a negative way in both groups of companies. The difference is that this relationship was linear in case of the companies included in DAX Index and non-linear in case of the companies included in WIG Index. In case of growth of sales, the only significant correlation was found in the group of companies included in WIG Index and it was negative. In case of growth of assets, the correlation was positive for both groups of companies but this relationship was non-linear in case of companies included in WIG Index. The growth of equity was correlated with Altman's Z-score Model scores in a positive way only in the group of companies included in DAX Index, but this correlation was not linear.

In case of the companies included in WIG Index only market value of equity/book value of debt (MVE/BVD) influenced the growth of EPS in a negative

way indicating that the growth of debt was stimulating the growth of EPS the same way as the growth of market value, but the second situation was rather a result of EPS growth. In case of the companies included in DAX Index operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of EPS in a negative way indicating that the growth of assets reduced the value of company that could be a result of investing in nonprofitable projects. On the other hand, market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) and sales /assets (S/TA) influenced EPS growth in a positive way indicating that the reduction of debt influenced the growth of EPS in a positive way the same as the growth of sales.

In case of the companies included in WIG Index operational profit/assets (EBIT/TA), market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) and sales /assets (S/TA) influenced the growth of sales in a negative way indicating that the growth of assets and growth of debt were related to the growth of sales. In case of companies included in DAX Index only operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of sales in a negative way indicating that the growth of assets stimulated the growth of sales.

In case of the companies included in WIG Index operational profit/assets (EBIT/TA) influenced the growth of assets in a positive way indicating the EBIT growth accompanying the growth of assets. In case of the companies included in DAX Index, value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) influenced it in the same direction indicating that the debt reduction was related to the growth of assets in a positive way.

In case of companies included in WIG Index operational profit/assets (EBIT/TA) and sales /assets (S/TA) influenced the growth of equity in a positive way indicating that assets reduction was related to the growth of equity in a positive way and market value of equity/ book value of debt (MVE/BVD) in a negative way indicating that debt reduction was positively related to the growth of equity. In case of the companies included in DAX Index only market value of equity/book value of debt (MVE/BVD) influenced the growth of equity in a positive way indicating that the debt growth was related to the equity growth , which is generally possible when a company is developing in a coherent way with the optimal capital structure management.

It is worth to mention that working capital/ assets (WC/TA) and cumulated retained earnings/ assets (CRE/TA) did not influence the growth of any group of companies indicating that working capital and retained earnings did not influence the growth of companies taken into consideration.

The companies included in WIG Index were found to be more risky and the relationship between variables was rather non-linear in comparison to the companies included in DAX Index.

Altman's Z-score Model can be used to assess the condition of the company. It can be expected that the international applicability of the model to other

countries is affected by country specific differences. Economic environment, legislation, culture, financial markets, and accounting practices in a specific country may affect the financial behavior of firms and the boundary between bankrupt and non-bankrupt entities. These factors may potentially weaken the classification performance of the model and be a limitation of the presented study (Ooghe and Balcaen, 2007: 33–76).

5. CONCLUSIONS

The economic condition of a company can influence its growth making it more or less intense. In the presented research, it was found that there exists a negative correlation between Altman's Z-score Model scores and growth of EPS in both markets but the difference is that in the group of WIG listed companies, this relationship is non-linear, and in the group of DAX listed companies it is linear. It can be stated that the higher level of Altman's Z-scores, the lower the growth of EPS, and therefore, a lower level of value creation. Management of every company should be aware of this trade-off. Based on the findings in the presented research, it can be concluded that low levels of Altman's Z-score Model scores should not be interpreted only in a negative way.

In the group of companies included in WIG Index the growth of debt was stimulating the growth of EPS the same as the growth of market value. WIG listed companies did not use debt at an optimal level allowing them to minimize WACC due to the tax shield. In the group of companies included in DAX Index, the reduction of debt influenced the growth of EPS in a positive way. The companies in this group were probably overleveraged, and any reduction in debt influenced EPS in a positive way. Moreover, the growth of assets influenced the growth of EPS in a negative way indicating that the investment projects of companies included in DAX Index might not be profitable.

Additionally, it was found that working capital and retained earnings did not influence the growth of companies in both groups. Moreover, the group of companies can be divided by the value of P/E ratio to test the sample for the difference between the condition and growth of companies in relation to the growth potential.

REFERENCES

- Ahmed, P., Nanda, S. (2001). Style investing: Incorporating growth characteristics in value stocks. *The Journal of Portfolio Management*, 27(3), pp. 47–59.
- Aktas, N., de Bodt, E., Lobež, F., Statnik, J.C. (2012). The information content of trade credit. *Journal of Banking and Finance*, vol. 36, pp. 1402–1413.

- Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23, 4, September, pp. 589–609.
- Altman, E.I. (1983). *Corporate Financial Distress. A Complete Guide to Predicting, Avoiding, and Dealing with Bankruptcy*. Wiley Interscience, John Wiley and Sons.
- Altman, E.I., Hotchkiss, E. (2006). Corporate Credit Scoring-Insolvency Risk Models. In: *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. New Jersey: Wiley.
- Altman, E.I., Iwanicz-Drozdowska, M., Laitinen, E.K., Suvas, A. (2014). *Distressed firm and bankruptcy prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-score model*. Available at SSRN 2536340.
- Altman, E.I., Yen, J., Zhang, L. (2010). Corporate financial distress diagnosis model and application in credit rating for listing firms in China. *Frontiers of Computer Science in China*, 4(2), pp. 220–236.
- Bankole, K.O., Ukolobi, I.O. (2020). Value Relevance of Accounting Information and Share Price in Financial Service Industry. *Research Journal of Finance and Accounting*, 11(8), pp. 2222–1697.
- Bärbuță-Mișu, N., Madaleno, M. (2020). Assessment of bankruptcy risk of large companies: European countries evolution analysis. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(3).
- Beaver, W.H. (1966). „Financial Ratios and Predictors of Failure. *Empirical Research in accounting*” *Selected Studies*, Supplement: Journal of Accounting Research.
- Chava, S., Jarrow, R.A. (2004). Bankruptcy prediction with industry effects. *Review of Finance*, 8, pp. 537–569.
- Czerwińska, A., Michna, A., Męczyńska, A. (2013). Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego. *Zarządzanie i Finanse*, 4(2), Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, pp. 79–80.
- Danbolt, J., Hirst, I.R., Jones, E. (2011). The growth companies puzzle: Can growth opportunities measures predict firm growth? *The European Journal of Finance*, 17(1), pp. 1–25.
- Delmar, F. (2006). Measuring growth: Methodological considerations and empirical results. *Entrepreneurship and the Growth of Firms*, 1(1), pp. 62–84.
- El Khoury, R., Al Beaino, R. (2014). Classifying manufacturing firms in Lebanon: An application of Altman's model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109(1), pp. 11–18.
- Fitzpatrick, P.J. (1932). A comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms. *Certified Public Accountant*, 12.
- Franc-Dąbrowska, J., Zbrowska, M. (2008). Prognozowanie finansowe dla spółki X – spółka logistyczna. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Franzen, L.A., Rodgers, K.J., Simin, T.T. (2007). Measuring distress risk: The effect of RandD intensity. *The Journal of Finance*, 62, 6, pp. 2931–2967.
- Grice, J.S., Ingram, R.W. (2001). Tests of the generalizability of Altman's bankruptcy prediction model. *Journal of Business Research*, 54, pp. 53–61.
- Griffin, J.M., Lemmon, M.L. (2002). Book-to-market equity, distress risk, and stock returns. *The Journal of Finance*, 57(5), pp. 2317–2336.
- Hadasik, D. (1998). *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Holder-Webb, L.M., Wilkins, M.S. (2000). The incremental information content of SAS No. 59. Goingconcern opinions. *Journal of Accounting Research*, 38(1), pp. 209–219.
- Kanapickiene, R., Spicas, R. (2019). Credit risk assessment model for small and micro-enterprises: The case of Lithuania. *Risks*, 7(2).
- Kasiewicz, S. (1996). *Systemy wczesnego ostrzegania w bankowym funduszu gwarancyjnym (BGF), Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*. Kraków: Wydawnictwa Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

- Kumar, P.R., Ravi, V. (2007). Bankruptcy prediction in banks and firms via statistical and intelligent techniques – A review. *European Journal of Operational Research*, 85.
- Kwak, W., Shi, Y., Cheh, J.J., Lee, H. (2005). Multiple criteria linear programming data mining approach: An application for bankruptcy prediction. *Data Mining and Knowledge Management. Lecture Notes in Computer Science*, 3327, pp. 164–173.
- Lyandres, E., Zhdanov, A. (2013). Investment opportunities and bankruptcy prediction. *Journal of Financial Markets*, 16, pp. 439–476.
- Merkevicius, E., Garšva, G., Girdzijauskas, S. (2006). A hybrid SOM-Altman model for bankruptcy prediction. International Conference on Computational Science. *Lecture Notes in Computer Science*, 3994, pp. 364–371.
- Ohlson, J.A., Juettner-Nauroth, B.E. (2005). Expected EPS and EPS growth as determinants of value. *Review of accounting studies*, 10(2), pp. 349–365.
- Ohlson, J.A. (2017). *Valuation and growth*. Available at SSRN 2983031.
- Ooghe, H., Balcaen, S. (2007). Are failure prediction models widely usable? An empirical study using a Belgian dataset. *Multinational Finance Journal*, 11(1/2), pp. 33–76.
- Piotroski, J.D. (2000). Value investing: The use of historical financial statement information to separate winners from losers. *Journal of Accounting Research*, 38, Supplement: Studies on accounting information and the economics of the firm, pp. 1–41.
- Reisz, A.S., Perlich, C. (2007). A market-based framework for bankruptcy prediction. *Journal of Financial Stability*, 3, pp. 85–131.
- Siekelova, A., Kovalova, E., Ciurlău, C.F. (2019). Prediction financial stability of Romanian production companies through Altman Z-score. *Ekonomicko-manazerske spektrum*, 13(2), pp. 89–97.
- Vochozka, M., Vrbka, J., Suler, P. (2020). Bankruptcy or success? The effective prediction of a company's financial development using LSTM. *Sustainability*, 12(18).
- Wańniewski, T., Skoczylas, W. (1993). Analiza symptomów zagrożenia przedsiębiorstwa. *Rachunkowość*, 12.
- Weinzimmer, L.G., Nystrom, P.C., Freeman, S.J. (1998). Measuring organizational growth: Issues, consequences and guidelines. *Journal of management*, 24(2), pp. 235–262.
- Witkowska, D., Kuźnik, P. (2019). Does fundamental strength of the company influence its investment performance? *Dynamic Econometric Models*, 19, pp. 85–96.
- Xu, M., Zhang, C. (2009). Bankruptcy prediction: The case of Japanese listed companies. *Review of Accounting Studies*, 14, pp. 534–558.
- Zaleska, M. (2002). *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku*, Warszawa: Difin.

Kondycja przedsiębiorstw i ich wzrost na przykładzie spółek wchodzących w skład indeksów WIG i DAX

Streszczenie

Cel artykułu / hipoteza: W prezentowanej pracy omówiono problem kondycji przedsiębiorstw wraz z ich wzrostem reprezentowanym przez zysk na akcję, sprzedaż, majątek oraz kapitał własny. Kondycję przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym uznaje się za dobrą w momencie osiągnięcia celu biznesowego, jakim jest wzrost wartości, który następuje wraz ze wzrostem zysku na akcję. Zakładamy, że kondycja firm mierzona punktami Z-score Model Altmana jest związana z ich wzrostem, a wskaźniki zastosowane w tym modelu wpływają na wzrost spółek reprezentowany przez wzrost EPS, wzrost sprzedaży, wzrost aktywów i wzrost kapitałów własnych. Badanie zostało prowadzone

w dwóch grupach spółek, z których jedna grupa reprezentuje spółki giełdowe tworzące indeks WIG, a druga spółki giełdowe tworzące indeks DAX.

Metodologia: wzrost zysku na akcję jest uważany za miarę tworzenia wartości przedsiębiorstw. Wzrost EPS powinien być powiązany ze wzrostem sprzedaży, aktywów i kapitałów własnych zgodnie z teorią wzrostu przedsiębiorstw. Aby ocenić wpływ modelu Z-score Altmana na wzrost EPS, sprzedaży, aktywów i kapitału, zastosowano korelację Pearsona i Spearmana. Ponadto modele logitowe zostały zastosowane do analizy wpływu wskaźników składających się na model Z-score Altmana na wzrost EPS, sprzedaży, aktywów i kapitału.

Wyniki badań: Modele dyskryminacyjne mogą być wykorzystywane do oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw, ale interpretacja wyników powinna uwzględniać fakt, że ryzykowne strategie identyfikowane przez modele Z-score Model Altmana jako obarczone dużym ryzykiem bankructwa są związane z wyższym wzrostem zysku na akcję, a co za tym idzie wzrostem wartości.

Słowa kluczowe: wzrost przedsiębiorstwa, modele dyskryminacyjne, model Altmana.

Przyjęto/Accepted: 15.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

BUFORY KAPITAŁOWE JAKO DETERMINANTY BEZPIECZEŃSTWA SEKTORA BANKOWEGO: ANALIZA EMPIRYCZNA SPEŁNIENIA WYMOGU POŁĄCZONEGO BUFORA



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.03>

Ivanna Chaikovska*

CAPITAL BUFFERS AS DETERMINANTS OF BANKING SECTOR SECURITY: EMPIRICAL ANALYSIS OF MEETING THE COMBINED BUFFER REQUIREMENT

Abstract

The purpose of the article. The purpose of the article is to assess the importance of capital buffers in ensuring the security of individual banks and the entire banking sector. This scientific study characterizes the amount of the buffer requirement, countercyclical buffer, systemic risk buffer, and buffer of other institutions of systemic importance in the Polish banking sector. In addition, an empirical analysis of the capital requirement was carried out, taking into account the combined buffer requirement and the total capital ratio in the Polish banking sector.

Methodology. The calculations used financial data provided by the Polish Financial Supervision Authority and consolidated financial statements of Polish banks. To achieve the set goal, a methods of comparing documents and legal acts were used (especially in the part concerning the characteristics of capital buffers) and methods of descriptive statistics (in the empirical part of the subsection).

Results of the research. The above analysis is the basis for answering the question whether post-crisis capital buffers increase the level of security of the Polish banking sector.

Keywords: bank, banking sector, own funds, capital buffers, security.

JEL Class: G21, G3, E5, F5.

* Mgr, doktorantka, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej, Uniwersytet Jagielloński; <https://orcid.org/0000-0002-9425-2852>.

WSTĘP

Fundusze własne banku nie są w stanie zaabsorbować skutków ekstremalnych zdarzeń rynkowych, które prowadzą do pojawienia się strat zagrażających wypłacalności banku, tzw. strat katastroficznych. Są to straty, które występują jedynie w warunkach skrajnych, tj. takie, których zaistnienie jest bardzo mało prawdopodobne, ale możliwe (np. ryzyko systemowe, ryzyko związane z zagrożeniem epidemiologicznym COVID-19). Doświadczenia globalnego kryzysu finansowego w latach 2007–2009 pokazują, iż straty katastroficzne mogą pojawić się wskutek niedoszacowania ryzyka systemowego i doprowadzić do niewypłacalności banków, a tym samym do ich bankructw oraz zachwiania poziomu bezpieczeństwa poszczególnych banków, jak i całego sektora bankowego.

Powyższe uświadomiło potrzebę wprowadzenia narzędzi mających na celu absorbowanie strat katastroficznych. Dlatego w okresie pokryzysowym po raz pierwszy został wprowadzony obowiązek tworzenia buforów kapitałowych, które byłyby uzupełnieniem miar adekwatności kapitałowej, płynnościowej oraz wskaźników jakości aktywów w celu zapewnienia bezpieczeństwa poszczególnych banków oraz całego sektora bankowego.

Celem artykułu jest ocena znaczenia buforów kapitałowych w zapewnieniu bezpieczeństwa poszczególnych banków oraz całego sektora bankowego. W niniejszym opracowaniu scharakteryzowano wysokość wymogu bufora zabezpieczającego, bufora antycyklicznego, bufora ryzyka systemowego, bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym w polskim sektorze bankowym.

W empirycznej części artykułu została przeprowadzona analiza wymogu kapitałowego uwzględniającego wymóg połączonego bufora oraz łącznego współczynnika kapitałowego w polskim sektorze bankowym. W obliczeniach wykorzystano dane finansowe udostępnione przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe banków w Polsce. Powyższa analiza jest podstawą do odpowiedzi na pytanie, czy pokryzysowe bufony kapitałowe zwiększają poziom bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego.

Aby osiągnąć postawiony cel posłużono się metodą porównywania dokumentów i aktów prawnych (szczególnie w części dotyczącej charakterystyki buforów kapitałowych) oraz metodami statystyki opisowej (w empirycznej części podrozdziału).

1. CHARAKTERYSTYKA BUFORÓW KAPITAŁOWYCH: RODZAJE, CELE, WYSOKOŚĆ ORAZ HARMONOGRAM WDRAŻANIA

Głównym narzędziem zarządzania ryzykiem bankowym przed nieoczekiwanymi stratami jest kapitał banku. Z perspektywy regulacji prawnych i organów nadzoru, jak również bezpieczeństwa ważnym jest kapitał regulacyjny (*regulatory capital*).

Kapitał regulacyjny jest określany przez ostrożnościowe normy prawne precyzujące wymogi kapitałowe, które mają pokryć ryzyko prowadzonej działalności bankowej. W szczególności, definicja kapitału regulacyjnego została wprowadzona w ramach pokryzysowych wytycznych bazylejskich, tzw. Bazylea III. Kapitał regulacyjny jest utożsamiany z funduszami własnymi banku, i jest zdefiniowany jako suma (Rozporządzenie CRR, art. 26–28):

1) kapitału Tier 1 (*Going-Concern Capital*) – kapitału służącego do pokrywania strat w warunkach utrzymywania przez bank wypłacalności. Wyróżniono w nim:

– kapitał podstawowy Tier 1 (*Common Equity Tier 1 – CET1*), powstały w wyniku emisji akcji zwykłych, zatrzymania zysków oraz tworzenia rezerw,

– kapitał dodatkowy Tier 1 (*Additional Tier 1 – AT 1*), którego źródłem są emitowane przez banki instrumenty dłużne, opłacone i nieposiadające określonej daty zwrotu; za zgodą krajowej instytucji nadzoru mogą podlegać wykupowi, lecz po upływie co najmniej pięcioletniego okresu;

2) kapitału Tier 2 (*Gone-Concern Capital*) – kapitału nabierającego znaczenia w wypadku utraty wypłacalności lub likwidacji banku. Tworzą go odpisy na rezerwy oraz pozostała część długu podporządkowanego, której nie zaliczono do dodatkowego Tier 1.

Kapitał Tier 1 (tj. kapitał akcyjny w pełni opłacony, rezerwy jawne oraz przeniesione straty i zyski) służy do pokrywania strat w warunkach wypłacalności banku, i pozwala bankowi kontynuować normalną działalność (*Capital requirements for the banking sector...*). Jakościowo najlepszy kapitał Tier 1 jest tzw. „kapitał podstawowy Tier 1” (CET1). Z kolei, kapitał Tier 2 – służy do pokrywania strat w warunkach utraty wypłacalności banku. Pozwala bankowi spłacić deponentów i uprzywilejowanych wierzycieli, gdy bank przestał być wypłacalny. Istotnym jest faktem, iż fundusze uzupełniające nie mogą przekraczać 100% wartości funduszy podstawowych. To wskazuje, iż kapitał regulacyjny banku jest jednym z głównych determinant jego bezpieczeństwa.

Wyżej przedstawiona struktura kapitału regulacyjnego jest podstawą oceny adekwatności kapitałowej banku, m. in. za pomocą współczynników adekwatności kapitałowej.

W okresie pokryzysowym w ramach regulacji Bazylea III oraz pakietu CRD IV/CRR, zostały wprowadzone narzędzia mające na celu absorbowanie strat katastroficznych poprzez tworzenia buforów kapitałowych (Miklaszewska i Kil, 2019: 174).

Na pokrycie strat o tym charakterze zostały powołane m.in.:

- bufor zabezpieczający (*capital conservation buffer*);
- bufor antycykliczny (*countercyclical capital buffer*);
- bufor ryzyka systemowego w instytucjach o znaczeniu systemowym (*systemic risk buffer*);

- bufor globalnych instytucji o znaczeniu systemowym (*global systemically important institutions – G-SIIs buffer*);
- bufor innych instytucji o znaczeniu systemowym (*other systemically important institutions – O-SIIs buffer*).

Bufory kapitałowe, w szczególności zabezpieczający i antycykliczny, należy zaliczyć do narzędzi polityki makroostrożnościowej, które umożliwiają przeciwdziałanie ryzyku systemowemu. Ponadto bufory również mają na celu usunięcie mechanizmów procyklicznych w działalności bankowej. To oznacza, iż ich tworzenie powinno zapewniać gromadzenie przez banki, w okresach wzrostu gospodarczego wystarczający zapas kapitałów, który umożliwiłby absorpcję strat w okresach skrajnych warunków rynkowych (Marcinkowska, 2012: 66). Przy tym należy zaznaczyć, iż oprócz obowiązkowych 4,5% kapitału podstawowego Tier 1 (wymóg określony rozporządzeniem CRR) wszystkie banki muszą utrzymywać odpowiedni poziom buforów kapitałowych. dysponować buforem zabezpieczającym i buforem antycyklicznym. Z jednej strony, nadwyżka kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) w formie buforów kapitałowych powoduje obniżenie stopy zwrotu z kapitału, ale z drugiej strony – również prowadzi do obniżenia ryzyka bankructwa¹.

Bufor zabezpieczający (*capital conservation buffer*) musi być utrzymywany z kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) na poziomie 2,5% łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko². Obowiązek tworzenia bufora zabezpieczającego w Unii Europejskiej wynika z art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 roku (Dyrektywa CRD IV: Art 128–129). Istotnym jest zaznaczyć, iż organy nadzorcze państw członkowskich mogą zwolnić z wymogu posiadania bufora zabezpieczającego małe i średnie banki, o ile nie zagraża to stabilności krajowego systemu finansowego.

W Polsce implementacja pokryzysowych regulacji w zakresie buforów kapitałowych została odzwierciedlona w ustawie o nadzorze makroostrożnościowym³. Zgodnie z art. 19 ust. 1 ustawy o nadzorze makroostrożnościowym, polskie banki są zobowiązane do utrzymywania bufora zabezpieczającego, czyli kwoty kapitału podstawowego Tier 1 (CET 1) w wysokości 2,5% łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko. W Polsce bufor zabezpieczający wprowadzany był stopniowo, szczegółowy harmonogram wdrażania wymogu bufora zabezpieczającego został przedstawiony w tabeli 1. Od 1 stycznia 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. wysokość bufora

¹ „Nadwyżka” kapitałowa rozumiana jest jako ponadstandardowa ochrona przed ryzykiem niewypłacalności, podwyższająca reputację całej grupy (Pawłowicz, 2011: 18).

² Łączna kwota ekspozycji na ryzyko jest obliczona zgodnie z art. 92 ust. 3 CRR rozporządzenia na zasadzie indywidualnej i skonsolidowanej, zgodnie z częścią pierwszą tytułu II tego rozporządzenia.

³ Należy podkreślić, że dotyczą one kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) i są wymaganiami dodatkowymi w stosunku do wymogów stawianych funduszom własnym, o których mowa w art. 92 rozporządzenia CRR (Moser, 2018: 115).

zabezpieczającego wynosiła 0,625%, od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. wzrosła do 1,25%, od 1 stycznia 2018 r. wzrosła do 1,875%, natomiast wartość docelowa 2,5% zaczęła obowiązywać od 1 stycznia 2019 r.

Tabela 1. Harmonogram wdrażania wymogu bufora zabezpieczającego w Polsce

Wyszczególnienie	2019	2018	2017	2016
Minimalna wartość bufora zabezpieczającego	2,5%	1,875%	1,25%	0,625%

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 82, 83 oraz 84 Ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 r...

Należy podkreślić, iż bufor zabezpieczający jest w zasadzie kapitałem zgromadzonym w okresie wzrostu gospodarczego, stanowiącym zabezpieczenie przed szokami w okresie dekonunktury. Bufor ten jest wypracowaną nadwyżką powyżej poziomu minimalnego kapitału podstawowego Tier 1 (CET1), co w konsekwencji oznaczać będzie podniesienie współczynnika wypłacalności. Należy podkreślić, iż w sytuacji gdy bank nie spełnia w pełni wymogu bufora zabezpieczającego, stosowane są ograniczenia w zakresie wypłat zysków (Dyrektywa CRD IV: Art. 141 ust 2 i 3).

Kolejnym wymogiem bazującym na kapitale podstawowym Tier 1 (CET1) jest wymóg tworzenia bufora antycyklicznego (*countercyclical capital buffer*). Jest to instrument makroostrożnościowy dzięki któremu jest możliwe złagodzenie cyklicznych wahań poziomu kredytu w gospodarce i ich konsekwencji dla gospodarki. Ten bufor musi być utrzymany na poziomie łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko pomnożonej przez średnią ważoną wskaźnika bufora antycyklicznego dla poszczególnych jurysdykcji, w których znajdują się poszczególne ekspozycje banku (Dyrektywa CRD IV: Art. 130, 140). Wskaźnik bufora antycyklicznego jest ustalany przez organ nadzoru krajowego i musi mieścić się w przedziale 0–2,5%.

Należy podkreślić, iż wymóg bufora antycyklicznego oddziałuje dwutorowo i spełnia podwójną funkcję stabilizacyjną. Z jednej strony, poprzez akumulację kapitału zostaje wzmocniona odporność banków na ewentualne szoki. Z drugiej strony, zwiększenie wymogów kapitałowych przekłada się na wzrost kosztów kredytu, co z kolei powinno prowadzić do ograniczenia nadmiernego wzrostu kredytu w gospodarce, w szczególności możliwości wystąpienia *boomów* kredytowych. Tym samym spada prawdopodobieństwo wystąpienia zjawisk kryzysowych. Z kolei, odwrotny mechanizm działa w przypadku zwolnienia banku z wymogu bufora antycyklicznego, m.in. uwolniony kapitał pozwala bankom na zaabsorbowanie ewentualnych strat kredytowych oraz zapewnienie utrzymania akcji kredytowej (Dobrzańska i Kurowski, 2019: 10).

W Polsce, zgodnie z art. 23 ustawy o nadzorze makroostrożnościowym, Komitet Stabilności Finansowej co kwartał oblicza wartość odniesienia, którą jest zmienna odzwierciedlająca cykl kredytowy i ryzyko nadmiernego wzrostu akcji kredytowej. Minister Finansów ocenia wartość odniesienia co kwartał, a także określa w drodze rozporządzenia wskaźnik bufora antycyklicznego oraz dzień, od którego banki stosują ten wskaźnik (Moser, 2018: 115).

Obowiązek stosowania antycyklicznego bufora kapitałowego stał się powszechny w UE od 1 stycznia 2016 r. Podobnie jak w większości krajów UE, wskaźnika bufora antycyklicznego w Polsce od 2016 roku znajduje się na poziomie 0%. Nie oznacza to, że ten instrument makroekonomiczny nie jest stosowany, a jedynie, iż ocena ryzyka systemowego nie wskazuje na konieczność zaostrzenia polityki makroostrożnościowej poprzez ustalenie wyższego wskaźnika bufora antycyklicznego (Dobrzańska i Kurowski, 2019: 10).

W celu zapobiegania i ograniczania długoterminowych niecyklicznych ryzyk systemowych lub makroekonomicznych wymaga się również utworzenia bufora ryzyka systemowego (*systemic risk buffer*), który oznacza kapitał podstawowy Tier 1 (CET 1) (Dyrektywa CRD IV: Art. 133). Bufor ustalany jest na poziomie 1–5% kwoty ekspozycji znajdujących się w danym kraju, i może być wprowadzony w odniesieniu do całego systemu finansowego lub poszczególnego sektora (np. bankowego). Istotnym jest zaznaczyć, iż niespełnienie wymogu utrzymywania bufora ryzyka systemowego powoduje, że bank podlega ograniczeniom w zakresie wypłat zysków, jak również, iż bank może stać się przedmiotem działań dyscyplinujących (*enforcement actions*) ze strony organów nadzoru, np. sankcji. Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Finansów z 1 września 2017 r. w sprawie ryzyka systemowego, bufor ryzyka systemowego w wysokości 3% łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko obowiązuje w Polsce od 1 stycznia 2018 roku⁴.

Ponadto na instytucje o znaczeniu systemowym nałożone są obowiązki w tworzeniu dodatkowych buforów kapitałowych, m. in.:

- bufora globalnych instytucji o znaczeniu systemowym (*global systemically important institutions – G-SIIs buffer*).
- bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym (*other systemically important institutions – O-SIIs buffer*).

Zaliczanie banków do kategorii globalnych instytucji istotnych systemowo wymaga przeprowadzenia analizy pod względem wielkości grupy, jej wzajemnych powiązań z systemem finansowym, zastępowalności usług i infrastruktury, złożoności grupy oraz jej działalności transgranicznej (Dyrektywa CRD IV: Art. 131). Na tej podstawie globalne instytucje o znaczeniu systemowym są dzielone na co najmniej pięć podkategorii. W zależności od tego w jakiej podkategorii znajduje się

⁴ W dniu 16 marca 2020 roku Minister finansów po uwzględnieniu opinii KNF podpisał rozporządzenie dot. rozwiązania bufora ryzyka systemowego (3%). Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z 1 września 2017 r. w sprawie ryzyka systemowego, Dz.U. 2017, poz. 1776.

systemowo ważny bank jest on zobowiązany do utrzymania bufora globalnych instytucji o znaczeniu systemowym na poziomie od 1–3,5 %. Bufor ten składa się z kapitału podstawowego Tier 1 (CET 1) (w relacji do łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko) i ma względem niego charakter uzupełniający.

Z kolei, zaliczanie banku do kategorii innych instytucji istotnych systemowo wymaga przeprowadzenia analizy pod względem ich wielkości, znaczenia dla gospodarki Unii lub poszczególnego państwa członkowskiego, znaczenia działalności transgranicznej oraz wzajemnych powiązań (Dyrektywa CRD IV: Art. 131). Ta grupa banków jest zobowiązana do posiadania bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym, który może wynieść do 2% i musi być poddany przeglądowi najmniej raz na rok.

W Polsce, przegląd adekwatności wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym dokonuje KNF. Raz do roku KNF przeprowadza weryfikację banków zaliczonych do innych instytucji o znaczeniu systemowym (O-SII) na podstawie wielkości podmiotów, ich znaczenia dla gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej i Unii Europejskiej, znaczenia działalności transgranicznej oraz ich wzajemnych powiązań z systemem finansowym. Decyzją z dnia 4 października 2016 r. KNF po raz pierwszy zidentyfikowała dwanaście banków jako inne instytucje o znaczeniu systemowym i nałożyła na nie obowiązek utrzymania buforów w wysokościach zaprezentowanych w tabeli 2. Należy przy tym zaznaczyć, iż dwa banki spółdzielcze, tj. Bank Polskiej Spółdzielczości oraz SGB-Bank, zostały zaliczone do innych instytucji o znaczeniu systemowym, dla których przewidziany poziom bufora został ustalony na poziomie 0% (Komunikat KNF z dnia 14 listopada 2016 r.).

W wyniku następnego przeglądu adekwatności wskaźnika tego bufora, decyzją z dnia 19 grudnia 2017 r. KNF m.in. (Komunikat KNF z dnia 9 stycznia 2018 r.):

- dodatkowo zidentyfikowała Deutsche Bank Polska jako inną instytucję o znaczeniu systemowym;
- potwierdziła identyfikację jedenastu banków jako innych instytucji o znaczeniu systemowym i nałożyła na te banki bufory o wielkościach zaprezentowanych w tabeli 2;
- uchyliła decyzję z 4 października 2016 r. identyfikującą Raiffeisen Bank Polska jako inną instytucję o znaczeniu systemowym i nakładającą na ten bank bufory kapitałowe.

Z kolei, w wyniku następnego przeglądu na podstawie danych z 31 grudnia 2017 r., KNF uchyliła decyzję identyfikującą Getin Noble Bank oraz Bank Millennium jako inne instytucje o znaczeniu systemowym, tym samym zniosła wymagania dotyczące utrzymania buforów innych instytucji o znaczeniu systemowym. Jak również, w ramach tego przeglądu KNF zidentyfikowała Alior Bank jako inną instytucję o znaczeniu systemowym i nałożyła obowiązek utrzymania bufora w wysokości 0,25% kapitału podstawowego Tier I (Komunikat KNF z dnia 8 sierpnia 2018 r.).

Wyniki przeglądu z dnia 15 października 2019 roku (na podstawie decyzji z dnia 14 października 2019 r.), wskazują iż w Polsce dziewięć banków jest zaliczanych do grupy innych instytucji o znaczeniu systemowym, są to banki uwzględnione w tabeli 2 (Komunikat KNF z dnia 15 października 2019 r.). W porównaniu do 2018 roku Deutsche Bank Polska oraz Alior Bank nie wypełniły kryteriów uznania ich za O-SII. Z kolei, dla niektórych banków poziom wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym został podwyższony, m.in. dla Santander Banku (do 0,75%), ING Banku (do 0,75%) oraz mBanku (do 0,75%) (tabela 2).

Tabela 2. Rozkład nałożonych lub utrzymanych buforów O-SII na podstawie przeglądu KNF w latach 2016–2020

Nazwa banku	Decyzja KNF z dnia 9 listopada 2020 r.	Decyzja KNF z dnia 14 października 2019 r.	Decyzja KNF z dnia 31 lipca 2018 r.	Decyzja KNF z dnia 19 grudnia 2017 r.	Decyzja KNF z dnia 4 października 2016 r.
PKO Bank	1,00%	1,00%	1,00%	0,75%	0,75%
Santander Bank	0,75%	0,75%	0,50%	0,50%	0,50%
Pekao Bank	0,75%	0,75%	0,75%	0,50%	0,75%
ING Bank	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
mBank	0,50%	0,75%	0,50%	0,75%	0,50%
BNP Paribas Bank	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Bank Handlowy w Warszawie	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Bank Polskiej Spółdzielczości**	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%
SGB-Bank**	0,10%	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%
Raiffeisen Bank Polska	–	–	–	–	0,25%
Bank Millennium	0,25%	–	–	0,25%	0,25%
Getin Noble Bank	–	–	–	0,25%	0,25%
Deutsche Bank Polska	–	–	0,25%	0,25%	–
Alior Bank	–	–	0,25%	–	–

* Wcześniej Bank Zachodni WBK.

** Banki spółdzielcze zaliczane do innych instytucji o znaczeniu systemowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Komunikatu KNF z dnia 14 listopada 2016 r.; Komunikatu KNF z dnia 9 stycznia 2018 r.; Komunikatu KNF z dnia 8 sierpnia 2018 r.; Komunikatu KNF z dnia 15 października 2019 r.; Komunikatu KNF z dnia 9 listopada 2020 r.

Wyniki ostatniego przeglądu, dokonane przez KNF, które zostały opublikowane 9 listopada 2020 roku (na podstawie decyzji z dnia 29 października 2020 r.), wskazują iż w Polsce dziesięć banków jest zaliczanych do grupy innych instytucji o znaczeniu systemowym (tabela 2). W 2020 roku jeden dodatkowy bank został zidentyfikowany jako O-SII, a mianowicie Bank Millennium, którego poziom

wskaźnika bufora O-SII wyniósł 0,25%. W porównaniu do 2019 roku, w przypadku tylko jednego banku, a mianowicie mBanku, w 2020 roku została zmniejszona wysokość wskaźnika bufora OSII (z poziomu 0,75% do poziomu 0,50%). Z kolei, według decyzji KNF, pozostałe banki zostały zobowiązane do utrzymywania bufora O-SII w wysokości zgodnej z decyzjami KNF wydanymi w latach poprzednich (Komunikat KNF z dnia 9 listopada 2020 r.).

2. WYMÓG POŁĄCZONEGO BUFORA KAPITAŁOWEGO W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM W LATACH 2016–2019

Wyżej wymienione wymogi buforów kapitałowych składają się na wymóg połączonego bufora, który jest wiążący dla banków w UE. W Polsce zgodnie z art. 55 ust. 4 ustawy o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym wymóg połączonego bufora stanowi sumę obowiązujących buforów w 2019 roku, tj.:

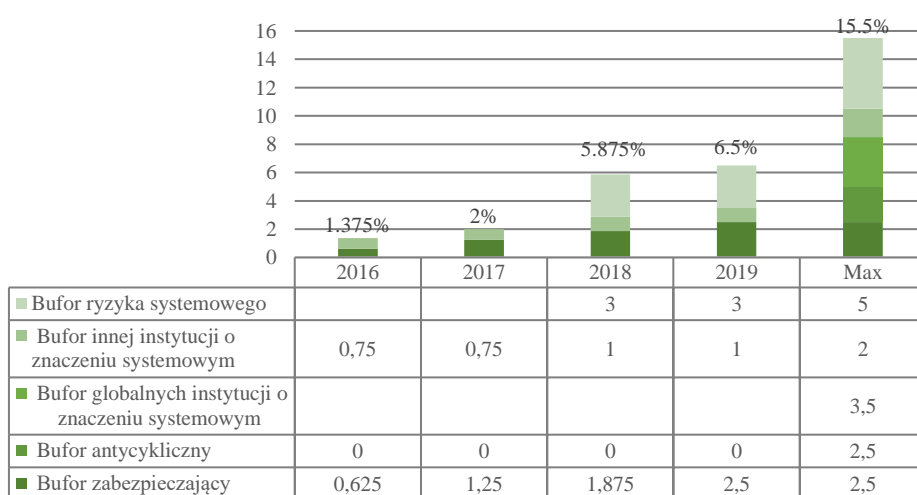
- bufora zabezpieczającego w wysokości 2,5%;
- bufora antycyklicznego w wysokości 0%;
- bufora ryzyka systemowego w wysokości 3%;
- bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym O-SII – określanego

w drodze indywidualnej decyzji KNF.

Z powyższego wynika, iż w polskim sektorze bankowym w 2019 roku wymóg połączonego bufora bez uwzględnienia bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym O-SII ukształtował się na poziomie 5,5% kapitału podstawowego Tier 1 (CET 1). Uwzględniając wymóg utrzymania współczynnika kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) na poziomie 4,5%, poziom wymaganego kapitału podstawowego Tier 1 banków w Polsce w 2019 roku powinien wynosić 10%. Z kolei, instytucje zaliczone do innych o znaczeniu systemowym były dodatkowo zobowiązane do utrzymania bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym O-SII o wysokości określonej w drodze indywidualnej decyzji KNF (tabela 2). Uwzględniając najwyższy poziom bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym O-SII (tj. 1% w latach 2018–2019, oraz 0,75% w latach 2016–2017), na wykresie 1 zostało przedstawione kształtowanie się wymogu połączonego bufora w latach 2016–2019 w polskim sektorze bankowym.

Z informacji zamieszczonych na wykresie 1 wynika, iż w latach 2016–2019 w polskim sektorze bankowym wymóg połączonego bufora miał tendencję wzrostową, z poziomu 1,375% do poziomu 6,5%. W 2019 roku, w porównaniu do 2016 roku, wymóg połączonego bufora wzrósł ponad trzykrotnie. Należy zaznaczyć, iż na wykresie 1 zostały również uwzględnione maksymalne wielkości docelowe buforów kapitałowych obowiązujące w Unii Europejskiej. Porównując poziom wymogu połączonego bufora w Polsce oraz w UE (tj. maksymalnie możliwy do

implementacji), istotnym jest zaznaczyć, iż w 2019 roku w Polsce ten wymóg był ponad dwa razy niższy niż maksymalnie dostępny w Unii Europejskiej. To świadczy o tym, iż banki w Polsce zostały zwolnione z obowiązku utrzymania niektórych buforów, m.in., bufora antycyklicznego (max. poziom 3%), bufora globalnych instytucji o znaczeniu systemowym (max. poziom 3,5%) oraz częściowo bufora ryzyka systemowego (max. poziom 5%). Przyczyną tego może być niski poziom ryzyka systemowego w polskim sektorze bankowym w porównaniu do europejskiego, który nie wskazał na konieczności wprowadzenia niektórych buforów kapitałowych, m.in. antycyklicznego oraz bufora globalnych instytucji o znaczeniu systemowym.



Wykres 1. Poziom wymogu połączonego bufora w polskim sektorze bankowym w latach 2016–2019, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie Komunikatów Komisji Nadzoru Finansowego w poszczególnych latach.

Przy tym należy podkreślić, iż w związku z pojawieniem się w 2020 roku zjawisk kryzysowych związanych z zagrożeniem epidemiologicznym COVID-19 w polskim sektorze bankowym zostały podjęte kroki mające na celu wsparcie aktywności banków. W szczególności, w dniu 16 marca 2020 roku Minister finansów po uwzględnieniu opinii KNF podpisał rozporządzenie dot. rozwiązania bufora ryzyka systemowego (3%). Zniesienie bufora ryzyka systemowego, rekomendowane Komitetem Stabilności Finansowej, miało na celu ograniczyć negatywny wpływ koronawirusa na krajowy sektor bankowy i w efekcie na polską gospodarkę poprzez uwolnienie ok. 30 mld zł i skierowanie ich na podtrzymanie akcji kredytowej.

3. EMPIRYCZNA WERYFIKACJA DOTRZYMANIA WYMAGU POŁĄCZONEGO BUFORA KAPITAŁOWEGO ORAZ ŁĄCZNEGO WSPÓŁCZYNNIKA KAPITAŁOWEGO W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM W LATACH 2016–2020

Wymóg połączonego bufora jest uzupełnieniem wobec utrzymania minimalnych współczynników kapitałowych, które łącznie mają przyczynić się do zwiększenia odporności banku na straty katastroficzne oraz ograniczenie ryzyka niewypłacalności. Przy tym, istotną staje się analiza wielkości funduszy własnych przy ocenie bezpieczeństwa poszczególnych banków, jak i całego sektora bankowego, pod względem dotrzymania wymogu buforów kapitałowych oraz współczynników kapitałowych. W nawiązaniu do tego, poniżej zostanie przeprowadzona szczegółowa analiza poziomu współczynników kapitałowych polskiego sektora bankowego i ich porównanie z wymogiem połączonego bufora oraz minimalnych poziomów współczynników kapitałowych, wyniki której zostały przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Poziom wymogów połączonego bufora oraz współczynników kapitałowych polskiego sektora bankowego w latach 2016–2020 (w %)

Wyszczególnienie	2016	2017	2018	2019	2020*
Wymóg połączonego bufora, w tym:	1,375	2	5,875	6,5	3,5
Bufor zabezpieczający	0,625	1,25	1,875	2,5	2,5
Bufor antycykliczny	0	0	0	0	0
Bufor ryzyka systemowego	-	-	3	3	-
Bufor globalnych instytucji o znaczeniu systemowym	-	-	-	-	-
Bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym	0,75	0,75	1	1	1
Min. poziom współczynnika kapitału Tier 1	6	6	6	6	6
Wymagany poziom współczynnika kapitału Tier 1 z uwzględnieniem wymogu połączonego bufora	7,375	8	11,875	12,5	9,5
Odnotowany poziom współczynnika kapitału Tier 1	16,14	17,21	17,13	17,03	18,4
Nadwyżka kapitału Tier 1	8,765	9,21	5,255	4,53	8,9
Min. poziom łącznego współczynnika kapitałowego	8	8	8	8	8
Wymagany poziom łącznego współczynnika kapitałowego z uwzględnieniem wymogu połączonego bufora	9,375	10	13,875	14,5	11,5
Odnotowany poziom łącznego współczynnika kapitałowego	17,72	18,96	19,05	19,08	20,42
Nadwyżka funduszy własnych (łącznego współczynnika kapitałowego)	8,345	8,96	5,175	4,58	8,92

* na dzień 30 września 2020 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF, Dane miesięczne sektora bankowego – grudzień 2020.

Wynika z niej, iż w latach 2016–2020 w polskim sektorze bankowym można odnotować nadwyżkę funduszy własnych. To oznacza, iż wymóg połączonego bufora oraz minimalnych współczynników kapitałowych był wykonany. Świadczyć to może o tym, iż polski sektor bankowy posiada mocną pozycję kapitałową i jest bezpieczny pod względem wykonania wymogu połączonego bufora. Nadwyżka funduszy własnych w analizowanym okresie kształtowała się w przedziale 4–9% i wynikała głównie z zatrzymania w bankach zysków wypracowanych w poprzednich latach.

Ponadto należy odnotować spadającą tendencję wielkości nadwyżki funduszy własnych nad poziomem wymaganym, w szczególności w latach 2018–2019. To mogło być związane z wprowadzeniem obowiązku utrzymania bufora ryzyka systemowego w wysokości 3% od 2018 roku. Z komunikatów KNF wynika, iż w kolejnych latach wysokość wymogu połączonego bufora może nadal zwiększać się. Zwiększające się wymogi co do wielkości i jakości kapitału mogą oznaczać ograniczone możliwości wypłaty dywidendy przez banki, lecz z pewnością przyczyni się to do wzmocnienia polskiego sektora bankowego i uodpornienia go na ewentualne zaburzenia o charakterze systemowym. Podsumowując, należy podkreślić, iż w latach 2016–2020 polski sektor bankowy jako całość spełnia minimalne wymogi kapitałowe, w tym wymóg połączonego bufora, określone w pakiecie regulacyjnym CRD IV/CRR.

Analizując sytuację w polskim sektorze bankowym w 2020 roku pod względem dotrzymania wymogu połączonego bufora, należy podkreślić, iż w związku z pojawieniem się zjawisk kryzysowych związanych z zagrożeniem epidemiologicznym COVID-19 w polskiej gospodarce zostały podjęte kroki mające na celu wsparcie aktywności podmiotów gospodarczych. W sektorze bankowym przejawiało działania te przejawiały się poprzez poluzowanie niektórych wymagań regulacyjnych oraz odłożenie w czasie wejścia w życie niektórych nowych obowiązków regulacyjnych, m.in. obowiązek wdrożenia rekomendacji R został odłożony w czasie przez KNF ze względu na epidemię COVID-19 (pierwotnie Rekomendacja R (Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w ramach Pakietu Impulsów Nadzorczych 2020) miała wejść w życie do końca 2020 roku) oraz przesunięcie terminu wdrożenia Rekomendacji S do dnia 30.06.2021 (Komunikat KNF z dnia 14 lipca 2020 r.).

W szczególności, w dniu 16 marca 2020 roku Minister finansów po uwzględnieniu opinii KNF podpisał rozporządzenie dot. rozwiązania bufora ryzyka systemowego (3%)⁵. Dodatkowo, Komisja Nadzoru Finansowego, zgodnie

⁵ Komitet Stabilności Finansowej działając w formule makroostrożnościowej, któremu przewodniczy Prezes NBP, zarekomendował zniesienie bufora ryzyka systemowego, który wynosił 3%. Realizując tę rekomendację, Minister Finansów wydał w dniu 18 marca 2020 r. rozporządzenie zwalniające banki z obowiązku utrzymywania bufora ryzyka systemowego. W efekcie tej decyzji w bankach uwolniony został zasób ok. 30 mld zł kapitału. W ocenie Komitetu umożliwienie bankom

z zaleceniami EBA oraz EBC, zaleciła bankom nie wypłacać dywidend i zatrzymać cały wypracowany zysk z lat poprzednich (Wypowiedź Przewodniczącego KNF...).

Przy tym należy podkreślić, iż polski sektor bankowy wszedł w okres pandemii COVID-19 w dobrej kondycji, odporny na szoki i bez znaczących nierównowag. W odróżnieniu od globalnego kryzysu finansowego z 2008 r., przed którym akcja kredytowa rosła bardzo dynamicznie, w ostatnich latach nie występowały napięcia na rynku kredytowym. Jednocześnie znacząco podniesiono odporność sektora bankowego, zarówno poprzez zwiększenie kapitałów, jak również poprzez podniesienie jakości zarządzania ryzykiem. Jak zaznacza się w raporcie raportie NBP *Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*, sektor bankowy w pierwszej połowie 2020 roku charakteryzował się stabilnym finansowaniem i wysoką płynnością (Raport o stabilności systemu Finansowego, 2020: 7).

PODSUMOWANIE

Podsumowując należy podkreślić, iż bufory kapitałowe mają na celu zwiększenie odporności banku oraz całego sektora bankowego na straty katastroficzne i ograniczenie ryzyka niewypłacalności. Ponadto bufory kapitałowe, w szczególności zabezpieczający i antycykliczny, zalicza się do narzędzi polityki makroostrożnościowej, które umożliwiają przeciwdziałanie ryzyku systemowemu oraz usunięciu procykliczności w działalności bankowej. Bufory kapitałowe są nadwyżką kapitału podstawowego Tier 1 (CET1) w stosunku do kapitałów wypełniających normę współczynnika wypłacalności. Z jednej strony, ta nadwyżka kapitału powoduje obniżenie stopy zwrotu z kapitału, ale z drugiej strony – również prowadzi do obniżenia ryzyka bankructwa.

Wyniki badania empirycznego wskazują, iż w latach 2016–2020 w polskim sektorze bankowym została odnotowana nadwyżka funduszy własnych. To oznacza spełnienie przez ten sektor bankowy jako całości minimalnych wymogów kapitałowych, w tym wymogu połączonego bufora, określonych w pakiecie regulacyjnym CRD IV/CRR. To potwierdza, iż bufory kapitałowe zwiększają poziom bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego.

wykorzystania środków z bufora zmniejsza ryzyko ograniczenia dopływu kredytu do gospodarki. (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 marca 2020 r.; Raport o stabilności systemu Finansowego, 2020: 31).

BIBLIOGRAFIA

- Capital requirements for the banking sector*, Rada Europejska Rada Unii Europejskiej, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/> [dostęp: 24.11.2020].
- Dobrzańska, A., Kurowski, Ł. (2019). Antycykliczny bufor kapitałowy jako instrument polityki makroekonomicznej. Dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej. *Bezpieczny Bank*, 1(74).
- Dyrektywa CRD IV Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0036&from=DE> [dostęp: 03.03.2021].
- Komisja Nadzoru Finansowego [KNF], Dane miesięczne sektora bankowego – grudzień 2020, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp: 1.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 14 listopada 2016 r. w sprawie identyfikacji innych instytucji o znaczeniu systemowym, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/instytucje_o_znaczeniu_systemowym_OSII_14_11_2016_54988.pdf [dostęp: 12.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 15 lipca 2020 r. w sprawie decyzji podjętych przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 14 lipca 2020 r., https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_ws_decyzji_KNF_14_07_2020_70277.pdf [dostęp: 12.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 15 października 2019 r. w sprawie Przeglądu adekwatności wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_KNF_ws_buforow_innej_instytucji_o_znaczeniu_systemowym_67416.pdf [dostęp: 13.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 8 sierpnia 2018 r. w sprawie Przeglądu adekwatności wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_OSII_PL_8_08_2018_62553.pdf [dostęp: 13.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 9 listopada 2020 r. w sprawie Przeglądu adekwatności wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Przegląd_adekwatnosci_wskaznika_bufora_innej_instytucji_o_znaczeniu_systemowym_71357.pdf [dostęp: 13.02.2021].
- Komunikat KNF z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie Przeglądu adekwatności wskaźnika bufora innej instytucji o znaczeniu systemowym, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_OSII_2017.pdf [dostęp: 13.02.2021].
- Komunikaty KNF, <https://www.knf.gov.pl/komunikacja/komunikaty> [dostęp: 12.02.2021].
- Marcinkowska, M. (2012). Charakterystyka regulacji kapitałowych. W: M. Marcinkowska, P. Wdowiński, red., *Wpływ regulacji kapitałowych i płynnościowych sektora bankowego na wzrost gospodarczy Polski*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mikłaszewska, E., Kil K. (2019). Skuteczność rozwiązań i mechanizmów stabilizujących banki systemowo ważne w krajach Unii Europejskiej w okresie pokryzysowym – próba oceny. *Bank i Kredyt*, 50(2).
- Moser, K. (2018). Rozwój nadzoru makroostrożnościowego, Metody zapobiegania kryzysom finansowym. *Państwo i Społeczeństwo*, 1.

- Pawłowicz, L. (2011). Optymalizacja alokacji kapitału w budowaniu wartości banku dla akcjonariuszy. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 2011/1.
- Raport o stabilności systemu Finansowego, *Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*, 2020, Narodowy Bank Polski, <https://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf062020.pdf> [dostęp: 15.03.2021].
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 marca 2020 r. uchylające rozporządzenie w sprawie bufora ryzyka systemowego, Dz.U. 2020, poz. 473, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20200000473> [dostęp: 15.04.2021].
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z 1 września 2017 r. w sprawie ryzyka systemowego, Dz.U. 2017, poz. 1776.
- Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w ramach Pakietu Impulsów Nadzorczych ws. finansowania przez banki klientów korporacyjnych w obliczu pandemii koronawirusa, 31 marca 2020 r., https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stanowisko_UKNF_ws_fi_nansowania_przez_banki_klientow_korporacyjnych_69405.pdf [dostęp: 30.04.2021].
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, Dz.U. 2015, poz. 1513.
- Wypowiedź Przewodniczącego KNF ws. dywidend banków oraz zakładów ubezpieczeń, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Wypowiedz_Przewodnicza-cego_KNF_ws_dywidend_bankow_oraz_zakladow_ubezpieczen.pdf [dostęp: 30.04.2021].

BUFORY KAPITAŁOWE JAKO DETERMINANTY BEZPIECZEŃSTWA SEKTORA BANKOWEGO: ANALIZA EMPIRYCZNA SPEŁNIENIA WYMOGU POŁĄCZONEGO BUFORA

Streszczenie

Cel artykułu. Celem artykułu jest ocena znaczenia buforów kapitałowych w zapewnieniu bezpieczeństwa poszczególnych banków oraz całego sektora bankowego. W niniejszym opracowaniu naukowym scharakteryzowano wysokość wymogu bufora zabezpieczającego, bufora antycyklicznego, bufora ryzyka systemowego, bufora innych instytucji o znaczeniu systemowym w polskim sektorze bankowym. Ponadto została przeprowadzona analiza empiryczna wymogu kapitałowego uwzględniającego wymóg połączony bufora oraz łącznego współczynnika kapitałowego w polskim sektorze bankowym.

Metodyka. W obliczeniach wykorzystano dane finansowe udostępnione przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe banków w Polsce. Aby osiągnąć postawiony cel posłużono się metodą porównywania dokumentów i aktów prawnych (szczególnie w części dotyczącej charakterystyki buforów kapitałowych) oraz metodami statystyki opisowej (w empirycznej części podrozdziału).

Wyniki badania. Powyższa analiza jest podstawą do odpowiedzi na pytanie, czy pokryzysowe bufory kapitałowe zwiększają poziom bezpieczeństwa polskiego sektora bankowego.

Słowa kluczowe: bank, sektor bankowy, fundusze własne, bufory kapitałowe, bezpieczeństwo.

Przyjęto/Accepted: 18.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

DOŚWIADCZENIA POLSKIE W MINIMALNYM OPODATKOWANIU: PODATEK OD PRZYCHODÓW Z BUDYNKÓW



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.04>

Marcin Jamroży*, Aleksander Łożykowski**

POLISH ENCOUNTER WITH A MINIMUM TAXATION: REVENUE TAX ON COMMERCIAL BUILDINGS

Abstract

The purpose of the article/hypothesis. The purpose of the article is to present the concept of the minimum tax on revenues from commercial buildings and to evaluate the regulation introduced, including the formulation of de lege ferenda postulates.

Methodology. The regulatory evolution of the tax structure in 2018–2020 was analyzed and its impact on taxpayers' settlements.

Results of the research. The hypothesis that the minimum tax in the form of a tax on revenues from commercial buildings is a non-excessive anti-abusive measure is verified. One of the purposes of this tax is, in particular, to prevent tax avoidance and profit shifting by large real estate companies owning commercial real estate of significant value. Only about 1/3 of taxpayers did not fully deduct the minimum tax due on commercial buildings from the corporate income tax calculated on general basis. The effect of the increased tax burden, at least temporarily, is mitigated by a number of solutions securing the neutrality of this tax and a relatively low level of the minimum tax.

Keywords: minimum tax, revenue taxation, commercial buildings, tax avoidance, real estate companies.

JEL Class: H22, H25, H26.

* Dr hab., Prof. SGH, Instytut Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; <https://orcid.org/0000-0003-0536-3364>.

** Mgr, Instytut Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; <https://orcid.org/0000-0002-7349-5302>.

WSTĘP

Koncepcja opodatkowania minimalnego jest znana i stosowana w wielu jurysdykcjach podatkowych (Shaviro, 2020: 2–21). Na poziomie międzynarodowym prowadzone są prace nad wprowadzeniem globalnej minimalnej stawki podatku dochodowego dla osób prawnych dla przedsiębiorstw gospodarki cyfrowej lub cyfryzującej się. Taka minimalna stawka podatkowa ma na celu przeciwdziałanie czerpaniu korzyści z podatkowo motywowanego przeniesienia działalności do jurysdykcji cechujących się niskim poziomem opodatkowania. Na przykład, jeżeli globalna minimalna stawka podatku wynosi 12%, a państwo źródła (raj podatkowy) stosuje stawkę 5%, to państwo rezydencji będzie mogło nałożyć podatek w wysokości 7% (OECD/G20, 2020).

W polskim ustawodawstwie podatkowym tzw. minimalny podatek dochodowy już funkcjonuje w formie tzw. podatku od przychodów z budynków położonych na terytorium Polski i został wprowadzony począwszy od 2018 roku (zob. art. 2 pkt 27) ustawy z dnia 27 października 2017 r.). Koncepcja polskiego podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych wiąże go z posiadaniem aktywów o relatywnie wysokiej wartości. Podatek ten ma w szczególności zapobiegać unikaniu opodatkowania poprzez niewykazywanie dochodu przez duże spółki nieruchomościowe, posiadające nieruchomości komercyjne o znacznej wartości (zob. Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy...: 31–33). Celem przyjętej formuły minimalnego opodatkowania przychodów z nieruchomości komercyjnych jest zapewnienie efektywnego opodatkowania uzyskiwanego przez podatników inwestujących w nieruchomości komercyjne zwrotu z takiej inwestycji. W założeniu podatkiem powinni zostać objęci podatnicy, którzy poprzez stosowanie instrumentów tzw. agresywnej optymalizacji podatkowej, płacą niski podatek dochodowy (na zasadach ogólnych) bądź w ogóle go nie uiszczają. Podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych wyznacza zatem minimalny poziom podatku dochodowego, który podatnik jest obowiązany zapłacić w ciągu roku podatkowego.

Zasadniczym celem artykułu jest przedstawienie koncepcji i mechanizmu działania podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych oraz dokonanie oceny wprowadzonej regulacji, w tym sformułowanie postulatów *de lege ferenda*. Podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych płacony jest przede wszystkim przez podatników podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Podatnicy PIT mają relatywnie niewielkie znaczenie, odpowiadając za nie więcej niż 10% wpływów z podatku minimalnego w ujęciu łącznym (PIT i CIT)¹. Z tych względu uwaga autorów zostanie skupiona zasadniczo na podatnikach CIT.

Stawia się hipotezę, że podatek minimalny w formie podatku od przychodów z budynków jest nienadmiarowym środkiem antyabuzywnym.

¹ Zob. poniżej tabela 1: Statystyki dotyczące minimalnego podatku od nieruchomości komercyjnych.

1. EWOLUCJA PODATKU MINIMALNEGO OD PRZYCHODÓW Z BUDYNKÓW

W pierwotnym kształcie podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych dotyczył jedynie określonych kategorii środków trwałych – budynków biurowych oraz niektórych budynków handlowo usługowych, w tym przede wszystkim centrów handlowych. Opodatkowaniu nie podlegały budynki biurowe wykorzystywane wyłącznie lub w głównym stopniu na własne potrzeby podatnika. Podstawę opodatkowania stanowił przychód odpowiadający wartości początkowej środka trwałego ustalonej na pierwszy dzień każdego miesiąca wynikającej z prowadzonej ewidencji, pomniejszonej o kwotę 10 mln zł. Kwota wolna od podatku odnosiła się do każdej nieruchomości podatnika odrębnie, a nie do łącznej wartości wszystkich nieruchomości podatnika objętych obowiązkiem podatkowym. W konsekwencji opodatkowane były jedynie ustawowe przychody z największych nieruchomości budynkowych podatników. Podatnicy obowiązali byli podatek obliczać i wpłacać za każdy miesiąc, mogli go jednak odliczać w ciągu roku od zaliczek na podatek dochodowy względnie od należnego podatku za cały rok podatkowy. Podatnicy nie musieli uiszczać podatku minimalnego w ogóle, jeśli był on mniejszy niż kwota wpłaconych zaliczek na podatek dochodowy.

Niektóre regulacje dotyczące podatku od nieruchomości komercyjnych były przedmiotem postępowania przed Komisją Europejską która badała, czy nie stanowią one niedozwolonej pomocy publicznej. Podstawowym zarzutem Komisji było możliwe naruszenie zasad konkurencji poprzez objęcie podatkiem jedynie wąskiej grupy podatników (Banasik i in., 2018). W wyniku konsultacji Ministerstwa Finansów z Komisją Europejską, wypracowano rozwiązania, które mają zapewniać zachowanie zasad równej konkurencji i udzielania pomocy publicznej (Ministerstwo Finansów, 2018).

Zmiany te polegały na:

- rozszerzeniu zakresu przedmiotowego podatku na przychody zasadniczo ze wszystkich budynków,
- objęciu opodatkowaniem tylko przychodów z budynków, które zostały w całości lub części oddane do użytkowania, bez względu na kategorię budynku,
- odejściu od pomniejszania wartości poszczególnych budynków o kwotę wolną i odniesieniu tej kwoty jednorazowo do całej podstawy opodatkowania minimalnym podatkiem od nieruchomości komercyjnych,
- wprowadzeniu instytucji zwrotu podatku minimalnego w razie niestwierdzenia przez organ nieprawidłowości w rozliczeniu podatku dochodowego,
- wprowadzeniu szczególnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania podatkiem minimalnym od nieruchomości komercyjnych.

Rozwiązaniom korzystnym dla podatników polegającym na ograniczeniu opodatkowania tylko do przychodów z części budynków oddanych do użytkowania (zob. art. 6 ustawy z dnia 15 czerwca 2018 r. ...) oraz możliwości wnioskowania

o zwrot podatku (zob. art. 5 ustawy z dnia 15 czerwca 2018 r. ...) nadano moc wsteczną (dotyczą rozliczeń podatkowych także za 2018 rok). Zmiany niekorzystne z punktu widzenia podatników, czyli przede wszystkim rozszerzenie przedmiotu opodatkowania na przychody z innych kategorii budynków oraz zawężenie zastosowania kwoty wolnej mają zastosowanie od rozliczenia za rok 2019. Zawężenie podstawy opodatkowania za 2018 rok w wyniku wprowadzonych zmian należy mieć na uwadze przy dokonywaniu oceny wpływów sektora finansów publicznych z tytułu podatku minimalnego.

2. PODSTAWOWE ELEMENTY KONSTRUKCYJNE PODATKU MINIMALNEGO

Przedmiotem opodatkowania jest przychód z wszystkich budynków (mieszkalnych i niemieszkalnych) bez względu na ich klasyfikację. Budynki muszą spełniać następujące kryteria:

- a) stanowić własność lub współwłasność podatnika,
- b) być położone na terytorium Polski oraz
- c) być oddane do używania w całości lub w części na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze.

Przychód jest określony jako ustalona na pierwszy dzień każdego miesiąca wartość początkowa podlegającego opodatkowaniu środka trwałego wynikająca z prowadzonej ewidencji, a w miesiącu, w którym środek trwały został wprowadzony do ewidencji - wartość początkowa ustalona na dzień wprowadzenia środka trwałego do ewidencji.

Zwolnieniu z podatku podlegają budynki mieszkalne oddane do używania w ramach realizacji programów rządowych i samorządowych dotyczących budownictwa społecznego. Wyłączone z opodatkowania zostały również budynki, których łączny udział oddanej do używania innym podmiotom powierzchni użytkowej budynku nie przekracza 5% całkowitej powierzchni użytkowej tego budynku (zob. art. 24b ust. 7 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. ...). Oznacza to, że zwolnione z podatku są budynki wykorzystywane przynajmniej w 95% we własnej działalności gospodarczej.

W przypadku budynków oddanych do używania tylko częściowo, do kalkulacji podstawy opodatkowania brana pod uwagę jest wartość budynku ustalona proporcjonalnie do udziału powierzchni użytkowej oddanej do użytku w całkowitej powierzchni użytkowej tego budynku. Podobnie postępuje się w przypadku znajdujących się w budynku lokali mieszkalnych oddanych do używania w ramach realizacji programów rządowych i samorządowych dotyczących budownictwa społecznego.

Podstawę opodatkowania stanowi suma przychodów z budynków z poszczególnych budynków, pomniejszona o kwotę 10 mln zł (zob. art. 24b ust. 9 ustawy

z dnia 15 lutego 1992 r. ...). W poprzednim stanie prawnym kwota wolna w wysokości 10 mln zł dotyczyła każdego budynku odrębnie. Ocenie każdemu podatnikowi przysługuje kwota wolna w tej samej wysokości. Ustalenie jednej kwoty wolnej dla wszystkich budynków należących do podatnika ogranicza pole do unikania opodatkowania, np. poprzez dzielenie środka trwałego na mniejsze w celu obniżenia jednostkowej wartości początkowej poniżej progu 10 mln zł (Banasik i in., 2018). Stawka podatku wynosi 0,035% podstawy opodatkowania za każdy miesiąc.

Wprowadzono szczególnie sposób określania podstawy opodatkowania w przypadku podmiotów powiązanych kapitałowo. Jeżeli podatnik posiada minimum 25% udział w kapitale innego podmiotu, kwotę wolną, ustala się w takiej proporcji, w jakiej suma wartości poszczególnych budynków, pozostaje do ogólnej kwoty sumy wartości poszczególnych budynków grupy kapitałowej (podatników powiązanych) (zob. art. 24b ust. 10 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. ...). Nie jest możliwe, by kwota wolna w przypadku podmiotów powiązanych przekroczyła 10 mln zł łącznie², co oznacza to, że kwota 10 mln zł jest górnym limitem dla całej grupy kapitałowej. Należy uznać, że wydzielenie z nieruchomości budynkowych odrębnych środków trwałych (np. windy) wpływa minimalizująco na rozliczenie podatnika z tytułu podatku od przychodów z budynków. Niższa wartość początkowa budynku prowadzi do obniżenia należnego minimalnego podatku.

Stawka podatku wynosi 0,035% podstawy opodatkowania za każdy miesiąc.

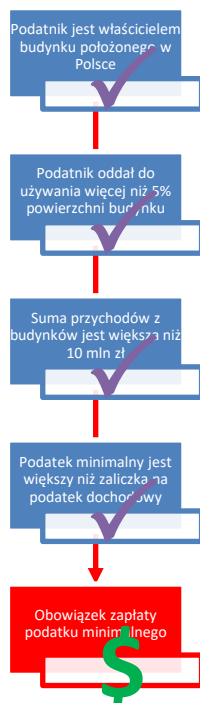
Podatek od przychodów z budynków jest płacony za każdy miesiąc i nie ma charakteru zaliczki na poczet podatku dochodowego. Kwota podatku od przychodów z budynków nieodliczona od daniny płaconej na zasadach ogólnych podlega zwrotowi na wniosek podatnika, jeżeli organ nie stwierdzi nieprawidłowości wysokości zobowiązania podatkowego lub straty w złożonym zeznaniu (zob. art. 24b ust. 15 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. ... i art. 30g ust. 15 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. ...). Możliwość ubiegania się o zwrot dotyczy również podatku minimalnego zapłaconego przed dniem 1 stycznia 2019 r. Warto zauważyć, że w wyniku kolejnych tarcz antykryzysowych (Dz.U. 2020, poz. 374; Dz.U. 2020, poz. 1086; Dz.U. 2020, poz. 2123) początkowo przesunięto termin zapłaty podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych, ostatecznie zwalniając podatników z tego podatku w ogóle do końca miesiąca, w którym stan epidemii zostanie odwołany.

Przepisy o podatku od przychodów z budynków zostały wzbogacone o klauzulę antyabuzywną TAAR (*Targeted Anti-Avoidance Rule*). Regulacje dotyczące podatku minimalnego stosuje się również w przypadku, gdy podatnik, bez uzasadnionych przyczyn ekonomicznych, przeniesie w całości lub w części własność lub współwłasność budynku (albo odda do używania w ramach umowy leasingu)

² Podejście takie potwierdza interpretacja indywidualna DKIS z dnia 11 marca 2019 r., [sygn. 0111-KDIB2-1.4010.512.2018.1.MJ].

w celu uniknięcia podatku od przychodów z budynków (zob. art. 24b ust. 18 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. ...).

Algorytm ustalania zobowiązania podatkowego z tytułu podatku minimalnego od przychodów z budynków można ująć w postaci schematu składającego się z czterech elementów (rysunek 1).



Rys. 1. Schemat ustalania zobowiązania z tytułu podatku od przychodów z budynków.

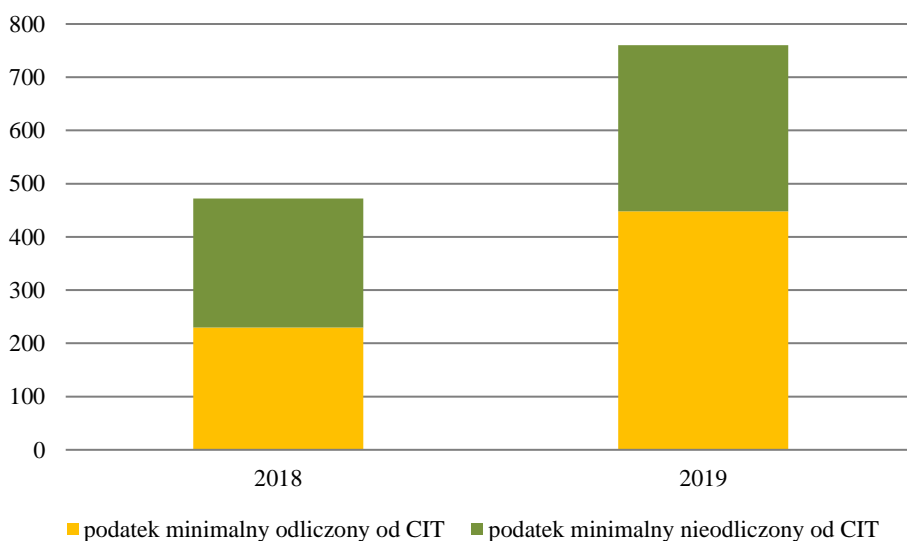
Źródło: opracowanie własne.

3. STRUKTURA WPŁYWÓW Z TYTUŁU PODATKU MINIMALNEGO

Podatek minimalny od przychodów z budynków obowiązuje w Polsce już trzeci rok. Z uwagi na szczególne rozwiązania wprowadzone w roku 2020 związane z epidemią koronawirusa (w tym ostatecznie zwolnienie z podatku minimalnego), pod uwagę wzięte zostały dane na temat rozliczenia tego podatku jedynie za 2018 i 2019 r. Ze względu na znaczne różnice w zakresie podmiotowym i przedmiotowym opodatkowania w 2018 i 2019 r. dane te nie są wprost porównywalne i wyrażają w większym stopniu wpływ zmian regulacyjnych niż sytuacji ekonomicznej podatników na przestrzeni tych lat.

Podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych jest podatkiem ze swojej istoty ukierunkowanym na wąskie grono podatników, którzy posiadają nieruchomości o znaczącej wartości i oddają je do używania innym podmiotom. Nie dziwi więc, że w 2018 r. podatek od przychodu ze źródła trwałego wykazało za ledwie 2 591 podatników CIT, a w 2019 r. 3 551 podatników CIT. Oznacza to, że niecały 1% wszystkich podatników CIT zostało objętych tym podatkiem. Zdecydowana większość podatników podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych to spółki kapitałowe, ale wśród podatników znalazło się także kilkaset wspólnot mieszkaniowych oraz pewna reprezentacja spółdzielni, stowarzyszeń, fundacji i podobnych podmiotów³.

Podstawowe statystyki dotyczące podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych w Polsce dotyczące podatników CIT w latach 2018 i 2019 zawarto w tabeli 1 i na wykresie 1. Zebrane dane obrazują przede wszystkim liczbę podatników tego podatku w poszczególnych latach, kwotę zapłaconego podatku oraz kwotę nieodliczonego podatku.



Wykres 1. Wysokość podatku minimalnego w rozliczeniach za 2018 i 2019 r. (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie baz danych Ministerstwa Finansów.

³ Prawdopodobnie część podatników „nieprofesjonalnych” takich jak wspólnoty mieszkaniowe, błędnie wykazała należności z tytułu tego podatku.

Tabela 1. Statystyki dotyczące minimalnego podatku od nieruchomości komercyjnych

Rok	Podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych (art. 24b ustawy CIT)					
	Podatek obliczony			Nadwyżka podatku minimalnego nad podatkiem CIT wyliczonym na zasadach ogólnych		
	Liczba podatników	Kwota podatku w tys. zł	Przeciętny podatek w tys. zł	Liczba podatników	Kwota podatku w tys. zł	Przeciętny podatek w tys. zł
2018	2 591	472 204	182	938	241 766	258
2019	3 551	760 756	214	1 334	312 490	234
2019/2018	137%	161%	118%	142%	129%	91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów Ministerstwa Finansów.

Podatek od przychodu ze środka trwałego będącego budynkiem został w 2018 r. wykazany przez podatników na łączną kwotę 472 mln zł, a w 2019 r. na 761 mln zł. Podatek od przychodów z budynków powinien być w założeniu dla większości podatników neutralny, co wynika z możliwości odliczenia należnego podatku od przychodów z budynków od podatku CIT wyliczonego na zasadach ogólnych. Część podatników nie wykazała jednak na tyle dużego podatku CIT aby odliczyć od niego w całości należny podatek od przychodów z budynków. W 2018 r. sytuacja ta dotyczyła 36,2% podatników (938 na 2 591), natomiast w 2019 r. 37,6% podatników (1 334 na 3 551). Pomimo wzrostu liczby podatników podatku od przychodów z budynków o 37% z roku na rok, proporcja ta pozostała na podobnym poziomie. Nadwyżkę podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych nad podatkiem CIT obliczonym na zasadach ogólnych 938 podatników wykazało w 2018 r. na łączną kwotę 242 mln zł, natomiast w 2019 r. 1 334 podatników na łączną kwotę 312 mln zł. W ujęciu kwotowym oznaczało to, że w 2018 r. aż 52% należnego podatku minimalnego nie podlegało odliczeniu od podatku CIT obliczonego na zasadach ogólnych (242 na 472 mln zł), a w 2019 r. już nieco mniej – 41% (312 na 761 mln zł), co przedstawiono na wykresie 1. Wskazuje to, że około 1/3 podatników poniosła ekonomiczny ciężar podatku odpowiadający ok. 40–50% wpływów z tytułu tego podatku ogółem. Dla części podatników stanowi to jedynie przejściowe obciążenie, gdyż w odpowiedniej procedurze można uzyskać zwrot podatku minimalnego zapłaconego i nieodliczonego od CIT.

W stosunku do 2018 r. należny podatek od przychodów z budynków wzrósł w 2019 r. znacząco, bo aż o 61%. Dotyczy to także wzrostu o 18% r/r przeciętnego należnego podatku od nieruchomości komercyjnych. Wzrost wynikał przede wszystkim ze zmian legislacyjnych, w tym w szczególności poszerzenia przedmiotowego zakresu ustawy oraz odniesienia kwoty wolnej do wszystkich nieruchomości podatnika, a nie do każdej odrębnie. Przeciętna nadwyżka podatku od

przychodów z budynków nad należnym podatkiem CIT była jednak o 9% niższa w 2019 r. niż w roku poprzednim. Wiązać to można ze wzrostem średniej kwoty podatku CIT obliczonego na zasadach ogólnych przez podatników podatku minimalnego. Kwota należnego podatku dochodowego wykazana na zasadach ogólnych w 2018 r. wśród tych podatników wynosiła bowiem 1,9 mln złotych a w kolejnym roku już 3,2 mln złotych, więc o 68% więcej (zob. tabela 1). Wyższe dochody do opodatkowania na zasadach ogólnych w 2019 r. pozwoliły podatnikom podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych w większym stopniu skorzystać z możliwości odliczenia tego podatku od podatku CIT.

Wśród podatników podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych pojawiają się podatnicy o różnych formach prawnych, jednak pod względem należnego podatku minimalnego podmioty nieprowadzące zasadniczo działalności gospodarczej (np. wspólnoty mieszkaniowe czy stowarzyszenia) miały marginalne znaczenie, odpowiadając jedynie za ok. 1% tego podatku. Za 90% wykazanego podatku minimalnego odpowiadały spółki z o.o. i spółki akcyjne, więc na tych podmiotach spoczywał faktyczny ciężar tej nowej w polskim systemie podatkowym daniny. Podatek minimalny od nieruchomości komercyjnych dotyczy także podatników PIT. Mają oni jednak relatywnie niewielkie znaczenie, odpowiadając jedynie za 7% podatku minimalnego w ujęciu łącznym (PIT i CIT).

4. OCENA POLSKIEGO ROZWIĄZANIA

Przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest dochód. Z pozoru oczywista konkluzja rodzi jednak w praktyce szereg wątpliwości, ponieważ wyrażony ustawowo system podatku dochodowego kreuje jedynie pewną aproksymację dochodu. Czasami zdarza się, że podatek faktycznie nie osiąga dochodu, pomimo czego dochód jest rozpoznawany na gruncie ustaw podatkowych. Może się tak zdarzyć na przykład w konsekwencji zastosowania memoriałowej zasady rozpoznawania przychodów, czy też niemożności uwzględnienia w kosztach podatkowych pewnych wydatków. Znacznie częściej zdarza się jednak tak, że pomimo osiągnięcia faktycznych dochodów, dochody te pozostają nieopodatkowane. Sytuacja ta może wynikać z zaplanowanego przez ustawodawcę systemu ulg i zwolnień, czy systemowego pominięcia niezrealizowanych zysków, ale często wynika z szeroko pojętego unikania opodatkowania. Faktyczna podstawa opodatkowania odbiega od koncepcji dochodu najczęściej w przypadku podmiotów działających międzynarodowo i wykorzystujących dodatkowo różnice pomiędzy zasadami (i szczegółami) opodatkowania dochodu w różnych jurysdykcjach.

W tym stanie rzeczy uzasadnienie znajduje poszukiwanie rozwiązań przeciwdziałających unikaniu opodatkowania, w tym w szczególności regulacji antyabuzyjnych. Mają one na celu zbliżenie wielkości deklarowanego dochodu do

opodatkowania do dochodu rzeczywiście wypracowanego przez podatników. Regulacje antyabuzywne wynikają wprost z konieczności zapewnienia sprawiedliwości podatkowej. Charakter minimalnego podatku dochodowego przypisać można wielu regulacjom antyabuzywnym. W istocie nie chodzi tu o kreowanie dodatkowych zobowiązań podatkowych, ale zapobieżenie zbytniemu oderwaniu dochodu do opodatkowania od faktycznie osiąganego dochodu w danej jurysdykcji. Zastosowanie ograniczeń w zaliczaniu do kosztów podatkowych kosztów finansowania dłużnego czy usług niematerialnych, rozciągnięcie opodatkowania na kontrolowane spółki zagraniczne, zastosowanie regulacji przeciwdziałających rozbieżnościom w kwalifikacji struktur hybrydowych i wiele innych podobnych regulacji prowadzi do zwiększenia podstawy opodatkowania do pewnego arbitralnego „minimalnego” poziomu opodatkowania. Zjawisko to jest wyraźniej widoczne w przypadku konstrukcji podatku od przychodów z nieruchomości komercyjnych, dlatego mechanizm taki nazywany jest minimalnym podatkiem od przychodów z budynków, jednak w istocie jego charakter nie odbiega od innych regulacji antyabuzywnych. Z uwagi na możliwość ubiegania się o zwrot zapłaconego podatku od przychodów z budynków, miano „minimalnego” jest wręcz nieuprawnione, a przynajmniej w mniejszym stopniu, niż na przykład w przypadku ograniczeń potrącalności odsetek lub kosztów usług niematerialnych, gdzie wyłącznie odsetek z kosztów uzyskania przychodów może mieć charakter trwały i faktycznie kreować podatek minimalny.

Oderwanie faktycznie osiągniętych dochodów w Polsce od dochodu wykazanego do opodatkowania jest szczególnie widoczne w przypadku podatników, którzy posiadają aktywa znacznej wartości i oddają je do korzystania podmiotom trzecim za wynagrodzeniem, a jednocześnie nie wykazują dochodów do opodatkowania lub wykazują go na niewspółmiernie niskim poziomie. Konkurencyjność rynku wynajmu nieruchomości komercyjnych, pewna standaryzacja i porównywalność danych statystycznych dotyczących tego rynku pozwala w miarę obiektywnie określić przedziały zwrotu z zainwestowanego kapitału. Uśrednione wartości zwrotu osiąganego w sektorze z tytułu oddania do korzystania nieruchomości komercyjnych⁴ można porównać z założeniami przyjętymi przez ustawodawcę. Skoro stawka podatku wynosi 0,035% podstawy opodatkowania (wartości początkowej aktywów) za każdy miesiąc, oznacza to, że ustawodawca założył minimalny zwrot z inwestycji w wysokości około 2% ($0,035\% \cdot 12/19\%$) rocznie. Relatywnie niski poziom założonego przez ustawodawcę minimalnego dochodu z oddawania do korzystania nieruchomości komercyjnych w połączeniu z szeregiem rozwiązań zabezpieczających neutralność tego podatku (możliwość ubiegania się o zwrot wpłaconych kwot, wysoka kwota wolna, ograniczenie do części

⁴ Aspekt ten wymaga odrębnej dodatkowej analizy średnich wartości zwrotów osiągniętych w sektorze.

nieruchomości faktycznie oddanej do korzystania itp.) sprawia, że rozwiązanie to można ocenić jako adekwatny i nienadmiarowy środek antyabuzywny.

Objęcie podatkiem minimalnym od nieruchomości komercyjnych różnych kategorii podatników CIT, którzy nie prowadzą działalności gospodarczej, w tym przede wszystkim wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych, fundacji, stowarzyszeń, związków zawodowych, gminnych ośrodków kultury, SPZOZ, uczelni, czy cechów rzemieślniczych nie znajduje jednak mocnego uzasadnienia. Oczywiście podmioty te mogą ubiegać się o zwrot podatku, jednak nakładanie obowiązków związanych z rozliczaniem podatku minimalnego od przychodów z budynków rodzi wątpliwości. Warty rozważenia jest także wyłączenie z zakresu podmiotowego podatku minimalnego podatników, dla których wynajem nieruchomości jest jedynie działalnością poboczną, uzupełniającą. Cel ten można osiągnąć poprzez dodanie do ustawy warunków zwalniających z obowiązku rozliczania podatku np. w przypadku gdy udział przychodów z nieruchomości jest marginalny w stosunku do przychodów z działalności podstawowej. Podobnie, należy rozważyć zrewidowanie zasadności obciążania rozliczeniami związanymi z podatkami minimalnym od przychodów z budynków podmiotów obsługujących infrastrukturę publiczną. Zwolnienie od podatku od przychodów z budynków mogłoby dotyczyć w tym wypadku przychodów ze środka trwałego będącego budynkiem stanowiącym część infrastruktury publicznej (np. dworzec, czy port lotniczy). Tego typu wyłączenie z opodatkowania podatkiem minimalnym budynków wykorzystywanych w interesie publicznym nie rodzi większego ryzyka z punktu widzenia erozji bazy opodatkowania i transferu zysków, a także znajduje uzasadnienie w kontekście prawa Unii Europejskiej.

PODSUMOWANIE

Przedstawiona analiza prowadzi do konkluzji, że zastosowanie w porządku krajowym rozwiązania antyabuzywnego, takiego jak minimalny podatek od przychodów z budynków, należy uznać za uzasadnione. Konstrukcja podatku minimalnego obciąża podatników wykazujących straty podatkowe bądź niski dochód podatkowy do uiszczania podatku od przychodów z budynków. W założeniu zwrot podatku od przychodów z budynków ma przysługiwać podatnikom, których strata albo niski dochód do opodatkowania nie wynika z przerzucania zysków (dochodów), w szczególności w wyniku stosowania nierynkowych cen transferowych.

Niski poziom założonego przez ustawodawcę minimalnego dochodu z oddawania do korzystania nieruchomości komercyjnych w połączeniu z rozwiązaniami zabezpieczającymi neutralność tego podatku sprawia, że rozwiązanie to należy ocenić jako adekwatny środek antyabuzywny. Zweryfikowano również

pozytywnie hipotezę, że podatek minimalny w formie podatku od przychodów z budynków jest nienadmiarowym środkiem antyabuzywnym.

Do dalszej analizy ewaluacyjnej pozostaje możliwość osiągnięcia podobnego rezultatu bez konieczności obarczania obowiązkami związanymi z rozliczeniami podatkowymi przedsiębiorców, dla których wynajem nieruchomości komercyjnych stanowi jedynie marginalną lub uboczną sferę działalności. Warty rozważenia jest w szczególności wprowadzenie możliwości zwolnienia przedsiębiorcy z obowiązku rozliczenia podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych, jeżeli w poprzednim roku podatkowym przychody z budynków stanowiły jedynie niewielki odsetek osiąganych przez niego przychodów.

BIBLIOGRAFIA

- Banasik, P., Kałaczyński, A., Morawski, W. (2018). Podatek od przychodu z budynków – następca minimalnego podatku dochodowego od wartości budynków komercyjnych. W: B. Brzeziński, K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski, red., *Nowe narzędzia prawne w podatkach dochodowych i majątkowych. Poprawa efektywności systemu podatkowego*. Monografie LEX.
- Interpretacja indywidualna DKIS z dnia 11 marca 2019 r., sygn. 0111-KDIB2-1.4010.512.2018.1.MJ.
- Ministerstwo Finansów, 6 kwietnia 2018 r., *Ustalenia z KE ws. minimalnego podatku dochodowego od nieruchomości komercyjnych*, https://mf-arch2.mf.gov.pl/en/ministerstwo-finansow/wiadomosci/komunikaty/-/asset_publisher/6Wwm/content/ustalenia-z-ke-ws-minimalnego-podatku-dochodowego-od-nieruchomosci-komercyjnych/pop_up?_101_IN-STANCE_6Wwm_viewMode=print [dostęp: 4.01.2021].
- OECD/G20, October 14, 2020, *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar Two Blueprint, Inclusive Framework on BEPS*, <http://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-digitalisation-report-on-pillar-two-blueprint-abb4c3d1-en.htm> [dostęp: 4.01.2021].
- Shaviro, D. (2020). What are minimum taxes, and why might one favor or disfavor them?. *NYU Law and Economics Research Paper*, 20–38.
- Ustawa z dnia 15 czerwca 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. 2018, poz. 1291.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tj. Dz.U. 2020, poz. 1406.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tj. Dz.U. 2020, poz. 1426.
- Ustawa z dnia 27 października 2017 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. 2017, poz. 2175.
- Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, druk nr 1878.

DOŚWIADCZENIA POLSKIE W MINIMALNYM OPODATKOWANIU: PODATEK OD PRZYCHODÓW Z BUDYNKÓW

Streszczenie

Cel artykułu/hipoteza. Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych oraz dokonanie oceny wprowadzonej regulacji, w tym sformułowanie postulatów de lege ferenda.

Metodyka. Przenalizowana została ewolucja regulacyjna tego podatku w latach 2018–2020 oraz jej wpływ na rozliczenia podatników z tego tytułu.

Wyniki/Rezultaty badania. Podatek ten ma w szczególności zapobiegać unikaniu opodatkowania poprzez niewykazywanie dochodu przez duże spółki nieruchomościowe, posiadające nieruchomości komercyjne o znacznej wartości. Podatkiem minimalnym od nieruchomości komercyjnych objęty został niecały 1% wszystkich podatników CIT. Około 1/3 podatników nie odliczyła w pełni należnego podatku minimalnego od nieruchomości komercyjnych od podatku CIT obliczonego na zasadach ogólnych. Efekt zwiększonego obciążenia podatkowego, przynajmniej przejściowego, był dość znaczący dla tej grupy podatników. Zdaniem autorów, szereg rozwiązań zabezpieczających neutralność tego podatku sprawia, że rozwiązanie to należy ocenić zasadniczo jako adekwatny i w większości przypadków nienadmiarowy środek antyabuzynny.

Słowa kluczowe: podatek minimalny, opodatkowanie przychodów, budynki komercyjne, unikanie opodatkowania, CIT.

Przyjęto/Accepted: 10.06.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

ALGORITHMIC TRADING AND EFFICIENCY OF THE STOCK MARKET IN POLAND



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.05>

Rafał Józwicki*, Paweł Trippner**, Karolina Kłós***

Abstract

The aim of the article is to investigate the impact of algorithmic trading on the returns obtained in the context of market efficiency theory. The research hypothesis is that algorithmic trading can contribute to a better rate of return than when using passive investment strategies. Technological progress can be observed in many different aspects of our lives, including investing in capital markets where we can see changes resulting from the spread of new technologies.

The methodology used in this paper consists in confronting a sample trading system based on classical technical analysis tools with a control strategy consisting in buying securities at the beginning of the test period and holding them until the end of this period.

The results obtained confirm the validity of the theory of information efficiency of the capital market, as the active investment strategy based on algorithmic trading did not yield better results than the control strategy.

Keywords: algorithmic trading, market efficiency, trading system, investing, technical analysis.

JEL Class: E22, E44, G11, G31.

* Ph.D., Institute of Finance, University of Lodz; <https://orcid.org/0000-0002-4346-4046>.

** Ph.D. University Professor, Institute of Finance, University of Social Sciences; <https://orcid.org/0000-0003-1060-517X>.

*** MSc, Owner of Finance and Insurance Center.

INTRODUCTION

The development of technology observed nowadays has a significant impact on many areas of our functioning. Undoubtedly, one of them is how we trade on stock exchanges and other markets which offer investors an opportunity to engage capital. Internet access or specialized software considerably change and expand investment horizons. Nowadays, placing orders in person at a brokerage office or via a classic phone is really rare as long as we talk about investors actively managing their capital. Such orders can be placed on the basis of various types of brokerage investment accounts allowing a player to view the quotes in real time together with various technical indicators in the chart, or the possibility to view the quotes in parallel at different intervals (daily, hourly, or any minute chart), exchange arbitrage, high frequency – trading and the option to view the order book.

This gives an investor an opportunity to view their placed and executed orders and also those of other players in real time. All of this, taken together, obviously, offers a wider range of possibilities for active capital management than some years ago. The fact that the technology has dramatically increased investors' access to information affecting stock market prices is also significant. Web portals and services outdo each other in providing news, which, yet, may have a negative impact when it comes to making decisions on the execution of transactions. To some extent this may be due to the emotions accompanying the stock market game.

A good solution to the problem of the influence of these emotions on decision making is the possibility of using automatic transaction systems. By this notion we understand the algorithm created and implemented, which, on the basis of the set criteria, purchases and sells selected financial instruments. The exchange game takes place practically without the participation of an investor, whose role boils down only to switching on the machine. Thus, emotions accompanying the transaction are completely eliminated. Everything is done on the basis of decision-making algorithms defined by the investor.

The contemporary use of algorithms and neural networks is very wide, one can risk saying that new areas of application are emerging on an ongoing basis, and so far these techniques are used not only in stock market forecasting, but also in medical and biological research, data analysis, economic forecasting, among others (Alma et al., 2019).

Another aspect of this issue is market efficiency, i.e. the theory that it is not possible to achieve a rate of return „better than the market” by relying on historical information when making decisions about buying and selling financial instruments. However, taking into account the possibility of eliminating emotions interfering with the decision making processes, it is worthwhile to make an

analysis that can solve the issues of the impact of automatic trading on the possible rates of return in the context of market efficiency.

Taking into account the above considerations, the aim of this article is to examine the impact of algorithmic trading on the obtained rates of return in the context of market efficiency theory.

The research assumes the hypothesis that the use of automated trading systems may contribute to obtaining returns „better than the market”, i.e. more favourable than the so – called „control strategy”.

The rationale for such analyses is the fact that within the scope of the subject of this article it is difficult to find scientific studies that would explore this issue in a way that takes into account the use of algorithmic trading. Of course, the stock exchange market in Poland has been analyzed many times in terms of effectiveness in its various forms, but the approach to this issue was of a different nature than in the present study. As far as the literature on this subject is concerned, two studies are worth noting in particular. The first one was related to the evaluation of the use of so-called technical tools (averages and oscillators), and the results obtained indicated that these methods do not give above-average and statistically significant rates of return (Czekaj et al., 2001: 75). In turn, the second study noted that the stock market in Poland was not effective in its initial phase of development. In the following years of its functioning, however, no attitude was found to reject a weak form of information effectiveness (Szyszka, 2003: 48).

1. ALGORITHMIC TRADING

An algorithm is a kind of „recipe” that leads to a step-by-step solution to a problem, while algorithmics is a field of science that deals with algorithms and their properties (Sysło, 2016: 13–14).

The algorithmic trading itself is the area of using computers to execute a certain set of instructions to make a transaction in order to generate profits. The feature that characterizes such an action is undoubtedly the speed and frequency, which are impossible for an investor placing orders manually. Defined sets of rules, on the basis of which transactions are executed, are generally based on prices, quantities and turnovers in relation to the instrument itself, or on selected indicators of the describing instrument.

Of course, nothing stands in the way of using any mathematical models in this area. For example, the investor will define the program to buy if the price of the instrument exceeds the average of the set value, and the oscillator level is below the defined value. This means that the system will automatically track the instrument price and the average with the oscillator and place a buy order once the

predefined conditions are met. For the investor it means that it is not necessary to constantly observe the prices and charts, or place orders on its own. The algorithmic trading system does this for the investor and places orders, provided that the conditions defined in the system are met.

Currently, the most common algorithmic trading machines used by traders were created in MQL language. MQL 4 is the language used to create advisors, also known as mechanical trading systems (Expert Advisors) (mql4.com). Thanks to its use, a stock exchange player does not have to be a programming specialist because the construction of market rules is done by using ready-made modules, by means of which the whole system is created. The MQL language itself is based on the C++ language that is very popular among programmers.

The use of algorithmic trading undoubtedly has many advantages. The first one is the elimination of the influence of emotions on the decisions made. Everywhere where money is at stake, there are factors of human emotions, which can negatively influence the decision making process. Thanks to programming of market rules, these emotions are eliminated because a computer program works only on the basis of a specific algorithm. The second unquestionable advantage of algorithmic trading is the speed of the actions.

A human needs time to react on the basis of the received signals, which in combination with the aforementioned emotions may lead to a delay in placing an order, which, especially for very active players who are conducting intra-day trading (multiple transactions during one session, often with the same instrument) may have a significantly negative impact. Another advantage of algorithmic trading is the higher efficiency of data processing. A computer program in a given unit of time can analyze more data and make better decisions than a human being. Thanks to that, it is possible to construct transaction systems taking into account much more batch data than if it is the man himself who would like to process such data and execute transactions based on the received signals. In addition, some attention should be paid to the aspect of the possibility to play on foreign markets, which are active at night in local time. The investor can benefit from the possibility of trading while sleeping. Of course, algorithmic trading also has disadvantages. Trading on the stock markets is more than just signals generated from the batch data. Particularly experienced investors can point to a factor that is a certain sense of the market and a broader perspective on the transaction than just a mechanical action. Let us also point out that the system is only a computer program and a device that can fail. Unfortunately, the technique is unreliable, and if the failure happens at an unfortunate moment for the investor, it may mean a risk of severe losses.

Using algorithmic trading for trading on stock markets has positive and negative aspects, as well as opportunities and threats. This makes it reasonable to apply a SWOT analysis to evaluate this solution.

Strengths:

- algorithmic trading is devoid of the influence of emotions on the transactions,
- transactions is less time-consuming for the trader than executing them manually,
- makes it possible to take full advantage of long market trends,
- makes it possible to trade in foreign markets during night hours.

Weaknesses:

- random price changes result in unfavorable trades.

Opportunities:

- can be used when new financial instruments appear on the market,
- transactions are executed immediately after the signal, which may give an advantage over other traders.

Threats:

- the trading algorithm may lose its effectiveness,
- a badly constructed algorithm may generate losses.

The presented aspects of the SWOT analysis indicate that the use of algorithmic trading from the investors' point of view is attractive when confronted with traditional trading.

It is also worth noting that the algorithmic trade can be further enriched and extended with elements of new artificial intelligence methods e.g. fuzzy sets (Starczewski et al., 2020), neural networks (Bilski et al., 2020), particle swarm optimization (Dziwiński et al., 2020), rough support vector machines (Nowicki et al., 2019) or perhaps so-called ensemble techniques (Homenda et al., 2020).

2. MARKET INFORMATION EFFICIENCY AND ITS CONSEQUENCES

Fama presented a general hypothesis of an efficient market (Efficient Market Hypothesis, EMH), however, this efficiency may take different forms depending on the type of information reaching investors. The first group of information is related to historical share prices, rates of return and trading volumes. These are the data which inform about the course of transactions concluded so far during stock exchange sessions. It is assumed that if the price fully reflects this information, the market is effective in the so-called weak form. The hypothesis of poor information effectiveness of the capital market says that any historical data included in the mentioned group of information will not allow for obtaining above-average rates of return in the long run, and future values of the price are in no way related to their previous volumes. The basic methods of assessing whether the market is effective in the sense of a weak hypothesis are statistical tests and technical analysis tools used to create so-called market rules (Fama, 1970).

The second group of information used by investors is wider and includes those that are included in the first group and all other publicly available information in the form of financial statements, analyses and recommendations, macroeconomic data and others. It is assumed that if this information is reflected in the price, the market is effective in the sense of the semi-powerful hypothesis. This hypothesis covers the weak hypothesis, which means that if the market is effective in the sense of the semi-powerful hypothesis, it is also effective in the sense of the weak hypothesis. The implication of this hypothesis is that the use of historical data based on all possible sources of information available to the public will not allow for above average rates of return in the long run. It is assumed that the information included in the second group is also not in any way related to future value prices. This also means that the use of methods taking into account this information, including fundamental analysis methods, is not justified.

The third group of information includes all possible available public information and non-public information, known only to persons involved in the functioning of the entity, for example, members of the company's authorities, brokers, investment advisors and other persons closely related to the company and the market. The hypothesis of the so-called strong effectiveness implies that using this particular group of information also in the long run will not allow to obtain an above-average rate of return. The price of the value takes into account all possible publicly available and non-public information.

3. TECHNICAL ANALYSIS TOOLS AND CREATION OF TRANSACTIONAL RULES

Technical analysis is a group of methods and tools based on historical data concerning market quotations of particular assets. It is based on charts that enable to read on the basis of some characteristic forms of future market behaviors. In addition, on the basis of historical data, various types of indicators are calculated, also using the possibility of placing them in the chart together with the quotations of a given instrument. The literature of the subject provides investors with a large number of possible indicators, however, they are generally divided into three basic categories. They include trend indicators, oscillators and mood indicators (Murphy, 2019).

Trend indicators, according to their name, allow traders to determine what kind of trend we are dealing with at a given time. The most popular in this respect are mainly moving averages based on different calculation formulas and the MACD (Moving Average Convergence Divergence) indicator by Gerald Appel (2005). Using these tools a trader can determine whether at a given moment in a given time horizon, we are dealing with an upward, downward trend or a lateral movement. Oscillators, on the other hand, allow for short-term determination of the so-called overbought or oversold market.

Signal lines are plotted on the graph, which indicates these levels. Mood indicators will allow you to determine how optimistic or pessimistic investors' attitudes are by examining various groups directly related to the market. Technical tools used to create market rules to test the information efficiency hypothesis in the weak sense are used individually or in combination. When creating a system, an investor has to make some important decisions concerning, for example, what investment horizon they are interested in, what size of the occupied position will be, but the most important are the rules of opening and closing a position, i.e. the rules of buying and selling financial instruments they are interested in. According to the hypothesis of information efficiency of the market in the weak sense, investors creating trading rules may compare them with the control strategy consisting in buying and maintaining a given financial instrument for a certain period of time. If it turns out that the rate of return on an active strategy based on technical analysis tools is more advantageous than the rate of return obtained in a passive strategy, it would mean that historical information has an impact on the possibility of obtaining above-average rates of return in the future, which in turn would mean that there is no basis for the hypothesis of poor market efficiency.

4. CALCULATION METHODOLOGY AND RESULTS OBTAINED

The subject of analysis in this study was the WIG20 index in 2018–2019. The study divided this period into two sub-periods. The first one, i.e. the year 2018 was used for so-called system optimization. The second sub-period, i.e. 2019, was used to carry out tests using the parameters obtained in the year of system optimization. Such an approach is connected with the fact that in the era of computer computing techniques, it is quite easy to determine, based on historical data, what the parameters for particular indicators should be in order to demonstrate the lack of market efficiency. In reality, however, investors do not play on historical data, but on the current ones. This is the reason why such an approach was used – the values of parameters for indicators were determined and then used in the „future” period in order to obtain similarly attractive rates in relation to the control strategy. Dividing the research period into control and optimization is an objective approach to the application of such parameters in order to assess their impact on the actual effectiveness of transaction rules.

The analyses also make other assumptions based on market realities: the commission for buying and selling is 1%, the funds not involved in the transaction bear interest at a risk-free rate of 3% (the system does not recommend maintaining an open position in certain periods), and only share purchases are possible on the market, i.e. there is no possibility of using the so-called short sale.

The trading rules use trend indicators (a single moving average, two moving averages and MACD) and oscillators (RSI and stochastic). Table 1 and 2 show the results of optimization in 2018 and tests for trend indicators and oscillators in 2019.

Table 1. Optimization of parameters and their testing with the use of investment strategies based on trend indicators for WIG index-20 in 2018–2019

		Specification	Parameter
Optimization – 2018 year	Single average	Average length	55
		Max loss [%]	12,08
		Annual profitability of the strategy [%]	5,89
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	13,39
	Two Averages	Short average length	23
		Long average length	79
		Max loss [%]	9,25
		Annual profitability of the strategy [%]	10,55
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	18,05
	MACD	Average signal length	17
		Max loss [%]	19,68
		Annual profitability of the strategy [%]	6,34
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	13,84
	Annual profitability of the passive strategy [%]	-7,50	
Tests – 2019 year	Single Average	Annual profitability of the strategy [%]	-11,58
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	-6,02
	Two Averages	Annual profitability of the strategy [%]	-9,28
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	-3,72
	MACD	Annual profitability of the strategy [%]	-12,95
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	-7,39
		Annual profitability of the passive strategy [%]	-5,56

Source: own calculations.

Table 2. Optimization of parameters and their testing with the use of investment strategies based on oscillators for WIG index-20 in 2018–2019

		Specification	Parameter
Optimization – 2018 year	Stochastic oscillator	Overtaking	19
		Buyout	92
		Max loss [%]	11,28
		Annual profitability of the strategy [%]	3,12
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	10,62
	Relative strength Index (RSI)	RSI length	26
		Overtaking	19
		Buyout	88
		Max loss [%]	35,34
		Annual profitability of the strategy [%]	11,28
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	18,78
Annual profitability of the passive strategy [%]		-7,50	
Tests – 2019 year	Stochastic oscillator	Annual profitability of the strategy [%]	-16,57
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	-11,01
	Relative strength Index (RSI)	Annual profitability of the strategy [%]	-13,49
		The difference between active and passive strategies [p.p.]	-7,93
	Annual profitability of the passive strategy [%]		-5,56

Source: own calculations.

The data in the tables are divided into two sections: data optimization and tests for the obtained parameters. In the data optimization section it was checked what value of parameters for particular indicators in 2018 would give the highest rate of return. This section also presents the rate of return on the chosen strategy and its comparison to the buy and hold control strategy, i.e. the rate of return on WIG20 index in 2018. In the test section, the profitability of the strategy was checked on the obtained parameters using the parameters of indicators at the level of values obtained in the optimization section. This allows for an objective assessment of whether historical data can be successfully used in future investment decisions.

CONCLUSIONS

The analyses carried out have led the authors to formulate several conclusions. First of all, referring to the hypothesis set at the beginning of the paper, it should be noted that relying on a constructed trading system in investment decisions does not allow to obtain better investment results in the examined periods than the control strategy, i.e. relying on algorithmic trading does not bring the intended results. This, in turn, means that in the examined period we had to deal with the information effectiveness of the market in the form of a weak hypothesis. It is also noteworthy that during the tests on data in 2018 it was possible to obtain a better rate of return than the market rate for each technical tool. However, this is explained by the fact of optimizing historical data, for which it is possible and easy to select a better parameter than the market one. For 2019, which is the test period for the parameters obtained for optimization in 2018, for each technical indicator a result worse than the control strategy was obtained. These values in Table 1 and 2 are placed in the row „difference between active and passive strategy”. It proves that relying on historical data does not allow obtaining in the long run a rate of return better than the market one, which confirms the correctness of the market information effectiveness hypothesis.

The volume of the study is too small to generate conclusions for all trading systems based on algorithmic trading. Undoubtedly, this study area requires further and in-depth research, all the more so because basing the stock market game on trading machines is becoming more and more important and is an increasingly common phenomenon.

REFERENCES

- Alma, Y. Alanis, Arana-Daniel, N., Lopez-Franco, C., eds. (2019). *Artificial Neural Networks for Engineering Applications*, Elsevier.
- Appel, G. (2005). *Technical Analysis: Power Tools for Active Investors*. New York: Pearson Education Inc.
- Bilski, J., Kowalczyk, B., Marchlewska, A., Zurada, J.M. (2020). Local Levenberg-Marquardt Algorithm for Learning Feedforward Neural Networks. *Journal of Artificial Intelligence and Soft Computing Research*, 10(4).
- Czekaj, J., Woś, M., Żarnowski, J. (2001). *Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce. Z perspektywy dziesięciolecia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dziwiński, P., Bartzuk, Ł., Paszkowski, J. (2020). A New Auto Adaptive Fuzzy Hybrid Particle Swarm Optimization and Genetic Algorithm. *Journal of Artificial Intelligence and Soft Computing Research*, 10(2).
- Fama, E.F. (1970). Efficient Capital Markets: A review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 2.
- Homenda, W., Jastrzębska, A., Pedrycz, W., Fusheng, Y. (2020). Combining Classifiers for Foreign Pattern Rejection, *Journal of Artificial Intelligence and Soft Computing Research*, 10(2).
mql4.com, www.mql4.com [Accessed: 4.11.2020].
- Murphy, J.J. (2019). *Technical Analysis of the Financial Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications*. New York: New York Institute of Finance.
- Nowicki, R.K., Grzanek, K., Hayashi, Y. (2019). Rough Support Vector Machine for Classification with Interval and Incomplete Data. *Journal of Artificial Intelligence and Soft Computing Research*, 10(1).
- Starczewski, J.T., Goetzen, P., Napoli, Ch. (2020). Triangular Fuzzy-Rough Set Based Fuzzification of Fuzzy Rule-Based Systems. *Journal of Artificial Intelligence and Soft Computing Research*, 10(4).
- Sysło, M.M. (2016). *Algorytmy (Algorithms)*. Gliwice: Wydawnictwo HELION.
- Szyska, A. (2003). *Efektywność giełdy papierów wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych (Efficiency of the Warsaw Stock Exchange in comparison with mature markets)*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.

Przyjęto/Accepted: 15.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

FINTECH – A STEP AHEAD OR A FORCE OF CREATIVE DESTRUCTION IN FINANCE



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.06>

Zofia Pasterny*

Abstract

The purpose of the article/hypothesis. This article aims to introduce the concept of creative destruction in relation to transformative solutions in finance based on the example of FinTech and innovative technologies with special emphasis on blockchain and cloud computing. As a means to reach its objective this paper analyzes in depth the concept of creative destruction originated by Schumpeter in 1940s and translates it to modern business financial environment to present the reader with double-sided effects of introduced changes, their unique and unprecedented character both from the perspective of FinTech and traditional financial intermediaries.

Methodology. In order to research the effects of innovations on the financial markets the critical study of the foreign literature will be conducted.

Results of the research. The conducted considerations displayed a parallel between innovations introduced by FinTech and actions undertaken by traditional financial institutions in order to remain strong players on the financial market. Even though solutions provided by start-ups may debilitate gained trust, which is one of the fundamental cores of finance, and raise questions related to breach of established regulations, they support the market with increased efficiency and variability of products and services. However, it can be easily perceived that advantages of introduced solutions outweigh possible dangers, and financial intermediaries, especially banks, decide to operate on the basis of the engagement model that supposes a synergy with start-up to blend favourable aspects of both of them including banks' well-established reputation and trust along with FinTech's innovative potential.

Keywords: creative destruction, innovation, fintech, blockchain, cloud computing.

JEL Class: G21, G23, L86.

* Bachelor, Katedra Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; <https://orcid.org/0000-0002-5693-9063>.

INTRODUCTION

Innovations are an impelling force of the modernization present in all industries. Finance is no exception here as it implements multiple and diversified innovations in transactions, available products and customer-related services in terms of production, specification, storage and distribution of data (Rosati and Cuk, 2019: 150; Gupta and Tham, 2019: 5). During the analysis of any form or aspect of these transformative changes both their advantages and disadvantages are presented, however, there is a deficit of particular considerations whether these innovations are step ahead or are a manifestation of creative destruction. Taking into consideration the theoretical concept of creative destruction the modernization in finance arose mainly due to implementation of transformative technologies by the means of FinTech leading to reciprocal effects that both nurture and harm certain areas of business. It is therefore, worthwhile to consider these effects from the perspective of traditional financial institutions and financial start-ups. The purpose of this article is to show the relationships between innovative solutions introduced by FinTech and activities undertaken by financial intermediaries in the context of considerations on the nature of fintech as a step ahead or a force of creative destruction in finance. In order to achieve the purpose of this article a critical analysis of literature will be carried out, mainly based on scientific articles, research results, reports containing data and opinions on the topic of innovation in the sphere of finance.

1. CONCEPT OF CREATIVE DESTRUCTION AND INNOVATION

Change is an inherent part of the industry, its driving force, and is multidimensional. The change may concern customer behavioral patterns, services, products, or the general economy of the country (PWC, 2016: 3). Many of these factors cannot be influenced by the company operating on the market, the only controllable action is to implement the change from within.

In 1951, Austrian economist Joseph Schumpeter, in his search for the cause of development in economics, aptly described the concept of creative destruction as a „process by which new technologies and products are designed and brought to market, gaining for their owners and promoters success while replacing old technologies and old products” (Ricci, 2020: 51). Although the concept was coined and popularized by Schumpeter, who based his idea on the concept of Karl Marx. Marx presented capitalism „as a progressive social and economic force that would demolish the stifling practices of feudalism”, but also has seen its downsides as he noticed that „capitalism was not a flawless society but one that imposed severe social, economic, and emotional costs upon many of its citizens”

(Ricci, 2020: 58). The difference between opinions of these men was quite significant, as Marx thought of labor as a basis of economic value and proletariat as a change, while Schumpeter presented innovation as a driving force in the economy (NYTimes). According to Schumpeter „by development, therefore, we shall understand only such changes in economic life as are not forced upon it from without but arise by its own initiative, from within” (Schumpeter, 1983). Schumpeter states that the main variable of capitalism is innovation and the right person who will introduce it – the entrepreneur (NYTimes).

Innovation is „in our sense is then defined by the carrying out of new combinations”, which can be as follows: 1) the introduction of a new good, 2) the introduction of a new method of production, 3) the opening of a new market, 4) the conquest of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods or 5) the carrying out of the new organization of any industry (Schumpeter, 1983). Innovation can be seen as a 3-stage process constituted by the invention, innovation, and diffusion (Lockwood and Lent, 2010: 15). In the invention stage, an idea arises and is presented. During innovation, the concept is being applied for the first time and in diffusion, a product is launched and distributed over the market. The fundamental of it is that new technologies, new products, new processes are taking over the obsolete ones. This concept has been adopted by many economists to explain an enormous economic growth starting in the 1950s and according to some of them (NYTimes) if creative destruction worked by itself and caused no or little inflation, it would be very profitable to invest in shares of companies and government interference in the market should be minimized, even though it would mean job loss and closings of operating companies. All these actions are explained by the self-interest of the entrepreneurs and their need to perform better than others. However, not every creative innovation always brings positive changes. A common denominator of the definitions of creative destruction is that creative innovation allows one to proliferate, whereas for others it is a source of destruction therefore, it is essential to note that „the invention of new products, processes, and services displaces old ones, rendering skills, knowledge and capital equipment obsolete in old industries. Innovation raises productivity and growth, but it also creates winners and losers” (Lockwood and Lent, 2010: 15).

Creative destruction is often treated by economics, psychologists, and sociologists as a miraculous process of growth, whilst a lot of them do not keep in mind negative effects of it such as gig employment, silo media, global warming, habitat destruction, social envy, community deterioration, smartphone addiction and more (Ricci, 2020: 55). The phenomena of creative destruction is a continuous process present among various industries including health care (Coughlin, 2006: 1), energy sector (Xavier-Bender, 2014:1), telecommunications equipment sector (Olley and Pakes, 1996: 1263) where it

has arisen mainly due to two factors: technological change which bolted the upshot of new products and slackening of binding rules across these industries, but as for the purpose of this article next chapters will shed a light on creative destruction, or as referred to by others destructive creation, in financial sector.

2. ACCELERATED GROWTH IN GDP AND PRODUCTIVITY SINCE 1950S

Before discussing the concept of constructive destruction in finance, it is justified to present an overview of this theory in all industries as finance is directly and closely related to all branches of the economy.

At the beginning of the last century, and especially since the 1950s, certain innovations have contributed to the development of the economy and increased productivity, but some of them have also become a source of uncertainty and fluctuations in the market. In the graph below (Figure 1) it can be observed that since the 1950s GDP per capita has been growing mainly due to new technological solutions that translate into increased efficiency. However, there are also periods of decline in GDP, most of which were caused by market instability. The decline in GDP per capita in 2020 is the result of the global situation related to the spread of COVID-19.

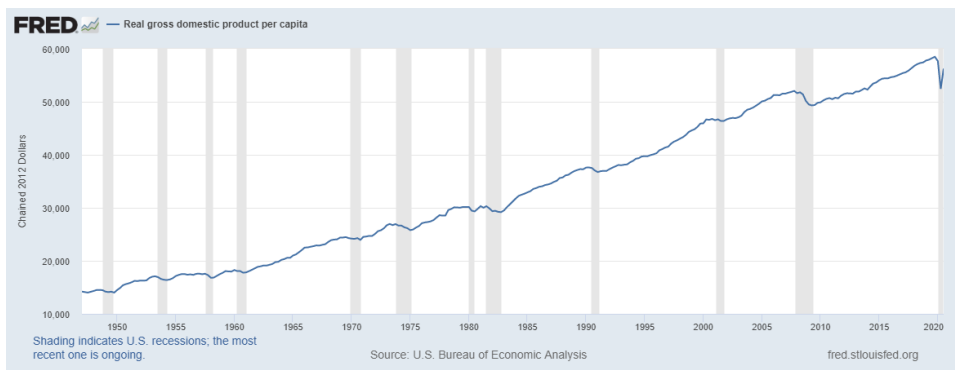


Figure 1. Real gross domestic product per capita in United States from 1947 to 2020

Source: Federal Reserve Bank of St. Louis, Real gross domestic product per capita, FRED economic data.

One of the likely long-term effects of the global pandemic will be „a possible retraction of value chains and reduced efficiency due to lower creative destruction and labor hoarding” and also if entrepreneurs do not adapt to new competitive market conditions, „many ventures will either disappear or join the rapidly

swelling ranks of zombie companies” (OECD). Given the constantly evolving epidemic, the public health sector remains a priority for many countries, but many governments are also trying to minimize the economic impact of the pandemic, especially in the case of SMEs. The solutions undertaken include: 1) shortening of working time, temporary lay-off and sick leave, 2) deferral of tax, social security payments, debt payments and rent and utility payments, 3) extension or simplification of the provision of loan guarantees, to enable commercial banks to expand lending to SMEs, 4) introduction of direct lending to SMEs through public institutions, 5) provision of grants and subsidies (OECD).

3. DIGITALIZATION OF FINANCE

In the previous chapter it was stated that GDP per capita and productivity has increased over last 70 years across all industries mainly due to technological innovations, which allows to replace old technologies and processes as well as to ensure success for their owners and promoters, but how exactly did this shift occur in finance?

The goal of any venture is usually to make a profit, and for this to happen, money is needed. The financial sector enables saving and investing, provides protection, and supports development (Rosati and Cuk, 2019: 150). Money is becoming more often only the information sent by subsequent servers, and not a material commodity. There were five events that were revolutionary for the financial sector in the 50-year period 1950–2000 and allowed to promote this innovative shift: „computerized information systems in the 1950s, automatic teller machines (ATMs) in 1960s, electronic stock trading in 1970s, mainframe computers in 1980s, and the Internet in the 1990s/early 2000s” (Rosati and Cuk, 2019: 150). Another source states that two transformative innovations which took place in the 20th century were as follows: the growth of mass consumerism since the 1910s and computer-controlled production since the 1960s/1970s, and now the financial sector is undergoing a new transformation that started in the 21st century, the spread of highly interactive web technologies and mobile marketing (Lockwood and Lent, 2010: 6). All these revolutions may be perceived as innovations by some, and as destruction by others.

The last 20 years have been groundbreaking for the development of finance. With the oncoming of Industry 4.0: blockchain, Internet of Things, Robotics, Artificial Intelligence, the opportunities for business growth have become countless. Traditional barriers to entry, physical infrastructure, and face-to-face transactions have been reinvented into digital mode. New digital business models have entered into force in various branches of finance: fintech, insurtech, legaltech, regtech. Virtual finance has also become important outside the

traditional financial market in the online area as it benefits both the financial system, its customers, and society. The World Bank lists the following advantages of digitalization of finance: it promotes financial inclusion as it, as estimated, provides access to financial services to 80% of excluded financially poor adults; it can increase efficiency through automatization and reduction of administrative burden; and spurs financial innovation by adaptation of new technologies such as blockchain or big data (The World Bank, 2016: 94–97).

Despite the fact that fintech usually promotes financial inclusion, certain groups of recipients may be left behind many financial innovations due to lack of capacity or ability to use high-speed internet and mobile devices (Perkins et al., 2020: 2). Fintech offers financial services that replace those offered in the traditional way by banks, from loans to payments to investment management. The advantage of this sector is its direct proximity to the customer through means of online platform working 24/7, providing answers to customer demands in robo talk. Many companies operating in this way do not have physical service points, therefore, they significantly reduce their costs and are able to reduce the fees charged by customers, which puts them in a competitive position towards the banks.

Although fintech still represents a small part of the financial market, the pace of its development in recent years may be used as a forecast for the growth of this trend in the future (Perkins et al., 2020: 15). In 2016 fintech compromised only 1% of the financial market, whereas in 2023 is predicted to compose 17% due to growing demand younger audience, especially of millenials, and their preference to use mobile as a mean of communication with bank (Rojas, 2016: 7; PWC, 2016: 8). The pace of change is accelerating from year to year. Already in 2014, Fintech has obtained \$ 12 billion in investments, which represented 300% of funding gathered in the previous year (Markowich, 2016), and in 2015 the investments in fintech raised to a record amount of \$19 billion (Rojas, 2016: 7). At the end of 2017, there were 12,000 fintech companies in the world that received over \$ 130 trillion of equity funding (Gupta and Tham, 2019: 21).

Undoubtedly, the financial sector has undergone a major conversion in recent years, and new, innovative solutions began to appear on the market, attracting customers and investors. In order to indicate reasons, and most importantly technologies, which led to this change, it is necessary to define what fintech is. There exist various versions of definitions around fintech, and therefore, this term has an ambiguous meaning. Term ‘fintech’ is a conjunction of the words ‘finance’ and ‘technology’. Gupta and Tham (2019: 9) wrote that fintech „is a word often used to describe almost any kind of startup that uses some level of technology to create a financial product or service”. It may also be described as „a combination of technology and financial services that is transforming the way financial businesses operate, collaborate, and transact with their customers, their regulators,

and others in the industry” (PWC, 2019: 3). Congressional Research Service defines fintech as a broad set of technologies being deployed across a variety of financial industries and activities’, however, it is not explicitly stated which technologies are used in financial services (Perkins et al., 2020: 1). Hence for the purpose of this article the following definition of fintech may be applied, a fintech is technology-driven company operating in the sector of financial services.

There are two types of fintech: tech-enabled and tech-powered (Gupta and Tham, 2019: 9). The tech-enabled fintech cooperates together with existing financial institutions to improve the efficiency and quality of services and processes. The tech-powered creates innovative solutions for the narrow area of finance in order to creatively disrupt the competition.

As it has been stated before, there is not a specific set of technological tools that is applicable solely for fintech purposes. It is still possible to determine which technological developments most of the fintech use for its proliferation. Industry 4.0 has created a new environment for almost all branches of business, and finance especially, both at the overall level of a company and implementing changes for various subdivisions. Financial institutions are often interchangeably called financial intermediaries, as they operate as a middleman of an industry, especially now when their role is limited to advise on assets, rather than producing real ones. This change occurred due to technological impact on business: automatization of work with the use of machines and algorithms, lowering the cost of acquisition of information and reducing supply chain (Gupta and Tham, 2019: 3).

The technologies that are the most prominent in financial start-ups are as follows: amplification of internet access and mobile technology, big data, alternative data, automated decision making and artificial intelligence, cloud computing, concurrency of cyber threats and cyber security (Perkins et al., 2020: 2–10). There is a question whether the future may bring any more technological advancements to financial services. In Global Fintech Report 2019 it was indicated that in next years the most transformative technologies in fintech area will be: Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence, 5G, cloud, big data, blockchain, robotic process automation, voice technology (with natural language processing) and biometrics identification (PWC, 2019: 6). The use of these technologies together creates a unique environment where processes become automated, resulting in increased productivity and efficiency.

In CRS Report, three advantages have been assigned to fintech: 1) cost reduction, which will allow previously excluded social groups, such as low-income, minority, and rural populations, to access financial services; 2) reducing the asymmetry of information through constant and easier access to data, 3) access to reach customers, previously restricted by geographic remoteness or unfamiliarity with products and services (Perkins et al., 2020: 1). In the context of the advantages for customers of digitization of finances, the factors such as

personal digital contact, personalized service, trust, faster service and processes, ease of use, cost advantage, customer-friendly interface and 24/7 accessibility are mentioned (PWC, 2019: 11).

At the same time, attention must be paid to the risks that arise with the increased use of technology, so that companies and lawmakers can alleviate or handle possible negative outcomes and maintain market stability and access to financial services. It is difficult to predict exactly how the current intense impact of technology will affect the banking sector, but certain assumptions can be made based on the experience of another sector – technology, media and telecommunications (TMT) companies – which has been using new solutions for a long time (PWC, 2019: 3). Much of investment funds powered by fintech operates solely on the basis of data analytics, predicting market trend and allocating funds, and artificial intelligence for customer-related operations. Perkins et al. (2020: 1) indicates that it may prove fatal due to the probable lack of precision of the technologies used, which may lead to financial damage and the lack of robo chats skills to explain and educate customers on financial products and their risks.

4. VALUE OF FINTECH PRODUCTS

To understand the success of fintech, one should not only look for the cause in the financial crisis and the loss of confidence for traditional forms of financial institutions (Arjunwadkar, 2018: 187) but also procure to look at how they create value for the user.

The value of the product is determined on the basis of quality, offers selection, and customer evaluation, the customer determines how much they are able to pay for a given product, stating their willingness-to-pay, then the value can be calculated by subtracting the cost of producing a product from the customer's willingness-to-pay (Markowich, 2016). Fintech provides the following value proposition: 1) it offers access through various channels and facile to navigate interfaces that allow for simple and quick service, 2) it provides cheaper operations, 3) has tools that allow to personalize service to customer needs and protect from fraud, 4) uses technology to increase transparency in banking sector (Rojas, 2016: 14). Another aspect that creates value for fintech users, and propels process of creative destruction, is disintermediation of financial services it offers, as its biggest growth can be visible in consumer banking and payments where more and more individual users fall into a demographic category that used technology in every area of their life and adaptation of finance to IT standards seems for them a natural step in banks' evolutions (PWC, 2016: 6).

CRS Report presents the most important technological innovations in finance were undertaken in spheres of lending, the relationship between banks and third-party vendors, consumer electronic payments, real-time payments, cryptocurrency, capital formation through crowdfunding and ICOs, high-frequency securities and derivatives trading, and risk management and regtech (Perkins et al., 2020: 14). However, Rojas (2016: 7) indicates that, as for 2016, fintech was mostly focused in just three areas of finance: loans, payments and management of private wealth, however, it also operated in capital formation, insurance, online banking, which indicates accelerating growth of financial start-ups.

Fintech companies and banks offer the range of similar services and products, but in fintech „differently from banks, the information they use is based on big data not on long term relationships; access to services is only decentralized through internet platforms; risk and maturity transformation is not carried out; lenders and borrowers or investors and investment opportunities are matched directly” (Navaretti et al., 2018: 10). Financial start-ups create innovative products within areas that are traditionally occupied by financial intermediaries. In the graphics below (Figure 2) types of innovations introduced by fintech are presented.



Figure 2. Sectoral innovation in finance provided by fintech

Source: BCBS, 2018: 9.

These sectoral innovations would not be possible without technological advancements implemented by fintech companies. Development Bank of Latin America indicates the most important IT innovative tools used by fintech include: cloud computing, blockchain, big data, artificial intelligence and social media (Rojas, 2016: 11), however, both cloud computing and blockchain are the ones that are most often mentioned as transformative ones (INGWB.com; Gupta and Tham, 2019: 105; Rosati and Cuk, 2019:149, 163).

5. CLOUD COMPUTING AND BLOCKCHAIN AS TRANSFORMATIVE AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Cloud computing is used on a daily basis by both traditional financial institutions, such as banks, insurers and securities firms, and also it is a tool widely spread by fintech (Perkins et al., 2020: 11). European Banking Federation defines cloud computing as a solution that ‘offers banks the flexibility to tailor the scaling up of capacity to meet their activity levels’ (EBF, 2020: 5). It is a technology that enables accessibility. It consists of sharing information stored in the remote computer database via the Internet network. „Cloud computing users transfer their information from a resource (e.g., hard drives, servers, and networks) that they own to one that they lease” and reduce costs related to developing technical resources and maintaining staff needed to operate them (Perkins et al., 2020: 10). It is assumed that there were four reasons which allowed the expansion of cloud computing: 1) increase in network transmission speeds, 2) low cost yet compact hardware, 3) service-oriented architecture, and 4) increased automation in deployment processes (Arjunwadkar, 2018: 137). It significantly lowered the costs of storing information, renting the space needed and hiring employees. Computing costs have also been reduced because many tools enabling automatic data analysis are directly embedded in the cloud. European banks in order to stay competitive on the market are employing tools of cloud computing to increase opportunities for specialization and customer attraction, as they see the advantages of cloud and ICT advancements which allows for increased flexibility, immediate response to customer demand, dynamic cost management with the possibility of the detailed forecast, decreasing the capital adequacy ratio cutting-edge security solution (EFB, 2020: 11).

Blockchain was originally created in the 1990s in order to timestamp their documents in a digital manner without having to back-date them or giving other users the opportunity to tamper with them, but it has not really flourished till 2008, when Satoshi Nakamoto reinvented it, and as for today it is meant to be the heart of creative destruction, which in addition to increasing the efficiency of operations, generates savings of \$16–20 billion annually within financial sector (Rosati and Cuk, 2019: 110). It is a distributed trust mechanism on which the existence of bitcoin and digital currencies is based and therefore, allows it to keep track of transactions (Schwab, 2016: 143). Others define it as „the technology behind the most well-known cryptocurrency, bitcoin [...] is a decentralized payment scheme that does not require a single trusted third party to validate transactions” (Lorente and Schumkler, 2018: 2). ING states that „decentralised systems, such as the blockchain protocol, threaten to disintermediate almost every process in financial services”, which as mentioned earlier is one of the reasons for creative destruction in finance (INGWB.com; PWC, 2016: 6). Blockchain

technology has contributed to simplification and shortening of distributed transactions with special emphasis on cross-border transactions, and it led to emergence of many fintech companies specializing in this matter (Arjunwadkar, 2018: 189).

The two types of transactions of the highest importance in banking are interbank and cross-border transactions. These are complicated and time-consuming processes, requiring cooperation between institutions, which elongates the transaction time and thus creates additional costs for contractors and banks and accounts for unwanted delays. Cross-border payments in the first quarter of 2017 accounted for 20% of all payments, and contributed 50% of profits (Rosati and Cuk, 2019: 155). However, despite this, almost half of the money transferred is drowned in transaction costs, which creates no incentive for customers. In interbank and cross-border payments, the price is high. In addition to this rather high transaction costs, one has to take a risk of fluctuations in the exchange rate. As the transactions are not instantaneous, there is a high risk that the currency price will change. To overcome these obstacles, banks are starting to use blockchain technology, which enables faster transactions, runs continuously and lowers transaction costs, which creates additional value for the customer. Remittance faces a similar problem as in the case of cross-border payments. In 2017, international remittance was \$ 585 billion, of which 7.32% was absorbed by transaction fees (Rosati and Cuk, 2019: 155) therefore, it is urgent to investigate how expenses in these transactions can be kept down, and blockchain technology seems to be one of the solutions.

One issue that raises disputes in the case of blockchain is data security. On the one hand, through data analytics, it is possible to assess the risk and adjust the product or service to the individual needs of the client, on the other hand, it is controversial with regard to the privacy of personal data (Perkins et al., 2020: 2). The new law on European General Data Protection requires the customer's consent to use their private data, which makes companies decide to use private blockchain networks, which are 51% more exposed to the risk of attack than the public network (Rosati and Cuk, 2019: 154). Nevertheless the blockchain raises in power in financial services as it facilitates back-office processes and increases transparency of data available to auditors and provides a platform for „smart contracts” which are embedded into computer software and can be self-executing through communication between blockchain nodes (PWC, 2016: 17). The solutions provided by blockchain to finance industry are among others (beside facilitation of cross-border and interbank transactions): self-validation of receivables and payables, intercompany accounting, revenue cycle management, trade finance, fraud and risk detection, peer-to-peer transactions and lending, POS systems, digital wallets and automated investing (Deloitte, 2018: 13; Monem, 2019: 13; Arjunwadkar, 2018: 35–113).

Cloud computing increases the flexibility of meeting the expectations of demand side (EBF, 2020: 5), reduces costs related to storage of information and computing of data (Perkins et al., 2020: 10; Arjunwadkar, 2018: 137) and provides an immediate response to dynamic relationship with clients (EBF, 2020: 11), while blockchain increases the efficiency of internal and external processes of companies, generates savings, simplifies transactions (Arjunwadkar, 2018: 189) and allows a global expansion of financial services as it allows to overcome current issues related to interbank and cross-border transactions. Both technologies make finance more accessible as it did in case of Kenya's M-Pesa, but they also display certain common disadvantages. There are data security and trust breach issues that are a source of worries for clients as well as for the financial companies, moreover, both technologies exclude people without technological knowledge or access to Internet (Perkins et al., 2020: 2).

Given these facts it can be concluded that through these transformative fintech provides value for users, but also for financial intermediaries with which it cooperates, as it improves financial inclusion, enhances customer experience, increases transparency, provides more effective security and compliance and supports its users with guidance (KPMG, 2017: 7).

6. SYNERGIES IN FINANCIAL SERVICES

Fintech offers products and services which are „designed and brought to market, gaining for their owners and promoters success while replacing old technologies and old products” (Ricci, 2020: 51) which are offered traditionally by financial institutions. However, it is changing as more of tech-enabled fintech enter the market. One of the senior executives at a global banking organization once said „We thought we knew our customers, but FinTechs really know our customers” (PWC, 2016: 3). Banks and other financial institutions are deeply aware of the value proposition created by ICT and possible danger of staying behind financial start-ups, thus they are transforming their services into more digitized and innovative, and often seek for solution to this destructive process with the employment of an engagement model, which is based on the cooperation. The table below (Figure 3) presents models of tech-enabled fintech which cooperate jointly with existing financial institutions to improve the efficiency and quality of services and processes (Gupta and Tham, 2019: 9).

Engagement models	Purpose	Example
<i>Direct Clients</i>	develop new technology services	Citi Aysadi
<i>White Label</i>	reach new products and markets	ADIB Fidor Bank
<i>Partnership</i>	provide value-added services to existing clients and allows to reach previously restricted customer segments	FIDJI Project is a partnership between 35 european commercial banks and insurance companies (BNP Paribas, Credit Agricola SA, Societe Generale, Groupe Generali France) which jointly are rethinking the business model and industry image.
<i>Co-creation</i>	shape and launch new products	BBVA Kasisto
<i>Incubation</i>	drive internal education and accelerate idea generation	StartUp Accelerator of Wells Fargo, Barclays Accelerator of Barclays and Incubator of Bank of America
<i>Capital investment</i>	give exclusive access to service launched by fintech	Banks are buying out FinTech companies and repurposing them as their proper subdivisions: Santander Innoventures, Citi Ventures and Wells Fargo Equity Capital.
<i>Industry Consortium</i>	foster cooperation in common challenges present in financial sector	R3 CEV aggregates 40 U.S. banks and focuses itself on search for design and engineering solutions related to blockchain technology
<i>Open competitions</i>	incentivize creative innovations for financial services in form of competition	Citi Challenge of Citi Group and InnovaChallenge of BBVA
<i>Internal Incubation</i>	spin-out new companies to monetizes solution created internally by fintech for bank by launching them to competitors	Synchronoss deal by Goldman Sachs

Figure 3. Engagement models between banks and fintech.

Source: own elaboration based on Rojas, 2016: 36–37 and Gupta and Tham, 2019: 31.

Banks offer many engagement models, which may bespeak about their willingness to perceive fintech more as a support than the source of creative destruction. Such a cooperation between financial institution and fintech delivers benefits for both parties. Financial startups may reshape products and services delivered by banks and help them to operate more efficiently with the use of innovative technologies such as blockchain or cloud computing (KPMG, 2017: 7). This collaboration provides banks with features that fintech has developed better such as innovation, proximity to clients, well developed and defined niches, user-friendly digital system, and mutually a start-up gets an assistance of structured incumbent, with entrusted clients and stable recognition (Riemer et al., 2017: 17–18).

CONCLUSION

The implementation of technology to finance has reinvented the way financial services are perceived. It constituted double-side accommodation to the new system as the financial institutions adapting FinTech solutions make the existing process more efficient and newcomer startup creates a value proposition that has the power to disrupt some segment of the incumbent model (Guptam and Tham, 2019: 4). Lost trust in traditional financial institutions and changes in customer behavior supporting the increasing use of technology have created a formula for success for this new branch of business (Arjunwadkar, 2018: 187).

The analyzed case of modern innovative solutions in finance based on new technologies such as blockchain and cloud computing, which was the main part of considerations carried out in this paper, indicates that there is no clear answer to a question whether FinTech is a step ahead or a force of creative destruction in finance. On the one hand, it serves to streamline many processes, however, on the other hand, financial start-ups may be a source of not only technological but also financial exclusion, or may lead to serious privacy issues as in the case of private blockchain networks. Cloud computing supports and enables the processing of large amounts of data and carrying out many processes, but sometimes lack of precision and financial losses are derivatives in the process of automatization.

There is no unequivocal answer as to the creative or destructive nature of financial start-ups, but given all information they should be considered „as a crucial healthy evolution of financial markets” and disruption of financial institutions can be avoided (Navaretti et al., 2018: 28) if only traditional intermediaries embrace innovative solutions in their strategies, for instance, by engagement in synergies with financial start-ups.

REFERENCES

- Arjunwadkar, P., (2018). *Fintech: The Technology Driving Disruption In The Financial Services Industry*. Auerbach Publications.
- BCBS, (2018). *Implications of fintech developments for banks and bank supervisors*. Basel Committee on Banking Supervision, <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.pdf> [Accessed: 01.12.2020].
- Coughlin, J.F., (2006). Connected Health and the Creative Destruction of Healthcare. *AgeLab* 06-01. Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
- Deloitte (2018). *Crunch Time IV – Blockchain for finance*.
- EBF, (2020). The use of Cloud Computing by Financial Institutions. European Banking Federation, ebf.eu.
- FRED economic data, <https://fred.stlouisfed.org/> [Accessed 28.10.2020].
- Gupta, P., Tham, T. (2019). *Fintech*, Berlin, Boston: De Gruyter.
- INGWB.com, <https://view.ingwb.com/six-technologies-changing-finance> [Accessed: 22.11.2020].
- KPMG, (2017). *Value of fintech*. The City of London Corporation. October 2017.
- Lockwood, M. and Lent, A. (2010). *Creative Destruction: Placing innovation at the heart of progressive economics*. London: IPPR.
- Lorente, J.J. and Schmukler, S.L. (2018). The Fintech Revolution: A Threat to Global Banking? *International Political Economy: Investment & Finance eJournal*.
- Markowich, S. (2016). Creative Destruction in Bank, <https://www.theclearinghouse.org/publications/2016/2016-q1-banking-perspective/creative-destruction-in-banking> [Accessed: 29.10.2020].
- Monem, H.A. (2019). Using Blockchain in Financial Services. *Arab Monetary Fund*, 54/2019.
- Navaretti, G.B., Calzolari, G., Mansilla-Fernández, J.M., Pozzolo, A.F. (2018). Fintech and Banking. Friends or Foes? *European Economics: Macroeconomics & Monetary Economics eJournal*.
- NYTimes, <https://www.nytimes.com/2000/06/10/your-money/IHT-half-a-century-later-economists-creative-destruction-theory-is.html> [Accessed: 28.10.2020].
- OECD, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>. OECD (2020) Coronavirus (COVID-19): SME policy responses [updated on July 15th, 2020], [oecd.org](https://www.oecd.org) [Accessed 31.10.2020].
- Olley, G. and Pakes, A. (1996). The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry. *Econometrica*, 64(6), doi:10.2307/2171831.
- Perkins, D.W., Weibel, B., Cooper, C.R., Getter, D.E., Jaikaran, C., Labonte, M., Miller, R.S., Scott, A.P., Shorter, G. and Su, E. (2020). Fintech: Overview of Innovative Financial Technology and Selected Policy Issues, *CRS Report R46332*.
- PWC, (2016) Blurred lines: How fintech is shaping financial services, *Global Fintech Report March 2016*.
- PWC, (2019) Crossing the lines: How fintech is propelling FS and TMT firms out of their lanes, *Global Fintech Report 2019*.
- Ricci, D. (2020). *Creative Destruction. In A Political Science Manifesto for the Age of Populism: Challenging Growth, Markets, Inequality and Resentment* (pp. 45–60). Cambridge: Cambridge University Press.
- Riemer, K., Hafermalz, E., Roosen, A., Boussand, N., Aoufi, H.E., Mo, D., and Kosheliev, A. (2017). *The Fintech Advantage: Harnessing digital technology, keeping the customer in focus*. University of Sydney, Business School and Capgemini.
- Rojas, L. (2016). N° 24. La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero. *Caracas: CAF*.
- Rosati, P. and Cuk, T., (2019). *Blockchain Beyond Cryptocurrencies: FinTech and Strategy in the 21st Century*.

- Schumpeter, J. A. (1983). *Theory of Economic Development*. New York: Routledge, ISBN: 978-0-87855-698-4, The Fundamental Phenomenon of Economic Development, para. 1 and 2.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Geneva: World Economic Forum.
- The World Bank, (2016) World Development Report 2016: Digital Dividends, worldbank.org. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016> [Accessed: 29.11.2020].
- Xavier-Bender, G. (2014). Creative destruction in energy sector – from disruption to transformation. Creative destruction in the energy sector paper series 2014. *The German Marshall Fund of the United States*. Chapter 1.

Przyjęto/Accepted: 01.06.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

EVALUATION OF THE LEVEL OF FINANCIAL INCLUSION AMONG BUSINESSES FROM THE NEXT 11 GROUP OF COUNTRIES



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.07>

Blandyna Puszer*, Joanna Cichorska**

Abstract

The purpose of the article. The article aims to evaluate which factors are a barrier to financial inclusion in the Next 11 countries. The research aim of this article is to assess the differences in the degree of financial inclusion of business entities from the Next 11 group of countries by taking into consideration the use of basic banking services such as bank accounts, credit lines and loans.

The hypothesis of the article. The authors put forward the hypothesis that in poorly developed countries, to which the Next 11 countries belong, there are considerable areas of financial exclusion among businesses, in particular among small and medium-sized enterprises. In most of these countries, corporate financial inclusion rates are below the global average.

Methodology. The article applies the following research methods: a critical analysis of the literature in the theoretical part; and desk research analysis (that is analysis of data gathered) in the empirical part. Research into the degree of financial inclusion in Next 11 countries was conducted on the basis of indicators of the use of banking services by enterprises operating in Next 11 countries.

Results of the research. The level of companies' financial inclusion depends above all on the degree to which they make use of bank accounts and bank loans. Countries in different geographical locations vary in terms of economic and technological development and social awareness, which impacts on their participation in the use of banking services.

Analysis of the basic indicators of banking services availability showed that there is a widespread problem of financial exclusion for companies in Next 11 countries. The proportion of companies possessing a current bank account was below the average of all countries worldwide. However, the worst situation exists in the field of financing business activity using foreign capital. Credit lines there are used on average by less than 25% of companies. However, Next 11 group countries do not see the lack of available credit lines as the main barrier to development.

Keywords: financial inclusion, Next 11 countries, availability of financial services.

JEL Class: G32.

* Dr hab., Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; <https://orcid.org/0000-0003-4470-2998>.

** Dr, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; <https://orcid.org/0000-0002-2410-9284>.

INTRODUCTION

The basis of economic development, both on a macroeconomic scale as well as at the level of business entities, is the availability of financial products, in particular banking products. This availability determines the level of financial inclusion and is a necessary element of market expansion. Issues related to financial inclusion are increasingly becoming a subject of interest, as well as being one of the principal socio-economic challenges faced by international economic and financial institutions, governments, decision-makers and central banks.

In the majority of developing countries there is a problem of financial exclusion instead of financial inclusion. It is characterized most often by low use of financial instruments. Many business entities face difficulties in obtaining full assistance from financial institutions, although the same entities do not themselves apply for such assistance.

The research question raised in this article is therefore to assess the level of financial inclusion of business entities in Next 11 countries with regard to the use of basic banking services such as bank accounts, credit lines and loans. The aim of the article is to indicate factors that can have a significant influence on the level of financial inclusion in Next 11 countries. The aim of the article is to present the factors that may have a particular impact on the level of financial inclusion of enterprises in the Next 11 countries. In particular, this objective aims to assess the impact of the degree of bank account utilization on the level of financial inclusion of Next 11 companies.

The authors put forward the hypothesis that in poorly developed countries, to which the Next 11 countries belong, there are considerable areas of financial exclusion among businesses, in particular among small and medium-sized enterprises. In most of these countries, corporate financial inclusion rates are below the global average.

With such an aim and hypothesis in mind, the article first discusses the concept and determinants of financial inclusion among businesses. The subsequent section presents data on the indicators of financial inclusion among businesses in the Next 11 countries.

The article applies the following research methods: a critical analysis of the literature in the theoretical part; and desk research analysis (that is analysis of data gathered) in the empirical part.

1. CONCEPT AND DETERMINANTS OF FINANCIAL INCLUSION

One of the principal tasks of social policy is to support the conscious and multidimensional participation of individuals and enterprises both within society and in the economy. A vital element of this is financial inclusion, associated with

active participation in at least one area of the financial market (Jain et al., 2017: 15–19). Experts consider the processes of financial inclusion to mainly include the opportunity to make use of up-to-date payment methods, credit lines, loans, savings and investments, as well as insurance and pension plans (Kempson and Whyley, 1999). These processes are therefore related to the level of availability of financial products and services, which has a significant impact on quality of life and societal development [*Financial ...*, 2013: 13].

The problem of financial inclusion is the subject of many publications, which are indicating its various aspects in their definitions (Table 1).

Table 1. The problem of financial inclusion in theories of selected sources

Author	Definition
B. Frączek, 2017	Natural persons and business entities have access to financial products and services that meet their needs and are offered at affordable prices.
R. Sankharaj, 2015	Process for major financial institutions to provide access to banking services and products at moderate cost.
The World Bank, 2014	Access and use of financial products such as checking and savings accounts, loans, insurance and securities by individuals and companies to improve business and investment opportunities and minimize risk.
E. Polasik, A. Huterska and A. Meler, 2018	Use of selected financial services.
J. Bogdanowicz, 2010: 71	Activities related to meeting the needs in terms of access to the offer of financial services, financial education, employment, financial tools, reliable information on financial services and direct consulting

Source: Frączek, 2017: based on own study.

Access to financial services is divided into three main areas:

- that relating to demand among recipients of financial services, that is consumers
- that relating to supply by providers of financial services
- that relating to the regulation of the financial market in terms of financial inclusion policies (*Financial ...*, 2013: 13).

In terms of demand, the opportunity for individuals and enterprises to make use of financial products is determined by many economic and non-economic factors. The economic factors include development of the financial market and the products and services it offers, but attention should also be paid to the standard of living of participants on the market. Meanwhile, non-economic demand factors

include above all insufficient knowledge on the economy. Lack of knowledge about the economy makes it difficult or even impossible to make use of financial instruments in everyday life and business activity (Carbo et al., 2004).

Financial inclusion supply factors include above all institutional and technological infrastructure, as well as the organization of the market and the products and services it offers, including the prices of products, which can be an insurmountable barrier to making use of financial services (Ziemba, Świeszczak and Marcinkowska: 145–170).

In the field of regulation, financial inclusion covers legal provisions and the principles of benefitting from financial services, as well as prudential standards on security on the financial market. Amongst others these include: the documentation required for opening, maintaining and closing bank accounts, entering into credit and deposit agreements, issuing and trading in financial instruments, and the establishment and implementation of insurance policies. Regulations can also facilitate financial inclusion by increasing access to the financial market and the security of participants, as well as by hindering access e.g. through prohibitions or excessive bureaucracy (Karpowicz, 2014: 6–9).

The subject of this research into financial inclusion is assessment of the degree of risk for participants in accessing financial services and the difficulties in conducting financial transactions, which may affect the quality of their social and economic life (Schiffman and Kanuk, 2010). This degree of risk is measured using the Financial Service Utilization indicator (FSU-1), which assesses the percentage of individuals and enterprises using financial services. The FSU-1 indicator allows for measurement of the occurrence of one of three possible situations:

- use of at least one financial product or service – financial inclusion,
- voluntarily not using any financial services despite full access to such services – not the same as financial exclusion (Anderloni and Carluccio, 2006),
- lack of possibilities for using financial services – financial exclusion (*Włączenie...*, 2014).

The barriers that prevent financial inclusion can be either permanent or temporary. Market participants are sometimes aware of these barriers, but are excluded from participation through no fault of their own. Other times, lack of appropriate knowledge excludes unaware entities from using financial services, especially services that are complicated or require specialist equipment, e.g. using mobile banking services for making payments (Maciejasz-Świątkiewicz, 2013).

There are many studies focusing on the problem of financial inclusion among enterprises. Research conducted by S. Farazi showed that the use of loans and bank accounts for business activities by informal (unregistered) companies is very low, and the vast majority of companies finance their current activities and investments from sources other than financial institutions (internal funds, lenders,

family and friends). A comparative assessment of small formal and informal companies showed that the use of bank accounts and loans is greater in registered enterprises. Economic entities from the formal sector were more inclined to have a bank account and used loans more often. Usually, registered entities rely less on internal funds, family and friends and lenders to finance their activities. Compared to informal companies, they also have higher capital and use more bank financing. These results hold even after adjusting for different characteristics of company and country. The article also shows that for the financial inclusion of informal companies, the size of the company, the owner's level of education and whether the owner has a job in the formal sector are of significant importance (Farazi, 2014: 26–27).

Rasheed et al. underline that globally financial integration is one of the key issues for economies and that it is also moving towards achieving inclusive growth in both developed and developing countries. Research has shown that there is still a low level of financial inclusion due to the different challenges that emerging and developing economies are facing. Moreover, the SME sector suffers the most because developing countries do not pay attention to the financial exclusion of SMEs. The digitization of financial services has opened up the possibility for the financial sector to serve a huge but scattered target market for SMEs. The digitization of financial services enables banks to reach and service their target market at low cost and with greater personalization. However, secondary data shows that developing countries are slowly moving towards digital technologies in the financial sector, unlike developed countries, which may increase the level of financial inclusion (Rasheed et. al., 2019: 571–580).

N. Blancher believes that the financial inclusion of enterprises is the basis of the economic diversification and growth challenges faced by many countries. In the Middle East and Central Asia (MENAP and CCA) regions, SMEs (small and medium-sized enterprises) make up a significant proportion of businesses, but these regions lag behind in terms of SME access to financing. He points out that many factors can help to scale up financial inclusion, including: economic fundamentals and financial sector characteristics such as macroeconomic stability, a good condition of financial sector, a competitive banking system, and wider, competitive and open economy that can stimulate investment by SMEs and demand for credit; institutional factors such as strong governance and financial regulatory and supervisory capacity, availability of credit information, and a favorable business environment, including a modern collateral and insolvency framework, as well as legal systems that enable proper enforcement of property rights and contracts. Improvement of the financial integration of SMEs can help to increase economic growth, job creation and the effectiveness of fiscal and monetary policies, and can contribute to financial stability (Blancher, 2019: V–VI).

Instead, M. Ghassibe et al. examined whether improving the financial integration of enterprises could help promote sustained economic growth in the Middle East and Central Asia. Their research suggests significant benefits from greater financial integration of firms both in terms of higher macroeconomic policy effectiveness and better employment growth and labor productivity, with continued positive effects on labor markets and aggregate economic growth. They also suggest that in addition to monitoring the total amount of credit in the economy, policy makers should pay attention to the distribution of credit according to the size of the company and to the various structural constraints on companies' access to finance, e.g. information from credit bureaus or bankruptcy systems (Ghassibe et al., 2019: 13]. In the studies by Agyekum F. et al. credit is intended to be an important part of SME financing, and the general lack of an acceptable securitization of credit to the sector means that credit can only be accessed at very high costs due to the high risk premium imposed. They emphasize that access to the website and use of e-mail by SMEs will enable lenders to access remote creditworthiness assessment. By acting as a kind of information broker, the Internet (website / email) effectively encourages financial inclusion as credit and overdrafts will become more accessible to SMEs (Agyekum et al., 2021: 14–15).

Overcoming these barriers is of interest to many people and institutions that are trying to increase the level of financial inclusion. This problem has been dealt with, among others, by G20 countries (G-20, 2011) that believe that strategies to increase financial inclusion should take into account:

- government commitment to support the program of increasing financial inclusion,
- creating an institutional environment with clearly defined government responsibility for the financial inclusion process,
- promoting competition, including market incentives to provide a wide range of low-cost financial services;
- promoting technological and institutional innovations to increase access to financial services,
 - building a comprehensive customer protection model,
 - development of knowledge about the financial market and the ability to use financial tools,
 - creating regulations on limiting the risk associated with innovative financial products and services,
 - creating regulations that reflect national conditions and international market standards.

Effective large-scale financial inclusion in low-developed countries therefore requires state aid to establish and provide the necessary institutional, organizational, technological and regulatory infrastructure.

2. FINANCIAL INCLUSION AMONG ENTERPRISES IN THE NEXT 11 GROUP OF COUNTRIES

The Next 11 group is used to define eleven emerging markets that are not yet wealthy enough to compete with the economic giants, but which show a high potential for development. Jim O'Neill, the principal analyst at Goldman Sachs who coined the term, thinks that in the next fifty years, the Next 11 countries will be the most dynamic on world markets (Mitreġa-Niestrój et al., 2017).

Next 11 countries have a varying level of financial inclusion. In eight of the nine countries¹ analyzed, the percentage of businesses with a current bank account was both below the worldwide country average of 87.9%, and also below the European country average of 91.4%. The financial inclusion rate of the Next 11 countries is also lower than in Poland, where it is as high as 92.7% in the group of enterprises. Among The Next 11 countries The Philippines had the best result with as many as 92.2% of businesses using bank accounts. There was also a relatively high level of bank account use in Bangladesh (86.4%), Turkey (81.3%) and Nigeria (70.4%). The remaining countries did not exceed 70%. The lowest proportion of accounts was amongst businesses in Vietnam (below 56%). Other countries with low use of bank accounts were Pakistan (58.1%), Indonesia (59.8%), Mexico (61.8%) and Egypt (68.9%) (*Enterprises Surveys*). Figure 1 presents the percentage of businesses using bank accounts in the Next 11 group of countries.

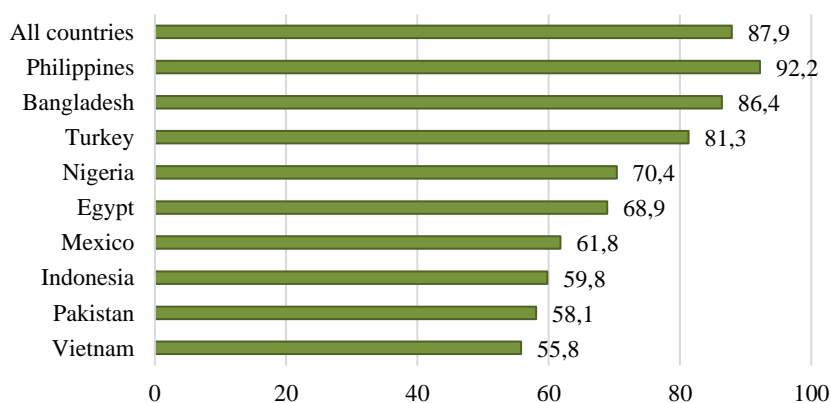


Figure 1. Percentage of businesses in the Next 11 group of countries with a current or savings account. Data from 2020.

Source: *Enterprise Surveys*: 15–16.

¹ The analysis covered the nine countries included in the Next 11 group. Due to lack of data South Korea and Iran were not included in the research.

In countries with the largest proportion of businesses using bank accounts, such as the Philippines, Turkey and Bangladesh, the division of entities by size did not matter. In the remaining countries, which displayed a relatively low level of financial inclusion, bank accounts were used principally by large enterprises. The lowest use of bank accounts in these countries was amongst small businesses. In Vietnam, Pakistan, Indonesia, Mexico and Egypt the average percentage of small businesses with a bank account was 54.14%, with Pakistan registering a mere 45%. Meanwhile, other features such as origin of capital, business activity or the gender of managerial staff did not have a significant effect on financial inclusion (*Enterprises Surveys*). Detailed data on bank account ownership by businesses is presented in Table 1.

Table 1. Level of bank account use in the Next 11 group of countries (in %)

Item	Vietnam	Pakistan	Indonesia	Mexico	Egypt	Nigeria	Turkey	Bangladesh	Philippines	All countries
All enterprises	55.8	58.1	59.8	61.8	68.9	70.4	81.3	86.4	92.2	87.9
Enterprises:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Small	55.2	45.0	55.6	56.6	58.3	66.4	80.8	70.5	90.9	85.7
Medium-sized	55.2	64.3	72.6	66.9	87.5	84.5	80.6	93.7	96.2	92.1
Large	61.6	78.6	96.3	69.6	93.9	91.3	94.5	98.9	98.0	94.4
Processing industry	51.2	66.1	69.7	53.4	57.9	58.7	76.8	90.0	94.9	87.7
Trade and services	57.7	49.8	57.5	69.1	77.1	77.2	83.3	77.1	92.6	87.9
With domestic capital	55.2	57.9	59.1	63.2	68.6	69.5	81.5	86.2	93.9	87.5
With foreign capital	71.1	84.5	75.4	40.8	75.9	76.3	74.1	100	88.5	92.0
Exporting	59.1	58.5	91.5	63.1	94.3	72.2	65.3	98.9	98.0	92.0
Non-exporting	55.5	58.0	57.7	61.7	66.9	72.7	83.5	83.7	93.4	55.5
Managed by women	58.2	81.3	59.1	71.7	53.1	64.0	62.7	85.2	92.2	86.8
Managed by men	55.0	56.5	60.0	60.1	70.1	71.6	82.0	86.5	93.4	88.0

Source: *Enterprises Surveys*.

The level of financial inclusion is also indicated by the degree of foreign capital used by businesses for financing. The indicator of credit use by Next 11 countries has remained at a very low level. In the nine countries studied, credit constituted on average only 24.9% of the financing of enterprises. The ratio is 6.7

pp. lower than in Poland (*Enterprises Surveys*). The relatively high average result in the Next 11 group is inflating by Vietnam, which has the highest ratio of credit use at 40.8%. A high index as for this group achieve a relatively high rate, although this does not exceed 35%, are Turkey (34.8%), Bangladesh (34.1%) and Mexico (32%). Meanwhile, an exceptionally low level of credit financing for enterprises can be seen in Egypt (6.6%), Pakistan (6.7%) and Nigeria (11.4%). This low use of credit is in spite of the fact that Next 11 countries have the required credit security calculated in relation to the value of the credit. In addition, there were a minimal amount of credit applications that were not accepted. This may indicate that businesses did not apply for external financing. This is confirmed by numerous enterprises which did not apply for credit as they did not see the need to make use of this form of financing. This feature was most prevalent in Egypt, where as many as 70.5% of businesses did not apply for bank credit. A similar situation was seen in the Philippines, where 68.9% of enterprises did not report a need to make use of credit. A rate of above 50% was also reported in Pakistan (57%), Mexico (53.7%) and Vietnam (50%). A similar tendency is also observed in Poland, where as many as 64.3% of enterprises did not apply for a bank loan. They were usually entities from the group of small and medium-sized enterprises (*Enterprises Surveys*). The amount of credit exposure among businesses in Next 11 countries is presented in Table 2.

In the majority of Next 11 countries it was mainly large and medium-sized enterprises that made use of loans and credit lines. Overall, across all of the countries studied, 51.6% of large enterprises and 42.2% of medium-sized enterprises made use of credit. However, the situation regarding the financing of actual investments was somewhat different. In the majority of the countries, financial products were used most often by medium-sized and small enterprises for financing the purchase of fixed assets. The countries in which small entrepreneurs dominated in the use of credit included Egypt – 22.2% of enterprises, Indonesia – 37% and Turkey – 30.9%. Medium-sized enterprises, meanwhile, most often financed the purchase of fixed assets with bank capital in Nigeria – 13.6%, Pakistan – 11.7% and the Philippines – 20.5% (*Enterprises Surveys*).

The low usage of credits for financing their activity is not seen by enterprises in Next 11 countries as a barrier to economic development, with on average only 26.3% of businesses reporting this to be problematic. Difficulties in making use of banking funds are not felt to be a barrier in the Philippines (lack of credit is a problem for only 10.7% of enterprises), Vietnam (10.8%), Pakistan (13.2%) and Indonesia (16.5%). In the remaining countries, on average slightly over 20% of businesses reported problems with access to credit. Only in Nigeria was the lack of access to financing identified by 33.1% of enterprises as the principal limitation (*Enterprises Surveys*). The perception of the lack of access to credit among businesses in the Next 11 countries is presented in Figure 2.

Table 2. Level of use of credit in the process of financing enterprises in selected Next 11 countries* (in %)

Item	Vietnam	Pakistan	Indonesia	Mexico	Egypt	Nigeria	Turkey	Bangladesh	Philippines	All countries
All enterprises	55.8	58.1	59.8	61.8	68.9	70.4	81.3	86.4	92.2	87.9
Enterprises:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Small	55.2	45.0	55.6	56.6	58.3	66.4	80.8	70.5	90.9	85.7
Medium-sized	55.2	64.3	72.6	66.9	87.5	84.5	80.6	93.7	96.2	92.1
Large	61.6	78.6	96.3	69.6	93.9	91.3	94.5	98.9	98.0	94.4
Processing industry	51.2	66.1	69.7	53.4	57.9	58.7	76.8	90.0	94.9	87.7
Trade and services	57.7	49.8	57.5	69.1	77.1	77.2	83.3	77.1	92.6	87.9
With domestic capital	55.2	57.9	59.1	63.2	68.6	69.5	81.5	86.2	93.9	87.5
With foreign capital	71.1	84.5	75.4	40.8	75.9	76.3	74.1	100	88.5	92.0
Exporting	59.1	58.5	91.5	63.1	94.3	72.2	65.3	98.9	98.0	92.0
Non-exporting	55.5	58.0	57.7	61.7	66.9	72.7	83.5	83.7	93.4	55.5
Managed by women	58.2	81.3	59.1	71.7	53.1	64.0	62.7	85.2	92.2	86.8
Managed by men	55.0	56.5	60.0	60.1	70.1	71.6	82.0	86.5	93.4	88.0

Source: *Enterprise Surveys*.

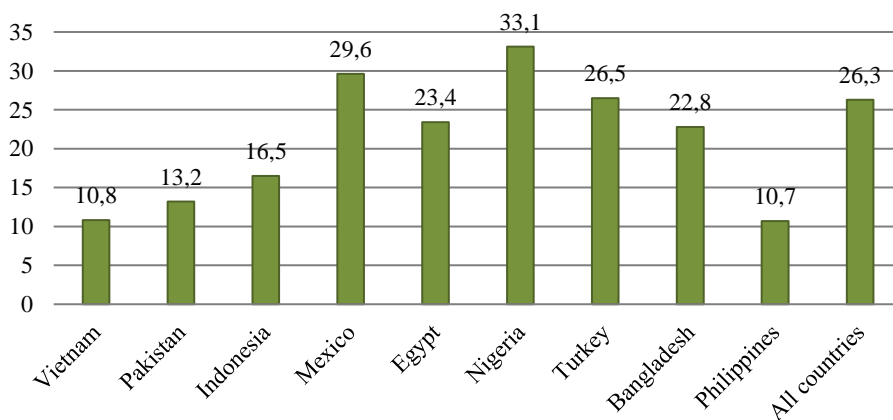


Figure 2. Percentage of enterprises identifying access to financing as the principal barrier to development

Source: *Enterprise Surveys*.

If businesses do not feel the need to make use of external financing, they rarely apply for bank credit. In the Next 11 countries studied, the average percentage of businesses who do not demonstrate a need to make use of credit amounts to 52.21%, with the highest figure in Egypt (70.5%) and the Philippines (68.9%), and the lowest in Turkey (35.7%) and Bangladesh (41.9%). The lack of possibilities for using bank credit inclines businesses in the Next 11 countries to use horizontal supply in the form of trade credit, which in most countries equals the amount of bank credit, and in Nigeria, Mexico and Pakistan considerably exceeds it. This situation is presented in Figure 3.

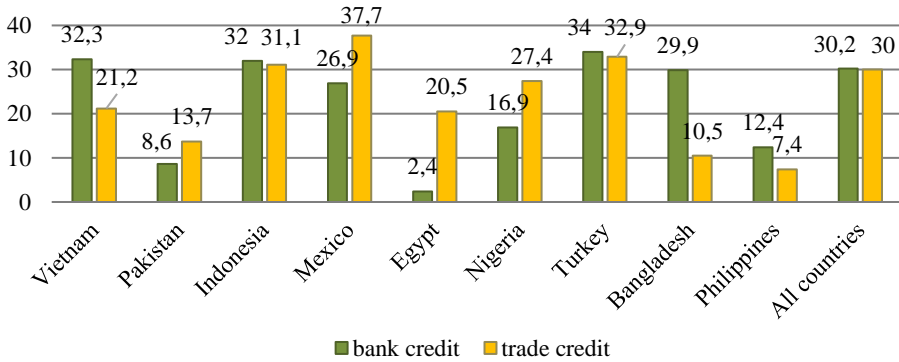


Figure 3. Level of working capital financing (in %)

Source: *Enterprise Surveys*.

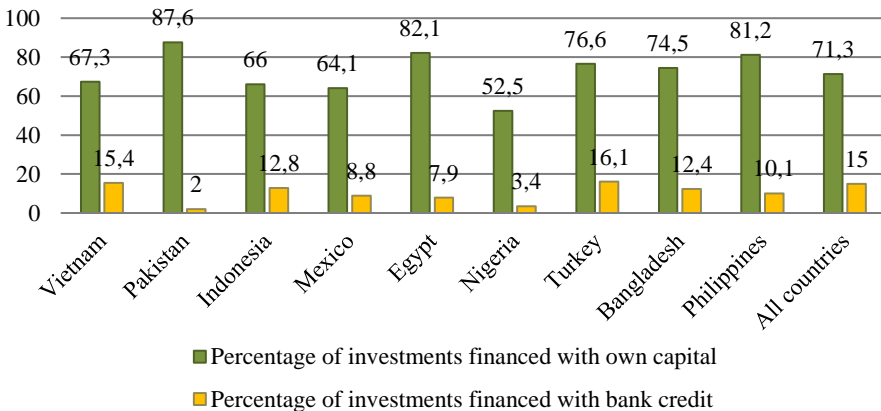


Figure 4. Percentage of investments financed with own capital and with bank credit

Source: *Enterprise Surveys*.

On average, 72.43% of investments were financed principally from enterprises' own sources of financing. In three countries, over 80% of businesses financed investments themselves, with the highest figure in Pakistan (87.6%), followed by Egypt (82.1%) and the Philippines (81.2%). The lowest percentage of businesses financing investments with their own capital was in Nigeria (52.5%) (Figure 4).

CONCLUSIONS

Access to financial services is a key problem in many developing countries. Countries of Next 11 use basic financial products and services unsatisfactorily, and the proportion of enterprises deprived of financial services is higher than in European and other developed countries. Many indicators that assess the use of financial institutions and instruments even testify to the exclusion of businesses operating in such countries from participating in the economy. This concerns above all the opportunity for making use of bank loans.

In spite of the steady growth trend of macroeconomic indicators in Next 11 countries, the majority of enterprises operating there continue to display symptoms of exclusion from access to formal banking services. Next 11 countries make use of basic financial products and services to an unsatisfactory degree, and the percentage of businesses facing exclusion is considerably higher than in the developed countries of Europe, Central Asia and the Americas. This is probably the result of economic underdevelopment, but is often also due to political barriers and the lack of the necessary technological infrastructure. Enterprises in Next 11 countries therefore face the problem of overcoming difficulties in the field of financial integration, without which their full development remains impossible. Removal of physical, bureaucratic and financial barriers to the increase of inclusion is difficult as it also requires solutions to underlying structural causes. However, efforts must be undertaken to improve the organization and competitiveness both of financial systems and of basic legal regulations in order to enable full access for enterprises to financial products, processes and technologies that in turn will help to further reduce the barriers to financial inclusion in Next 11 countries.

Inclusion Next 11 companies at all stages of the formal financial system is beneficial to rebalancing these countries as well as the global economy. Enterprises are a key element in the economic and social stability of any country. Consequently, it is expected that improving financial access for enterprises will bring many benefits, including improving the quality of production, increasing new business opportunities, stimulating investment and consumption at the national level and mobilizing excessive savings for enterprises. Business

financing will improve the business efficiency of smaller, export-oriented producers. Improving access to finance for eg subcontracted SMEs will promote intra-regional trade. These policy-driven measures at national level are expected to indirectly accelerate global rebalancing. In addition, the creation of a financial infrastructure supporting micro-start-ups and micro-enterprises will stimulate income growth in low-income households, and thus contribute to poverty alleviation, improved social welfare and even corporate development.

REFERENCES

- Agyekum, F.K., Reddy, K., Wallace, D. and Wellalage, N.H. (2021). *Does technological inclusion promote financial inclusion among SMEs? Evidence from South-East Asian (SEA) countries*, *Global Finance Journal*, <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100618> [Accessed: 10.06.2021].
- Anderloni, L. and Carluccio, E. (2006). Access to Bank Accounts and Payment Services. In: L. Anderloni, E. Carluccio and M. Braga, *New Frontiers in Banking Services: Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*. Berlin: Springer Verlag.
- Blancher, N. (2019). *Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia*, IMF 2019.
- Bogdanowicz, J. (2010). SKOK-i przeciw wykluczeniu finansowemu. *Gazeta Bankowa*, 6.
- Carbo, S., Gardner, E. and Molyneux, P. (2004). *Financial Exclusion*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Enterprises Surveys, The World Bank*, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/finance> [Accessed: 8.05.2020].
- Financial inclusion and new means of payment*, (2013). European Foundation for Financial Inclusion, May.
- Farazi, S. (2014). Informal Firms and Financial Inclusion Status and Determinant. *Policy Research Working Paper*, 6778.
- Frączek, B. (2017). *Edukacja finansowa jako determinanta wzrostu włączenia finansowego. Podejście zintegrowane*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- G20 Principles for Innovative Financial Inclusion, Global Partnership for Financial Inclusion*, <https://www.gpfi.org/publications/g20-principles-innovative-financial-inclusion-executive-brief> [Accessed: 28.08.2020].
- Ghassibe, M., Appendino, M. and Mahmoudi S.E. (2019). SME Financial Inclusion for Sustained Growth in the Middle East and Central Asia. *IMF Working Paper*, 19/209.
- Jain, M., Naz, S.S. and Mathur, T.N. (2017). Financial inclusion: it's impact on Indian banking industry. *International Journal of Research in Commerce & Management*, 8(5).
- Karpowicz, I. (2014). Financial Inclusion, Growth and Inequality: A Model Application to Colombia. *IMF* 2014.
- Kempson, E. and Whyley, C. (1999). *Kept out or Opted out? Understanding and Combating Financial Exclusion*. Policy Press. Bristol.
- Maciejasz-Świątkiewicz, M. (2013). *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Mitrega-Niestrój, K., Puszer, B. and Szewczyk, Ł. (2017). *Globalny kryzys finansowy a wybrane kraje Next 11*. Warszawa: CeDeWu.
- Polasik, E., Huterska, A. and Meler, A. (2018). Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych. „e-mentor”, 1(73).

- Rasheed, R., Siddiqui, S.H., Mahmood, I. and Khan, S.N. (2019)., Financial Inclusion for SMEs: Role of Digital Micro-Financial Services. *Review of Economics and Development Studies*, 5(4).
- Sankharaj, R. (2015). Financial Inclusion: A Critical Assessment of its Concepts and Measurement. *Asian Journal of Research in Business Economics and Management*, 5(1).
- Schiffman, L.G. and Kanuk, L.L. (2010). *Consumer Behavior: Global Edition*. London: Pearson Higher Education.
- The World Bank, (2014), *Global Financial Development Report 2014, Financial Inclusion*, <http://documents.worldbank.org/curated/en/225251468330270218/pdf/Global-financial-development-report-2014-financial-inclusion.pdf> [Accessed: 17.10.2020].
- Włączenie finansowe w Polsce*, (2014). Microfinance Centre, grudzień 2014, s. 3, mfc.org.pl/wp-content/uploads/2016/04/Research_Włączenie-Finansowe-w-Polsce-raport-MFC.pdf [Accessed: 17.10.2020].
- Ziamba, M., Świeszczak, K. and Marcinkowska, M., *Wykluczenie finansowe osób 50+ w kontekście dostępnej oferty bankowej*, www.knfpn.pan.pl/images/Wykluczenie_finansowe_osob_50_w_kontekście_dostępnej_oferty.pdf [Accessed: 22.02.2020].

Ocena poziomu włączenia finansowego przedsiębiorstw krajów grupy Next 11

Streszczenie

Włączenie finansowe (integracja finansowa) stanowi istotny problem gospodarczy i jednocześnie wyzwanie dla współczesnych społeczeństw. Oznacza dostępność usług finansowych zarówno dla osób fizycznych, jak i przedsiębiorstw. O poziomie włączenia finansowego przedsiębiorstw decyduje przede wszystkim stopień wykorzystania przez nie rachunków i kredytów bankowych. Kraje w różnych obszarach geograficznych prezentują zróżnicowany poziom rozwoju ekonomicznego, technologicznego i świadomości społecznej, co determinuje różny udział w wykorzystaniu usług bankowych.

Problemem badawczym niniejszego artykułu jest ocena różnic w poziomie włączenia finansowego podmiotów gospodarczych w państwach Grupy Next 11 z uwzględnieniem korzystania z podstawowych usług bankowych, takich jak rachunki bankowe oraz kredyty i pożyczki. Celem artykułu jest wskazanie czynników, które stanowią barierę włączenia finansowego w krajach Next 11. Badanie stopnia włączenia finansowego krajów Next 11 przeprowadzono na podstawie kształtowania się wskaźników wykorzystania usług bankowych w działalności przedsiębiorstw krajów Next 11.

Analiza podstawowych wskaźników dostępności usług bankowych, wskazuje, że w krajach Next 11 powszechnie występuje problem wykluczenia finansowego przedsiębiorstw. Udział przedsiębiorstw posiadających rachunek bieżący plasuje się poniżej średniej dla wszystkich krajów świata. Najgorsza jednak sytuacja występuje w obszarze finansowania działalności kapitałem obcym. Kredyty wykorzystane są tam średnio przez mniej niż 25% przedsiębiorstw. Kraje Grupy Next 11 nie postrzegają jednak brak możliwości pozyskania kredytu jako głównej bariery rozwoju.

Słowa kluczowe: włączenie finansowe, kraje Next 11, dostępność usług finansowych.

Przyjęto/Accepted: 10.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

TENDER BONDS: DETERMINANTS, PROCEDURES AND IMPLICATIONS FOR CREDIT GUARANTEE FUNDS



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.08>

Dariusz Sobolewski*

Abstract

The purpose of the article is to outline a new procedure that will enable economic operators to increase their access to tender bonds provided by funds for credit guarantees which are among the non-monetary forms of submitting a deposit in public procurement procedure.

Methodology used to present the topic and to achieve the goal of the article is mainly based on the expertise and professional experience of the author.

Results of the research outline that despite being properly established in Polish law, tender bonds have as yet been scarcely applied by economic operators requesting to participate in public contract award procedures. Moreover, the majority of credit guarantee funds focus on providing this type of sureties, with the consequence being an increasingly declining share of credit sureties and changes in these funds' business profile. In order to continue this increase in tender bond sale, credit guarantee funds need to modify their existing procedures so as to make this type of security more popular among economic operators.

Keywords: credit guarantee fund, suretyship, tender bond, public procurement, micro, small and medium-sized enterprises.

JEL Class: D250, G230, G320.

* Ph.D., Wydział Finansów i Zarządzania, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu; <https://orcid.org/0000-0002-1774-1871>.

INTRODUCTION

Participation in public procurement procedures is an essential determinant of the development of many micro, small and medium-sized enterprises. For an economic operator to be effective in their bidding on public contracts, this may entail having to submit a deposit, as a security ensuring that a public works agreement (contract) will be concluded with the contracting authority. The data base of public contracts is available primarily in the Public Procurement Bulletin run by the Public Procurement Agency¹.

The tender security may be perceived as a financial barrier whose purpose is to ensure participation of only those economic operators which are sincerely interested in concluding the contract and performing the relevant work. The Act of 29 January, 2004 – Public Procurement Law (OJ, 2018, item 1986), hereinafter referred to as „the PPL Act”, regulates the institution of deposit, as an optional or mandatory element involved in the public procurement procedure. It should be underlined that pursuant to Article 11 of the PPL Act, if the contracting authority is above the respective threshold amounts, tender security is mandatory. The public procurement practice shows that using deposits is a very common practice among contracting bodies, as this instrument proves to be very effective in preventing, and ultimately sanctioning the economic operators’ failure to fulfil the specific obligations imposed on them under the procedures for awarding a public contract. The PPL Act allows for a monetary form in which to pay a deposit (a specific amount of cash paid to a bank account is indicated by the contracting authority) and non-monetary form (by establishing a specific right to the benefit of the contracting authority), which also includes a surety issued by credit guarantee funds.

Since 2015 there has been a steady increase in the credit guarantee funds’ operations regarding the provision of sureties which act as tender bonds. Curiously, their characteristic feature is lower risk despite the fact that tender bonds are unconditional and have to be paid by the funds virtually upon the contracting authority’s request. Still, the evaluation of economic operators applying for a surety (a tender bond) is not that much different from the evaluation conducted in the procedure for granting loan sureties. This approach makes some economic operators abandon their intention to apply for tender bonds because the evaluation process is too extensive. At the same time, the credit guarantee funds are very keen on granting this type of sureties because they considerably improve the quality of the funds’ suretyship portfolios. As a result, we are observing a gradual replacement of the traditional credit sureties with tender bonds.

¹ The official publication of public contracts issued in electronic form and run by Public Procurement Agency, available on internet portal www.uzp.gov.pl.

1. THE RATIONALE FOR RAISING THE ISSUE

The specialist literature tends to concentrate on the formal and legal aspects relating to the non-monetary forms of tender security applied in public procurement procedures, including tender bonds. Apart from describing the forms for securing public procurement procedures available to economic operators (Panasiuk, 2013; Pieróg, 2019), the authors also identify the risks involved in the non-monetary forms of the deposit (Puchacz, 2010). The literature features a broad discussion of the possible different interpretations of the PPL provisions as regards the requirement of returning the deposit or a circumstance where it is retained in the context of public procurement elektronisation (Packo, 2016). With respect to the non-monetary forms used in securing tender procedures, the literature describes predominantly the substance, characteristic features and application of the insurance guarantee-based deposit (Mazurek, 2018: 20–23; Pieprzycza 2018: 13–17).

One ought to emphasise that no detailed economic analysis exists that would also cover the implications arising for credit guarantee funds from refocusing their current functions in the economy. There is a gap in the research concerned with the functioning of credit guarantee funds in Poland because of the absence of an analysis which would study the effect of the tender bond offer on the activity and development of micro, small and medium-sized enterprises.

Using non-monetary deposits in the form of tender bonds provided by a credit guarantee fund may have a significant impact on the financial situation of micro, small and medium-sized enterprises, in particular in terms of their liquidity and solvency. Hence, the growing need to disseminate this form of securing public tenders, which may potentially be advantageous to economic operators as well as credit guarantees funds.

Considering that tender bonds account for an ever growing share in the funds' portfolios, it is necessary to endeavour to outline a procedure optimizing the use of these bonds by economic operators participating in tenders. The procedures currently in place for evaluating economic operators which apply for tender bonds encompass financial as well as qualitative elements (KGP).

For the scale of tender bonds used by economic operators to expand, it is necessary that the existing processes relating to the assessment of the applications be adapted to economic operators' needs. What is meant here, in the first place, is the need to shorten the procedures in such a way as to make the waiting period correspond closely to that needed to make a bank transfer. This should result in tender bonds becoming a tool easily available to economic operators which would therefore no longer need to commit their liquid funds. Furthermore, this would also have an even greater impact on the development of the credit guarantee funds and increase in their activity. The paper endeavours to outline a new procedure

which would enable economic operators to have a greater access to this form of tender security. The procedure may also prove a useful solution for credit guarantee funds. In order to attain this objective, the expert method was largely deployed.

2. DEPOSIT AS A NON-MONETARY FORM OF SECURING A TENDER PROCEDURE²

The provisions of the PPL Act specify, in particular, the forms of deposit payment, the time limit prescribed for it, and its maximum amount. The regulations laid down in the PPL Act also stipulate the circumstances under which a deposit may be retained or returned, along with the consequences facing economic operators failing to submit the set amount within the deadline laid down in the Act. However, it should be noted that the PPL Act does not provide a definition of the deposit term itself, merely referring (in line with the content of Article 14) to Article 704 of the Act of 23 April 1964, the Civil Code (OJ, 2018, items 1025 and 1104)².

In the light of the provisions of the PPL Act, under the procedures for awarding public contracts, the deposit to be paid may be either in the form of a specific amount of cash paid to the contracting authority or by establishing security for this payment in accordance with strictly specified forms. Pursuant to Article 45 para. 1 of the PPL Act, apart from being paid as cash or bank sureties or guarantees of collective saving-loan fund, the deposit under these procedures may be paid, in particular, as bank guarantees and insurance guarantees, as well as sureties given by entities referred to in Article 6b para. 5 item 2 of the Act of 9 November 2000 on Establishment of Polish Agency for Enterprise Development (OJ, 2016, items 359 and 2260 and OJ 2017, item 1089) i.e. credit guarantee funds. Table 1 shows the most important non-monetary forms of deposit. The selection of a specific form in which to pay the deposit is an independent decision made by an economic operator based on the analysis of its own needs, preferences and capabilities, as well as the tender terms. While defining the requirements included

² Pursuant to Article 704 § 1 and 2 of the Civil Code, under an auction or tender procedure, one may stipulate that auction or tender participants should pay to the relevant organizer a specific fee, or provide appropriate security (tender bond) for this payment, on pain of being excluded from participation. Should the auction participant or tenderer, despite the fact that their offer has been selected, fail to conclude the relevant agreement (whose validity relies on fulfilling specific requirements provided for in the agreement), the organizer of the auction or tender may retain the fee collected or pursue the right to realize the security. In all other cases, the tender security paid is to be returned, while the security expires. Should the auction or tender organizer fail to conclude the agreement, the participant whose offer has been selected may demand to be paid a double tender security amount or to be compensated for the damage suffered. The tender bond structure as adopted in the Civil Code renders it an integral component of a tender relationship and auction, and for public procurement it is also an integral component in the contract award procedures which those entering them accept.

in the specification of essential terms of the contract, the contracting authority may not constrain economic operators in their choice of the deposit form³.

If the contracting authority reserves the right to deposit, the provisions of the PPL Act require that the deposit, in the public procurement procedure, be not only established but also really paid. The implication arising therefrom is that this act may fall into the category of real acts-in-law which for their effectiveness require, beside the submission of declaration of intent, that a real action be undertaken to transfer actual control over the thing (with respect to the deposit payment, we are facing here a situation in which a specific amount of monetary resources is paid to the contracting authority's bank account or the handing over of a document establishing a non-monetary security).

In the public procurement procedure, the essential purpose of a deposit is to secure tenders submitted by economic operators. The assumption is that what characterizes the deposit which has been made correctly (in other than cash form, e.g. a tender bond by a credit guarantee fund) is that it provides a real assurance that the set amount can be executed, and as such it secures properly the contracting authority's interest. As regards the content of the statement granting a surety, the obligation on the part of the surety should be unconditional, abstract, i.e. autonomous, with the tender bond amount having to be paid at the beneficiary's (contracting authority) first demand, as highlighted in the case law of the National Chamber of Appeal and doctrine in force. It should further be emphasised that the economic operator has a direct say in the content of the tender bond; in the application, the economic operator orders, for a fee, the credit guarantee fund to provide a tender bond to the benefit of the contracting authority, which means that it is in the economic operator's interest, also being its obligation, to make sure that the tender bond purpose is properly defined, i.e. it secures the payment of the deposit properly and to a sufficient degree⁴.

The assessment of whether the deposit in the form of a tender bond has been made correctly is crucial, in particular because the provisions of the PPL Act do not define tools that would allow to submit the deposit in a faulty manner to be validated. Nor is it possible for the contracting authority to explain any doubts as to the tender bond content. The document handed in by the economic operator stating that it has been granted the tender bond (as a rule, this is a one-page document of tender bond provision issued by the credit guarantee fund) is not included in the documentation relating to the procedure for awarding a public

³ Cf. Article 36 para. 1 item 8 of the Act of 29 January 2004 – Public Procurement Law (OJ of 2018, item 1986).

⁴ Cf. Judgment of the National Appeals Chamber of 14 Nov 2016, in case KIO 2055/16. Although the judgment refers to a guarantee, its reasoning may also lend itself to a tender bond issued by a credit guarantee fund.

contract⁵. Hence, there exists no possibility for economic operators to rectify errors that may appear in the regular process of lodging a tender security, under Article 26 para. 3 of the PPL Act⁶.

Table 1. Non-monetary forms of deposit in the public procurement procedure

No.	Deposit form	Description
1.	Bank guarantee	In return of a commission, the bank acts as a guarantor for the fulfilment of specific obligations to the benefit of the beneficiary of the guarantee ⁷ . The bank guarantee relationship consists of two elements: (1) the agreement between the bank and the client (i.e. under the public procurement procedure – an economic operator bidding on the public contract), which sets out the guarantee provision, its content and terms ⁸ . (2) a written guarantee provision statement submitted to the beneficiary of the guarantee (contracting authority) by the bank providing the guarantee. The requirement of a written statement is of particular importance given that a deposit paid in the form of payment security (guarantee) does not yet constitute the economic operator's declaration of intent, being merely an act of factually submitting a document containing the bank's statement addressed to the contracting body. The deposit payment in the form of a bank guarantee should involve handing in the guarantee document in the same form as it was issued by the bank – guarantor, i.e. as an original document.
2.	Insurance guarantee	In return for a commission (premium), the insurer takes over the role of a guarantor based on the relevant agreement, which ensures that the specific obligations towards the beneficiary of the guarantee will be met ⁹ . Under public procurement, a deposit based on insurance guarantee secures the relationship under the public procurement procedure between the beneficiary of the guarantee and the party applying for the guarantee established by having submitted a bid in the public procurement procedure. Analogously to the bank's obligation arising from the bank guarantee, the insurer's obligation, is a monetary obligation involving payment of the guarantee amount in

⁵ Cf. Ordinance of the Minister of Development of 26 July 2016 on the types of documents that may be required by a contracting authority from an economic operator in a public procurement procedure (OJ, 2016, item 1126).

⁶ Nor do the documents confirming the tender bond provision form part of the tender, understood as the economic operator's declaration of intent, including all other documents and information rendering this declaration more specific, regarding the scope and manner of the obligation performance, it being the subject matter of the contract.

⁷ Pursuant to Article 5 para. 1 item 4 of the Banking Act of 29 August 1997 (OJ, 2017, item 1876, as amended) issuing and confirming a bank guarantee falls under the term "banking operations", while Article 81 of the Banking Act defines a bank guarantee.

⁸ The bank and the client are bound by a mandate contract within the meaning of Article 743 of the Civil Code (OJ, 2018, items 1025 and 1104)

⁹ According to Article 4 para. 7 item 1 of the Act of 11 September 2015 on Insurance and Reassurance (consolidated text OJ, 20018, item 999), concluding insurance guarantee agreements is an insurance activity, which means that the operation of the entity granting this type of guarantee is subject to the provisions of the above mentioned Act. The provisions of the Act on Insurance and Reassurance do not define the concept of an insurance guarantee, confining itself actually to simply including guarantees in the list of insurance activities.

		the case of a guaranteed outcome ¹⁰ . The insurance institution grants a guarantee based on the economic operator's order, which sets in motion the action involving the submission of a declaration of intent to provide the guarantee to the beneficiary of said guarantee by the insurance institution. In line with the specific nature of public procurement and the rules on conducting procedures for awarding public contracts, the insurance guarantee acting as a security for the economic operator's bid requires a material form (a letter of guarantee, insurance coverage).
3.	Surety by a credit guarantee fund ¹¹	Pursuant to Article 6b para. 5 item 2 of the Act of 9 November 2000 on Establishment of Polish Agency for Enterprise Development (OJ, 2007 No 42, item 275), credit guarantee funds are empowered to provide tender bonds, as set out in Article 45 para. 6 item 5 and Article 148 para. 1 item 5 of the PPL Act. Moreover, the institution of bank suretyship itself is governed by the provisions of the Civil Code (Article 876 and next) ¹² , according to which under a suretyship contract, the surety commits to the creditor to perform an obligation if the debtor fails to do so. The surety's declaration should be made in writing otherwise it is not valid. What should also be underlined is that it is imperative for tender bonds provided for the purpose of a public procurement procedure to indicate the validity term. This clause is critical because a surety without a time limit for a future debt may be revoked at any time before the debt arises, in the light of Article 878 para. 2 of the Civil Code. The implication of this is that such surety fails to fulfil the purpose of the deposit, which is to secure the economic operator's tender during the time between the tender submission deadline and the moment of choosing the most advantageous tender (this being the minimum time limit), and the agreement conclusion date for public contract performance (the maximum time limit).

Source: the author's own study.

As already shown, deposit in the form of a tender bond is a legally admissible possibility of securing the tender procedure. It may therefore be appropriate to carry out an in-depth analysis of the scale on which this instrument has been deployed by entrepreneurs.

3. THE USE OF TENDER BONDS BY ECONOMIC OPERATORS¹³

As of 2014 credit guarantee funds have been consistently increasing their activity, mainly on account of tender bonds. This has led to a gradual change in the profile of these funds, which are limiting their provision of traditional sureties for bank credits and loans (Gajewski et al., 2019). On the one hand, this has been brought about by the banks' reduced demand for this form of security, while on the other hand, it is

¹⁰ Cf. Article 46 para. 4a and 5 item 8 of the Act of 29 Jan 2004 – Public Procurement Law (OJ, 2018, item 1986).

¹¹ The Act of Public Procurement Law also allows for a tender security to be made in the form of bank sureties or guarantees of collective saving-loan fund (Article 45 para. 6 item 2).

¹² Both Article 84 of the Banking Act, as well as Article 6b para. 8 of the Act of Polish Establishing Agency for Enterprise Development refer one to the relevant provisions of the Civil Code governing the suretyship institution.

¹³ The data presented in point 3 come from a report by Gajewski et al., 2019 and from reports on the situation of credit guarantee funds in Poland over 2004–2017 published by the National Association of Guarantee Funds.

a strategy pursued by the credit guarantee funds which, having spotted a chance for development in the area of tender bonds, have been focusing on selling them as an alternative form of security in the procedures for awarding public contracts.

Moreover, considering that tender bonds show a low risk of default we are also seeing a slow improvement in the portfolio quality of sureties provided by credit guarantee funds. This is further linked to the downward trend that has been seen over the last five years in the value of capital that the credit guarantee funds have at their disposal. In 2018 the capital value of 40 active guarantee funds amounted to PLN 986 million.

The increase in the tender bond activity, both in terms of the number of transactions and their value, is largely attributable to the funds having adapted to the permanent presence of de minimis guarantee as a competitive offer, as well as other portfolio products offered by Bank Gospodarstwa Krajowego (a state development bank) through banks¹⁴. This growing activity has been further fostered by launching mass provision of tender bonds whose share saw an increase from close to zero to a very high level in 2018. Chart 1 presents the breakdown of sureties sale according to purpose.

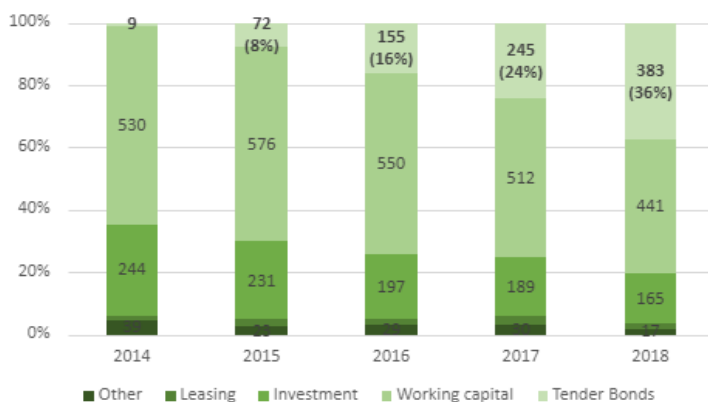


Chart 1. Breakdown of the sureties sale according to purpose
[value in mPLN; share of tender bonds' sale in %]

Source: self-reported data based on Gajewski et al., 2019.

¹⁴ It needs to be noted that under the aid scheme implemented by Bank Gospodarstwa Krajowego, the maximum level of de minimis guarantee will increase up to 80% of the credit amount (the prior terms of the de minimis guarantee had this level limited to 60%), with the period of working capital guarantee being also extended. This is likely to lead to the banks' lesser demand for sureties offered by credit guarantee funds for guarantees of up to 20% of the credit value, which represented an additional collateral for the de minimis guarantee (the maximum level of credit collateral using guarantees was not to exceed 80% of the credit amount).

As Table 2 shows, in terms of the number of agreements concluded, tender bonds are already predominant and this situation is expected to continue over the next years.

Table 2. Sureties granted in 2018 according to purpose

No.	Financing purpose	Number	Value [k/PLN]	Average value [k/PLN]
1.	Investment	821	165 055	201
2.	Working capital	2 229	441 211	197,9
3.	Leasing	52	18 847	362,4
4.	Tender bonds	5 478	382 695	69,9
5.	Performance bonds	477	46 431	97,3
6.	Other	539	17 230	32
	Total	9 596	1 071 469	111,7

Source: Gajewski et al., 2019: 24.

In order to illustrate the substantial share of tender bonds in the sale of sureties in 2018, the charts present the composition of sureties granted in 2018 according to their purpose – volume of sureties (Chart 1) and value of sureties (Chart 2). Regarding the volume of sureties by financing purpose, tender bonds accounted for as many as 57% of sureties in total. As for their value share, they made up 36% of all sureties granted in 2018, thus being second only to sureties securing working capital loans, predominantly bank overdrafts.

In terms of the value, the biggest share is made up of sureties made to the benefit of banks (54%), including primarily bonds and sureties for bank guarantees. The number of sureties granted in 2018 which centre around entities other than banks stood at as many as 67%. The possible conclusion is that this characteristic of the credit guarantee funds' operations will continue into the future, especially considering that the value of tender bonds on the public procurement market will see a continuous increase¹⁵.

With regard to the operations conducted by individual credit guarantee funds, Fundusz Rozwoju i Promocji Województwa Wielkopolskiego S.A (Fund for Development and Promotion of Greater Poland Voivodship JSC) based in Poznań deserves a note. In 2018 this fund provided the highest total amount of sureties (around PLN 185 million), with tender bonds accounting for as as many as 80% (PLN 148 million). Interestingly, POLFUND Fundusz Poręczeń Kredytowych S.A., a credit guarantee fund, based in Szczecin granted sureties worth of PLN 122 million, with sureties given to banks and leasing companies accounting for 100% (the fund does not issue tender bonds). Furthermore, it is worth stressing

¹⁵ Estimated value of tender bonds will be equal to PLN 5,5 billion in 2025 – an analysis conducted by a consulting firm, Deloitte (2019).

that the market of credit guarantee funds has seen entities emerging which grant exclusively tender bonds (e.g. Biłgorajska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.).

The data presented show clearly that as a financial instrument capable of replacing deposits paid in cash in the public procurement procedures, tender bonds are starting to be increasingly prevalent in the funds' portfolios. This leads to the role of the funds being redefined, as they have been established with a view of increasing the availability of bank loans by rendering it possible to use a surety as a collateral for loan repayment.

The popularity enjoyed by tender bonds is also linked to their lower price compared to bank guarantees or insurance guarantees (on average, tender bonds are 3–5 times less expensive than guarantee instruments). Of further note is that unlike most of the other sureties offered by credit guarantee funds, tender bonds are sold directly to economic operators (end customers), which obviously required from the funds to modify their existing distribution channels (involvement of banks).

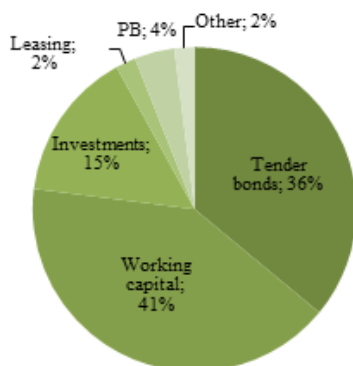


Chart 2. The composition of sureties provided in 2018 by purpose (volume)

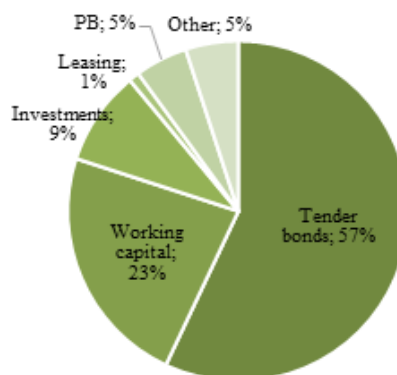


Chart 3. The composition of sureties provided in 2018 by purpose (value)

Source: Gajewski et al., 2019: 24.

This relatively new form which the credit guarantee funds use in their operations can also be looked at in the context of the continuous liquidity problems micro, small- and medium-sized companies face. These problems can further deteriorate as a result of an economic crisis. Replacing a cash-based deposit with a tender bond allows the cash (which would otherwise have to be paid to the contracting party's bank account as a deposit in the procedure for awarding public contracts) to stay in the economic operator's business. It seems

that this may have a positive effect on the liquidity, or it will, at least, not lead to aggravating the problems with maintaining it.

The growing share of tender bonds witnessed in recent years, as well as that of performance bonds (to a much smaller degree) prompts the question as to the direction of development pursued by the credit guarantee funds over the next 3–5 years. To what extent will their activity focus on providing tender bonds and will these institutions continue to expand their offer in this area, thus rendering their products more available and attractive to entrepreneurs?

While attempting to answer this question, one should in the first place consider the possibility of putting forward a concept of the procedure for issuing tender bonds. Developing a new procedure will enable the process of applying for tender bonds to be simplified and quicker, which will contribute to their greater popularity among entrepreneurs.

4. AN OUTLINE OF THE CONCEPT OF A PROCEDURE FOR TENDER BOND APPLICATION

The procedure for awarding public contracts can proceed basically in the traditional (documents) or electronic form. However, it is to be expected that ultimately the electronic transmission of documents will become a rule, also for public contracts whose value is below the EU thresholds¹⁶. The available data show that in Poland micro, small and medium-sized enterprises are highly digitized and use remote distribution channels actively. The likely requirement of conducting all public procurement procedures through electronic means of communication will force the credit guarantee funds to modify their existing approach to servicing tender bonds, given that they tend to be provided in the traditional document form (a tender bond application, the relevant agreement, a statement of granting a tender bond are in the form of documents produced in the traditional form)¹⁷. The presented concept of a procedure for tender bond application should be available particularly for micro and small-sized entrepreneurs (sole proprietorships and LLC companies). According to the information of the Polish Association of Credit Guarantee Funds, although the

¹⁶ In contract award procedure commenced since 18 October 2018 and whose value equals or exceeds the EU thresholds (these issues are regulated by the European Commission regulations on threshold amounts, as referred to in the public procurement directives, including, among others, Directive 2014/24/EU of the European Parliament and the Council of 26 February 2014) the communication between the contracting authority and the economic operators is exclusively through electronic means of communication. See also the Article 10a para.1 of the Act of 29 January 2004 – Public Procurement Law (OJ, 2018, item 1986).

¹⁷ Likewise, the amended Act of 11 September 2019 – Public Procurement Law (OJ, 2019, item 2019) which will be effective as of 1 January 2021, does not require all procedures for awarding a public contract to be conducted using electronic means of communication.

majority of funds is well-prepared to provide tender bonds in the form of a document signed using an electronic qualified and certified signature (seal), this form for submitting declaration of intent to grant¹⁸ tender bonds does not yet replace the need to draft documents in the traditional form.

With a view to ensuring competitiveness of tender bonds, that is, to gain economic operators' interest in this form of lodging a tender security as an alternative to cash, the time needed for providing the tender bond should not differ that much from the time spent on making a bank transfer¹⁹. With this objective in mind, what would actually prove necessary is designing the entire process of selling tender bonds in an online system available to entrepreneurs over the Internet. Considering that simplicity and speed are of the essence in this process (from submitting a tender bond application to delivering the statement confirming that the tender bond has been granted), it can consist of the following three main stages:

1. economic operator decides to participate in the procedure for awarding a public contract (tender), but it does not want to pay the deposit in cash (bank transfer),
2. economic operator applies online for a tender bond,
3. if granted, economic operator receives the tender bond over the Internet or through a mail courier service.

Figure 1 presents the application process diagram in the system for tender bond online sale.

In the online process of issuing tender bonds, the evaluation of economic operators applying for tender bonds should encompass the following:

1. verification of the preliminary rules for economic operator qualification,
2. assessment of qualitative parameters characterizing economic operator.

Due to limited financial risk related to tender bonds (as opposed to credit sureties) an analysis and assessment of economic operator's financial situation may be reduced or skipped. If the credit risk analysis is provided, the online process would not be considered and perceived as attractive.

¹⁸ It should further be noted that, pursuant to Article 97 (2) of the Notary Public Law (consolidated text, OJ, 2019, item 540) it is allowed to obtain electronic certification of conformity of the transcript, extract or copy with the original (document), which bears the notary's advanced electronic signature verified by a valid qualified certificate. However, this option of a document transcript which may then be used in the public procurement procedure organized using electronic means of communication involves having to incur additional costs and to devote additional time by the economic operator to make said electronic transcript.

¹⁹ As the findings of an unpublished report on a quantitative study carried out in November 2019 and contracted out by a commercial bank show, for 72% of micro, small- and medium-sized economic operators, the maximum amount of a tender bond stands at PLN 20 000,00, while increasing the maximum amount to PLN 50 000,00 is sufficient for 88% of economic operators. Interestingly, for 65% of economic operators surveyed, the optimal time for a tender bond provision is one hour, while reducing this time to 15 minutes would satisfy 91% of respondents.

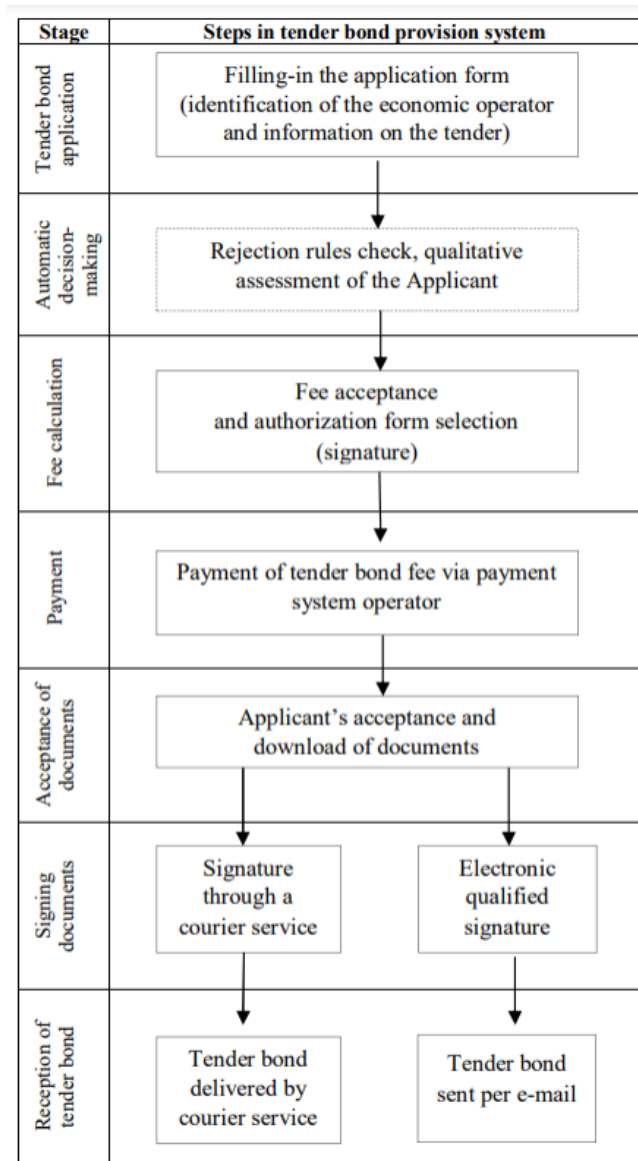


Figure 1. The application process diagram for issuing a tender bond

Source: the author's own study.

Table 3. Qualification rules for economic operators applying for tender bonds

No.	Rule	Quantifier	Data sources
1.	Active business activity (NIP – Tax Identification Number)	=	GUS (Statistics Poland)
2.	Duration of business activity	≤ 12 months	GUS
3.	Economic operator's line of business (potential sectorial exclusions)	=	GUS
4.	Number and scope of public procurement procedure	=	Public Procurement Bulletin
5.	Credit arrears	≥ PLN 500	Business Information Bureau ²⁰
6.	Number of negative credit data	≥ 2	
7.	Number of days of late credit payments	≥ 90	
8.	Total amount of uncontested obligations	≥ PLN 500	
9.	Current risk class of the credit guarantee fund	≥ risk class	The fund's database
10.	Value of outstanding fees for sureties issued	≥ PLN 200, 91 days	
11.	Surety payment in connection with the economic operator	=	
12.	The amount applied for exceeds the current limit	=	Online sale system for tender bonds
13.	Acceptance of mandatory representations and consents		
14.	Acceptance of tender bond provision terms		

Source: the author's own study.

The qualification rules for economic operators which allow them to file the application for a tender bond are primarily aimed at verifying the basic parameters relating to the economic operator, as, for instance, its economic activity status (is it active?), the line of business, etc. From the formal point of view, it is essential to check whether the procedure for awarding a public contract connected to the tender bond in question has been registered in the public procurement database run by Public Procurement Agency. In addition, what also needs to be investigated is the negative information pertaining to such issues as the economic operators'

²⁰ Business Information Bureau operating under the Act of 9 April 2010 on the availability and sharing of business information (OJ No 81, item 530), making the information, collected by Biuro Informacji Gospodarczej S.A. (Business Information Bureau, JSC) and the Polish Banks Association, on economic operators covering the information on outstanding payments to banks and other institutions authorized to provide credit or on no such debts available (e.g. Biuro Informacji Gospodarczej BIG InfoMonitor Sp. z o.o., Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej S.A.).

credit history (e.g. loan arrears, the volume of negative credit information, the number of days of delay in repayment of loans, etc.). The preliminary analysis can also refer to the data available in the databases of the credit guarantee fund providing the tender bond (e.g. current risk class of the economic operator which is the fund's client, the potential value of payment arrears for sureties provided to the economic operator, whether a surety has already been paid to the economic operator applying for a tender bond). Table 3 shows examples of the qualification rules for economic operators applying for a tender bond.

The verification of the qualification rules should be conducted sequentially, i.e. the rules are being checked one after the other; if any of the rejection rules in sequence is activated, the verification process is aborted and the tender bond application is rejected.

As a complementary measure to the qualification rules applied in the verification of economic operators applying for a tender bond, one could also use the application assessment based on qualitative parameters. Under the simplified process of the tender bond online sale, the evaluation of the economic operator's financial data is rather not envisioned.

The qualitative evaluation should primarily encompass the following elements:

- a) the past history of cooperation with the credit guarantee fund, if applicable,
- b) duration of the economic operator's business,
- c) risk involved in the relevant line of business,
- d) the economic operator's experience in public procurement participation,
- e) the status of the latest active surety issued by the fund,
- f) arrears in loan payments,
- g) others.

An example of the qualitative evaluation scope applied in the tender bond applications filed by economic operators is presented in Table 4. Points and weights should be allocated to individual elements making up the qualitative evaluation of economic operators depending on the impact a given parameter has on the risk involved in the provision of the tender bond. The point-based intervals set by the expert method will identify different risk groups within which individual economic operators will fall. The risk group can, in turn, determine the maximum amount of the tender bond, the period for which it will be provided or the fee charged by the fund.

Table 4. An example of the qualitative assessment scope for an economic operator applying for a tender bond

No.	Qualitative assessment elements	Parameter description	Impact on assessment (weight)	
1.	Cooperation with credit guarantee fund	verification whether or not the economic operator has been the fund's client	+	
2.	Duration of business activity	above 37 months	+	
		between 13 and 36 months	++	
3.	Line of business	Statistical classification of economic activity in Poland	low	++
			moderate	+
			elevated	-
			high	--
			very high	---
4.	Tendering experience	number of tenders in which the economic operator participated over the last years	between 0 and 5	+
			between 6 and 15	++
			above 15	+++
		number of tenders won over the last three years	between 0 and 2	+
			between 3 and 9	++
			above 10	+++
		estimate value of tenders won over the last three years	between PLN 0 and 100 k	+
			above PLN 100 k up to 300 k	++
			above PLN 300 k	+++
5.	Status of the last active surety provided by the fund	performing	++	
		on watch -list	+	
		substandard	-	
		doubtful	--	
		loss	---	
6.	Loan payment arrears	one and more exceeding PLN 200 and 30 days	--	
7.	Creating an account in the system of tender bond provision	applicant has agreed to marketing	+	

Key: + sign stands for a positive impact on the qualitative assessment, - sign denotes a negative impact on the qualitative assessment, where + or - denote a moderate impact, ++/- - a big impact, +++/- - - a very big impact

Source: the author's own study.

The total number of points awarded to an entrepreneur applying for a tender bond is calculated as the sum of the product of the number of points allocated to a particular parameter and its weight.

$$P_{pw} = \sum_{i=1}^n PP_n \times W_n$$

where:

P_{pw} – denotes the sum of points awarded to the undertaking applying for surety,

PP_n – denotes the number of points allocated to an n-th parameter of the qualitative assessment,

W_n – denotes the weight of an n-th parameter.

The credit guarantee funds can develop their own methods of applicant assessment drawing on their own experience and analysis of the data collected.

The online process implementation results are expected to contribute to enhance economic operators' access to tender bonds and simplify the entire procedure. Funds for credit guarantees will benefit from the presented concept of a procedure for tender bond application by increasing sales of sureties as well as reduce risks involved in the non-monetary forms of the deposit securing public procurement procedures.

What further appears to be of key importance for the funds is to conduct educational activities addressing directly economic operators with a view of raising their awareness as to the alternatives of paying the deposit other than in cash.

CONCLUSIONS

As the data presented by the credit guarantee funds show, there has been a 26 consistent increase in the volume and value of tender bonds provided by an ever growing number of credit guarantee funds. For many funds tender bonds account for the largest share in their guarantee portfolios, thus leading to a reorientation of their operations. As the risk involved in tender bonds is relatively low (a short term of their validity, a limited tender bond amount), the funds are interested in increasing the sale of these sureties. In order to make the funds' tender bond offer more attractive and to convince economic operators to choose this form of deposit payment in tender procedures, one needs to continuously improve the process of issuing bonds. The funds should seek to develop and implement a system for selling tender bonds online. The information technology tool to be used by the credit guarantee funds will enable the sale process, which should proceed swiftly,

to be simplified and shortened substantially (in terms of time needed, it should be comparable to making a transfer to the contracting authority's bank account). The system should adopt a very simple assessment of economic operators applying for tender bonds and automate possibly all operations involved in the tender bond provision, including an electronic form of the statement confirming provision of a tender bond bearing a qualified signature. This will allow the process to be accelerated, possibly leading to a greater interest among economic operators in this form of securing the public procurement procedure. The guarantee funds which decide to implement the system of selling tender bonds online will be able to become market leaders thus increasing their revenues generated by tender bond sale. Making the non-monetary form of deposit payment in a tender procedure more popular may also prove to be positive for limiting the negative consequences brought about by temporary liquidity problems which economic operators have to face.

REFERENCES

- Fundusze poręczeniowe w nowej sytuacji rynkowej. Adaptacja, transformacja oferty produktowej*, Bank Gospodarstwa Krajowego, <https://ksfp.org.pl/publikacje/raporty/> [Accessed: 1.06.2020].
- Gajewski, M., Kubajek, R. and Szczucki, J. (2019). *Rynek lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych w Polsce w 2018 r.* Warszawa: Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, PAG Uniconsult.
- KGP, <https://grupaporeczeniowa.pl/index.php/produkty-finansowe/115-poreczenia-wadialne> [Accessed 4.05.2020].
- Mazurek, G. (2018). Wadialna gwarancja ubezpieczeniowa. *Przetargi Publiczne*, 1.
- Packo, A. (2016). *Zwrot i zatrzymanie wadium. Problemy praktyczne w świetle orzecznictwa KIO.* Wrocław: Presscom Sp. z o.o.
- Panasiuk, A. (2013). *System zamówień publicznych zarys wykładu.* Warszawa: Public Procurement Legal Publisher.
- Pieróg, J. (2019). *Prawo zamówień publicznych. Komentarz.* Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Pieprzyca, P. (2018). Gwarancja ubezpieczeniowa. *Przetargi Publiczne*, 2.
- Puchacz, K. (2010). *Kontrola zamówień publicznych.* Wrocław: Presscom Sp. z o.o.
- Raporty o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce: 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017,* Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, PAG Uniconsult.

Legal acts:

- Rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 26 lipca 2016 r. w sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia, Dz.U. 2016, poz. 1126.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2019, poz. 1843.
- Ustawa z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2019, poz. 2019.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1963 r. – Kodeks Cywilny, Dz.U. 2019, poz. 1145; Dz.U. 2019, poz. 1495.
- Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Dz.U. 2019, poz. 123, 730.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, Dz.U. 2019, poz. 2357.
- Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Dz.U. 2019, poz. 310, 836, 1572.

PORĘCZENIA WADIALNE W PRZETARGACH PUBLICZNYCH: UWARUNKOWANIA, PROCEDURY, IMPLIKACJE DLA FUNDUSZY PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie zarysu nowej procedury, umożliwiającej zwiększenie dostępu przedsiębiorców do poręczeń wadialnych udzielanych przez fundusze poręczeń kredytowych, które stanowią jedną z dostępnych niepieniężnych form wnoszenia zabezpieczenia w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego w postaci wadium.

Metodologia wykorzystana do przedstawienia tematu oraz realizacji celu artykułu, opiera się głównie na opinii oraz zawodowym doświadczeniu autora.

Rezultatem przeprowadzonej analizy jest zwrócenie uwagi, że poręczenia wadialne, pomimo właściwego usankcjonowania w polskim systemie prawnym, są nadal w marginalny sposób wykorzystywane przez przedsiębiorców ubiegających się o udzielenie zamówienia publicznego. Jednocześnie większość funduszy poręczeń kredytowych koncentruje się na udzielaniu tego typu poręczeń, co w konsekwencji powoduje malejący udział poręczeń kredytowych oraz zmianę profilu działalności funduszy poręczeniowych. Dalsze zwiększanie sprzedaży poręczeń wadialnych, wymaga od funduszy poręczeniowych modyfikacji istniejących procedur w celu zwiększenia popularności poręczeń wadialnych wśród przedsiębiorców.

Słowa kluczowe: fundusz poręczeń kredytowych, poręczenie, wadium, zamówienia publiczne, mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Przyjęto/Accepted: 20.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

ZNACZENIE *BANCASSURANCE* W PROCESIE ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH (ANALIZA DANYCH STATYSTYCZNYCH ZA LATA 2012–2018)



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.09>

Kinga Stęplewska*

THE IMPORTANCE OF *BANCASSURANCE* IN SALES MANAGEMENT PROCESS OF INSURANCE PRODUCTS (ANALYSIS OF STATISTICAL DATA SINCE 2012–2018)

Abstract

The aim of the article is to present and evaluate the situation of bancassurance in Poland and establishing the importance of this channel in the sale of insurance products. The paper concerns on product distribution, which is a very important part of the activity of any enterprise. One of the insurance product distribution channels is bancassurance based on cooperation between banks and insurers.

Methodology. To achieve the goal quantitative changes were analysed, as well as a review of the introduced legal solutions in relation to bancassurance. Data on the bancassurance market in Poland are presented in the article, including the number and sales structure in this channel since 2012 to 2018.

Results of the research. The analysis made it possible to conclude that bancassurance is an important distribution channel for insurance products with high development potential. However, in the analysed period, sales through this channel showed a downward trend, which was mainly caused by the introduction of new recommendations and legal regulations concerning the distribution of insurance products.

Keywords: insurance companies, insurance products, distribution channels, bancassurance, banks.

JEL Class: G22, G21.

* Dr, Wydział Prawa i Nauk Społecznych, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; <https://orcid.org/0000-0003-2919-6812>.

WPROWADZENIE

Z punktu widzenia towarzystwa ubezpieczeniowego, które tak jak inne przedsiębiorstwa dąży do rozwoju, najważniejszą kwestią jest pozyskiwanie i utrzymywanie klientów. Niezależnie od przyjętej formy działalności danego zakładu ubezpieczeń (spółka akcyjna lub towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych), kluczowe dla jego dalszego funkcjonowania są przychody ze sprzedaży. Różnice pojawiające się w polityce sprzedażowej zakładów ubezpieczeń wynikają m.in. z rodzaju oferowanych produktów ubezpieczeniowych. W przypadku ubezpieczeń krótkoterminowych (tj. ubezpieczenia majątkowe) priorytetowe jest pozyskiwanie nowych klientów, natomiast w przypadku produktów długoterminowych (tj. ubezpieczenia życiowe) duże znaczenie ma również utrzymanie obecnych klientów. Ubezpieczenia długo- i krótkoterminowe zostały odpowiednio przyporządkowane do działu I i II ubezpieczeń (art. 9 i załącznik do Ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej)¹. Sprzedaż produktów może odbywać się z wykorzystaniem własnej sieci ubezpieczycieli lub poprzez pośredników. Jedną z możliwości w ramach sprzedaży pośredniej jest sprzedaż produktów ubezpieczeniowych w ramach współpracy z bankami, korzystając z ich sieci dystrybucji. Współpraca ta nazywana jest *bancassurance*.

Celem artykułu jest prezentacja i ocena sytuacji w zakresie *bancassurance* w Polsce oraz ustalenie znaczenia tego kanału w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Dla realizacji celu dokonano analizy zmian ilościowych, a także przeglądu wprowadzonych rozwiązań prawnych w odniesieniu do *bancassurance*. W artykule skoncentrowano się na dwóch głównych pytaniach badawczych: Jaki był udział sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez kanały bankowe w sprzedaży ogółem w analizowanym okresie? oraz Jak kształtowała się sprzedaż polis przez kanały bankowe w poszczególnych działach ubezpieczeń?

Analiza została przygotowana w oparciu o akty prawne i inne dokumenty dotyczące *bancassurance* (tj. rekomendacje) oraz dane liczbowe publikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) i Polską Izbę Ubezpieczeń (PIU). Jako okres badawczy przyjęto lata 2012–2018.

1. ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH – WYBÓR WŁAŚCIWEGO KANAŁU DYSTRYBUCJI

W przypadku sprzedaży produktów ubezpieczeniowych wybór odpowiedniego sposobu dotarcia do klienta jest bardzo ważny i musi być dopasowany do konkretnego rodzaju ubezpieczenia. Oznacza to konieczność zdefiniowania grupy docelowej, dla której przeznaczony jest dany produkt.

¹ Dział I – ubezpieczenia na życie, Dział II – pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe.

Kwestie związane z zarządzaniem produktami przez ubezpieczycieli zostały poruszone w Rekomendacjach wydanych dla zakładów ubezpieczeń przez KNF w 2016 r. dotyczących: systemu zarządzania produktem oraz badania adekwatności produktu. Zgodnie z pierwszą rekomendacją efektywny system zarządzania produktem ubezpieczeniowym to taki, który obejmuje pełny cykl życia produktu tj. od momentu zaprojektowania do wycofania produktu z rynku wraz z wywiązaniem się przez zakład ubezpieczeń ze zobowiązań wynikających z umów. Efektywny system zarządzania produktem stanowi integralną i spójną część zarządzania ryzykiem oraz kontroli wewnętrznej, które to elementy łącznie wpływają na wyniki finansowe i wypłacalność zakładu, a także na jakość relacji zakładu z klientami. W związku z powyższym system zarządzania produktem bezpośrednio wpływa na zaufanie klientów do samego zakładu ubezpieczeń, a poprzez to również do całego rynku finansowego (KNF, 2016b: 2).

Zgodnie z powyższą rekomendacją zakład ubezpieczeń powinien tworzyć i wprowadzać na rynek tylko takie produkty (biorąc pod uwagę cechy, ryzyka, opłaty, kanały dystrybucji), które spełnią oczekiwania i interesy docelowej grupy klientów. Oznacza to w pierwszej kolejności rozpoznanie rzeczywistych potrzeb klienta, a następnie zaproponowanie mu produktu, który będzie zaspokajał te potrzeby. Wymaga to przeprowadzenia przez zakład ubezpieczeń szczegółowej analizy produktów zanim zostaną one wprowadzone do obrotu (KNF, 2016b: 7), a w przypadku umów ubezpieczeń na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (i innych z działu I, gdy wysokość świadczenia uzależniona jest od wahań rynkowych) przeprowadzenia badania adekwatności produktu tzn. przeanalizowanie potrzeb, wiedzy, doświadczenia, sytuacji finansowej klienta, aby zaproponować umowę adekwatną do jego potrzeb (KNF, 2016a: 2–4)². Ponadto zakład ubezpieczeń powinien przynajmniej raz na rok dokonać przeglądu systemu zarządzania produktem pod kątem jego aktualności i sprawdzenia, czy jest adekwatny do prowadzonej działalności oraz wprowadzić zmiany, jeżeli zachodzi taka potrzeba. Po wprowadzeniu produktu na rynek zakład ubezpieczeń powinien prowadzić stały monitoring oferowanych produktów (KNF, 2016b: 6, 8).

Do omawianej kwestii odnosi się także ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (u.d.u.), która w art. 8 stanowi, że proponowana umowa ubezpieczenia powinna być zgodna z wymaganiami i potrzebami klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

Powyższe regulacje dotyczą produktów ubezpieczeniowych, niezależnie od tego jaki został przyjęty dla nich sposób dystrybucji. Rekomendacją, która została przygotowana przez KNF specjalnie dla produktów sprzedawanych w ramach kanału *bancassurance* jest Rekomendacja U. Wyraźnie wskazuje ona na

² Obowiązek taki wynika z art. 21 Ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

konieczność dopasowania produktów sprzedawanych przez banki w ramach *ban-cassurancie* do potrzeb klienta (KNF, 2014: 8).

Działania przedsiębiorstwa, jakim jest zakład ubezpieczeń, powinny zatem opierać się na podejściu rynkowym w procesie zarządzania sprzedażą produktów. Oznacza to, że oferta produktowa przygotowywana przez zakłady ubezpieczeń powinna wynikać z potrzeb i oczekiwań klientów. W procesie tym równie ważny jest wybór odpowiedniego sposobu dotarcia do klienta (por. Czubała, 1997: 222; Filkiewicz, 2009: 120). Elementy te składają się na dystrybucję, która jest definiowana, jako działalność, obejmująca przygotowanie, realizację i kontrolę przepływu produktów z miejsca ich powstania do miejsca zbycia, tj. od producenta do klienta. Przy czym dystrybucja to nie tylko droga i sposób przekazania produktu, ale także działania obejmujące sposoby i miejsce kontaktu z klientem. Z punktu widzenia zarządzania działalnością towarzystwa ubezpieczeniowego dystrybucja należy do najbardziej istotnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa, a decyzje podejmowane w tym zakresie mają bezpośredni wpływ na jego rozwój (Witkowska, 2016: 127; Dołhasz i in., 2009: 212).

Wybór właściwego sposobu dystrybucji powinien być poprzedzony analizą wielu czynników związanych z rynkiem (jego wielkość, potrzeby klientów, konkurencja), produktem (jego rodzajem), dostępnymi kanałami dystrybucji (rodzaje, koszty utrzymania), możliwościami (dostępne zasoby) i polityką towarzystwa ubezpieczeniowego (por. Witkowska, 2008: 29–30; szerzej w: Rodek i Visan, 1997: 230–233).

Kanały dystrybucji są głównym składnikiem dystrybucji, zapewniającym prawidłowy przepływ produktów od producenta do konsumenta tj. przekazanie produktu od towarzystwa ubezpieczeniowego do nabywcy. W ujęciu podmiotowym oznaczają one zbiór organizacji, które współuczestniczą w procesie dostarczania i sprzedaży produktów i usług. W ramach kanału dystrybucji wyróżnia się kanał sprzedaży usług ubezpieczeniowych, którego zakres działań jest węższy niż w przypadku dystrybucji (obejmuje m.in. doradztwo ubezpieczeniowe, zawieranie umowy, płatności, dokumenty ubezpieczeniowe). Należy zaznaczyć, że cały system dystrybucji obejmuje nie tylko podmioty wchodzące w jego skład, ale również rodzaj powiązań między nimi (Lisowski i Zieniewicz, 2015: 336; szerzej w: Witkowska, 2008: 33–34).

Towarzystwa ubezpieczeniowe przyjmują różne sposoby działania w zakresie dystrybucji ubezpieczeń. Niektóre w większym stopniu opierają działalność na własnych kanałach inne korzystają z pośredników. Pierwsza forma daje towarzystwu większą kontrolę i skraca proces sprzedaży. W przypadku korzystania z pośredników, im jest ich więcej, tym kontrola się zmniejsza, a czas sprzedaży wydłuża (Rodek i Visan, 1997: 225).

Zwykle towarzystwa ubezpieczeniowe korzystają z wielu różnych kanałów dystrybucji, dzięki czemu są w stanie dotrzeć do jak najszerzej liczby klientów.

Właściwa dystrybucja pozwala osiągnąć określony w procesie zarządzania na szczeblu centralnym wizerunek i wiarygodność zakładu ubezpieczeń, a także pozwala budować przewagę konkurencyjną (szerzej w: Witkowska, 2008: 31; Stęplewska, 2015: 84). Nie ma jednego kanału dystrybucji, który można byłoby uznać za najlepszy, czy uniwersalny. Powinien być on tak dobrany, aby był efektywny, biorąc pod uwagę wcześniej wskazane czynniki.

Zgodnie z Rekomendacją dla zakładów ubezpieczeń dotyczącą systemu zarządzania produktem zakład ubezpieczeń powinien podejmować działania, które zapewnią właściwe funkcjonowanie kanałów dystrybucji i będą gwarantowały efektywność systemu zarządzania produktem (KNF, 2016b: 8).

Kwestie dystrybucji ubezpieczeń w Polsce reguluje ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, która weszła w życie 1.10.2018 r. W ustawie tej zaimplementowano do polskiego porządku prawnego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń oraz uchylono ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym.

Dystrybucja ubezpieczeń, zgodnie z powyższą ustawą (art. 4) oznacza działalność wykonywaną wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń, którym jest zakład ubezpieczeń, agent ubezpieczeniowy, agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające lub broker ubezpieczeniowy (art. 3 ust. 1 pkt. 8). Zatem dystrybucja może się odbywać w sposób bezpośredni tj. poprzez uprawnionego przez zakład ubezpieczeń pracownika lub pośredni – w pozostałych przypadkach tj. poprzez pośredników ubezpieczeniowych (art. 4, 3 ust. 1 pkt. 15). Dystrybucja ubezpieczeń polega na (art. 4 u.d.u.): doradzaniu, proponowaniu, wykonywaniu czynności przygotowawczych, zawieraniu, pomocy w administrowaniu, wykonywaniu umów ubezpieczenia lub gwarancji ubezpieczeniowych, a także udzielaniu informacji i opracowywaniu rankingów produktów ubezpieczeniowych (gdy klient może zawrzeć umowę a pomocą stron internetowych lub innych mediów) oraz organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych i brokerskich.

Agenci ubezpieczeniowi i agenci oferujący ubezpieczenia uzupełniające podlegają rejestracji w rejestrze agentów, natomiast rejestracja brokerów następuje w rejestrze brokerów. Rejestr pośredników ubezpieczeniowych prowadzony jest przez organ nadzoru. Oba rejestry są jawne i udostępniane przez organ nadzoru (art. 3 ust. 1 pkt. 2 i art. 52 u.d.u.).

Ze względu na tematykę artykułu, dalsza jego część została zawężona do kwestii dotyczących agentów ubezpieczeniowych, w tym banków zaliczanych do tej grupy.

Agent ubezpieczeniowy to przedsiębiorca (inny niż agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające) – wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej. Agent wykonuje czynności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, zwane czynnościami agencyjnymi

(art. 4 u.d.u.). Czynności agencyjne mogą być wykonywane przez osobę fizyczną, spełniającą warunki zawarte w art. 19 ust. 1 u.d.u. lub przez osoby prawne, a także spółki nieposiadające osobowości prawnej. Warunki wymienione w art. 19 ust. 1 u.d.u. powinni spełniać w przypadku agentów ubezpieczeniowych oraz agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające, będących spółkami nieposiadającymi osobowości prawnej: wspólnicy tych spółek, o ile są osobami fizycznymi, a w przypadku, gdy współnikami tych spółek są osoby prawne – co najmniej połowa ich członków zarządu. Natomiast w przypadku agentów będących osobami prawnymi – co najmniej połowa ich członków zarządu (art. 19 ust. 3 u.d.u.).

Zgodnie z u.d.u (art. 11) pośrednicy ubezpieczeniowi zostali włączeni w proces tworzenia produktu ubezpieczeniowego. Zakład ubezpieczeń, broker oraz agent ubezpieczeniowy, którzy tworzą produkt ubezpieczeniowy zostali zobowiązani do stosowania odpowiedniego procesu zatwierdzania produktu, a także istotnych zmian w produkcie przed wprowadzeniem go na rynek oraz dokonywania przeglądu tego procesu [szerzej w: Malinowska, 2017: 8].

Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) z dnia 21.09.2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń (art. 3) podaje, że pośredników ubezpieczeniowych uznaje się za twórców, gdy z całościowej analizy ich działalności wynika, że pełnią oni rolę decyzyjną w tworzeniu i opracowywaniu produktu ubezpieczeniowego (przeznaczonego na dany rynek). Współpraca, a także role pełnione przez zakład ubezpieczeń i pośrednika, jeżeli pełnią rolę decyzyjną przy opracowywaniu i tworzeniu produktu powinny być zawarte w pisemnej umowie, aby umożliwić sprawowanie nadzoru (pkt. 4 preambuły do w/w rozporządzenia).

2. POJĘCIE I REKOMENDACJE DOTYCZĄCE *BANCASSURANCE*

Poprzez pojęcie *bancassurance* – w ogólnym ujęciu – określa się formę współpracy pomiędzy bankiem a ubezpieczycielem, mającą na celu sprzedaż produktów ubezpieczeniowych z wykorzystaniem bankowych kanałów dystrybucji. Termin ten został po raz pierwszy wprowadzony we Francji, która została uznana za miejsce powstania tej formy współpracy. Szybki rozwój *bancassurance* w Europie rozpoczął się w latach 80. XX wieku (Borowiec, 2011: 921; Dominiak, 2018: 273).

Pomimo od dawna funkcjonującego pojęcia *bancassurance* – nie posiada ono definicji normatywnej. Istniejące definicje powstały na bazie praktyki gospodarczej i są zawarte w różnych dokumentach wydawanych przez m.in. KNF, Związek Banków Polskich (ZBP).

Ze względu na brak ustawowego ujęcia *bancassurance* sprzedaż produktów ubezpieczeniowych przez banki rozwijała się przez wiele lat w sposób

niekontrolowany, co stawiało w niekorzystnej sytuacji, klientów korzystających z tego typu usług. W celu poprawy sytuacji na rynku *bancassurance*, począwszy od 2009 roku tworzone były przez ZBP i organ nadzoru rekomendacje dotyczącego tego obszaru (Orłowski, 2015).

Dwie pierwsze Rekomendacje dotyczyły dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń powiązanych z produktami bankowymi. Pierwsza została opracowana przez grupę roboczą przy ZBP (ZBP, 2009), a druga dodatkowo przy współpracy z PIU (ZBP, PIU, 2010). Obie zostały przyjęte przez Zarząd ZBP.

W lipcu 2012 r. została przygotowana III Rekomendacja dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym, opracowana przy współpracy z PIU i zatwierdzona przez Zarząd ZBP, która weszła w życie 1.01.2013 r. Rekomendacja w szczególności skupiła się na określeniu obowiązków informacyjnych banku względem klienta. W dokumencie wskazano minimalny zakres informacji, jakie powinny być przekazane klientowi przed objęciem go ochroną ubezpieczeniową, w szczególności w zakresie: kosztów ponoszonych przez klienta i sposobu ich naliczania, zasad ustalania świadczeń przysługujących klientowi, możliwego ryzyka związanego z daną inwestycją i konsekwencji wynikających z rezygnacji z ochrony ubezpieczeniowej. Bank został zobligowany, aby zapewnić klientowi dostęp do warunków ubezpieczenia i materiałów informacyjnych, zanim klient podejmie decyzję o skorzystaniu z danej oferty. Zgodnie z rekomendacją dokumenty przekazywane klientowi powinny być napisane w sposób: przejrzysty, jasny i niebudzący wątpliwości, a sformułowania niejednoznaczne należy interpretować na korzyść klienta. Ponadto banki powinny dołożyć wszelkiej staranności, aby proponując klientowi produkt uwzględnić jego potrzeby, wiedzę i doświadczenia, a także sprawdzić, czy klient spełnia wymogi związane z objęciem go ochroną ubezpieczeniową (ZBP, PIU, 2012).

Jedną z najważniejszych rekomendacji była Rekomendacja U wydana przez KNF w 2014 r.³ Rekomendacja ta dotyczyła dobrych praktyk w zakresie *bancassurance* i miała na celu poprawę jakości standardów współpracy między zakładami ubezpieczeń a bankami w odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez banki, a także określenie warunków stabilnego rozwoju rynku *bancassurance* (KNF, 2014: 2). Rekomendacja była skierowana do wszystkich banków, które działały na podstawie przepisów prawa polskiego i współpracowały z zakładami ubezpieczeń w zakresie oferowania ubezpieczeń jako pośrednicy ubezpieczeniowi, oferowały zawarcie umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek lub gdy klient był zobowiązany do opłacania składki

³ Rekomendacja została wydana na podstawie art. 137 pkt. 5 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r.

ubezpieczeniowej w zakresie ryzyka ponoszonego przez bank (KNF, 2014: 4, szerzej w: Maśniak, 2015: 286).

Zgodnie z powyższą Rekomendacją *bancassurance* oznacza oferowanie ubezpieczeń przez banki na podstawie umów, które są zawierane pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeń. *Bancassurance* polega na pośredniczeniu banku w zawieraniu umów ubezpieczenia bądź oferowaniu przez bank możliwości przystąpienia do umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek zawartej przez bank (w której bank występuje w roli ubezpieczającego, a klient – ubezpieczonego zgodnie z art. 808 KC) bądź zawieraniu umów w przypadku, których klient (na podstawie odrębnej umowy) jest zobowiązany pokryć koszty ochrony ubezpieczeniowej banku, w zakresie określonego ryzyka. Rekomendacja przewidywała możliwość oferowania ubezpieczeń powiązanych lub niepowiązanych bezpośrednio z produktem bankowym (KNF, 2014: 6).

Rekomendacja w znacznej części odnosiła się do relacji banku z klientami, mając na celu zabezpieczenie interesów klienta. Bank m.in. powinien zapewnić rzetelną politykę informacyjną tak, aby nie dochodziło do oferowania produktów niedopasowanych do potrzeb klientów. Ponadto bank winien umożliwić klientowi, który jest ubezpieczonym lub jego spadkobiercom, dochodzenie roszczeń, w przypadku, gdy bank jako podmiot uprawniony zrezygnuje z dochodzenia o wypłatę świadczenia. Natomiast w sytuacji, gdy bank jest ubezpieczającym podejmuje on działania, które będą w interesie klienta lub jego spadkobierców. Ponadto bank powinien dać klientowi możliwość wyboru produktu ubezpieczeniowego oraz zakładu ubezpieczeń. Rekomendacja obligowała również bank do przekazania klientowi informacji, czy działa on jako pośrednik, czy ubezpieczający (KNF, 2014: 7–8). Podmiotem odpowiedzialnym za opracowanie, zatwierdzenie a także wprowadzanie w życie polityki dotyczącej *bancassurance* został zarząd banku (KNF, 2014: 11). Banki, które występują w roli agenta ubezpieczeniowego informują na swoich stronach internetowych o wpisaniu do rejestru agentów ubezpieczeniowych, podając m.in. numer wpisu i ubezpieczycieli, na rzecz których wykonują działalność agencyjną, jak również stosowne pełnomocnictwa (przykładowo: [www 3–6](#)).

3. ANALIZA ZMIAN ILOŚCIOWYCH SPRZEDAŻY PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH W RAMACH *BANCASSURANCE* (W LATACH 2012–2018)

Głównym miernikiem pozwalającym ocenić poszczególne kanały dystrybucji jest poziom składki przypisanej brutto. Jak pokazują dane zamieszczone w tabeli 1, dominującym kanałem dystrybucji w Polsce jest sprzedaż produktów ubezpieczeniowych poprzez agentów ubezpieczeniowych.

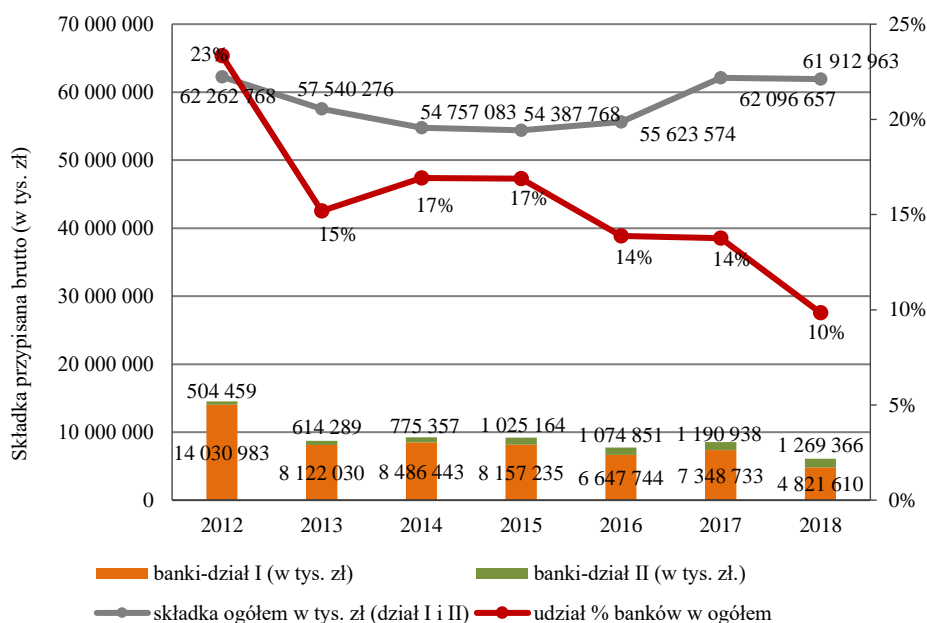
Tabela 1. Struktura składki przypisanej brutto wg kanałów dystrybucji w latach 2012–2018 (w %)

Wyszczególnienie		Sprzedaż bezpośrednia	Agenci ubezpieczeniowi	Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni	Inne kanały	Składka przypisana brutto ogółem (w tys. zł)
2012	Dział I	28,83%	63,00%	1,61%	6,56%	36 376 933
	Dział II	15,28%	63,30%	19,31%	2,11%	25 885 835
2013	Dział I	40,24%	56,83%	1,84%	1,08%	31 264 070
	Dział II	15,92%	62,63%	19,92%	1,54%	26 276 206
2014	Dział I	33,03%	64,53%	2,41%	0,03%	28 666 872
	Dział II	15,19%	62,49%	19,93%	2,39%	26 090 211
2015	Dział I	29,25%	65,79%	2,51%	2,44%	27 525 020
	Dział II	10,47%	64,97%	18,57%	5,98%	26 862 748
2016	Dział I	32,52%	64,32%	3,05%	0,11%	23 846 265
	Dział II	10,41%	64,89%	17,60%	7,10%	31 777 308
2017	Dział I	31,00%	65,88%	3,10%	0,02%	24 561 267
	Dział II	13,46%	69,44%	16,16%	0,94%	37 535 390
2018	Dział I	35,43%	60,67%	3,85%	0,06%	21 702 493
	Dział II	13,87%	67,94%	16,87%	1,33%	40 210 470

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych: KNF, 2012–2018: tablice V.5, V.6, V.12.

Składka przypisana brutto uzyskana przez sprzedaż za pośrednictwem agentów ubezpieczeniowych stanowiła w całym analizowanym okresie ok. 2/3 składki przypisanej brutto ogółem. Była to dominująca forma sprzedaży zarówno w dziale I jak i w dziale II. Analizując pozostałe kanały dystrybucji należy zauważyć, że w dziale I znaczna część sprzedaży odbywa się poprzez kanały bezpośrednie (ok. 30%), a w dziale II duży udział w sprzedaży produktów mają brokerzy (ok. 18%).

Składka przypisana brutto dla poszczególnych działów charakteryzowała się odmiennymi trendami, w dziale I – widoczny jest trend malejący, a w dziale II – rosnący. Spadek wartości składki w dziale I wyniósł 14,6 mld zł, czyli jej wartość zmniejszyła się o 40% w 2018 r. względem 2012 r. Porównując te same lata dla działu II – nastąpił wzrost o 14,3 mld zł tj. o 55%.

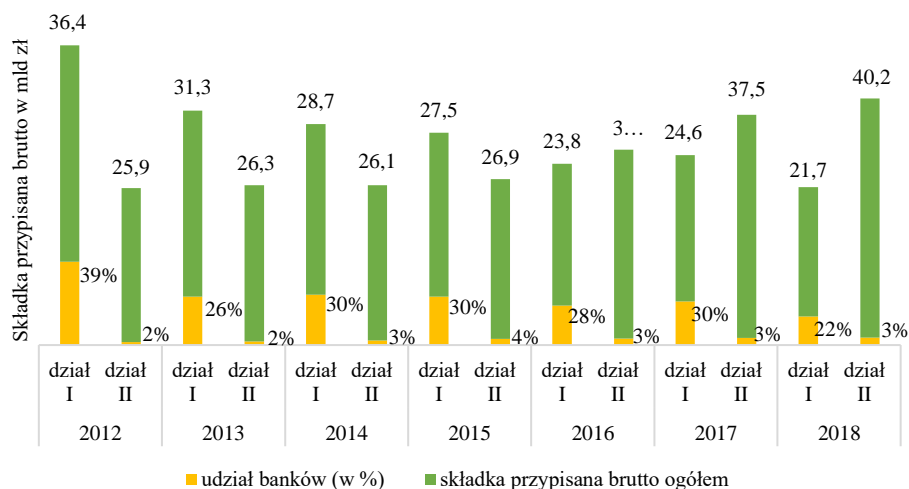


Wykres 1. Składka przypisana brutto wg działów w latach 2012–2018 w kanale bancassurance

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych KNF, 2012–2018, tablice: V.5, V.6, V.12.

Analizując udział banków (jako agentów ubezpieczeniowych) w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych należy zauważyć trend spadkowy. W latach 2012–2018 udział ten zmniejszył się o 13 pp. Spadek w znacznej mierze dotyczył produktów działu I, bowiem ich udział w składce przypisanej brutto zmniejszył się o 9 mld zł (o 15%). W dziale II, w analizowanym okresie nastąpił przyrost składki o 0,76 mld zł. Biorąc pod uwagę, że udział działu II jest niewielki w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez banki (według składki przypisanej brutto) wzrost ten miał małe znaczenie dla ogólnej sytuacji na rynku *bancassurance* (wykres 1).

Poniżej przedstawiono analizę dla poszczególnych działów, która pokazuje znaczenie omawianego kanału dystrybucji w sprzedaży produktów życiowych (dział I) oraz majątkowych i innych osobowych (dział II).



Wykres 2. Udział banków w składce przypisanej brutto w latach 2012–2018 wg działów

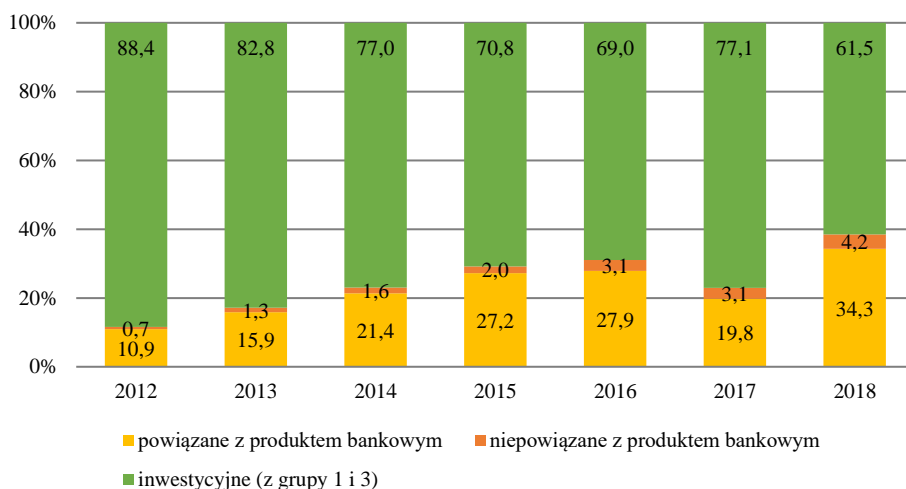
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych KNF, 2012–2018, tablice: V.5, V.6, V.12.

W roku 2012 za pośrednictwem banków sprzedawanych było prawie 40% produktów ubezpieczeniowych działu I co pozwoliło uzyskać ponad 14 mld zł składki przypisanej brutto. W tym samym roku sprzedaż w dziale II była na poziomie niespełna 2% ogółu składki tego działu (tj. ok. 0,5 mld. zł). W kolejnych latach obserwowany był systematyczny spadek udziału sprzedaży produktów działu I przez banki do poziomu 22% w 2018 r. Największy spadek miał miejsce w 2013 r. o 13% co miało związek z wejściem w życie 1 stycznia 2013 III rekomendacji dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance*, równocześnie zaktualizowana została I rekomendacja dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi (szerzej w: Makowiecki, 2012: 11). Kolejny znaczny spadek miał miejsce w 2018 r. tj. po wejściu w życie nowej ustawy dotyczącej dystrybucji ubezpieczeń. W dziale II ubezpieczeń nastąpił niewielki wzrost udziału sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez banki do poziomu 1,3 mld zł w 2018 r. (wykres 1, 2).

Sytuacja w zakresie sprzedaży produktów przez kanał bankowy była omawiana na XI Kongresie *Bancassurance* (w 2019 r.), podczas którego stwierdzono, że przyczyną trendu spadkowego było zmniejszenie przypisu składki z produktów inwestycyjnych (głównie ubezpieczeń na życie z funduszem kapitałowym), przy jednoczesnym wzroście wpływów z pozostałych rodzajów umów. Ponadto

zmniejszała się popularność produktów grupowych na korzyść indywidualnych, wyjątek stanowiły tu umowy OC, w przypadku których rosło znaczenie umowy grupowej (Gocałek, 2019).

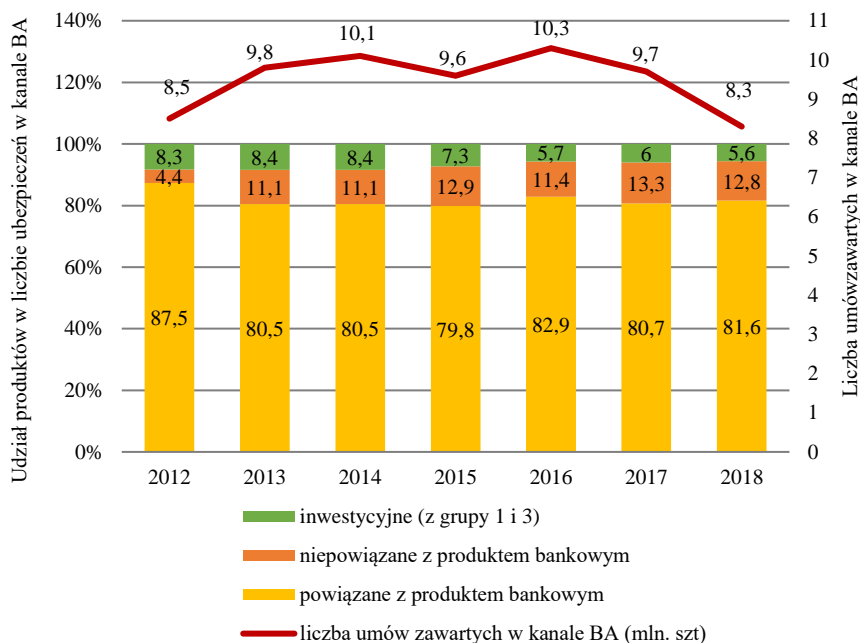
Systematyczne badania dotyczące rynku *bancassurance* w Polsce przeprowadza Polska Izba Ubezpieczeń (PIU). Raporty z tych badań powstają w oparciu o dane przesłane przez większość towarzystw ubezpieczeniowych (badaniem objętych było min. 97% zakładów działu I i 84% działu II biorąc pod uwagę ich udział w rynku danego działu wg składki przypisanej brutto).



Wykres 3. Udział produktów działu I w składce przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w latach 2012–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PIU, 2016: 8; PIU 2017: 8; PIU 2018: 10,11.

W dziale I w kanale *bancassurance* największy udział w składce miały produkty inwestycyjne. Pomimo systematycznego spadku ich udziału (o 27 p.p. w 2018 r. względem 2012 r.) to jednak ich znaczenie biorąc pod uwagę składkę jest wysokie – ponad 60% udziału w 2018 r. (wykres 3). Analizując liczbę zawartych umów ubezpieczeń, należy zauważyć, że największy udział mają produkty sprzedawane w powiązaniu z produktem bankowym (wykres 4).



Wykres 4. Udział produktów działu I w liczbie ubezpieczeń w kanale *bancassurance* (BA) w latach 2012–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PIU, 2017: 8, 9; PIU 2018: 11, 12.

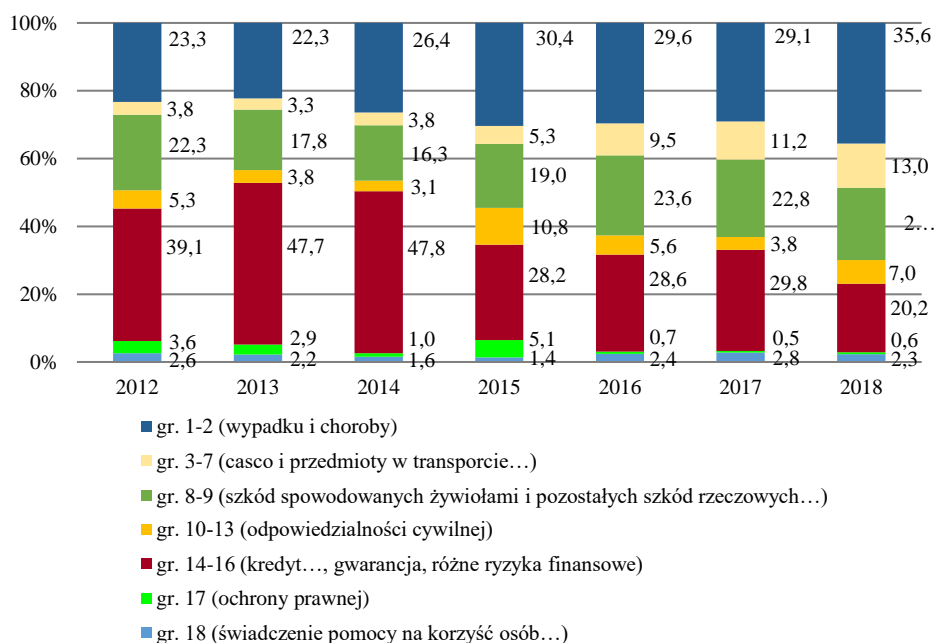
Porównując liczbę wszystkich umów zawartych w dziale I w kanale *bancassurance* na początku i końcu analizowanego okresu (2012 r. i 2018 r.) należy stwierdzić, że osiągnęły one podobny poziom. Pomiędzy tymi latami odnotowano niewielkie wzrosty i spadki. Najwyższa wartość sprzedanych polis została odnotowana w 2016 r. tj. 10,3 mln szt.

Ubezpieczenia sprzedawane razem z produktem bankowym stanowiły ponad 80% produktów dostarczanych w ramach *bancassurance*. W latach 2012–2018 zaobserwować można było spadek ich udziału (o 6 p.p.). Jednak biorąc pod uwagę wartość wg składki przypisanej brutto stanowiły one ok 1/3 przychodów w 2018 r. i był to najwyższy wynik w analizowanym okresie. Z kolei udział produktów inwestycyjnych w liczbie ubezpieczeń (tj. w liczbie aktywnych ubezpieczonych (PIU, 2018: 5) był niewielki (poniżej 10%) i systematycznie malał od 2012 r. (z 8,3% do 5,6%) to jednak ich udział w składce był największy (wykres 4).

Wśród produktów inwestycyjnych zdecydowanie dominowały ubezpieczenia z grupy 3 (ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także takie, w których świadczenie jest ustalane w oparciu

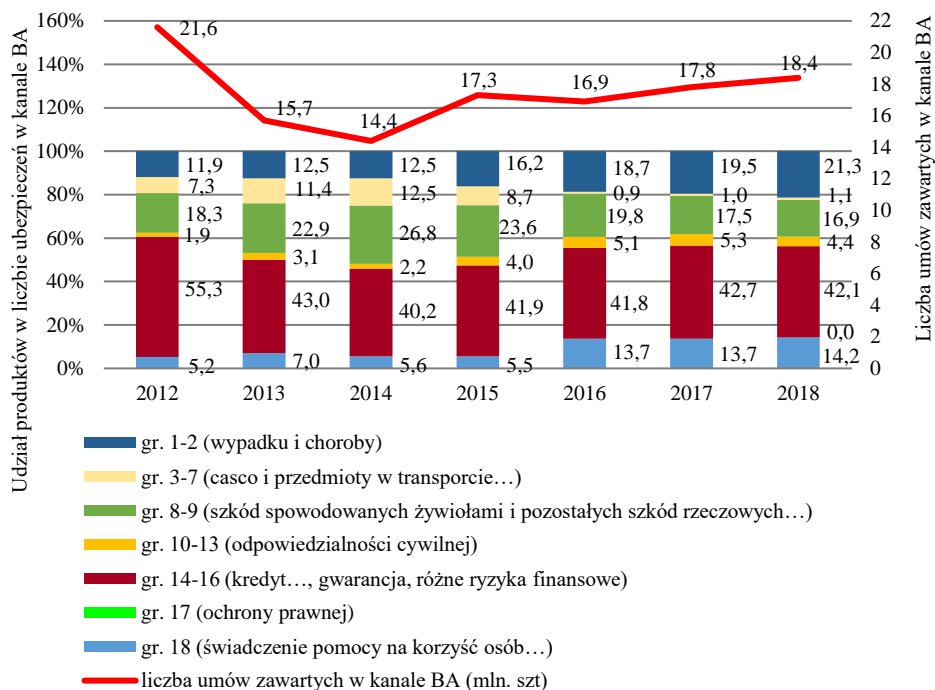
o określone indeksy lub inne wartości bazowe), ich udział w składce przypisanej brutto zwiększył się z 86% w 2015 r. do 96% w 2018 r. oraz produkty sprzedawane jako indywidualne (81% w 2015 r. i 88% w 2018 r.). Natomiast wśród produktów ochronnych, powiązanych z produktem bankowym (dla zabezpieczenia spłaty kredytu) widoczna była wyraźna zmiana w sprzedaży produktów indywidualnych i grupowych. W 2014 r. zdecydowanie przeważały umowy grupowe (99%), ale już od 2015 r. nastąpił znaczny spadek (do 35%) i w kolejnych latach udział ten się zmniejszał na korzyść ubezpieczeń zawieranych indywidualnie, których udział w 2018 r. wyniósł 95%. W przypadku pozostałych ubezpieczeń ochronnych również widoczna była podobna tendencja jednak udziały nie uległy aż tak dużym zmianom: w 2014 r. przeważały ubezpieczenia sprzedawane grupowo (ich udział wyniósł 85%), w 2016 r. przeważały nieznacznie ubezpieczenia indywidualne (51%), których udział w 2018 r. wyniósł 78% (PIU, 2017: 14, 16; PIU, 2018: 13, 17, 19).

Poniżej przedstawiono analogiczną analizę dla działu II ubezpieczeń.



Wykres 5. Udział produktów działu II w składce przypisanej brutto pozyskanej w kanale *bancassurance* w latach 2012–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PIU, 2016: 23; PIU, 2017: 23; PIU, 2018: 28.



Wykres 6. Udział produktów działu II w liczbie ubezpieczeń w kanale *bancassurance* w latach 2012–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PIU, 2017: 25; PIU, 2018: 29.

Analizując powyższe wykresy należy stwierdzić, że coraz większą popularność w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez bank zyskują ubezpieczenia osobowe działu II (wypadkowe i chorobowe). Biorąc pod uwagę składkę przypisaną brutto ich udział zwiększył się o ponad 12 p.p., a liczbowo o ponad 9 p.p. Dużym zainteresowaniem w ramach kanału *bancassurance* cieszą się również produkty z grup 8–9 (pozostałe ubezpieczenia spowodowane żywiołami i szkód rzeczowych). Ich udział w składce przypisanej brutto w analizowanym okresie utrzymywał się na poziomie ok 20% (z wyjątkiem lat – 2013 i 2014, kiedy nastąpił niewielki spadek udziału). Natomiast udział tych produktów w liczbie ubezpieczeń systematycznie malał od 2014 r. (spadek o 10%). Odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku produktów z grup 14–16 (ubezpieczenie kredytu, gwarancja ubezpieczeniowa, ubezpieczenia ryzyka finansowego). Ich udział w składce przypisanej brutto ulegał ciągłemu spadkowi od 2013 r. (z 48% do 20%), natomiast utrzymywała się wysoka liczba sprzedaży tych produktów (udział wynosi ponad

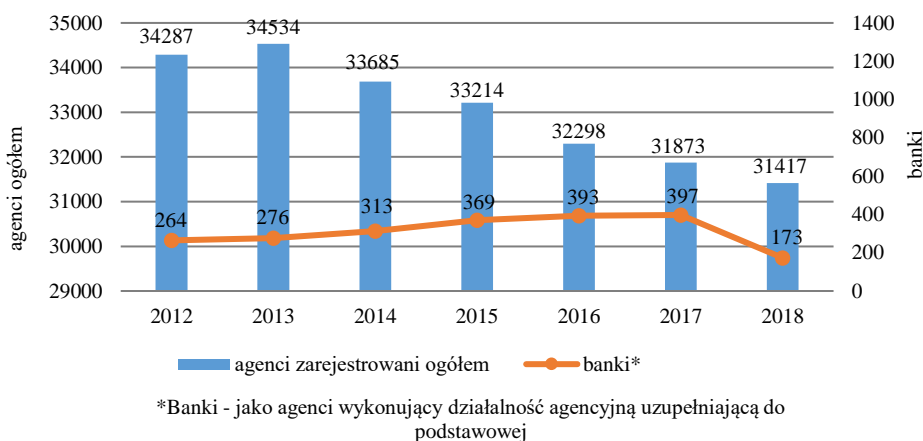
40% od 2013 r.). Należy także zaznaczyć, że systematycznie od 2012 r. wzrastała liczba sprzedaży poprzez banki produktów grupy 18 (ubezpieczenia świadczenia pomocy na korzyść osób, które popadły w trudności w czasie podróży lub podczas nieobecności w miejscu zamieszkania – głównie tzw. ubezpieczenia turystyczne). Udział tych produktów zwiększył się w 2018 r. prawie trzykrotnie w porównaniu do roku 2012. Jednak składka przypisana brutto z ich tytułu utrzymywała się na niewielkim poziomie (udział poniżej 3%). Z kolei udział umów zawartych w ramach grup 3–7 (*casco* i przedmiotów w transporcie) według składki przypisanej brutto charakteryzował trend wzrostowy (od 3,8% w 2012 r. do 13% w 2018 r.), ale liczba zawartych umów malała (w 2014 r. udział wyniósł 12% a w 2018 r. – 1%). Udział umów odpowiedzialności cywilnej (grupy 10–13) w liczbie sprzedanych produktów przez banki był na niskim poziomie (poniżej 5% w analizowanym okresie). Największy udział tych ubezpieczeń w składce przypisanej brutto miał miejsce w 2015 r. (11%), wysoki poziom odnotowano także w 2018 r. (7%). Ubezpieczenia ochrony prawnej (grupa 17) stanowiły niewielki odsetek produktów sprzedawanych przez kanał *bancassurance*.

Ogólną liczbę zawartych umów w dziale II w okresie 2012–2014 w kanale *bancassurance* charakteryzował trend spadkowy (liczba umów w 2014 r. była mniejsza o 7,2 mln szt. tj o 33% względem roku 2012). W kolejnych latach rosła liczba zawartych umów jednak nie uzyskiwała ona poziomu z 2012 r. Różnica pomiędzy 2018 r. a 2012 r. wyniosła 3,2 mln szt. (tj. o 15% mniej w 2018 r.).

Analiza sprzedaży, uwzględniająca podział produktów ubezpieczeniowych na indywidualne i grupowe (w dziale II) wskazała, że malał udział (wg liczby) ubezpieczeń grupowych na korzyść produktów indywidualnych (z 91% w 2015 r. do 65% w 2018 r.). Analogiczne zmiany miały miejsce przy uwzględnieniu składki przypisanej brutto. Udział produktów indywidualnych zwiększył się o ponad 30 p.p. w 2018 r. względem 2015 r. (kiedy wynosił 31%). Jednak w 2018 r. odnotowano mniejszy udział w składce produktów indywidualnych względem roku 2017 (spadek z 70% do 62%). Największy i rosnący udział w składce miały produkty indywidualne sprzedawane w ramach grup 1–2 (osobowe) i 14–16 (w 2018 r. udział wyniósł odpowiednio: 38% i 28%). Biorąc pod uwagę liczbę ubezpieczeń udział tych grup w 2018 r. był na poziomie 31% dla grup 14–16 i 28% dla grup 1–2. W ramach produktów grupowych największy spadek udziału w liczbie ubezpieczeń został odnotowany w grupach 3–7 (*casco* i przedmioty w transporcie) z 13% w 2014 r. do 1% w 2018 r. (tj. spadek z 1757 tys. szt. do 138 tys. szt.). Natomiast przyrost jest widoczny w grupie 18, której udział zwiększył się z 5% w 2014 r. do 15% w 2018 r. (tj. wzrost z 734 tys. szt. do 1810 tys. szt.). W ramach ubezpieczeń grupowych na wysokim poziomie utrzymywała się sprzedaż produktów z grup 14–16 (ok. 6 mln szt.), a ich udział wynosił ponad 40% (w 2018 r. – 48%) (obliczenia na podstawie PIU, 2018: 30–34).

Porównując dział I i II należy zauważyć, że liczba sprzedanych polis w dziale II była znacznie wyższa w całym analizowanym okresie. Największe różnice odnotowano w 2012 r. i 2018 r. (odpowiednio o ok: 13 mln szt. i 10 mln szt.), a najmniejszą w 2014 r. (4,3 mln. szt.). Pomimo, że liczba zawartych umów w dziale II była wyższa to jednak składka uzyskana z ich tytułu była niższa niż w dziale I.

Z punktu widzenia prezentowanej analizy istotna jest również liczba podmiotów – banków prowadzących sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Dane przedstawiono na wykresie 7.



Wykres 7. Liczba zarejestrowanych agentów ubezpieczeniowych (w tym banków) w latach 2012–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych KNF, 2013–2018, tablice: I.1.

Liczba agentów (wykonujących działalność agencyjną, jako uzupełniającą do podstawowej) będących bankami w latach 2012–2017 systematycznie rosła z 264 do 397 podmiotów, natomiast w 2018 zarejestrowanych było 173 podmiotów, co oznacza spadek liczby banków uczestniczących w *bancassurance* o 224 podmioty względem roku poprzedzającego. Udział agentów będących bankami w ogólnej liczbie agentów ubezpieczeniowych wyniósł w 2018 r. 0,6%.

4. ANALIZA OFERTY PRODUKTOWEJ *BANCASSURANCE* W 5 NAJWIĘKSZYCH BANKACH

W IV kwartale 2018 r. w gronie 5 największych banków pod względem liczby klientów znalazły się: PKO BP S.A. (9,8 mln), Bank Pekao S.A. (5,5 mln), Santander BP S.A. (4,9 mln), ING Bank Śląski S.A. (4,9 mln), mBank S.A. (4,4 mln) (Bankier.pl, 2019: 10).

Banki, działające jako agent ubezpieczeniowy, posiadają pełnomocnictwa udzielone przez towarzystwa ubezpieczeniowe do wykonywania w imieniu i na rzecz danego zakładu ubezpieczeń czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego. W pełnomocnictwie określone są działy i grupy ubezpieczeń oraz maksymalne sumy ubezpieczenia, dla których zostało udzielone pełnomocnictwo (przykładowe w ww 7, 8). Wykaz banków i ubezpieczycieli na rzecz, których wykonują czynności ubezpieczeniowe wraz z grupami i przykładowymi ubezpieczeniami został przedstawiony w tab. 2.

Tabela 2. Współpraca między bankami a ubezpieczycielami w ramach *bancassurance* (na przykładzie 5 największych banków)

1. Nazwa banku/ nr wpisu do rejestru agentów ubezpiecze- niowych w KNF/ akcjonariat***	2. Nazwy TU, które udzieliły pełnomocnictwa dla banku*	3. Grupy ubez- pieczeń, w ra- mach których prowadzona jest sprzedaż**	4. Przykładowe ubezpieczenia**
1	2	3	4
PKO BP S.A. 11160967/A 3,8% Nationale-Neder- landen OFE 7,6% Aviva PLC 31,4% Skarb Państwa 52,7% pozostali	Dział I: <ul style="list-style-type: none"> • PKO Życie TU SA Dział II: <ul style="list-style-type: none"> • AXA TUiR SA • Cardif-Assurances Risques Divers S.A. Odz. w Polsce • Compensa TU SA Vienna Insurance Group • Generali TU SA • INTERRISK TU SA Vienna Insurance Group • KUKA SA • LINK4 TU SA • PKO TU SA • PZU SA • STU ERGO Hestia SA 	Dział I: 1, 5 Dział II: 1–3, 7–10, 13–18	<ul style="list-style-type: none"> • OC, AC, NNW, assistance komunikacyjne • turystyczne • mieszkania (nieruchomość, rucho- mości, OC w życiu prywatnym, assistance) • na życie (samodzielne, dla posia- daczy ROR, kredytów i pożyczek, kart bankowych) • zdrowotne • na wypadek utraty źródła dochodu lub poważnego zachorowania, po- bytu w szpitalu w wyniku NW (dla posiadaczy kredytów i poży- czek)
Bank Pekao SA 11145778/A 20% PZU 12,8% Polski Fundusz Rozwoju 6,5% UniCredit 5,8% Aviva PLC 54,9% pozostali	Dział I: <ul style="list-style-type: none"> • PZU Życie SA • TU Allianz Życie Polska SA • STUNŻ ERGO Hestia SA Dział II: <ul style="list-style-type: none"> • PZU SA • TU Allianz Polska SA • STU ERGO Hestia SA 	Dział I: 1, 5 Dział II: 1–3, 8–10, 13, 16–18	<ul style="list-style-type: none"> • na życie (do pożyczki gotówko- wej, dla spłacających kredyt mieszkaniowy) • hospitalizacja, niezdolność do pracy, śmierć w wyniku NW (do pożyczki gotówkowej, kredytu mieszkaniowego) • nieruchomości (mienie, ruchomo- ści OC w życiu prywatnym) • turystyczne (do kart kredytowych) • na wypadek utraty zatrudnienia (do pożyczki kredytowej lub kre- dytu mieszkaniowego) • PZU Dom • PZU Wojażer (turystyczne) • PZU Auto (komunikacyjne)

1.	2.	3.	4.
<p>Santander BP S.A. 11135943/A</p> <p>66,3% Banco Santander 5% Nationale-Nederlanden OFE 28,7% pozostali</p>	<p>Dział I:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Santander Aviva TUnŻ SA • AXA Życie TU SA • Generali Życie TU SA • MetLife TUiR SA • Open Life TUnŻ SA • TUnŻ Europa SA • TUnŻ Warta SA • Vienna Life TUnŻ SA <p>Vienna Insurance Group</p> <p>Dział II:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Santander Aviva TU SA • Aviva TU Ogólnych SA • AXA Ubezpieczenia TUiR SA • Compensa TU SA Vienna Insurance Group • TU Europa SA 	<p>Dział I: 1, 5</p> <p>Dział II: 1–3, 7–10, 13, 16, 18</p>	<ul style="list-style-type: none"> • na życie (samodzielne, do kredytu gotówkowego lub w rachunku) • chorobowe, pobyt w szpitalu NNW (samodzielne na wypadek choroby nowotworowej, do kredytu w rachunku) • na wypadek śmierci w wyniku NW (samodzielne, do kredytu hipotecznego, karty kredytowej) • na wypadek niezdolności do pracy, inwalidztwa w wyniku NW (do kredytu hipotecznego lub w rachunku kredytowym, karty kredytowej) • turystyczne (samodzielne, do karty kredytowej) • na wypadek utraty zatrudnienia (samodzielne, do karty kredytowej, kredytu gotówkowego) • domu lub mieszkania (nieruchomości, ruchomości, assistance) • OC/AC komunikacyjne (dodatkowo assistance, NNW) • na wypadek utraty karty, nieuprawnionego użycia karty (do kart debetowych lub kredytowych) • do konta firmowego lub karty debetowej (np. nieuprawnione transakcje, utrata gotówki /karty, OC, NNW, pobyt w szpitalu, niezdolność do pracy NNW)
<p>ING Bank Śląski S.A. 11171261/A</p> <p>75% ING Groep NV 7,8% Aviva PLC 27,3% pozostali</p>	<p>Dział I:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aviva TUnŻ SA • Nationale-Nederlanden TUnŻ SA • PZU Życie SA • TUnŻ Europa SA <p>Dział II:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aviva TU Ogólnych SA • NationaleNederlanden TU SA • PZU SA • TU Europa SA 	<p>Dział I: 1,3,5</p> <p>Dział II: 1–3, 7–10, 13, 16–18</p>	<ul style="list-style-type: none"> • na życie • NNW dla dziecka • na wypadek nowotworu i innych poważnych chorób • turystyczne • OC, AC, assistance komunikacyjne • na wypadek kradzieży lub utraty gotówki (do karty do konta) • OC w życiu prywatnym (do karty do konta) • dom i mieszkania (mienie, ruchomości, OC, assistance) • na wypadek utraty pracy, choroby lub śmierci (do produktów hipotecznych i pożyczek) • na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym • do konta firmowego i karty (np. mienie, OC, śmierć w wyniku NNW, nieuprawnione użycie karty)

1.	2.	3.	4.
mBank S.A. 11124813/A 69,3% Commerzbank AG 7,8% Nationale-Nederlanden OFE	Dział I: <ul style="list-style-type: none"> • AXA Życie TU SA • Baloise Vie Luxembourg SA • Compensa TUŹ SA Dział II: <ul style="list-style-type: none"> • AXA Ubezpieczenia TUiR SA 	Dział I: 1 Dział II: 1–3, 8–10, 13, 16, 18	<ul style="list-style-type: none"> • OC, AC, Assistance komunikacyjne • domu/mieszkania • turystyczne • życie i zdrowie (na życie, NNW, NNW dla dziecka, na wypadek nowotworu) • pomoc finansowa (na wypadek utraty pracy, poważnego zachorowania, pobytu w szpitalu, śmierci) • assistance (do karty debetowej) • do kredytów firmowych (na życie, utrata pracy, pobyt w szpitalu, śmierć)

* Na podstawie danych z rejestru pośredników ubezpieczeniowych, stan z dnia 10.02.2020.

** Na podstawie informacji ze stron internetowych banków (karta produktu lub owu, luty 2020).

*** Na podstawie UKNF 2019: 29, 31, 35, 37, 39

Banki działające, jako agenci ubezpieczeniowi oferują produkty zarówno z działu I jak i II ubezpieczeń. Głównie są to produkty powiązane z bankowymi, ale również sprzedawane są produkty ubezpieczeniowe, jako samodzielne. W ramach działu I największe banki sprzedają produkty z grup 1 i 5 tj. ubezpieczenia na życie i tzw. ubezpieczenia dodatkowe. W czterech z pięciu analizowanych banków, pomimo posiadania przez nie pełnomocnictw do sprzedaży produktów grupy 3 (z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym), w momencie analizy nie oferowały one tego typu produktów. Analiza stanu wcześniejszego pokazuje, że takie produkty były w ofercie tych banków przed 2017 r. (www2). Jedynie ING Bank Śląski, w momencie analizy, posiadał w ofercie ubezpieczenie związane z UFK. W ramach działu II wszystkie banki prowadziły sprzedaż produktów grup: 1–3, 8–10, 13, 16 oraz 18, trzy banki – w ramach grupy 7 i 17, jeden bank – grupy 14 i 15. W ofercie żadnego banku nie pojawiły się produkty z grup: 4, 5, 6, 11 i 12 czyli ubezpieczenia *casco* i OC dotyczące pojazdów innych niż lądowe. Najszerzy zakres ubezpieczeń biorąc pod uwagę ilość grup oferował bank PKO BP, ale najbardziej zróżnicowana oferta produktowa była w banku Santander, co mogło wynikać z największej liczby pełnomocnictw otrzymanych przez ten bank (od 13 towarzystw). Dużą liczbę tego typu porozumień posiadał również bank PKO BP (11), w przypadku pozostałych banków ilość ta mieściła się w zakresie od 4 do 8. Analizując sprzedaż produktów ubezpieczeniowych konkretnego ubezpieczyciela przez banki należy zauważyć powiązania finansowe istniejące pomiędzy bankami a ubezpieczycielami. Głównym akcjonariuszem TU PKO i PKO Życie jest PKO BP stąd znaczna ilość produktów tych towarzystw znalazła się w ofercie

dostępnej przez bank (KNF 2018: tab.II.13, tab.II.26), z kolei PZU jest głównym udziałowcem w Banku Pekao SA, co również znajduje odzwierciedlenie w przygotowanej ofercie dla klientów tego banku, podobnie w przypadku banku Santander – udział Santander Aviva TU i TUnŻ (w których Santander Bank ma 49% udziały).

WNIOSKI

Bancassurance z pewnością jest ważnym dla produktów ubezpieczeniowych kanałem dystrybucji, o dużym potencjale rozwoju, daje bowiem możliwość dotarcia do szerokiej grupy odbiorców. Rozbudowana sieć banków, liczba ich klientów i sprzedawanych produktów, które mogą być oferowane wraz z ubezpieczeniami są ważnym polem pozyskiwania nowych klientów przez ubezpieczycieli. Jednak sprzedaż produktów ubezpieczeniowych poprzez ten kanał wykazuje tendencją spadkową. W 2012 r. odnotowany został znaczny udział *bancassurance* w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych osiągając prawie 1/4 składki przypisanej brutto ogółem. W kolejnych latach, wprowadzone nowe regulacje prawne (w tym rekomendacje) spowodowały zmniejszenie tego udziału (do 10% w 2018 r.). Biorąc pod uwagę przychody ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez kanały bankowe w analizowanym okresie dominowały ubezpieczenia życiowe, natomiast niewielki był udział produktów działu II. Jednak liczbowo zdecydowanie przeważały umowy obejmujące produkty działu II, co wynika z dużej rozbieżności w wysokości składek na ubezpieczenia w poszczególnych działach. W dziale I pod względem składki przypisanej brutto dominowały produkty inwestycyjne i wykazywały tendencję malejącą, natomiast najczęściej sprzedawane były ubezpieczenia powiązane z produktem bankowym. W dziale II z kolei widoczny był wzrost znaczenia produktów chorobowych i wypadkowych (wg składki przypisanej brutto), ilościowo dominowały produkty związane z ryzykami finansowymi. Liczba banków, które działały jako agenci ubezpieczeniowy stanowiła niewielki odsetek wszystkich agentów, jednak należy podkreślić, że wśród agentów ubezpieczeniowych dominują osoby fizyczne. W 2018 r. nastąpił wyraźny spadek udziału banków, co w dużej mierze wynikało z nowych uregulowań wprowadzonych ustawą o dystrybucji ubezpieczeń.

W sprzedaży produktów ubezpieczeniowych zdecydowanie dominują kanały pośrednie, szczególnie istotne znaczenie ma sprzedaż poprzez agentów ubezpieczeniowych, stąd każde zewnętrzne źródło pozyskiwania klientów jest bardzo ważne dla zakładów ubezpieczeń, zwłaszcza przy współpracy z dużymi partnerami jakimi są banki.

Niesprzyjające i niepewne uwarunkowania na rynku bankowym (m.in. związane z orzeczeniami TSUE odnośnie walutowych kredytów hipotecznych) mogą

stanowiąc szansę dla rozwoju *bancassurance*, gdyż banki będą zainteresowane wprowadzaniem lub rozszerzaniem współpracy w tym zakresie. Nową szansą może być idea *open banking*, która dzięki dyrektywie PSD2 (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366) uzyskuje nowy wymiar – ubezpieczyciele uzyskują lepszy dostęp do danych bankowych (www1).

LITERATURA I MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE

- Bankier.pl, 2019, Raport Polska bankowość w liczbach IV kwartał 2018, https://prnews.pl/wp-content/uploads/2019/04/polska_bankowosc_w_liczbach_iv_kw_2018.pdf [dostęp: 8.03.2020].
- Borowiec, L. (2011). Zintegrowany model *bancassurance* na polskim rynku finansowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 158.
- Czubała, A. (1997). Dystrybucja. W: J. Altkorn, red., *Podstawy marketingu*, Kraków: Wydawnictwo Instytut Marketingu.
- Dołhasz, M., Fudaliński, J., Kosała, M., Smutek, H. (2009). *Podstawy zarządzania. Koncepcje – strategie – zastosowania*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Dominiak M. (2018). *Organizacja działalności prywatnych zakładów ubezpieczeń*. W: M. Iwanicz-Drozdowska, red., *Ubezpieczenia*, Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego.
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń.
- Filkiewicz S. (2009). Zarządzanie relacjami z klientem na bazie wiedzy. W: J. Komorowski, J. Moczyłowska, red., *Innowacyjne metody i techniki zarządzania w przedsiębiorstwie*. Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Gocałek, A. (2019). Przewodnicząca Zespołu ds. *Bancassurance* i Sprzedaży Affinity PIU, 17.10.2019, XI Kongres *Bancassurance*, ZBP, www.zbp.pl/aktualnosci/wydarzenia/XI-Kongres-Bancassurance [dostęp 16.01.2020].
- KNF, 2012–2018, Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń. Sprawozdanie statystyczne.
- KNF, 2013–2018, Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń. Informacje o pośrednikach.
- KNF, 2014, Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie *bancassurance*.
- KNF, 2016a, Rekomendacje dla zakładów ubezpieczeń dotyczące badania adekwatności produktu.
- KNF, 2016b, Rekomendacje dla zakładów ubezpieczeń dotyczące systemu zarządzania produktem.
- KNF, 2018, Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń. Informacje o krajowych zakładach ubezpieczeń.
- Lisowski, J., Zieniewicz, M. (2015). Zmiany w kanale agencyjnym na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, Lublin, DOI:10.17951/h.2015.49.4.335.
- Makowiecki, A. (2012). III rekomendacja dobrych praktyk. *Gazeta ubezpieczeniowa*, 46.
- Malinowska, K. (2017). Pojęcie zarządzania produktem ubezpieczeniowym w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń i przepisów implementacyjnych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1.
- Maśniak, D. (2015). Ramy prawne *bancassurance*. *Gdańskie Studia Prawnicze*, t. XXXIII.
- Orłowski, C. (2015). *Bancassurance* z punktu widzenia Rzecznika Ubezpieczonych. *Monitor Ubezpieczeniowy*, 62.
- PIU, 2016, Polski Rynek *Bancassurance*.
- PIU, 2017, Polski Rynek *Bancassurance*.
- PIU, 2018, Polski Rynek *Bancassurance*.
- Rodek, K., Visan, J. (1997). *Marketing ubezpieczeń na życie*, Warszawa: Poltext.

- Stęplewska, K. (2015). Pośrednik ubezpieczeniowy a wizerunek towarzystwa ubezpieczeń na życie. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 1.
- UKNF, 2019, Przegląd sytuacji finansowej i rynkowej banków notowanych na GPW oraz inwestorów strategicznych w latach 2014-2018 na podstawie danych Bloomberg.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. 2015 poz. 1844 ze zm.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Dz.U. 2017 poz. 2486 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 1997 Nr 140 poz. 939 ze zm.
- Witkowska, J. (2008). *Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych*. Toruń: Wydawnictwo „Dom Organizatora”.
- Witkowska, J. (2016). Kanały dystrybucji ubezpieczeń. W: D. Ostrowska, P. Jamrózm, red., *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.Pl.
- ZBP, 2009, Rekomendacja (I) dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń ochronnych powiązanych z produktami bankowymi.
- ZBP, PIU, 2010, Rekomendacja (II) w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie.
- ZBP, PIU, 2012, Rekomendacja (III) dobrych praktyk na polskim rynku *bancassurance* w zakresie ubezpieczeń z elementem inwestycyjnym lub oszczędnościowym.
- [www1] www.zbp.pl/aktualnosci/wydarzenia/XI-Kongres-Bancassurance [dostęp: 16.01.2020] XI Kongres Bancassurance.
- [www2] www.pkobp.pl/klienci-indywidualni/ubezpieczenia/ubezpieczenia-wycofane-z-oferty-polisa-dlugoterminowego-inwestowania/ [dostęp: 19.02.2020], Polisa długoterminowego inwestowania przygotowana przez PKO Życie dla klientów PKO BP.
- [www3] <file:///C:/Users/Start/Downloads/20190405-informacja-agenta-ubezpieczeniowego-idd.pdf> [dostęp: 17.01.2020].
- [www4] www.aliorbank.pl/dodatkowe-informacje/przydatne-dokumenty/dokumenty-prawne.html [dostęp: 17.01.2020].
- [www5] <file:///C:/Users/Start/Downloads/pelnomocnictwo-metlife.pdf> [dostęp: 17.01.2020].
- [www6] <file:///C:/Users/Start/Downloads/informacja-agenta-ubezpieczeniowego-bez-ryczaltu.pdf> [dostęp: 17.01.2020].
- [www7] www.pkobp.pl/media_files/03797394-1f15-4f4b-8a4c-08dbec4068ac.pdf [dostęp: 17.02.2020].
- [www8] www.ing.pl/_files/1119939 [dostęp: 17.02.2020].

ZNACZENIE BANCASSURANCE W PROCESIE ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH (ANALIZA DANYCH STATYSTYCZNYCH ZA LATA 2012–2018)

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja i ocena sytuacji w zakresie *bancassurance* w Polsce oraz ustalenie znaczenia tego kanału w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Artykuł koncentruje się na problematyce dystrybucji produktów, która stanowi bardzo ważną część działalności każdego przedsiębiorstwa. Jednym z kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych jest *bancassurance*, bazujący na współpracy pomiędzy bankami a ubezpieczycielami.

Metodyka. Dla realizacji celu dokonano analizy zmian ilościowych, a także przeglądu wprowadzonych rozwiązań prawnych w odniesieniu do *bancassurance*. W artykule zaprezentowano dane dotyczące rynku *bancassurance* w Polsce, z uwzględnieniem liczby i struktury sprzedaży w tym kanale w latach 2012–2018.

Wyniki badania. Przeprowadzona analiza pozwoliła stwierdzić, że bancassurance jest ważnym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, o dużym potencjale rozwoju. Jednak w analizowanym okresie, sprzedaż przez ten kanał wykazywała tendencję spadkową co w głównej mierze spowodowane było wprowadzeniem nowych rekomendacji i regulacji prawnych dotyczących dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe, produkty ubezpieczeniowe, kanały dystrybucji, bancassurance, banki.

Przyjęto/Accepted: 15.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

THE SOCIAL ASPECT OF REVITALIZATION – THE LODZ CITY CASE STUDY



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.2.30.10>

Magdalena Ślebocka*

Abstract

The purpose of the article is to present the essence and significance of social participation in the revitalization process as well as the implementation of its objectives by territorial self-government units.

A hypothesis was advanced for the purpose of the article that without social engagement the achievement of the desired goal which consists in restoring the area subjected to regeneration will be very difficult.

Methodology – The study was based on the survey of the literature on the subject, legal acts as well as the information obtained by the author of the article on the activities with regard to social participation carried out in territorial self-government units.

Results of the research – The concentration of social problems in the inner city of Łódź is of a multifaceted character (it refers to various aspects of life concerning inter alia education, financial stabilisation, the level of affluence, the occurrence of pathological phenomena) and at the same time progressive (the social problems which emerged were not systematically solved and thus there was an escalation of negative phenomena over the course of time). The conducted study indicates that the current level of involvement of the inhabitants of Łódź in the affairs connected with revitalization is relatively low. From year to year the awareness regarding the important role of society in the revitalization process is rising. It is reflected in the increasing number of inhabitants who participate in the social activities offered by the self-government. The City inter alia organises meetings, workshops, and consultations. The global Covid-19 pandemic has not resulted in giving up the said activities.

Keywords: territorial self-government, revitalization, revitalization projects, social participation, the Ladder of Citizen Participation.

JEL Class: H7, R58.

* Ph.D., Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz; <https://orcid.org/0000-0003-1957-3717>.

INTRODUCTION

The future belongs to cities. This statement shows what the global trend is. Cities accumulate an increasing amount of people, functions and capital. Therefore, it can be undoubtedly stated that good organisation and, consequently, an effectively functioning city means a very high standard of living for its inhabitants. Unfortunately, the centres of most Polish cities are in very poor technical condition. The buildings situated therein often date back hundreds of years. The standards binding decades ago, which were an indicator of comfort and opulent lifestyle, are presently unacceptable. The renovations, extensions and modernisations conducted in the past, which were often of a makeshift nature, failed to solve the growing problem of continuous deterioration of the standard of living of the inhabitants of these areas. The complex activities undertaken within the framework of revitalization constitute a reaction to this state of affairs. This solution is actually the best possible one taking into consideration the fact that revitalization is not limited solely to the technical aspect, which consists in renovation activities performed in the buildings themselves, but it also engages local communities in a skilful manner with the use of the disposable financial means.

The purpose of the article is to present the essence and significance of social participation in the revitalization process as well as the implementation of its objectives by territorial self-government units. A hypothesis was advanced for the purpose of the article that without social engagement the achievement of the desired goal, which consists in restoring the area subjected to regeneration, will be very difficult. In order to verify the aforementioned objective, the article was divided into three parts. In the first section revitalization was characterised and its significance in improving the quality of life of the city dwellers was expounded. The second part focuses on the issues concerning social participation, in particular from the point of view of the undertaken revitalization projects. In the third section the findings of the study were presented in which the activities carried out by the territorial self-government aimed at engaging local communities in the whole process of regenerating degraded urban fabric were evaluated. This was done on the basis of the example of the Łódź City.

The study was based on the survey of the literature on the subject, legal acts as well the information obtained by the author of the article on the activities with regard to social participation carried out in territorial self-government units.

1. REVITALIZATION AND ITS SIGNIFICANCE FOR THE INHABITANTS OF DEGRADED AREAS

Currently there is hardly any person who has not encountered the term 'revitalization'. It is defined as a comprehensive process of regenerating targeted at the areas which are in a critical condition (Ziobrowski, 2000: 23; Skalski, 1996: 15; Kaczmarek, 2011: 23). The said process is particularly costly and time-consuming. It engages many different entities ranging from public bodies to private investors and the inhabitants of degraded areas. The major objective of the process is to improve the standards of living in the devastated areas by means of reconstructing it or by assigning new functions to the regenerated quarters. The aforementioned process requires the formation of partnerships of both economic (public-private partnership) and social nature (social participation in a wide sense) (Hajdys and Ślebocka, 2021: 16).

Revitalization is thus treated as a range of activities which transform degraded areas in the following spheres: a spatial one (this usually involves changes in terms of town-planning and infrastructure), an economic one (it concerns investments in a wide sense), an environmental one (it encompasses the activities aimed at reclamation of the natural environment) and a cultural one (it involves the activities aimed at enhancing the local identity of the inhabitants and at their activation) (Kopeć, 2011: 7). However, it has not always been like that. The attitude towards this phenomenon has been changing over the years. In the early stages revitalization was associated solely with the regeneration of urban fabric. A renovation, adaptation or modernization of devastated buildings were commonly regarded as revitalization activities. Currently the technical aspects of revitalization are moved to the background, nevertheless, without decreasing their importance and the economic and social aspects are gaining significance.

The fundamental goal of revitalization is restoring a city to life in social terms since it is impossible to effectively carry out the revitalization process without direct engagement of the local community.

Until 2015 the process of revitalization in Poland was implemented without any systemic and legal solutions which could govern a number of vital issues concerning *inter alia* the identification of the stakeholders of the process, the basic sources of finance or the determination of the social participation level. It was only when the Act of 9 October 2015 on Revitalization (Journal of Laws of the year 2015 item 1777 as amended) entered into force that this state of affairs changed. It considerably contributed to putting the issues connected with revitalization in order. It moved revitalization to a new path of development by defining it as an organised process of recovering from the critical state of degraded areas, which is carried out with the use of appropriate legal, financial and

organisational tools dedicated to the revitalization needs. Article 2 Section 1 of the said Act stipulates that revitalization constitutes the process of recovering from the critical state of degraded areas conducted in a comprehensive way by integrating the activities for the benefit of the local community, space and economy which are concentrated on a particular local area and undertaken by revitalization stakeholders pursuant to the revitalization programme adopted by the *gmina*.

In simple terms, revitalization is viewed as the process of regeneration which refers not only to the infrastructure encompassing *inter alia* the processes of spatial development but also to the transformations occurring in the social sphere. The aforementioned Act gave revitalization a new direction. It should be a form of intervention in the social crisis and only then it should be supplemented with the economic, functional and spatial and technical aspect.

Degraded urban fabric should be looked at through the prism of the build-up of the following social problems in one particular area: poverty, unemployment, social pathologies, which necessitates the undertaking of activities aimed at social inclusiveness. The very revitalization process requires from the territorial self-government authorities the formation of a partnership model (a social profile), which appears to be a difficult task taking into account the low level of social trust. It is caused *inter alia* by the lack of role models of social activity among the inhabitants of revitalized quarters or the lack of information on the resources of urban communities and their potential (Rajek-Kwiatek, 2020: 120).

A well-organised and effectively conducted revitalization process is associated with the development of social relations which are characterised by the following positive aspects (Smagacz, 2008: 11–12):

- an increase in trust between collective and individual entities. As a result a change in the social relations takes place. The participants become increasingly open, are more daring in taking up challenges and any criticism becomes substantive,
- tightening of the cooperation between the parties to the process,
- a further increase in social activity. New contacts appear, groups are formed which have the goal of initiating new forms of activities, solving problems. The tasks become more numerous and varied and the operations more effective,
- reinforcing of the belief that a real impact on the direction of the transformation is exerted. Active participation in public life becomes a conscious choice and starts to substantially affect the quality of life.

Focusing to a larger extent on mobilizing the participants of the revitalization process is directly connected with commitment to social inclusiveness. Social participation is important not only for the public authorities which undertake the task of regenerating degraded urban fabric but also for the inhabitants of revitalized quarters. Their engagement encompasses both the right to information

and the right to discussion and dialogue with the entities which initiate the restoration process.

The undertaken revitalization activities should involve a number of entities ranging from the initiators of the very process, that is public bodies, through entrepreneurs, non-governmental organisations, owners of real property to the inhabitants of the degraded areas. The multitude of the said entities causes that the needs and goals represented by them are not only very diverse but often also opposing. Such differences should not, however, constitute an obstacle to undertaking the activities aimed at their mobilization. Although the engagement of such entities causes that the very revitalization process takes longer, the fact that they are involved guarantees the effectiveness of the undertaken activities. Social participation constitutes an important component of revitalization due to unique knowledge the inhabitants have as regards the problems they have to cope with and the needs which should be satisfied in the first place.

2. SOCIAL PARTICIPATION AND ITS IMPORTANCE IN THE REVITALIZATION OF DEGRADED QUARTERS

„The development of civic society, an increasing knowledge of law and technological advancement cause that today nobody (or hardly anybody) questions the need for the participation of the society in shaping the space surrounding it” (*Przestrzeń do dialogu...*: 12).

Social participation is treated as the foundation of contemporary democracy (Siemiński, 2007: 37). It denotes voluntary participation of citizens in managing the public affairs of the community of which they are a part, i.e. they belong to a given community or live in it on a daily basis (Hausner, 1999: 41; Brodie at al., 2009: 6]. Participation is aimed at initiating interaction between the authorities and society by creating a potential cooperation platform between the parties (Creighton, 2005: 7).

It could be considered as the participation of citizens in managing the public affairs of the community of which they are members (Kaźmierczak, 2002: 18). It can be viewed as the accomplishment of the need of self-fulfilment of an individual in society (Kaczmarek, 1993: 62). This notion is also looked at through the prism of the possibility for the society to identify with the problems faced by the authorities. The attention is also paid to the aspect of co-management or at least of providing information and explanations by the authorities as regards the solutions adopted by them. This is undoubtedly an organised process which should take into account the problems which are vital for the society and the values which are taken into consideration when making public decisions. What is important in social participation is the space for cooperation with the authorities,

building up of trust and the possibility of exerting a real influence on the decision making (Creighton, 2005: 8).

Its interdisciplinary character is the common feature. It should be remembered that participation is viewed through the prism of citizen power. It is equated with the process of power distribution. Its fundamental goal is to include the people who are currently excluded from political and economic processes. It is a long-term strategy thanks to which the excluded will be able to co-decide about, for example, the allocation of resources, the functioning of the development programmes, about the political goals (Arnstein, 2012: 13). The necessity of involving the society is significant from the point of view of the quality of social life. This phenomenon is often at the forefront when the authorities and the activities undertaken by them aimed at social activation are evaluated. For this purpose a ladder was created which depicts the rungs of citizen participation. It was put forward by S. Arnstein. She described the development of this process (Figure 1) by presenting eight levels of participation and corresponding to these eight rungs degrees of citizen participation.

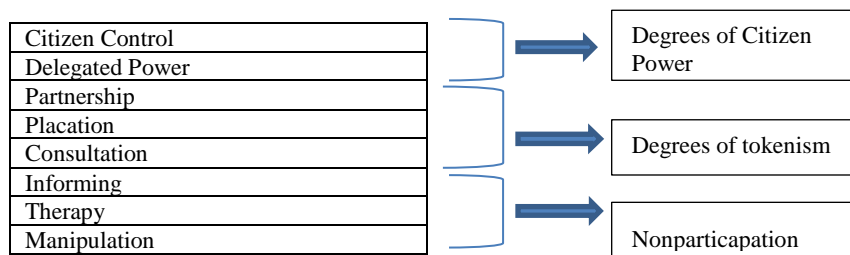


Figure 1. The Ladder of Citizen Participation by S. Arnstein

Source: Arnstein, 1969: 217. In: Gaber, 2019: 189.

In the Ladder of Citizen Participation eight rungs presented above were assigned to three general forms describing the degree of social participation. The two lowest rungs, that is manipulation and therapy are characteristic of a complete lack of participation and no interest whatsoever displayed by the local authorities as regards social affairs. The three following rungs, that is informing, consultation and placation are three activities which form part of the phenomenon called tokenistic participation which gives citizens a sense of having an impact on the kinds of and quality of initiatives undertaken by the local authorities. Only the last three rungs encompassing partnership, delegated power and citizen control constitute actual participation which entails a 100% influence exerted by the citizens on the direction and shape of the local policy.

‘Participation’ in other words is ‘taking part in’ and in this case taking part in the events concerning a given collective. It is a broad notion which refers to every field of activity of an individual including revitalization. Participation in revitalization specified in Article 5 Section 1 of the Act on Revitalization consists *inter alia* in (Przywojska, 2016: 106):

- recognising the needs and expectations of stakeholders and striving for the consistence of the planned activities with these needs and expectations,
- conducting educational and informational activities concerning the revitalization process targeted at stakeholders,
- initiating, enabling and supporting the activities aimed at fostering a dialogue between stakeholders and their integration centred on revitalization activities,
- ensuring the participation of stakeholders in drawing up documents regarding revitalization, in particular the *gmina* revitalization programme,
- supporting the initiatives aimed at enhancing the participation of stakeholders in drawing up and implementing the *gmina* revitalization programme,
- guaranteeing stakeholders the possibility of having a say in the stages of preparing, carrying out and evaluating revitalization.

On this basis it is possible to distinguish four areas of citizen engagement in local affairs concerning revitalization projects, which was set out in Table 1.

Table 1. Levels of social participation in revitalization

Levels	Characteristics	Tools
Access to information	Disseminating information by the local authorities and the passive access to information of the inhabitants	The Public Information Bulletin, noticeboards, websites, press, television, press conferences etc.
Consultation	A bilateral relation, in which citizens express their opinions and start a dialogue with the local authorities	Surveys, consultation meetings, info lines, internet forums, formal and informal meetings
Action	Platforms of partner dialogue which enable individuals and private entities active engagement in carrying out revitalization activities. They constitute a foundation for forming a partnership between the parties.	Fairs, local events, walking surveys, trips, field visits, dialogue with the inhabitants
Co-decision-making	Partnership in the framework of which citizens take part in the co-decision-making	Participatory budgeting, local initiatives, participatory planning.

Source: own compilation on the basis of Galak, 2018: 155; *DiverCity2...*, 2016: 3.

Informing constitutes the simplest form of participation which involves the citizens to a small extent. Their role in the whole decision-making process comes down solely to passive participation. In general, the activities of the authorities consist in conveying information to the inhabitants about the undertaken actions. The following information within the framework of this level is *inter alia* provided to the inhabitants who take part in carrying out and financing revitalization projects: guidance on formal procedures, data on the sources of finance and on the housing resources and their quality, updates on the activities undertaken in the degraded area.

Consultation constitutes the second level. This is the most popular in Poland and worldwide form of social participation in revitalization. It is characterised by a larger extent to which the citizens participate in the conducted activities in comparison to the previous level. It offers an active possibility of having a say on planned undertakings. The application of social consultations at the planning stage facilitates the implementation of projects, helps to mitigate potential conflicts and disputes. The role of consultations as a tool of social participation should not, however, be overestimated. Although the voice and opinions of the citizens are important, there is no 100% guarantee that they will be taken into consideration.

Another level is action. It enables active involvement in carrying out revitalization activities. The operations undertaken in this regard contribute to forming local identity and to including many social groups in carrying out of the projects and to encouraging them to active participation.

Co-decision-making constitutes the highest level of social participation as regards revitalization due to full partnership between the authorities and the citizens which consists in delegating a part of powers and sharing responsibility for the decisions made.

When positioning particular participation levels in revitalization, it may be noted that informing is the most popular technique applied by public entities, whereas consultation, especially the one conducted by means of open meetings with the inhabitants of revitalized areas, is ranked lower in terms of popularity (Siemiński nad Topczewska, 2009: 53–54; Noworól et al., 2012: 34–39; Długosz and Wygański, 2005: 23). In 2017 in the *gminas* which had their own individual revitalization programme 3 549 processes of social consultation on revitalization were carried out in which 285 thousand people participated. These were, first and foremost, meetings, sessions of collecting remarks in a paper and electronic version and surveys (*Dane statystyczne...*, 2018: 45–46). In conclusion, social participation in revitalization is becoming increasingly common and it entails numerous benefits such as:

- enhancing the actual control exercised over the activities undertaken by the local authorities,
- the activities carried out by the local self-government consisting in rehabilitating the degraded areas become much easier to understand for the inhabitants and thus an increase in mutual trust and rapport as regards the self-government-inhabitants relation occurs,
- as a result of active cooperation between public sector entities and the inhabitants the possibility of eliciting new and original solutions to numerous problems augments. This enables a more accurate identification of priorities and more effective disposal of the resources,
- mitigating and eliminating any controversies which emerge in the process of carrying out revitalization projects and any disputes by a better access to information.

In the literature on the subject the following statement can be found: „the higher the rates of social political involvement, the better the condition of the political system and the more powerful its social legitimacy. The greater the citizen engagement in the social life in the broadest sense, the higher the level of social capital, which is connected with a better level of economic development, greater access to higher ranks, goods and values, which should generally result in a higher level of the quality of life of individuals and societies” (Kinowska 2015: 11–12). This statement can also refer to revitalization. It constitutes an important component of the revitalization process. The involvement of the inhabitants in the said process enables the access to unique knowledge which usually is not available to public entities with regard to the needs, potentials and local resources.

3. SOCIAL PARTICIPATION IN REVITALIZATION THE CASE STUDY OF THE CITY OF ŁÓDŹ

„Łódź Rewitalizuje” [„Łódź is Regenerating”] or „Rewitalizacja sama się nie zrobi” [„We have revitalization to carry out”] are just a few of the slogans which highlight the regeneration efforts undertaken in Łódź (*Program animacyjny...*). A particular emphasis is put on the social aspect. Due to the scale of the problem the city has to cope with and the specific character of factors which are responsible for the crisis situation connected with the decapitalization of urban fabric, which lead not only to the deterioration in the quality of life of the inhabitants of run-down areas but also to decreasing the attractiveness of the city for its inhabitants, the involvement of the local community in the restoration process becomes of vital importance. The degraded areas in Łódź are located in the inner city. They occupy the space of 17.83 km² which accounts for 6.08% of the total area of the city. These quarters are inhabited by over 150 000 people, which constitutes 22.83% of the population of Łódź (*Łódź rewitalizuje...*: 9). It is

primarily at those people that the proposals concerning the enhancement of the quality of life should be targeted. In the area subjected to regeneration efforts a substantial concentration of negative social phenomena in the scale of the whole city occurs. In the *Gmina Revitalization Programme* the negative phenomena which are encountered in the revitalized area were identified and discussed. They encompass (*Program Rewitalizacji...*, 2020: 33–40):

- unemployment,
- income poverty,
- deficit of security and order,
- low level of education and social capital,
- insufficient level of participation in public and cultural life.

The activities aimed at eliminating the aforementioned phenomena are undertaken within the framework of the so called „soft” investment (Hajdys and Ślebocka, 2021: 37).

Table 2 presents the amounts of outlays earmarked for regeneration efforts carried out in 8 priority projects in the inner city and the amount of funds allocated to soft measures including the activities aimed at enhancing involvement and social participation.

Table 2. The distribution of funds earmarked for revitalization activities and soft investment which contribute to an increase in the social involvement of the inhabitants of Łódź (in millions PLN)

Project number	Total value of the project	Financing		State public funds		Funds allocated to soft measures*
		State budget	ERDF	Own contribution	State budget/Partner's budget	
1	228.95	4.48	101.22	123.25	0.00	18.96
2	126.67	1.84	70.04	39.81	14.97	9.66
3	77.10	3.00	31.11	42.99	0.00	7.15
4	150.07	5.32	69.21	75.53	0.00	18.15
5	116.57	6.35	44.26	65.97	0.00	6.19
6	93.53	2.53	33.34	57.26	0.00	5.16
7	136.28	3.06	59.69	73.53	0.00	19.93
8	51.91	1.22	23.23	27.47	0.00	6.93
Total	981.08	27.79	432.10	505.82	14.97	92.13

* An amount estimated on the basis of the list of planned tasks by courtesy of the Revitalization and Housing Bureau (as at 2016).

Source: own compilation on the basis of: *Rewitalizacja Obszarowa Centrum...*; *Łódź 2019 – Raport...*: 79.

The total budget of the regeneration undertakings carried out within the framework of the projects bearing the numbers 1–8 amounts to 981.08 million zloty, which accounts for 19% of the annual budget of the city. It is planned to earmark approximately 92 million zloty which constitutes 9.4% of the total amount of funds allocated to revitalization efforts and around 2% of the total revenues of the city for soft measures encompassing those aimed at enhancing the interest and activity of the inhabitants of the regenerated areas. The fact that the said soft measures were included in the planned budget of financing revitalization activities shows the importance of the problem. Activation of the society in this field entails not only a higher level of approval for the carried out activities but also a greater care for the common good in the longer term.

In Łódź the Revitalization and Housing Bureau is the unit which is responsible for involving the inhabitants of the areas subjected to regeneration in the restoration efforts and in particular the Social Activities Division which is tasked with the following: organising meetings, conducting consultations with inhabitants, communities or business entities which operate in the area subjected to regeneration. In the period from 2014 to 2020 numerous social consultations were carried out (Table 3).

Table 3. Social consultations in revitalization conducted in Łódź in the years 2014–2020

The subject of social consultations	The period of carrying out consultations	The form of consultations	Social interest – the number of participants, opinions, proposals, walking surveys, forms etc.
<u>Social consultations</u> of the projects bearing the numbers 1–8 of the Area-based Regeneration of the Inner City of Łódź	04–05.2014	Open meeting	378
		Walking surveys	55
		Consultation form	127
<u>Social consultations</u> of the priority projects of the Area-based Regeneration of the Inner City of Łódź for the years 2014–2020+ (Projects bearing the numbers 9–20)	08.05–05.06.2015	Consultation meeting	157
		Walking survey	39
		Consultation form	1 122
<u>Social consultations</u> concerning the Objectives of the Local Regeneration Programme of Łódź 2020+	05.04–05.05.2015	Consultation meeting	13
		Walking survey	4
		Opinions	67
		Proposals	29

<u>Social consultations</u> concerning the draft resolution of the City Council in Łódź on the delineating of the degraded area and the area of revitalization of the city of Łódź	26.11– 28.12.2015	Public debate	55
		Workshops	60
		Consultation form	31
		Opinions	155
		Proposals	182
<u>Social consultations</u> concerning the draft of the <i>Gmina</i> Revitalization Programme of Łódź 2026+	23.06– 22.07.2017	Public debate	30
		Workshops	35
		Consultation form and undertakings form	99
<u>Social consultations</u> concerning the draft resolution of the City Council in Łódź on laying down the rules regarding the composition as well as the rules of functioning of the Revitalization Committee	03.11– 06.12.2016	Open meeting	21
		Consultation form	10
		Minutes drawn up on the basis of oral remarks	2
<u>Social consultations</u> concerning the amendments to the <i>Gmina</i> Revitalization Programme of Łódź	19.04– 21.05.2018	Consultation meeting	80
		Workshops	50
		Consultation form and undertakings form	10
<u>Social consultations</u> concerning the amendments to the <i>Gmina</i> Revitalization Programme of Łódź	08.10– 30.10.2020	Consultation meeting	15
		Consultation standby	5
		Consultation form and undertakings form	9
		Form on the Vox Populi platform	8
<u>Social consultations</u> concerning the draft resolution of the City Council in Łódź amending the resolution on laying down the rules regarding the composition as well as the rules of functioning of the Revitalization Committee	06.03– 06.04.2021	Online consultation meeting	lack of data
		Consultation standby	lack of data
		Consultation form	lack of data
		Consultation centre	lack of data

Source: own compilation on the basis of the information about social consultations obtained from the Revitalization and Housing Bureau, the Social Activities Division.

The average time devoted to social consultations amounts to around 30 days. It is preceded by the period of intense work on the part of the people engaged in this process which often lasts a few months. One characteristic feature of the conducted social consultations is their diversity. A wide range of the forms of social involvement applied by the City depends on the subject of consultations and on the aim to attain. The objective of a walking survey is to show the proposed changes in the revitalized areas to the widest possible group of recipients and to look at the spaces which are well known from everyday life as well as to diagnose them through immediate experience. Workshops are devoted to common effort aimed at working out the solutions which will be satisfactory for both parties of the revitalization process. Consultation forms constitute a written form which encompasses remarks and petitions regarding the proposals of revitalization activities to be carried out.

A variety of instruments guarantees the possibility of reaching the largest number of people or entities potentially interested in revitalization undertakings. They made it possible to collect valuable information which will enable the people in charge to effectively carry out the revitalization process, i.e. adjusting it to the needs and expectations of the inhabitants. Altogether 2 848 forms of contact with the society were used.

The consultations which were carried out concerned various aspects: ranging from the meetings aimed at delineating the degraded area in the city, through identifying priority revitalization projects, drawing up and amending the *Gmina Revitalization Programme* to working out, together with inhabitants of the revitalized quarters, the rules of functioning of the Revitalization Committee. The most interesting conclusions from the social consultations conducted in the specified period *inter alia* encompass (*Raport z konsultacji społecznych dotyczących projektu Gminnego Rewitalizacji Łodzi...*; *Raport z konsultacji społecznych dotyczących projektu uchwały Rady Miejskiej...*; *Raport z konsultacji społecznych dotyczących Założeń Lokalnego Programu...*, *Raport z konsultacji społecznych priorytetowych projektów Rewitalizacji...*):

- reporting the need to implement monitoring of social problems carried out not only in the area of the revitalized quarters but also outside it,
- a recommendation put forward by the participants of the consultation regarding the need to draft consistent housing policy of the city which would be founded on a variety of forms in terms of housing: own flats, rented flats, subsidized social housing or sharing flats characterised by large space,
 - decreasing the number of liquor stores and at the same time enhancing the access for the inhabitants of the inner city to fresh and tasty food,
 - the need to determine the role and place of non-government organisations in the process of revitalization,

- including in the revitalization area those spaces which, although neglected in the opinion of the inhabitants, are regarded as representative quarters of the city,
- preserving in the very inner city the so called small entrepreneurship in particular small businesses providing services,
- the necessity of increasing greenery in the city centre and creating community space which would be friendly to the elderly and those people who are less fit,
- drawing up a catalogue of good practices and legal grounds with regard to support for housing communities,
- a proposal of establishing mechanisms by means of which it would be possible to oblige the owners of neglected properties to improve their technical condition,
- solutions regarding the rules of functioning of the Revitalization Committee.

As it can be noted, the range of problems touched upon within the framework of social consultations is wide. During the meetings, workshops, debates etc. the subjects differing in importance are discussed ranging from those insignificant from the point of view of the conducted revitalization undertakings such as a satisfactory number of grocery stores to the issues pointing to the necessity of sensitizing the society to the common affairs concerning revitalization.

Apart from social consultations in the broadest sense, the City of Łódź decided to conduct on a wide scale the informational and promotional campaign regarding revitalization. It was targeted first and foremost at the inhabitants of the run-down areas. „Communications focused on the residents of the tenement houses situated in the part of the inner city where revitalization is to be carried out (the Core of the Metropolitan Area) as well as at the people who inhabit the adjacent area (the space of the Metropolitan Area)” (*Raport z konsultacji społecznych priorytetowych projektów Rewitalizacji...*: 637). The primary aim of the campaign was to inform the inhabitants of the degraded areas and all the dwellers of the Łódź city about revitalization in the context of social participation and to encourage them to actively participate in the process. Popular information channels were used for the purpose of the campaign such as social media, posts or posters sponsored by the City which advertised revitalization and which were placed *inter alia* on noticeboards, in public spaces, means of public transport.

Active participation and involvement in the issues connected with the restoration process constitute an important aspect of revitalization efforts. The City does not resign from social consultations despite the Covid-19 pandemic and at the same time it has changed its form from the stationary to the online one.

Parallely, apart from social consultations conducted as part of revitalization efforts, numerous other initiatives are undertaken in cooperation with the City

which are organised by non-government organisations. These are projects concerning vocational activation, entrepreneurship support, social inclusion and social participation which are primarily financed from the European Funds.

In 2019 the „Incubator” foundation launched a project (it is supposed to end in June 2020) entitled „Łódzka rewitalizacja społeczna” [*„Social revitalization of the Łódź City”*] financed from the funds of the Regional Operational Programme for the Łódź Voivodeship for the years 2014–2020 which encompassed the activities aimed at supporting the professional activity of people aged over 29. 50 inhabitants of Łódź who resided in the revitalised area took part in the project. The undertaken activities focused *inter alia* on (*Łódzka Rewitalizacja Społeczna...*): organisation of vocational trainings and traineeships, vocational counselling or subsidising employment and equipping or supplying with additional equipment the worksites in the companies wishing to employ the participants of the project. The value of the project amounted to 977 000 zloty. Due to the fact that many people were interested in the project, currently the second edition is carried out. The scope of the project entitled „Łódzka rewitalizacja społeczna II” [*„Social revitalization of the Łódź City II”*] is convergent with that of the first edition. The objective of the project is to stimulate the vocational activity of 80 unemployed and vocationally passive people – the inhabitants of the revitalised area and the people relocated in connection with the implementation of the revitalization process. The project will be carried out in the period from 1 January 2021 to 31 December 2022. The total amount of the project amounts to 1 031 017.50 zloty including co-financing from the EU Funds totalling 927 915.75 zloty (*Łódzka rewitalizacja społeczna II...*).

Another project which refers to the community residing in the regenerated area of the city is called „Razem łatwiej – rewitalizacja społeczna i aktywizacja zawodowa” [*„Easier together – social revitalization and vocational activation”*] which is implemented in cooperation with the Polish Economic Society. As it was the case with the aforementioned project, currently the second edition is carried out. The objective of the project is social and vocational activation of the selected people by providing a comprehensive pathway of social and vocational support which ends in traineeships and gaining sustainable employment (*Razem łatwiej II – rewitalizacja...*). The total value of the first edition of the project amounted to 1 445 581.10 zloty (*Razem łatwiej...*), whereas in the case of the second edition the value totalled 1 132 508,94 zloty (*Razem łatwiej II*). The co-financing from the EU in both cases accounted for 95% of the total value of the project.

Until now 153 projects worth altogether 144 million zloty based on the principles of social participation have been implemented. The co-financing from the EU has amounted to 131 million zloty (90.97% of the total value of the projects). The funds obtained from the EU are usually allocated to educational programmes, vocational courses, foreign languages courses and their role is to

improve the life and everyday functioning of the people residing in the revitalized areas (*Kształcenie, aktywizacja, integracja...*).

Concluding the above deliberations, when conducting revitalization activities the City realised that „window dressing” projects which are implemented without taking into account the actual needs are misguided. The real participation of the inhabitants in the revitalization programme is of vital importance as only those spatial changes will be sustainable which are from the very beginning accepted by the residents or in which they take an active part.

CONCLUSION

Revitalisation is not only the activity which is of a „hard” character and consists in investing in devastated buildings in order to restore them to their former „glory”. Revitalisation is also, if not first and foremost, concern and care extended to the citizens who live there. Currently it is hard to imagine a successfully conducted revitalisation process without the participation of inhabitants.

The concentration of social problems in the inner city of Łódź is of a multifaceted character (it refers to various aspects of life concerning *inter alia* education, financial stabilisation, the level of affluence, the occurrence of pathological phenomena) and at the same time progressive (the social problems which emerged were not systematically solved and thus there was an escalation of negative phenomena over the course of time). There is no long-term thinking focused on achieving the objective in a longer time perspective and at the same time there is also no sense of agency as regards exerting an impact on the environment in which one functions. Therefore, it seems to be vital to intensify the activities aimed at activation and social stimulation which will allow the inhabitants to fully identify with the needs ensuing from the place of residence. One of the activities which could facilitate the implementation of the aforementioned aims may be the fact of establishing a separate unit, i.e. the Social Activities Division affiliated with the Revitalization and Housing Bureau. The fundamental objective of the said unit is communication with the society.

The research hypothesis advanced in the article was verified. However, the conducted study indicates that the current level of involvement of the inhabitants of Łódź in the affairs connected with revitalization is relatively low. Nevertheless, since 2014 a systematic increase in the mobilization of the local community residing in the run-down area has been noted. From year to year the awareness regarding the important role of society in the revitalization process is rising. It is reflected in the increasing number of inhabitants who participate in the social activities offered by the self-government. The City *inter alia* organises meetings, workshops, and consultations. The Covid-19 pandemic has not resulted in giving up or even reducing the said activities.

In conclusion, the involvement of the inhabitants in the process of shaping urban revitalization policy is dependent, to the same extent, on the residents of the degraded quarters as well as on the attitude of the local authorities. It is certainly one of the tasks of the territorial self-government to consistently mobilize the community as regards taking an active part in the public life of the city and to raise awareness on the significance of social participation as a pathway to achieving better results of revitalisation. In contrast, as regards the inhabitants they should be willing to actively participate, implement the changes introduced by the local authorities and extend further concern for the revitalized space.

REFERENCES

- Arnstein, S.R. (1969). A Ladder of Citizen Participation. *Journal of the American Institute of Planners*, 35(4), p. 217. In: J. Gaber (2019). Building „A Ladder of Citizen Participation”. *Journal of the American Planning Association*, 85, DOI: 10.1080/01944363.2019.1612267.
- Arnstein S.R. (2012). Drabina partycypacji. In: *Partycypacja. Przewodnik Krytyki Politycznej*. Warsaw: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Brodie, E., Cowling, E., Nissen, N., Paine, A. and Warburton, D. (2009). *Understanding Participation: A Literature Review Pathways Through Participation*. London: Institute for Volunteering Research, National Council for Voluntary Organisations, https://partycypacjaobywatelska.pl/wp-content/uploads/2015/08/understanding_participation.pdf [Accessed: 10.03.2021].
- Creighton, J.L. (2005). *The Public Participation Handbook. Making Better Decisions Through Citizen Involvement*. San Francisco: Jossey-Bass A Wiley Imprint.
- Dane statystyczne z zakresu rewitalizacji na poziomie gmin. Raport końcowy* (2018). Warsaw: Główny Urząd Statystyczny, [http://raport_dane_statystyczne_z_zakresu_rewitalizacji_na_poziomie_gmin%20\(2\).pdf](http://raport_dane_statystyczne_z_zakresu_rewitalizacji_na_poziomie_gmin%20(2).pdf) [Accessed: 20.03.2021].
- DiverCity2, miasto dla wszystkich. Metody angażowania podmiotów prywatnych* (2016). Publication drafted within the DiverCity2 project financed Iceland, Lichtenstein and Norway from EEA funds, Wrocław.
- Długosz, D. and Wygański, J.J. (2005). *Obywatele decydują. Przewodnik po partycypacji społecznej*. Warsaw: Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych.
- Gralak, K. (2018). *Partycypacja społeczna i jej znaczenie w rozwoju turystyki*. Warsaw: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.
- Hajdys, D. and Ślebocka, M. (2021). *Rewitalizacja miast we współpracy z podmiotem prywatnym w formule partnerstwa publiczno-prywatnego*. Kraków–Legionowo: edu-Libri.
- Hausner, J. (1999). *Komunikacja i partycypacja społeczna*. Cracow: MSAP.
- Kaczmarek, S. (2011). *Rewitalizacja terenów poprzemysłowych. Nowy wymiar w rozwoju miast*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kaczmarek, T. (1993). Rola i formy uczestnictwa społeczności lokalnych w procesie zmian podziału terytorialnego. *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, LV(3).
- Każmierczak, T. (2002). O pojęciu partycypacji publicznej. In: *Decydujemy razem. Udział społeczności lokalnych w podejmowaniu decyzji publicznych*. Warsaw: Fundacja Fundusz Współpracy.
- Kinowska, Z. (2015). „Można zakasać rękawy”. *Aktywność obywatelska kobiet w środowisku lokalnym*. Warsaw: Instytut Studiów Politycznych PAN, Oficyna Naukowa.
- Kopeć, M. (2011). *Finansowanie projektów rewitalizacyjnych*. Warsaw: Wydawnictwo C.H.Beck.

- Kształcenie, aktywizacja, integracja. 144 mln zł na społeczne oblicze rewitalizacji*, <https://uml.lodz.pl/aktualnosci/artykul/ksztalcenie-aktywizacja-integracja-144-mln-zl-na-spoeczne-oblicze-rewitalizacji-id28009/2019/5/22/> [Accessed: 16.03.2021].
- Łódzka Rewitalizacja Społeczna*, <http://www.rewitalizacjaspoeczna.inkubator.org.pl/> [Accessed: 16.03.2021].
- Łódzka rewitalizacja społeczna II*, <https://bip.uml.lodz.pl/urząd-miasta/programy-publicacje-raporty/podnoszenie-kwalifikacji-szkolenia/projekt-lodzka-rewitalizacja-spoeczna-ii/> [Accessed: 16.03.2021].
- Łódź 2019 – Raport o stanie miasta*, druk nr 124/2020. Urząd Miasta Łodzi/Departament Architektury i Rozwoju/ Biuro Strategii Miasta, stan na 31.12.2019 r., projekt z dnia 28.05.2020, zgodnie z art. 22AA ustawy o samorządzie gminnym, https://bip.uml.lodz.pl/files/bip/public/BIP_AB_20/BS_raport_20200608.pdf [Accessed: 16.03.2021].
- Łódź rewitalizuje. Program rewitalizacji Łodzi 2026+. Gminny Program Rewitalizacji*, https://uml.lodz.pl/files/public/user_upload/Gminny_Program_Rewitalizacji.pdf [Accessed: 15.03.2021].
- Noworól, A., Noworól, K. and Hałata, P. (2012). Partycypacja społeczna w zarządzaniu procesami rewitalizacji. *Problemy Rozwoju Miast*, 1.
- Program animacyjny – mikrodziałania i mikrowsparcia*, Centrum Wiedzy o Rewitalizacji, <http://centrumwiedzy.org/programy-spoeczne/animacyjny/> [Accessed: 31.01.2021].
- Program Rewitalizacji Łodzi 2026+, Gminny Program Rewitalizacji, Uchwała nr XXXIV/1122/20 Rady Miasta w Łodzi z dnia 24 grudnia 2020 r., (2020), https://rewitalizacja.uml.lodz.pl/files/public/PORTAL_REWITALIZACJA/dokumenty/Gminny_Program_Rewitalizacji_-_2020_r.__wersja_obowiazujaca_interaktywna_.pdf [Accessed: 12.03.2021].
- Przestrzeń do dialogu. Praktyczny podręcznik o tym, jak prowadzić partycypację społeczną w planowaniu przestrzennym*, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Departament Polityki Przestrzennej, Warsaw, http://obserwatorium.miasta.pl/wp-content/uploads/2018/07/Przestrze%C5%84-do-dialogu_partycypacja-w-planowaniu.pdf [Accessed: 11.03.2021].
- Przywojska, J. (2016). *Rewitalizacja miast. Aspekt społeczny*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Seria: Akademia Samorządowa.
- Rajek-Kwiatkiewicz, M. (2020). Partycypacja i inkluzja społeczna jako wymiar polityki rewitalizacji. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, XXVII, 1, DOI:10.17951/k.2020.27.1.111-129.
- Raport z konsultacji społecznych dotyczących projektu Gminnego Rewitalizacji Łodzi*, Łódź 09.08.2016 r., http://centrumwiedzy.org/wp-content/uploads/2016/12/BR_raport_20160811.pdf [Accessed: 15.03.2021].
- Raport z konsultacji społecznych dotyczących projektu uchwały Rady Miejskiej w Łodzi w sprawie określenia zasad wyznaczania składu oraz zasad działania Komitetu Rewitalizacji*.
- Raport z konsultacji społecznych dotyczących Założeń Lokalnego Programu Rewitalizacji Łodzi 2020+*, http://archiwum.bip.uml.lodz.pl/_plik.php?id=41383&PHPSESSID=a8e4cc6f375661620320c8c3a73b274c [Accessed: 15.03.2021].
- Raport z konsultacji społecznych priorytetowych projektów Rewitalizacji Obszarowej Centrum Łodzi na lata 2014–2020+*. Materiały udostępnione przez Biuro ds. Rewitalizacji i Mieszkalnictwa, w szczególności Oddział ds. Działań Społecznych.
- Razem łatwiej – rewitalizacja społeczna i aktywizacja zawodowa. Ruszyła rekrutacja do projektu*, <https://uml.lodz.pl/aktualnosci/artykul/razem-latwiej-rewitalizacja-spoeczna-i-aktywizacja-zawodowa-ruszyla-rekrutacja-do-projektu-id20412/2018/5/17/> [Accessed: 16.03.2021].
- Razem łatwiej II*, <http://www.ptl.lodz.pl/razem-latwiej/razem-latwiej-2/> [Accessed: 16.03.2021]

- Razem łatwiej II – rewitalizacja społeczna i aktywizacja zawodowa*, <https://bip.uml.lodz.pl/urzadmiasta/programy-publicacje-raporty/podnoszenie-kwalifikacji-szkolenia/projekt-razem-latwiej-ii-rewitalizacja-spoeczna-i-aktywizacja-zawodowa/?L=832> [Accessed: 16.03.2021].
- Rewitalizacja Obszarowa Centrum Łodzi – Projekty 1–8*, <https://rewitalizacja.uml.lodz.pl/rewitalizacja/wybrane-projekty-rewitalizacji/rewitalizacja-obszarowa-centrum-lodzi-projekty-1-8/> [Accessed: 16.03.2021].
- Siemiński, W. (2007). Cele i zasady partycypacji społecznej w planowaniu przestrzennym – przegląd literatury. *Człowiek i Środowisko*, 31(1–2).
- Siemiński, W. and Topczewska, T. (2009). *Rewitalizacja miast w Polsce przy wsparciu funduszami UE w latach 2004–2008*. Warsaw: Wydawnictwo Difin.
- Skalski, K. (1996). *O budowie systemu rewitalizacji dawnych dzielnic miejskich*. Kraków: Krakowski Instytut Nieruchomości.
- Smagacz, M. (2008). Rewitalizacja – o tęsknocie za utopią. In: M. Kowalewski (ed.), *Zmieniając miasto – wokół teorii i praktyki rewitalizacji*. Poznań: Fundacja Twórców Architektury (FTA).
- Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji, Dz.U. 2015, poz. 1777, z późn. zm.
- Ziobrowski, Z. (2000). *Rewitalizacja, rehabilitacja, restrukturyzacja – odnowa miast*. Kraków: Instytut Gospodarki przestrzennej i Komunalnej.

Społeczny aspekt rewitalizacji – studium przypadku miasta Łodzi

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie istoty i wagi partycypacji społecznej w procesie rewitalizacji i realizacja jej założeń przez jednostki samorządu terytorialnego.

Hipoteza. W pracy przyjęto hipotezę, że bez zaangażowania społecznego osiągnięcie zamierzonego celu polegającego na odbudowie rewitalizowanego terenu jest bardzo trudne do zrealizowania.

Metodyka. Opracowanie powstało w oparciu o przegląd literatury przedmiotu, akty prawne oraz informacje uzyskane na temat działań z zakresu partycypacji społecznej przeprowadzanych w jednostkach samorządu terytorialnego.

Rezultaty badania. Koncentracja problemów społecznych w centrum Łodzi ma charakter wieloaspektowy (odnosi się do różnych aspektów życia dotyczących m.in.: edukacji, stabilizacji finansowej, poziomu zamożności, występowania zjawisk patologicznych) i postępujący w czasie (pojawiające problemy społeczne nie były na bieżąco rozwiązywane tym samym następowała eskalacja negatywnych zjawisk w czasie). Przeprowadzone badanie wskazuje, że obecne zaangażowanie mieszkańców Łodzi w sprawy związane z rewitalizacją jest wciąż relatywnie małe. Z roku na rok wzrasta świadomość znaczenia społeczeństwa w procesie rewitalizacji. Widoczne jest to we wzroście liczby uczestniczących mieszkańców w działaniach społecznych proponowanych przez samorząd. Miasto organizuje m.in.: spotkania, warsztaty i konsultacje. Nie zaprzestało tych działań nawet w dobie ogólnoswiatowej pandemii wywołanej przez Covid-19.

Słowa kluczowe: samorząd terytorialny, rewitalizacja, projekty rewitalizacyjne, partycypacja społeczna, drabina partycypacji.

Przyjęto/Accepted: 25.05.2021
Opublikowano/Published: 30.06.2021

DODATEK KWARTALNY

Laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1975 roku

Lena Grzesiak*

W roku 1975 roku Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii otrzymali: Leonid Kantorowicz oraz Tjalling Koopmans. Kapituła doceniła ich wkład w teorię optymalnej alokacji zasobów (*The Sveriges Riksbank...*).



Photo 1. Leonid Vitaliyevich Kantorovich

Źródło: *Leonid Vitaliyevich Kantorovich. Facts...*



Photo 2. Tjalling C. Koopmans

Źródło: *Tjalling C. Koopmans. Facts...*

* Doktor, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

Pierwszy z laureatów to Leonid Vitaliyevich Kantorovich, radziecki matematyk oraz ekonomista. Urodził się w 19 stycznia 1912 r. w Sankt Petersburgu, zmarł 74 lata później – 7 kwietnia 1986 r. w Moskwie. W momencie przyznania Nagrody afiliowany był w Akademii Nauk w Moskwie (ZSRR) (*Leonid Vitaliyevich Kantorovich. Facts...*). Jedną z jego słynnych prac jest opracowanie napisane wraz z A. Gorstko, pt. „Optymalne decyzje ekonomiczne” (Kantorowicz i Gorstko, 1976). Wykład noblowski, który wygłosił, nosił tytuł „Matematyka w ekonomii: osiągnięcia, trudności, perspektywy” („Mathematics in economics: achievements, difficulties, perspectives”) (*Leonid Vitaliyevich Kantorovich – Prize Lecture...*). Razem z G. Dantzigiem uważany jest za twórcę programowania liniowego (*Leonid Vitaliyevich Kantorovich. Facts...*).

Drugi z laureatów to Tjalling C. Koopmans, który z pochodzenia był Holendrem. Urodził się 8 sierpnia 1910 roku, zmarł niecałe 75 lat później – 26 lutego 1985 roku. W momencie przyznania Nagrody afiliowany był na Uniwersytecie Yale. Wykład noblowski dotyczył koncepcji optymalności w kontekście ich wykorzystania („Concepts of Optimality and Their Uses”). Stworzył podstawy teorii wzrostu gospodarczego, ma także wkład do ekonometrii, zwłaszcza w obszarze teorii modeli wielorównaniowych o równaniach współzależnych (*Tjalling C. Koopmans. Facts...*).

Bibliografia:

- Kantorowicz, L. i Gorstko, A. (1976). *Optymalne decyzje ekonomiczne*. Warszawa: PWE.
- Leonid Vitaliyevich Kantorovich – Prize Lecture, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1975/kantorovich/lecture/> [dostęp: 24.06.2021].
- Leonid Vitaliyevich Kantorovich. Facts*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1975/kantorovich/facts/> [dostęp: 24.06.2021].
- The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1975, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1975/summary/> [dostęp: 24.06.2021].
- Tjalling C. Koopmans. Facts, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1975/koopmans/facts/> [dostęp: 24.06.2021].

Sytuacja gospodarcza w Polsce po I kwartale 2021 roku

Zuzanna Pakuła, Natalia Pawelec, Daria Pawlińska*

Wzrost gospodarczy

Jak podaje Główny Urząd Statystyczny, we wstępnym szacunku produktu krajowego brutto za I kwartał 2021 roku, PKB uległ zmniejszeniu realnemu o 0,9% rok do roku, w stosunku do wzrostu o 2,0% w analogicznym okresie roku 2020.

Produkt krajowy brutto, wyrównany sezonowo, wzrósł realnie o 1,1% (w porównaniu z ubiegłym kwartałem) i był niższy niż przed rokiem o 1,4%. PKB niewyrównany sezonowo zmniejszył się natomiast realnie o 0,9% w porównaniu do I kwartału 2020 roku.



Wykres 1. Dynamika PKB niewyrównanego sezonowo w poszczególnych kwartałach (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jako główne przyczyny takiego stanu rzeczy wskazuje się obniżenie dynamiki salda handlu zagranicznego oraz wzrost popytu krajowego. Popyt krajowy wzrósł o 1,0%. Dla porównania w ostatnim kwartale 2020 roku zmniejszył się on o 2,9%. Na wzrost popytu krajowego składały się: wzrost akumulacji brutto

* Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4FUTURE, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

o 3,4% (w IV kwartale 2020 spadek o 10,4%), a także wzrost spożycia ogółem o 0,6% (w stosunku do spadku o 15,4% w IV kwartale 2020 r.). W sektorze gospodarstw domowych odnotowano wzrost spożycia o 0,2% (w IV kwartale 2020 r. spadek o 3,2%). O 1,3% wzrosły także nakłady brutto na środki trwałe (w stosunku do spadku o 15,4% w IV kwartale 2020 roku).

Wpływ popytu krajowego na polską gospodarkę był pozytywny i wyniósł 1,0 p.p. (wobec negatywnego wpływu w IV kwartale 2020 roku wynoszącego -2,8 p.p.). Pozytywny wpływ na to miało spożycie ogółem (+0,5 p.p.), na które złożyło się spożycie w sektorze gospodarstw domowych (+0,1 p.p.) oraz spożycie publiczne (+0,4 p.p.). Dla porównania, w IV kwartale 2020 roku wpływy te wyniosły odpowiednio: -0,2 p.p., -1,7 p.p. oraz +1,5 p.p.

Pozytywnie na PKB wpłynęły także popyt inwestycyjny (+0,2 p.p.) i przyrost rzeczowych środków obrotowych (+0,3 p.p.). Na skutek tego, wpływ akumulacji brutto na PKB wyniósł +0,5 p.p.

Na tempo wzrostu gospodarczego w I kwartale 2021 roku negatywny wpływ miał eksport netto. Wyniósł on -1,9 p.p. (w stosunku do +0,1 p.p. w ostatnim kwartale 2020 roku).

Zdaniem ekonomistów, kolejne kwartały przyniosą ożywienie gospodarcze. Dynamika PKB może osiągnąć wysokie poziomy nie tylko ze względu na niską bazę w ubiegłego roku, lecz także za sprawą zwiększonej aktywności przedsiębiorstw i konsumentów po zakończeniu lockdownu.

Inflacja

Zgodnie z informacją GUS, wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem w I kwartale 2021 roku w porównaniu do IV kwartału 2020 roku wyniósł 102,1, co oznacza wzrost cen o 2,1%.

W styczniu 2021 roku ceny wzrosły ostatecznie o 1,3% (wstępne szacunki wskazywały na wzrost o 1,2%), przy czym ich poziom był o 2,5% wyższy niż w ubiegłym roku. W lutym ceny towarów i usług konsumpcyjnych wzrosły (przeciwnie) o 0,5%. Daje to wynik o 2,4% wyższy niż przed rokiem.

Ceny towarów w lutym były o 0,4% wyższe niż w styczniu i jednocześnie o 1,1% wyższe niż przed rokiem. W lutym, w stosunku do poprzedniego roku, podrożały także towary i usługi w następujących grupach: użytkowanie mieszkania (6,1% w stosunku do 7,4% w styczniu), edukacja (5,5% w stosunku do 5,5% w styczniu) oraz łączność (5,1% w stosunku do 5,7% w styczniu). Od ubiegłego roku szczególnie mocno zdrożały wywóz śmieci (36,9%) oraz usługi finansowe (50,0%).

W marcu 2021 roku, w porównaniu z lutym, największy wpływ na wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych miały większe ceny w sektorach: transportu

(o 4,1%), odzieży i obuwia (o 4,1%), łączności (o 2,6%), a także żywności (o 0,7%).

W marcu, w porównaniu z ubiegłym rokiem, wyższe były ceny w zakresie łączności (o 7,4%), transportu (5,4%) oraz użytkowania mieszkania (o 5,1%).

W ostatnich miesiącach dynamika cen towarów i usług konsumpcyjnych uległa zmniejszeniu. Wpływ na to miał przede wszystkim spadek dynamiki cen żywności nieprzetworzonej oraz dynamiki cen usług rynkowych i towarów nieżywnościowych. W kierunku zwiększenia inflacji oddziaływał natomiast wzrost cen paliw do prywatnych środków transportu (w wyniku rosnących cen ropy naftowej na świecie).

Rynek pracy

W I kwartale 2021 roku na koniec okresu, liczba pracujących w gospodarce narodowej wyniosła 9586,2 tys. osób. W porównaniu do IV kwartału 2020 nastąpił spadek o 36,6 tys. (w IV kwartale było to 9622,8 tys. osób), a analogicznie w roku poprzednim wyniosła 9691,8 tys. osób (różnica wyniosła 105,6 tys. osób) i był to stan sprzed pandemii COVID-19.

Liczba osób zarejestrowanych bezrobotnych w I kwartale 2021 roku wyniosła 1078,4 tys., gdy w analogicznym I kwartale 2020 było to 909,4 tys. Liczba mężczyzn, która była zarejestrowana jako osoby bezrobotne wyniosła w I kwartale 2021 roku 504,8 tys. W IV kwartale było to 484,8 tys. mężczyzn. Mniejsza różnica pomiędzy IV kwartałem 2020 a I kwartałem 2021 w liczbie bezrobotnych nastąpiła w przypadku kobiet. Tutaj analogicznie stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 561,6 tys. w IV kwartale 2020 oraz 573,6 tys. w I kwartale 2021. Liczba bezrobotnych kobiet znacznie przewyższała liczbę bezrobotnych mężczyzn w I kwartale 2021.

W przypadku bezrobotnych zarejestrowanych w okresie do 12 miesiąca od dnia ukończenia nauki, liczba osób zwiększyła się zarówno w porównaniu do IV kwartału, jak i do analogicznego I kwartału 2020 roku. W I kwartale 2021 roku liczba ta wyniosła 37,1 tys. osób. Było to o 0,9 tys. osób więcej niż w kwartale poprzednim oraz o 3,5 tys. osób więcej w porównaniu z analogicznym kwartałem ubiegłego roku.

Stopa bezrobocia rejestrowanego na koniec okresu wyniosła 6,4%. Była ona wyższa od analogicznego roku o 1,0 p.p. oraz o 0,2 p.p. w porównaniu z IV kwartałem 2020.

Pozytywnym aspektem, który należy odnotować, jest znaczny wzrost liczby ofert pracy w I kwartale 2021 roku, który wyniósł o 68,8 tys. ofert. Jest to wzrost zarówno do poprzedniego kwartału (wzrost o 25 tys.) jak i do I kwartału 2020 roku (wzrost o 21,6 tys.).

Inwestycje

Według danych GUS nakłady brutto na środki trwałe w I kwartale 2021 roku (po oczyszczeniu z wpływów sezonowych) wzrosły o 1,3% wobec analogicznego okresu w zeszłym roku oraz o 18,2% w stosunku do IV kwartału poprzedniego roku.

Wynik podany na koniec pierwszego kwartału jest wyraźnym znakiem, że pandemia COVID-19 nie jest już tak dużym problemem w podejmowaniu inwestycji. Bardzo dobrze widać to na przykładzie inwestycji przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 50 osób. W tych podmiotach inwestycje wzrosły w I kwartale o 4,6% rdr. Dzięki tym wzrostom Polska nie odnotowała drugiej technicznej recesji od początku pandemii.

I kwartał potwierdził tezę, że inwestycje zostaną jednym z głównych czynników powrotu do dynamiki sprzed załamania spowodowanego epidemią wirusa SARS-COV 2. Ożywieniu inwestycyjnemu sprzyjały zapowiedzi rządu o luzowaniu obostrzeń. Razem z poprawą sytuacji (mniejsza liczba zachorowań, postępujący wzrost liczby zaszczepionych) przedsiębiorcy poczuli się pewniej na rynku i wykazali zwiększoną aktywność.

Obecny trend inwestycyjny, o ile ma szansę się utrzymać, według najbardziej optymistycznych prognoz może doprowadzić nawet do dwucyfrowego wzrostu PKB w kolejnym kwartale. Nie bez znaczenia dla inwestycji pozostaje także zmiana polityki Rady Polityki Pieniężnej.

Niestety z obecnego trendu wyłamują się nakłady inwestycyjne na budynki i budowlę. Ten wskaźnik odnotował spadek w stosunku do analogicznego okresu w poprzednim roku o 7,9%. W branżach najdotkliwiej dotkniętych pandemią nadal jest niska aktywność. Przykładowo, wysokość nakładów w gastronomii i zakwaterowaniu wynosi zaledwie 116,2 mln zł wobec 187,2 mln zł w I kwartale zeszłego roku (62,1%). Natomiast największy przyrost w ujęciu procentowym w I kwartale 2021 roku osiągnęła obsługa rynku nieruchomości, odnotowując aż 207,8% w stosunku do analogicznego kwartału w poprzednim roku, co jest kontynuacją zwiększonego wzrostu inwestycji na tym polu, trwającego cały okres pandemii. Jest to niewątpliwie branża ciągle zyskująca najbardziej na pandemii. Warta odnotowania jest również ciągle niska wartość inwestycji w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją urządzeń elektronicznych, najprawdopodobniej spowodowana niekorzystnymi zmianami w globalnych łańcuchach dostaw.

Podsumowanie i prognozy

I kwartał 2021 roku pokazuje spodziewaną poprawę w sytuacji gospodarczej kraju. Stopniowa poprawa PKB wyniknęła m.in. ze wzrostu popytu krajowego oraz z obniżenia dynamiki salda handlu zagranicznego. Przy obecnej sytuacji jako Koło, spodziewamy się wzrostu PKB w kolejnym kwartale o 4,5%.

Również nieoczekiwane przyspieszenie inwestycji oznacza, że polska gospodarka wykazuje zdrową dynamikę rozwoju i można spodziewać się wzrostu PKB w skali całego roku większego niż zakładano do tej pory. Takiego zdania jest m.in. ekonomista z Banku Pekao, Adam Antoniak. Uważa on, że przy obecnym wzroście nakładów brutto na środki trwałe można się spodziewać nawet 5% wzrostu PKB w całym 2021 roku. Nasze Koło przyjęło ostrożniejsze założenie – 3,6% wzrostu PKB w 2021 r.

Na stopniowy, ale łagodny, wzrost inflacji w I kwartale bieżącego roku złożyły się przede wszystkim: spadek dynamiki cen żywności nieprzetworzonej, cen usług rynkowych i nieżywnościowych (na zmniejszenie) oraz wzrost cen paliw (na zwiększenie). Dla kolejnego kwartału przewidujemy wzrost CPI na poziomie 0,5% w stosunku do I kwartału.

Patrząc na sytuację na rynku pracy, możemy stwierdzić, że pandemia ciągle jest widoczna. Stopa bezrobocia rejestrowanego na koniec okresu wyniosła o 1,0% więcej w porównaniu do I kwartału 2020 roku. Przy znacznym wzroście ofert pracy spodziewamy się spadku stopy bezrobocia rejestrowego do rocznej średniej 6,1%.

Przy obecnej poprawie sytuacji epidemiologicznej w kraju spodziewamy się stopniowego ożywiania gospodarki i możliwego powrotu do stanu sprzed pandemii. Czynnikiem, który mógłby przeszkodzić w poprawie byłaby niewątpliwie czwarta fala zachorowań na koronawirusa. Jednak nawet w tym wypadku szacujemy, że nie odcisnie ona tak dużego piętna na gospodarce jak poprzednie fale, stąd przeważające optymistyczne prognozy.

Zmiany w świecie podatków – ujawnienie strategii podatkowej

Radosław Witczak*

Od stycznia 2021 r. wprowadzono do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych nowy artykuł 27c regulujący obowiązek sporządzania i podawania do publicznej wiadomości informacji o realizowanej strategii podatkowej za rok podatkowy.

* Doktor, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

Należy zwrócić uwagę, że w przepisach nie zdefiniowano pojęcia strategii podatkowej. Należałoby oczekiwać, że ustawodawca wprowadzając taki obowiązek określi precyzyjnie co ma na myśli. Szczególnie, że w literaturze pojęcie strategii podatkowej jest różnie rozumiane. Może być utożsamiane ze wszelkimi sposobami zmniejszania obciążeń podatkowych (w domyśle nawet nielegalnymi). Termin ten oznaczać może też ogół działań zgodnych z prawem, które prowadzą do redukcji zobowiązań podatkowych. Zarazem strategia podatkowa może być interpretowana wąsko, jako określone działania (np. wybór formy opodatkowania) w ramach legalnych form obniżania należności podatkowych. W przepisach nie zdefiniowano, co rozumie się pod pojęciem strategii podatkowej, ale określono, co informacja realizowanej strategii podatkowej powinna zawierać.

Zgodnie z przepisami (art. 27c ust 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych) informacja o realizowanej strategii podatkowej obejmuje, z uwzględnieniem charakteru, rodzaju i rozmiaru prowadzonej działalności, w szczególności:

1) informacje o stosowanych przez podatnika:

a) procesach oraz procedurach dotyczących zarządzania wykonywaniem obowiązków wynikających z przepisów prawa podatkowego i zapewniających ich prawidłowe wykonanie,

b) dobrowolnych formach współpracy z organami Krajowej Administracji Skarbowej,

2) informacje odnośnie do realizacji przez podatnika obowiązków podatkowych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, wraz z informacją o liczbie przekazanych Szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o schematach podatkowych, regulowanych w Ordynacji podatkowej, z podziałem na podatki, których dotyczą,

3) informacje o:

a) transakcjach z podmiotami powiązаныmi w rozumieniu odpowiednich przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, których wartość przekracza 5% sumy bilansowej aktywów w rozumieniu przepisów o rachunkowości, ustalonych na podstawie ostatniego zatwierdzonego sprawozdania finansowego spółki, w tym podmiotami niebędącymi rezydentami podatkowymi Rzeczypospolitej Polskiej,

b) planowanych lub podejmowanych przez podatnika działaniach restrukturyzacyjnych mogących mieć wpływ na wysokość zobowiązań podatkowych podatnika lub podmiotów powiązanych w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych,

4) informacje o złożonych przez podatnika wnioskach o wydanie:

a) ogólnej interpretacji podatkowej,

b) indywidualnych interpretacji przepisów prawa podatkowego,

c) wiążącej informacji stawkowej, o której mowa w ustawie o podatku od towarów i usług,

d) wiążącej informacji akcyzowej, o której mowa w ustawie o podatku akcyzowym,

5) informacje dotyczące dokonywania rozliczeń podatkowych podatnika na terytoriach lub w krajach stosujących szkodliwą konkurencję podatkową wskazanych w odpowiednich aktach wykonawczych.

Obowiązek sporządzania i podawania do publicznej wiadomości informacji o realizowanej strategii podatkowej dotyczy (por. Nyk, 2021):

- podatkowych grup kapitałowych, bez względu na wysokość osiągniętych przychodów;

- podatników innych niż podatkowe grupy kapitałowe, u których wartość przychodu uzyskana w roku podatkowym, przekroczyła równowartość 50 mln euro przeliczonych.

Ponieważ ustawa nowelizująca nie przewidywała szczególnych regulacji przejściowych, to zdaniem Ministerstwa Finansów podatnicy podlegający obowiązkowi składania informacji o strategii podatkowej są zobowiązani do sporządzenia i opublikowania informacji już za 2020 r., w terminie do 31 grudnia 2021 r. Takie stanowisko oraz zarazem regulacje są słusznie krytykowane przez ekspertów podatkowych. Oznacza to bowiem, że przedsiębiorcy dowiadują się w grudniu 2020 r., że powinni posiadać strategię podatkową za ten rok, mimo iż nie mieli takiego obowiązku (por. Pogroszewska, 2020).

Wprowadzone nowe regulacje mają na celu zwiększenie transparentności podmiotów gospodarczych oraz unikania opodatkowania. Informacje o strategii podatkowej mają być publikowane na stronach internetowych przedsiębiorców. Niewywiązanie się z omawianego obowiązku zagrożone jest nałożeniem sankcji do 250 000 zł.

Bibliografia:

Nyk, K. (2021). Nowy obowiązek dużych podatników. *Rzeczpospolita*, 10 lutego 2021 r., wersja elektroniczna

Pogroszewska, M. (2020). Fiskus wymaga strategii, której spółki nie mają. *Rzeczpospolita*, 10 grudnia 2020 r., wersja elektroniczna.

Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w I kw. 2021 r.

Artur Zimny*

Oczekiwana po tąpnięciu wywołanym pandemią poprawa wyników przedsiębiorstw niefinansowych, widoczna już w 4. kw. 2020 r., w kolejnym kwartale jest jeszcze wyraźniejsza. Wprawdzie przychody z całokształtu działalności były w 1. kw. 2021 r. nieco niższe niż w ostatnim kwartale 2020 r., ale i tak był to poziom bardzo wysoki – wyższy niż we wcześniejszych kwartałach, a także o 10,4% nominalnie (a o 7,5% realnie) wyższy od analogicznych przychodów w 1. kw. 2020 r. Tak wysokiej dynamiki przychodów nie odnotowano od 4 lat. Jeszcze większe wrażenie robi wynik finansowy netto, który w 1. kw. 2021 r. osiągnął wartość 47 mld zł, co jest poziomem rekordowym na przestrzeni co najmniej kilkunastu ostatnich lat. W rezultacie, wskaźnik dynamiki zysku (wzrost w stosunku do 1. kw. 2020 r.) wyniósł aż 147%, a rentowność obrotu netto w 1. kw. 2021 r. osiągnęła wartość 5,4% – taki poziom (za pojedynczy kwartał) odnotowano od 2012 roku tylko dwukrotnie. Oczywiście powodem wysokich wskaźników dynamiki w 1. kw. 2021 r. jest częściowo efekt bazy, ale pandemię ogłoszono w marcu 2020 r., więc jej wpływ na pogorszenie wyników za cały 1. kw. 2020 r. był nieduży. Oznacza to, że przychody i zyski odnotowane w 1. kw. 2021 r. są istotnie wyższe, niż wynikałoby to z trendów z okresu sprzed pandemii. Nadal niejednoznacznie wypada natomiast ocena zmian PKB, bowiem w 1. kw. 2021 r. był on niższy (realnie i z uwzględnieniem sezonowości) o 1,4% od wartości z 1. kw. 2020 r.; dynamika jest więc ujemna już czwarty kwartał z rzędu, ale ulega zdecydowanej i wyraźnej poprawie.

Cykle obrotu zapasów i należności, które uległy ponadprzeciętnemu wydłużeniu w 2. kw. 2020 r. i równie nietypowemu skróceniu w 4. kw. 2020 r., wydają się wracać do normy – w 1. kw. 2021 r. wydłużyły się do, odpowiednio, 42 i 35 dni, co stanowi wartości zbliżone do średnich z ostatnich lat. Płynność przedsiębiorstw nadal jest relatywnie wysoka (wyraźnie wyższa niż w latach przed pandemią). W stosunku do 4. kw. 2020 r. wskaźniki uległy zmianie o 1 p.p.; płynność II stopnia (podwyższona) wzrosła do 104,4%, a płynność pierwszego stopnia (≈gotówkowa) spadła do 43,0%. Jedną z istotnych przyczyn dobrej płynności jest zapewne wstrzymywanie nakładów inwestycyjnych, ale politykę przedsiębiorstw w tym zakresie w 1. kw. 2021 r. trudno ocenić ze względu na brak informacji (dane o inwestycjach pojawiają się później niż inne).

* Doktor, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

Spośród pięciu głównych branż gospodarki energetyka wykazała w 1. kw. 2021 r. najskromniejszą dynamikę przychodów i zysku (wzrosty w stosunku do 1. kw. 2020 r. wyniosły odpowiednio 5% oraz 8,5%), ale za to najwyższą rentowność obrotu netto (7,0% za sam kwartał i 5,5% za cztery ostatnie kwartały łącznie). Także płynność tej branży jest bardzo dobra, ustępując jedynie branży transportowej. Na giełdzie notowania energetyki (WIG Energia) pozostają od 8 miesięcy rosnące, choć w czerwcu można dopatrzeć się sygnałów ostrzegających przed osłabieniem lub zmianą tego trendu.

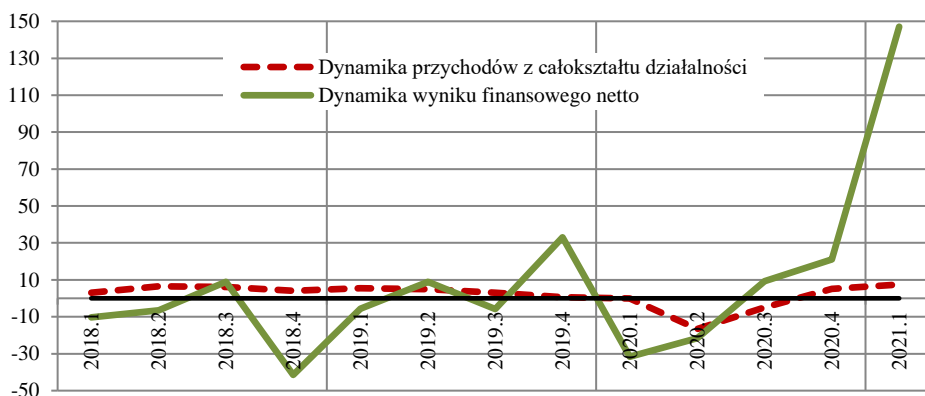
W transporcie z kolei wysokiej płynności towarzyszą niskie rentowności, nadal najniższe spośród tych pięciu branż. Nieco nadziei dla tej branży daje odnotowana ostatnio poprawa dynamiki przychodów i wyniku finansowego oraz WOKKG (Wskaźnik Ogólnego Klimatu Koniunktury Gospodarczej), który dla tej branży w ostatnich miesiącach (do czerwca włącznie) wypada najbardziej optymistycznie.

Budownictwo wyróżnia się najwyższą dynamiką wyniku finansowego (wzrost o 208% w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego), co jednak może być „odreagowaniem” ujemnej dynamiki z poprzedniego kwartału. W budownictwie również płynność jest na wysokim poziomie, porównywalnym z energetyką. Najślabiej z kolei wypada WOKKG tej branży, który – mimo wzrostów – pozostaje ujemny i niższy od innych branż. Na giełdzie indeks WIG Nieruchomości pozostaje w silnym trendzie wzrostowym, ale WIG Budownictwo traci impet wzrostów.

Przetwórstwo przemysłowe odnotowało relatywnie dobre wyniki (dynamiki, rentowności i płynności), zbliżone do średnich dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Także i w branży handlowej odnotowano poprawę prawie wszystkich wskaźników, ale tradycyjnie wykazuje ona najniższe wskaźniki płynności, a pod względem rentowności gorsze wyniki ma jedynie transport. WOKKG dla przetwórstwa przemysłowego i dla handlu w czerwcu 2021 r. są na poziomach zbliżonych do zera, co oznacza, że oceny tego klimatu jako „dobry” i „zły” równoważą się, przy czym dla branży przetwórczej (i tylko dla niej) odnotowano w tym miesiącu spadek wskaźnika w porównaniu z miesiącem poprzednim. Najbliższe tym dwóm branżom indeksy giełdowe, tj. WIG Spożywcze i WIG Odzież, kontynuują 8-miesięczne wzrosty, ale o ile dla pierwszego z tych indeksów zauważalne jest w czerwcu wyhamowanie tempa wzrostów, to kursy spółek odzieżowych 24 i 25 czerwca dość mocno wystrzeliły w górę (WIG Odzież wzrósł w ciągu tych dwóch dni o prawie 8%).

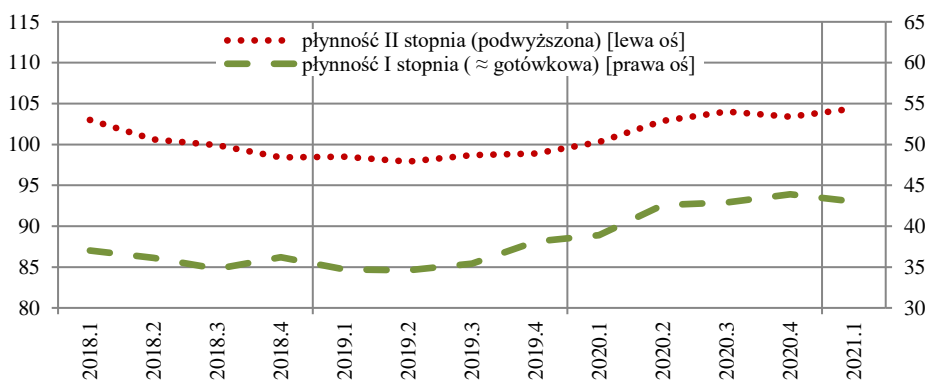
Prognozy ten niewątpliwie wiąże się z notowanym ostatnio ustąpieniem przejawów pandemii, co zwiększa skłonność do wychodzenia z domu, a rewizje zasobów w szafach kończą się decyzjami o intensyfikacji zakupów. Lato zapowiada się więc dość optymistycznie. Dobry nastrój mącą natomiast, póki co formułowane dość nieśmiało, pytania „co dalej?”. Czy Polacy przestawią się

z powrotem na zakupy stacjonarne równie szybko (i trwale), jak przeszli na zakupy online w czasie pandemii? Czy przedsiębiorstwa poradzą sobie z powrotem do „normalnych” terminów obowiązków urzędowych, które obecnie są znacznie wydłużone? Jak zdalne nauczanie odbije się na kolejnych etapach edukacji, która już w pełni wróci do formy stacjonarnej (zwłaszcza na uczelniach wyższych)? Czy inwestycje przedsiębiorstw wreszcie wyraźnie wzrosną? Czy budżet państwa trzeba będzie reperować nowymi podatkami? Wśród tych pytań i obaw chciałoby się, dla uspokojenia, powtórzyć za klasykiem „dla mądrych jest zawsze dobry czas”, ale dalszy ciąg cytatu prowokuje mniej optymistyczne refleksje...



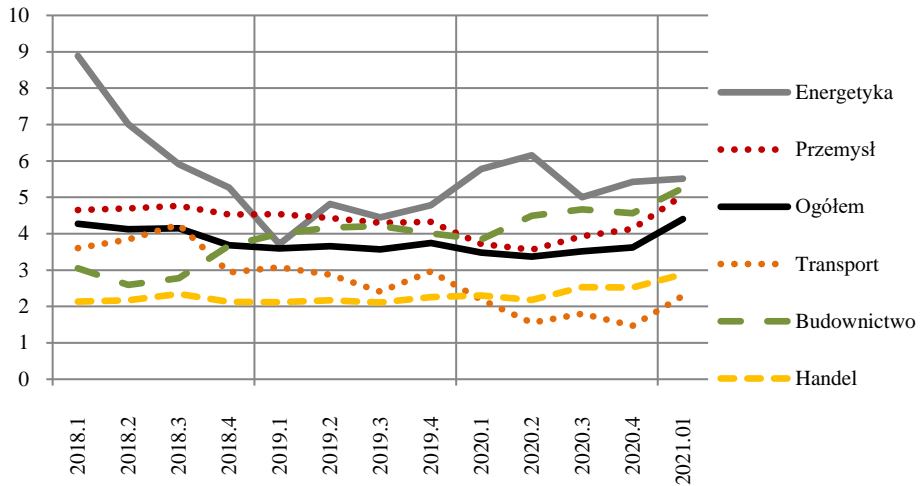
Wykres 1. Dynamika wyników kwartalnych [zmiana w % w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego], urealniona o wskaźnik CPI

Źródło: dane GUS.



Wykres 2. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]

Źródło: dane GUS.



Wykres 3. Rentowność obrotu netto za ostatnie 4 kwartały [w %]

Źródło: dane GUS.