

# A c t a Universitatis Lodzianis

FOLIA OECONOMICA

3(354)  
2021



 WYDAWNICTWO  
UNIwersYTETU  
ŁÓDZKIEGO

 C O P E  
Member since 2018  
JM13703

## REDAKTOR NACZELNY

*Mariusz Plich*

## REDAKTORZY TEMATYCZNI

*Bahman J. Amiri, Alexander Baranov, Izabela Bednarska-Wnuk  
Vida Davidaviciene, Olga Demidova, Czesław Domański  
Joanna Dzionek-Kozłowska, Jerzy Gajdka, Beata Guziejewska  
Toshiaki Hasegawa, Alina Jędrzejczak, Piotr Krajewski  
Wioletta Krawiec, Douglas Meade, Aleksandra Nowakowska  
Agnieszka Rossa, Ramona Rupeika-Apoga, Alexander Shirov  
Dorota Sikora-Fernandez, Dorota Starzyńska, Janusz Świerkocki*

## KOMITET DORADCZY

*Barbara Błaszczuk, Institute of Economics Polish Academy of Sciences, Warsaw, Poland  
Krystyna Gawlikowska-Hueckel, University of Gdansk, Gdansk, Poland  
Grażyna Gierszewska, Warsaw University of Technology, Warsaw, Poland  
Catalin Ghinararu, National Scientific Research Institute for Labour  
and Social Protection, Bucharest, Romania  
Marian Gorynia, Poznan University of Economics, Poznan, Poland  
Marc Lautier, Université Paris 13 Nord, Paris, France  
Cedric Lesage, HEC Paris, Paris, France  
Elżbieta Mączyńska, Warsaw School of Economics, Warsaw, Poland  
Sompravin Manprasert, Bank of Ayudhya PCL, Bangkok, Thailand  
Bogdan Nogalski, University of Gdansk, Gdansk, Poland  
Witold Orłowski, Warsaw University of Technology Business School, Warsaw, Poland  
Eulalia Skawińska, University of Zielona Gora, Zielona Gora, Poland  
Roman Sobiecki, Warsaw School of Economics, Warsaw, Poland  
Sławomir Sojak, Nicolaus Copernicus University, Torun, Poland  
Matti Viren, University of Turku, Turku, Finland*

## SEKRETARZE NAUKOWI

*Jurand Skrzypek, Katarzyna Walerysiak-Grzechowska*

## SEKRETARZE WYDAWNICZY

*Tamara Franiak-Krupińska, Aleksandra Przybył*

## REDAKTORZY JĘZYKOWI

*Marta Koniarek (język angielski), Monika Poradecka (język polski)*

## RECENZJA

*double-blind review*

© Copyright by Authors, Łódź 2021

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2021

ISSN 0208-6018  
e-ISSN 2353-7663

Czasopismo afiliowane przy Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego



---

## Spis treści / Contents

---

---

Paweł Niedziółka

The Country Ceiling and Sovereign Rating Relationship Exemplified  
by the Case of Poland \_\_\_\_\_

4

---

Rafał Kramer

Social Housing in the Republic of Turkey \_\_\_\_\_

20

---

Michał Comporek

Kalkulacja różnic memoriałowych a wykrywanie technik rachunkowego  
kształtowania wyniku finansowego w przedsiębiorstwach przemysłowych \_\_\_\_

35

---

Justyna Szymańska

Przekształcenia siedzib gmin wiejskich w miasta – oczekiwania władz  
lokalnych w kontekście urbanizacji \_\_\_\_\_

56


---

Łukasz Markowski

Wpływ zmian kursu walutowego na sferę realną polskiej gospodarki  
w latach 2010–2019 \_\_\_\_\_

81



Paweł Niedziółka  <https://orcid.org/0000-0002-1659-7310>

Warsaw School of Economics, Collegium of Socio-Economics, Warsaw, Poland, [pniedz@sgh.waw.pl](mailto:pniedz@sgh.waw.pl)

# The Country Ceiling and Sovereign Rating Relationship Exemplified by the Case of Poland

## Abstract:

The aim of the article is to answer the question whether the ratings of entities registered in Poland are limited by the sovereign rating of the country. The author theorises that the sovereign rating of Poland does not constitute the upper limit for ratings granted by the Big Three (Fitch Ratings, Moody's and Standard & Poor's) to Polish financial and non-financial entities. The databases of three leading rating agencies were queried, selecting all (52) long-term foreign ratings assigned to entities registered in Poland. The analysis indicates that currently no confirmation can be found of the use of the country ceiling principle, according to which the rating of any entity registered in a given country cannot be higher than its sovereign rating, by rating agencies (7.7% of rated entities in Poland is given higher rating than the sovereign one). This is at the same time a higher percentage than the average for all Big Three ratings, amounting to approx. 3%. The country ceiling is an upper, potential sovereign rating bound, resulting from the T&C risk. In the case of entities registered in Poland, however, their rating is a maximum of one notch higher than the sovereign rating, which in turn is in line with the policy that Standard & Poor's officially announced as the only agency among the Big Three (the rating of an entity registered in a given jurisdiction can be up to four notches higher than the sovereign rating). The analysis of ratings assigned to Polish entities also indicates that a rating above the sovereign rating awarded by a given credit rating agency does not translate into similar actions of other agencies. This paper analyses the re-

relationships between the concepts of country risk, T&C risk and sovereign risk. Another original contribution is establishing how the country ceiling principle used by rating agencies works in practice and verifying the scope of application of this principle in the Polish economic reality.

**Keywords:** country ceiling, sovereign rating, country risk, credit rating

**JEL:** G24

## 1. Introduction

The issue of the determinants of corporate ratings is one of the major research topics related to the functioning of credit rating agencies. In addition to establishing a list of factors influencing the final assessment, the subject matter of the analysis is to verify to what extent the ratings awarded comply with the methodology announced by CRAs (Credit Rating Agency) and to what extent the rating is derived from qualitative assessments. The sovereign rating of the country in which a given company operates is an important factor for a corporate rating. It is generally understood that the rating of an entity conducting business in a specific country cannot be higher than the sovereign rating. Although this principle works in the vast majority of cases, there are exceptions to it. Finally, the terms country risk, sovereign rating and country ceiling are quite often used in the wrong context.

The paper analyses the basic concepts related to types of ratings given to countries and establishes the relationship between them. The purpose of the article is to answer the question whether the ratings of entities registered in Poland are limited by the sovereign rating of the country. The rationale for addressing the research problem is, on the one hand, that the country ceiling should be in line with the CRAs' a priori assumption that the rating of an entity in a given jurisdiction cannot be higher than the sovereign rating and, on the other hand, that the country ceiling principle is no longer mandatory. The author theorises that the sovereign rating does not constitute the upper limit for ratings granted by the Big Three (Fitch Ratings, Moody's and Standard & Poor's) to Polish financial and non-financial entities.

As regards the research presented in the article, the databases of three leading rating agencies (Standard & Poor's, Fitch Ratings and Moody's) were queried. All long-term foreign ratings assigned to entities registered in Poland (52 corporates, banks, local authorities, and insurance companies) were selected and compared with Poland's long-term sovereign rating. The research comprises data as of the end of 2019 in order not to distort the findings by extraordinary rating actions of CRAs taken in

response to the COVID-19 pandemic. The author asks questions about the relatively small number of external ratings given to companies, banks, local authorities and insurance companies in Poland and the relationship between the decisions of rating agencies (i.e. to what extent these decisions are interdependent).

The paper is divided into four parts. The first one is dedicated to the literature related to rating factors and the relationship between corporate and sovereign ratings. The second part contains a description of selected methodological aspects of the determination of sovereign ratings by the Big Three as well as their comparative analysis. The third section analyses the relationship between country risk, sovereign risk, transfer and convertibility risk, as well as the country ceiling. In the fourth part, the ratings of entities registered in Poland are analysed in terms of their position in relation to the sovereign rating and selected conclusions based on that are presented.

## 2. Literature review

When examining the essence and conditions of the application of the country ceiling principle by credit rating agencies, it was decided that the presentation of the empirical studies should be sequential. First, the results of the work on the determinants of sovereign ratings are presented, followed by the impact of sovereign ratings on the ratings of entities registered in a given country. Cantor and Packer (1996), in a pioneering study on sovereign rating determinants, took into account eight economic variables in order to consider six variables as statistically significant factors after applying the multiple regression method: GDP per capita, GDP growth, inflation, foreign debt, economic development, and insolvency track record. Afonso (2003), using the least squares method with cross-sectional data, conducted a similar study on a sample of 81 countries (29 developed countries and 52 developing ones) in 2002.

The results did not differ significantly from the conclusions drawn by Cantor and Packer (1996). Rowland (2004), using the least squares method data from 49 developing countries, identified the following variables as influencing the sovereign rating: GDP per capita, GDP growth, inflation, debt ratios (indebtedness/GDP and indebtedness/export), debt service ratio (indebtedness/GDP), international reserves, and economic openness (export/GDP). The similarity of the approaches used by CRAs in the sovereign rating process were confirmed, among others, by Sehgal et al. (2018: 158–159). Reusens and Croux (2017) used a sample of 90 countries and their ratings between 2002 and 2015 and concluded that after 2009 the importance of financial sustainability, economic development and external debt as determinants of sovereign ratings increased significantly.

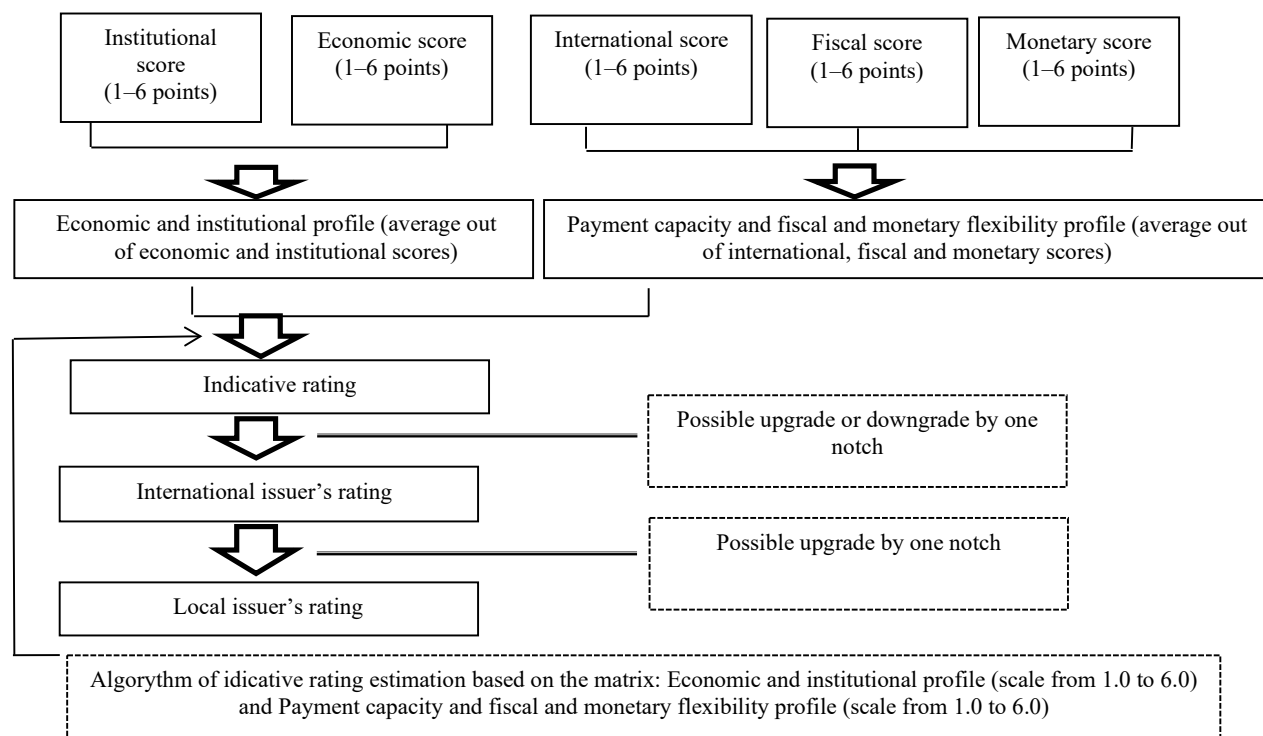
For the least developed countries, it is difficult to identify specific stable variables affecting the rating. This has been proven by Pretorius and Botha (2017: 560–561). These results were consistent with those achieved by Erdem and Varlı (2014) as well as Yildiz and Günsoy (2017), who also concluded that not all countries are assessed against the same criteria. For this reason, among others, the supervision of credit rating agencies was intensified and measures were taken to deoligopolish the market (Korzeb, Kulpaka, Niedziółka, 2019). The role of political and social aspects was confirmed by Bissoon-doyal-Bheenick (2005), while Butler and Fauver (2006) also pointed out political stability, corruption and the quality of law as important determinants of sovereign ratings.

One of the manifestations of the liberalisation of corporate rating methodology, which was ultimately one of the causes of the global financial crisis, turned out to be a departure from the previously consistently applied principle that sovereign rating is the upper limit for the rating of any entity operating in this country (Ryan, 2013). Durbin and Ng (1999), in the run-up to the crisis, examined the impact of sovereign risk on the profitability of off-shore securities placed by emerging market players in developed markets, concluding that investors did not strictly adhere to the country ceiling principle, understood as the rule that no entity has higher creditworthiness than the country in which it operates.

Peter and Grandes (2005) decomposed the spreads of South African corporate bonds, recognising that one of the most important determinants of corporate ratings is a sovereign rating, with the country ceiling principle not being applied in specific sectors but consistently implemented for banks. The impact of a country's sovereign rating on the rating and cost of financing of an entity registered in that country was examined by Bo-rensztajn, Cowan and Valenzuela (2007), who demonstrated that a low sovereign rating *ceteris paribus* may increase the cost of financing for private entities by up to 0.5 pp. Almeida et al. (2017) proved that changes in sovereign ratings have an impact not only on the corporate ratings of entities domiciled in the country but also on the level of investment by private entities and the scale of external financing.

### 3. Selected methodological aspects of the determination of sovereign ratings by the Big Three

The methodology for determining sovereign ratings by Standard & Poor's is presented in Figure 1.



**Figure 1.** Methodology of determining sovereign ratings by Standard & Poor's  
 Source: own elaboration based on Standard & Poor's (2019)

Fitch Ratings Methodology consists of two components: the Sovereign Rating Model (SRM) and the Qualitative Overlay (QO). The SRM is a multiple regression model with 18 variables (explanatory, grouped into four categories). Within each category, there is a scoring (0 to 16 points), which can be adjusted by +/-2 points by the QO, with only selected subcategories being adjusted. A specific weight is assigned to each category. The total adjustment resulting from the quality assessment should be between <-3 points; 3 points>. Moody's methodology, which focuses on assessing the ability to redeem bonds, is based on four pillars (Moody's, 2018; 2021) as presented in Figure 2.



Growth dynamics*	50%	Institutional framework and its effectiveness*	75%	Indebtedness*	50%	Political risk*	Within one function, the increased value of which determines a certain scoring		
Size of the economy*	25%		Level and stability of inflation*		25%			Debt service capacity*	50%
Income per capita*	25%		Correction		0-6 points			Correction	0-6 points
Correction	0-6 points								

\* Scoring from 1 to 100 points.

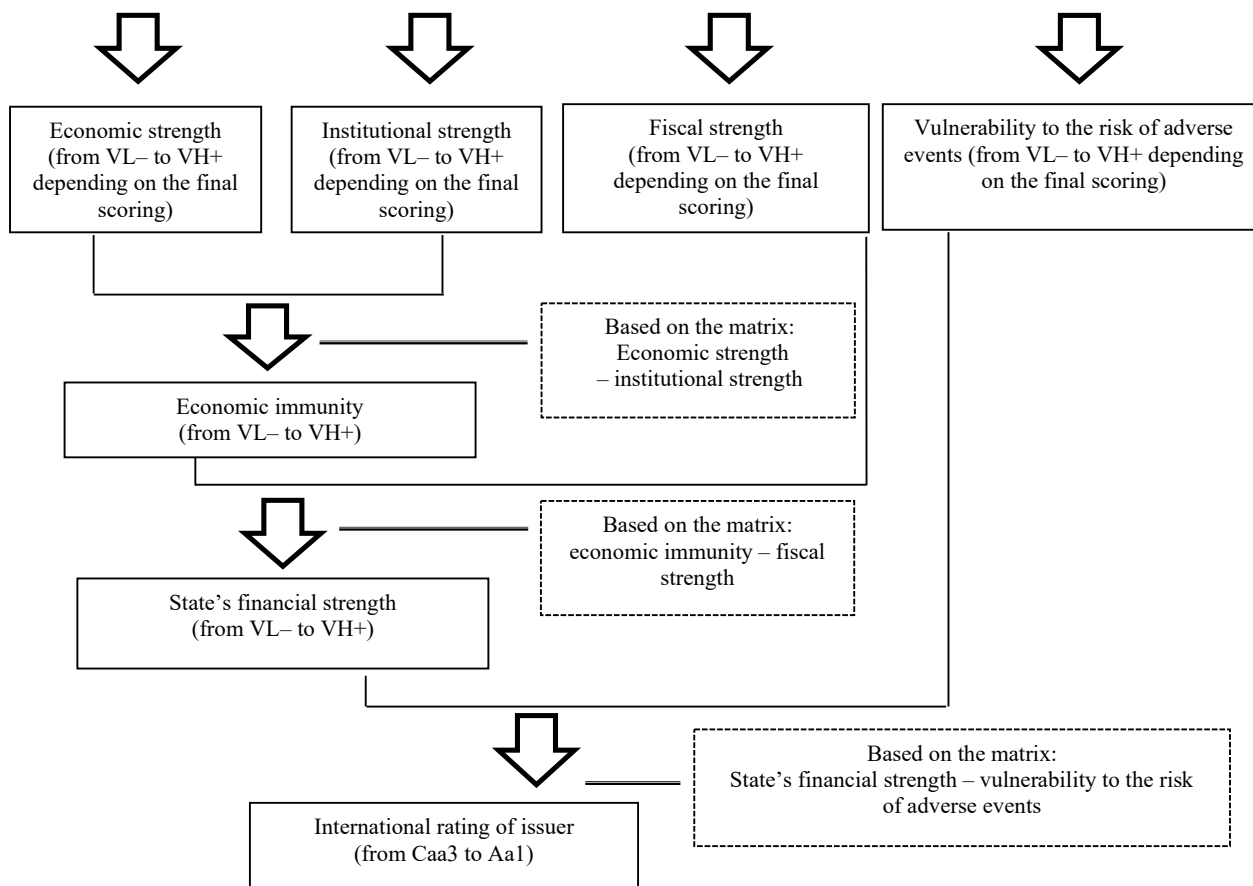


Figure 2. Sovereign risk assessment methodology applied by Moody's  
Source: own elaboration based on Moody's (2018; 2021)

#### 4. Country risk, sovereign risk, transfer and convertibility risk, and country ceiling – interdependencies

Country risk should be understood as the risk associated with conducting business in a given country. Country risk refers, among others, to the quality of the law securing ownership, the predictability and stringency of fiscal policy, the stability and enforceability of the law, and the efficiency of the bureaucratic apparatus. Sovereign risk can be identified with the debt sustainability of the country concerned. Country risk is a broader

concept than sovereign risk and assessments in both categories may or may not change simultaneously. Country risk is associated with transfer and convertibility risk (T&C risk) which can be equated with the possibility that the government will impose restrictions on cross-border transfers of foreign currency or restrictions on the conversion of national currency to foreign currency (Fitch Ratings, 2018b: 3).

The country ceiling, on the other hand, is a separate set of ratings, constituting the bounds for sovereign rating increases due to T&C risk. The most important components of the country ceiling model are (Fitch Ratings, 2018a): the rule of law (weight – 10%), the membership in international organisations (weight – 10%), the share of foreign trade in GDP and the share of international trade (weight – 20%), the scale of capital flow restrictions and the share of assets and liabilities expressed in foreign currencies in relation to GDP (weight – 20%), inflation risk (weight – 20%), and exchange rate risk (weight – 20%). As with Fitch Ratings, Moody's also considers country risk as a broader concept than sovereign risk.

Sovereign risk is mainly related to the possibility of unfavourable changes in the environment of a given economy, preceded by a loss of confidence on the part of foreign investors, resulting in an outflow of short-term speculative capital, and potentially a banking or currency crisis. All entities operating in a country affected by sovereign risk are exposed to the transmission of these exogenous shocks. For this reason, in practice, debt issuers in a given country have ratings that are up to one or two notches higher than its sovereign rating. In order to be rated higher than the sovereign rating, an issuer must not only have a better fundamental basis than the government of the country in which it operates but also a degree of resilience to shocks that potentially threaten the economy. These are entities whose probability of bankruptcy is poorly correlated with the risk of government insolvency, and whose revenues, flows and asset value depend on factors unrelated to sovereign risk. Moody's determines the maximum achievable rating in national currency as the Local Currency Country Risk Ceiling (LCCRC). It is usually a few degrees higher than the sovereign rating. The purpose of this label is to highlight the risk that an entity operates in an economic, institutional and legal environment that is not neutral (if the rating is lower than Aaa). The LCCRC refers to the political, institutional, legal, financial, and economic risks associated with the economy or its environment. In particular, issues related to legal instability, poor enforcement, risks of state intervention, risks of natural disasters, risks of nationalisation, and systemic risks are considered. These are therefore non-diversified risk factors that affect all assets located (registered) in a given country. In the case of various types of economic and political unions, the LCCRC also reflects the risk that a country leaves a union. The introduction of the LCCRC serves to improve the comparability of credit risk exposures – the debt issued by the same entity will have different service perspectives in two significantly different countries. At the same time, liabilities of a given debtor resulting, e.g. from

a debt issue with the support of an entity registered in another country (with a higher LCCRC), may have a rating higher than the LCCRC for the country of registration of the issuer. In Moody's methodology, there is a close link between the country rating and the LCCRC. As noted in this paper, the country rating is a function of its economic and institutional strength, debt level, and vulnerability to negative events. The estimation of LCCRC takes into account all the factors mentioned above except for the level of indebtedness of the economy and its sustainability. This category is given the highest possible rating, thus assuming that the condition of public finance in this country is strong. This means setting the maximum possible ceiling for a country rating.

Table 1 describes the determinants of the relationship between country risk and the LCCRC.

**Table 1.** Country risk versus LCCRC

Scenario	Potential difference between country risk and LCCRC
Increased risk of expropriation and nationalisation of assets	Insignificant
The State as an important owner of assets	Insignificant
Limited ability of monetary policy to absorb shocks	Insignificant
Strong and stable institutions capable of managing a crisis	Significant
Well-developed private sector, capable of managing a crisis together with the public sector	Significant
Increased probability of government insolvency (debt service difficulties)	Significant

Source: own elaboration based on Moody's (2021)

T&C creates the basis for the determination of the so-called Foreign Currency Bond Country Ceiling (FCBCC). The FCBCC reflects the risk of a moratorium being declared by a country with difficulties in servicing or rolling over its issued debt. The risk of announcing a moratorium is analysed in the context of the institutional architecture of a given country, the openness of the economy to capital flows, the degree of integration of the economy with other countries, and the political conditions for deciding to introduce a moratorium. Unlike the country ceiling, the FCBCC can be ranked at most equal to the international rating (Moody's, 2021). According to Standard & Poor's approach, the rating of an entity registered in a given country may be two to four notch-er higher than the sovereign rating. An increased rating is given when the analysed entity passes the sensitivity test, confirming the resistance of the institution to T&C and country risks. In practice, the agency designates the so-called potential rating (not including country and T&C risk), and then verifies whether the rated entity has more

than 25% exposure to country risk with the sovereign rating lower than the potential rating. If this is the case, the potential rating may be downgraded to the above-mentioned sovereign rating. If the sensitivity is rated as moderate, the final rating may be up to four notches higher than the sovereign rating. If the sensitivity is high, the maximum difference is two notches. In 2013, under the influence of the global financial crisis, the agency tightened the rules for rating higher than the sovereign one. The rationale for those modifications was the situation of entities registered in the euro area countries that were most affected by the crisis (Greece, Spain, and Portugal). It was considered that doing business in a euro area country alone could not be a sufficient reason for assuming a limited T&C risk as in a period of stress (recession in the country concerned) the likelihood of the country leaving the monetary union increases (Standard & Poor's, 2013). A model proposal for the relationship between country risk, sovereign rating and country ceiling is presented below.

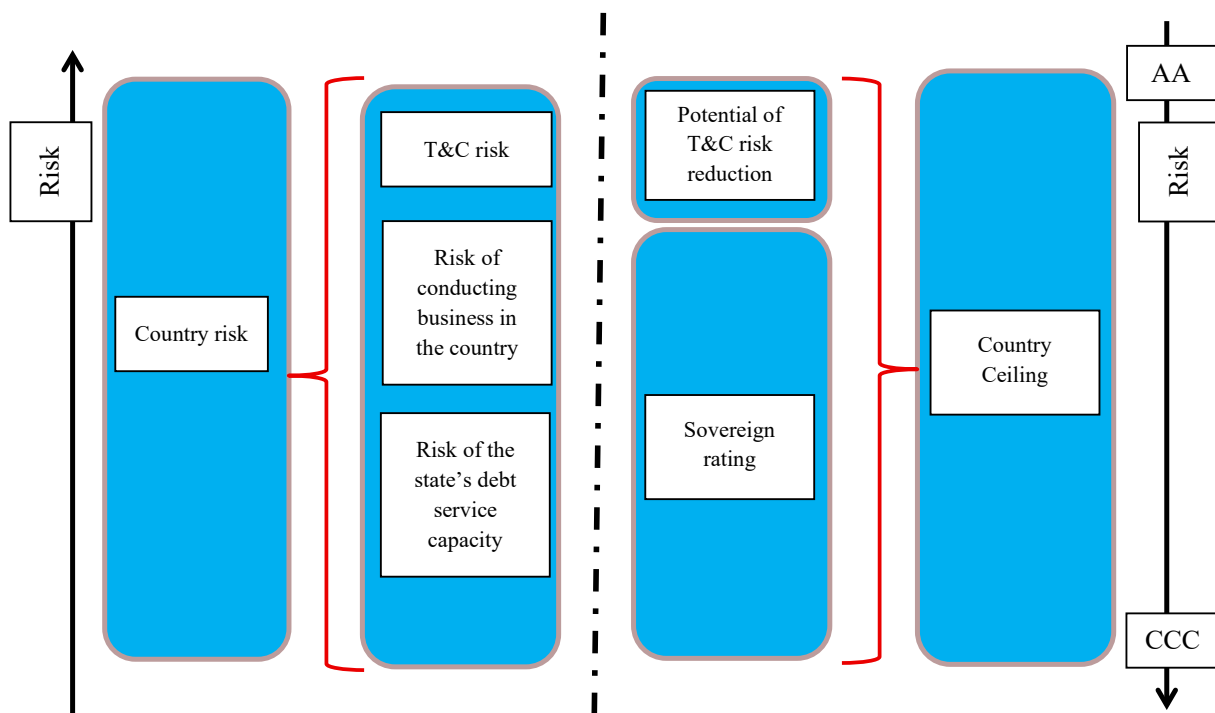


Figure 3. International sovereign rating relationship model

Source: own elaboration

One has to point out that T&C risk presented in Figure 3 is a kind of currency risk, however, only of legal nature. In fact, the relation between country and currency risk can be also considered from the financial and economic point of view. Following this perspective, one has to distinguish two currency risk components, i.e. exchange rate risk and purchasing value power. In a shallow FX market, such as all emerging markets, the government and central bank can influence the exchange

rate in a short term (e.g. by the use of quantitative easing policy or by providing commercial banks with additional liquidity). Therefore, a state's tendencies to affect exchange rates should be treated as one of country risk factors.

## 5. Ratings of Polish companies, banks and local government units

The leading rating agencies declare that a sovereign rating is not currently the upper possible limit for the rating of entities registered in a given country. This is confirmed by economic practice, at least in the case of Poland. In Poland, only 52 entities have ratings given by CRAs belonging to the Big Three group. All these assessments are covered by this paper.

**Table 2.** Ratings of entities registered in Poland

<b>Number of entities rated by at least one agency out of the Big Three</b>	52
<b>Number of entities rated by at least two of the Big Three, of which:</b>	9
– banks	7
<b>Number of entities with a rating at least equivalent to the sovereign rating</b>	16
<b>Number of entities with a higher rating than the sovereign one, of which:</b>	4 (7.7% of all granted ratings)
– banks (Bank Pekao SA, ING Bank Śląski SA, PKO Bank Hipoteczny SA)	3
– corporates (EFL SA – Grupa CA)	1

Source: own elaboration

Both Fitch Ratings and Moody's (which are the two most active agencies in the Polish market among the Big Three) do not limit the ratings of banks, companies and local government units to sovereign ratings (see Table 3 – entities with a higher rating than the sovereign one were marked).

**Table 3.** Ratings of Polish enterprises, banks and local government units against the sovereign rating of Poland (as of the end of 2019)

	<b>Fitch Ratings</b>	<b>Standard &amp; Poor's</b>	<b>Moody's</b>
Poland	A-	A-	A2
<b>Banks</b>			
Alior Bank SA			
BGK	A-		
Bank Handlowy w Warszawie	A-	BB	BB
Bank Millennium SA	BBB-		A3
BOŚ SA	BB-		
Bank Pekao SA	BBB+	BBB+	A1
Getin Noble Bank SA	B-		B1
ING Bank Śląski SA	A-		A1
mBank Hipoteczny SA	BBB		
mBank SA	BBB	BBB+	A3
Pekao Bank Hipoteczny SA	BBB+		
Bank BGŻ BNP Paribas SA			A3
Credit Agricole Bank Polska SA			A3
PKO Bank Hipoteczny SA			A1
PKO BP SA			A2
Santander Bank Polska SA	BBB+		A2
EuroBank SA	A-		
<b>Corporates</b>			
Aquanet SA	BBB+		
ENEA SA	BBB		
ENERGA SA	BBB		
EFL SA	A		
PGE Polska Grupa Energetyczna SA	BBB+		
PKP Intercity SA	BBB+		
PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa Sp. z o.o.	BBB		
PKN Orlen SA	BBB-		Baa2
Cognor SA			B3
Cyfrowy Polsat SA			B1
Pfleiderer Group SA			Ba2
PGNIG SA	BBB-		
PKP SA	BBB+		
P4 Sp. o.o.	BB		
Tauron Polska Energia SA	BBB		

	Fitch Ratings	Standard & Poor's	Moody's
Miejskie Wodociągi i Kanalizacja w Bydgoszczy Sp. z o.o.	BBB		
<b>Local authorities</b>			
Małopolska	A-		
Mazowsze	A-		
Wielkopolska	A-		
Białystok	BBB		
Bydgoszcz	A-		
Częstochowa	BBB+		
Gdańsk	A-		
Gliwice	A-		
Katowice	A-		
Kielce	BBB		
Opole	BBB-		
Płock	BBB+		
Poznań	A-		A3
Rzeszów	BBB+		
Szczecin	A-		
Toruń	BBB		
Zabrze	BB+		
Warszawa			A2
Olsztyn			Baa1

**Source:** own elaboration based on data bases of Fitch Ratings, Standard & Poor's and Moody's

A query of external ratings of Polish entities in databases of the leading rating agencies, i.e. Standard & Poor's, Moody's and Fitch Ratings, showed that only 52 companies, banks and local government units have been assigned an external rating, which is due, on the one hand, to the nature of the Polish financial system (its characteristics are similar to those of the German model), and, on the other hand, to limited needs to raise capital by issuing debt securities on the euro market (for which an external rating is required). Of the three groups of entities rated by leading CRAs, banks have the highest degree of ratingation. Out of 30 banks, in the form of joint-stock companies registered in Poland, the 17 largest have a rating from at least one agency among the Big Three.

Only nine entities have a rating from at least two credit rating agencies, seven of which are banks. The rating of four entities registered in Poland is higher than the sovereign rating and 16 are at least equal to the rating of Poland (banks and local gov-



ernment units dominate in this case, only one company has a higher rating than Poland). The very presence of banks in this sample, and in particular their dominance, contradicts the results of previous studies, in particular those carried out before the outbreak of the global financial crisis and indicated in this paper. This change can be explained by the weakening of the CRAs' belief that a state's insolvency must mean the failure of all banks in its banking sector.

The sovereign ratings of CRAs are differentiated, i. e. a long-term foreign rating may be set by a particular credit rating agency for a given entity at a level higher than the sovereign rating, while another credit rating agency sets the rating of the same entity lower than the sovereign rating.

## 6. Conclusions

The analysis carried out in this paper indicates that currently no confirmation can be found of the use of the country ceiling principle, according to which the rating of any entity registered in a given country may not be higher than the sovereign rating, by rating agencies. This is evidenced, among others, by the case of Poland, where 7.7% of the ratings are above the sovereign assessment. This is at the same time a higher percentage than the average for all Big Three ratings amounting to approx. 3%. The country ceiling is an upper, potential sovereign rating bound, resulting from the T&C risk. In the case of entities registered in Poland, however, their rating is a maximum of one notch higher than the sovereign rating, which in turn is in line with the policy that Standard & Poor's officially announced as the only agency among the Big Three (the rating of an entity registered in a given jurisdiction can be up to four notches higher than the sovereign rating).

It can therefore be concluded that, although a sovereign rating is not currently a cap on the ratings of institutions located in Poland, there is a separate rating scale (the country ceiling scale) which sets a maximum level for the rating of a non-sovereign entity. The analysis of ratings assigned to Polish entities also indicates that a rating above the sovereign rating awarded by a given credit rating agency does not translate into similar actions of other agencies. The paper analyses the relationships between the concepts of country risk, T&C risk and sovereign risk. Another original contribution is establishing how the country ceiling principle used by rating agencies works in practice and verifying the scope of application of this principle in the Polish economic reality. As regards possible future research directions connected with the conducted study, the causes of deepening the discrepancy between ratings assigned to sovereigns and other entities (corporates, financial institutions and local authorities) seem to be worth further investigation.



## References

- Afonso A. (2003), *Understanding the determinants of sovereign debt ratings: Evidence for the two leading agencies*, "Journal of Economics and Finance", vol. 27(1), pp. 56–74.
- Almeida H., Cunha I., Ferreira M.A., Restrepo F. (2017), *The Real Effects of Credit Ratings: The Sovereign Ceiling Channel*, "The Journal of Finance", vol. 72, issue 1, pp. 249–290.
- Bissoondoyal-Bheenick E. (2005), *An analysis of the determinants of sovereign ratings*, "Global Finance Journal", vol. 15(3), pp. 251–280.
- Borensztein E., Cowan K., Valenzuela P. (2007), *Sovereign Ceilings "Lite"? The Impact of Sovereign Ratings on Corporate Ratings in Emerging Market Economies*, "IMF Working Paper" WP/07/75.
- Butler A.W., Fauver L. (2006), *Institutional environment and sovereign credit ratings*, "Financial Management", vol. 35(3), pp. 53–79.
- Cantor R., Packer F. (1996), *Determinants and impact of sovereign credit ratings*, "FRBNY Economic Policy Review", vol. 2, no. 2, pp. 37–53.
- Durbin E., Ng T. D. (1999), *Uncovering Country Risk in Emerging Market Bond Prices*, "IMF Work Paper", no 639.
- Erdem O., Varlı Y. (2014), *Understanding the sovereign credit rating of emerging markets*, "Emerging Market Review", no. 20, pp. 42–57.
- Fitch Ratings (2018a), *Country Ceilings Criteria – Effective from 19 July 2018 to 5 July 2019*, <https://www.fitchratings.com/site/re/10037793> [accessed: 11.01.2020].
- Fitch Ratings (2018b), *Sovereign Rating Criteria – Effective from 23 March 2018 to 19 July 2018*, <https://www.fitchratings.com/research/sovereigns/sovereign-rating-criteria-effective-from-23-march-2018-to-19-july-2018-23-03-2018> [accessed: 25.06.2021].
- Korzeb Z., Kulpaka P., Niedziółka P. (2019), *Deoligopolizacja rynku agencji ratingowych oraz inne inicjatywy na rzecz poprawy jakości ratingów zewnętrznych w kontekście oddziaływania agencji ratingowych na stabilność finansową*, "Materiały i Studia", nr 333, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Moody's (2018), *Procedures and Methodologies Used to Determine Credit Ratings*, <https://www.moodys.com/sites/products/ProductAttachments/Exhibit2.pdf> [accessed: 18.06.2019].
- Moody's (2021), *How Moody's Rates Sovereigns and Supranational Entities*, [https://www.moodys.com/Pages/HowMoodyRatesSovereigns.aspx?stop\\_mobi=yes](https://www.moodys.com/Pages/HowMoodyRatesSovereigns.aspx?stop_mobi=yes) [accessed: 25.06.2021].
- Peter M., Grandes M. (2005), *How Important Is Sovereign Risk in Determining Corporate Default Premia? The Case of South Africa*, "IMF Working Paper" 05/217.
- Pretorius M., Botha I. (2017), *The Determinants of Sovereign Credit Ratings in Africa: A Regional Perspective*, [in:] N. Tsounis, A. Vlachvei (eds.), *Advances in Applied Economic Research*, Springer, Cham, pp. 549–563.
- Reusens P., Croux Ch. (2017), *Sovereign credit rating determinants: A comparison before and after the European debt crisis*, "Journal of Banking & Finance", vol. 77, issue C, pp. 108–121.
- Rowland P. (2004), *Determinants of Spread and Credit Ratings and Creditworthiness for Emerging Market Sovereign Debt: A Follow-Up Study Using Pooled Data Analysis*, "Borradores de Economía", no. 296, <https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/borra296.pdf> [accessed: 25.06.2021].
- Ryan V. (2013), *Corporate, Sovereign Debt Ratings Closely Linked: S&P*, <https://www.cfo.com/credit/2013/04/corporate-sovereign-debt-ratings-closely-linked-sp/> [accessed: 9.07.2020].
- Sehgal S., Mathur S., Arora M., Gupta L. (2018), *Sovereign ratings: Determinants and policy implications for India*, "IIMB Management Review", no. 30, pp. 140–159.

Standard & Poor's (2013), *Ratings above the sovereign – corporate and government ratings: methodology and assumptions*, [https://www.spratings.com/scenario-builder-portlet/pdfs/ICSB\\_Ratings\\_Above\\_The\\_Sovereign.pdf](https://www.spratings.com/scenario-builder-portlet/pdfs/ICSB_Ratings_Above_The_Sovereign.pdf) [accessed: 19.04.2019].

Standard & Poor's (2019), *How we rate Sovereigns*, <https://www.spratings.com/documents/20184/774196/How+We+Rate+Sovereigns+2019/a574456b-4ee9-2f51-0a95-21823713cf38> [accessed: 6.05.2019].



Yildiz Ü., Günsoy B. (2017), *Macroeconomics Determinants of Sovereign Credit Ratings: Panel Data Analysis*, "International Journal of Business and Social Science", vol. 8, no. 11, pp. 118–125.

## Związek pomiędzy pułapem krajowym a ratingiem suwerennym na przykładzie Polski


**Streszczenie:** Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy ratingi podmiotów zarejestrowanych w Polsce są ograniczone przez rating suwerenny tego kraju. Autor zakłada, że rating suwerenny Polski nie określa górnej granicy ocen przyznawanych przez Wielką Trójkę (Fitch Ratings, Moody's i Standard & Poor's) finansowym i niefinansowym podmiotem polskim. Przeprowadzono kwerendę baz danych trzech głównych agencji ratingowych, wybierając wszystkie (52) długoterminowe ratingi zagraniczne przypisane do podmiotów zarejestrowanych w Polsce. Z analizy wynika, że obecnie nie znajduje potwierdzenia zasada pułapu krajowego, zgodnie z którą rating każdego podmiotu zarejestrowanego w danym kraju nie może być wyższy od ratingu suwerennego (w Polsce 7,7% ocenianych podmiotów otrzymuje wyższy rating niż państwo). Jest to jednocześnie wyższa wartość niż średnia dla wszystkich ocen dokonywanych przez Wielką Trójkę, która wynosi około 3%. Pułap krajowy to górna, potencjalna granica ratingu suwerennego, wynikająca z ryzyka T&C, choć w przypadku podmiotów zarejestrowanych w Polsce ich rating jest maksymalnie o jeden stopień wyższy od ratingu suwerennego, co z kolei jest zgodne z polityką Standard & Poor's – jedynej agencji spośród Wielkiej Trójki, prezentującej oficjalne stanowisko w tej kwestii (rating podmiotu zarejestrowanego w danej jurysdykcji jest do czterech stopni wyższy od ratingu tego kraju). Analiza ratingów przyznanych polskim podmiotom wskazuje również, że przyznawana przez daną agencję ratingową ocena powyżej ratingu państwa nie przekłada się na podobne działania innych agencji. W niniejszym artykule przedstawiono relacje między pojęciami ryzyka kraju, ryzyka transferu i wymienialności oraz ratingu suwerennego. Kolejny oryginalny wkład to ustalenie, czym w praktyce jest zasada pułapu krajowego dla agencji ratingowych, i sprawdzenie zakresu jej stosowania w polskich realiach gospodarczych.

**Słowa kluczowe:** pułap krajowy, rating suwerenny, ryzyko kredytowe kraju, rating kredytowy

**JEL:** G24

 <p><b>OPEN ACCESS</b></p>	<p>© by the author, licensee Lodz University – Lodz University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (<a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>)</p> <p>Received: 2020-10-06; verified: 2021-05-31. Accepted: 2021-07-06</p>
 <p><b>C O P E</b> Member since 2018 JM13703</p>	<p>This journal adheres to the COPE's Core Practices <a href="https://publicationethics.org/core-practices">https://publicationethics.org/core-practices</a></p>



Rafał Kramer  <https://orcid.org/0000-0002-9081-5638>

University of Gdańsk, Faculty of Management, Department of Investments and Real Estate  
Gdańsk, Poland, [rafal.kramer@ug.edu.pl](mailto:rafal.kramer@ug.edu.pl)

# Social Housing in the Republic of Turkey

**Abstract:** Social housing, as an element of the housing policy of every developed country, remains an important, though not fully explored, issue from both theoretical and practical perspectives. No uniform model of the functioning and financing of this part of the real estate sector has been introduced in Poland. In the paper, an attempt will be made to define social housing and to draw a line between the Polish terms of 'budownictwo społeczne' and 'budownictwo socjalne,' which, according to the author, cannot be treated as synonymous. The legal and institutional framework of the Turkish real estate market will be presented, with an emphasis on the specific characteristics of the Turkish model of social housing.

**Keywords:** social housing, housing policy, real estate market

**JEL:** R3

## 1. Introduction

Social housing is an interdisciplinary issue, as it is associated not only with management and economics but also with ethics and sociology, as well as social and economic policy. Although the issue is so important, it is still insufficiently explored in the Polish scientific literature. Throughout Europe, including Poland, the answer to the question whether social housing should play a significant role in satisfying housing needs is still being searched for. An appropriate model of state support for this type of housing is also being sought.

The importance of housing-related issues, including social housing, results directly from the basic human need to have shelter. It is sanctioned by the basic laws of many countries, as well as the United Nations Universal Declaration of Human Rights, which states that: “Everyone has the right to a standard of living adequate for the health and well-being of himself and of his family, including food, clothing, housing and medical care and necessary social services” (Universal Declaration of Human Rights, 1948: Article 25).

From the point of view of needs, the following basic functions fulfilled by housing are distinguished (Jakubowski, 2010: 37–38, after: Żarski, 1978: 27): the protective function (protection against external hazards and harmful effects of atmospheric phenomena), the biological function (creating the possibility of preparing and eating meals, providing access to sanitary facilities, etc.), the development function (enabling personal development, work, education), the emotional function (providing conditions for family life), and the cultural function (creating a place to meet the needs for interpersonal contacts, social life, or exchange of views).

In the paper, an attempt will be made to define social housing. The main aim and subject of research in the article is to present and evaluate the Turkish model of social housing. Furthermore, the specific characteristics of the Turkish real estate market and its structure will be presented, with a particular emphasis on the social housing sector.

## 2. Definition of social housing

The concept of social housing has been undergoing constant changes in recent decades. Its scope varies depending on the housing policies of individual countries, which are also subject to change over time. Each country creates various forms of housing support, especially support programmes for households unable to buy a dwelling on the free market.

There is no unambiguous definition of social housing in the Polish and foreign literature. The English term ‘social housing’ in most of the world’s studies is closer to our term ‘budownictwo społeczne,’ but the Polish Institute for Urban Development suggests translating ‘social housing’ as ‘budownictwo socjalne’ (*Mieszkania socjalne...*, 2003: 4–5). Moreover, in the Polish literature, the term ‘budownictwo społeczne’ is often used interchangeably with the term ‘budownictwo socjalne.’ This conceptual equivalence, in my opinion, is wrong, and it is the result of a lack of definitional order.

The distinction between these terms proposed by H. Gawron (2012: 63) seems correct. In his opinion, 'budownictwo socjalne' provides housing units characterised by reduced utility value, whose recipients are people in a particularly difficult financial situation, whereas 'budownictwo społeczne' provides standard residential premises for less well-off households.

Similar terms can be found in the international literature: 'social rented housing' or 'social rental housing,' which, according to A. Szelałowska (2011: 83), is related to the basic assumption that social housing is by definition a type of housing for rent. The above-presented Anglo-Saxon terms should be translated as 'społeczne budownictwo mieszkaniowe na wynajem' or 'społeczne budownictwo czynszowe.'

A general definition of social housing is included in the 1998 United Nations report. According to this definition, social housing is part of the housing sector that is subsidised by the state through the transfer of specific benefits, as a result, consumers bear lower final costs of obtaining property rights (*Housing Finance...*, 1998: 50). A. Szelałowska (2011: 90) defines social housing as a form of meeting the housing needs of poor households with the use of public or private funds entirely or partially.

In Poland, the legislator defined the conditions for classifying housing as social housing and formulated a definition of social housing as a public purpose in Article 27.2 of the Revitalisation Act as follows: "Social rental housing should be understood as housing constructed under the following conditions:

- 1) access to housing is provided on a non-market basis according to criteria specified by public authorities;
- 2) at the stage of construction, conversion or use of buildings, entities implementing investments benefit from support with public funds;
- 3) it is implemented by entities whose main purpose is not to generate profit" (Revitalisation Act..., 2015: Article 27.2).

Thus, the basic feature of social housing is meeting the housing needs of specific social groups that are not able to purchase or rent a dwelling on their own at market prices. However, it should be remembered that the beneficiaries of this assistance do not include the poorest people in need. Social housing is not intended for this group. They are served by public housing provided as an instrument used in the social welfare system implemented by public authorities.

Depending on the degree of state interventionism, the following models of social housing can be distinguished (Allen et al., 2004):

- the mass (universal) model, where social housing is combined with the idea of non-profit housing, and the target group of beneficiaries is not specified in detail;
- the residual model, where social housing is addressed to households that are unable to purchase dwellings within the private sector.



Social housing meets four basic functions (Szelągowska, 2011: 86–87): it reduces the housing gap, improves the availability of housing, enables households that cannot afford to purchase or rent a dwelling at market prices to access housing adequate to their financial capability, and provides shelter all year round for the least financially resourceful households.

Thus understood category of social housing will be considered in this paper. The problem of rationalising the housing system seems to be never-ending. A state's housing policy is an expression of the direction of its housing development management. The experience of other countries is also a source of knowledge, as will be illustrated by the example of Turkey.

### 3. The specific characteristics of the Turkish housing market

Nowadays, the Turkish real estate market is developing exceptionally dynamically, as evidenced by the number of building permits (*yapı izin*) as well as the number of certificates of occupancy issued (*iskan*). In both cases, an average annual increase of 20% was recorded over the period of five years (Turkish Statistical Institute, 2017). Prices are also characterised by dynamic growth, as property in Turkey continues to gain value. In the first quarter of 2016, annual changes were recorded at the level of 12.2% (*Global House Price...*, 2017). The value of real estate purchased by foreigners is also growing. In 2015, this value amounted to over USD 4.1 billion (which represents 24.8% of FDI in 2015) (*Investment Support...*, 2017). In the long term, this value is expected to reach USD 10 billion annually (*Turkish Real Estate...*, 2016: 11).

The ambition of local authorities was for Turkey to join the group of the ten largest economies in the world by 2023<sup>1</sup> (the 100<sup>th</sup> anniversary of the establishment of the Republic of Turkey) and commissioning one million of social housing units to be made available on the residential real estate market<sup>2</sup> as well as revitalising 178 urban zones located in an area of 800 ha and inhabited by 1.5 million people (approx. 90,000 residential buildings and offices were planned for demolition and reconstruction), which significantly affects the current and future development of the entire construction sector and real estate market in Turkey (Georgijew, 2017).

According to the 2011 population and housing census (*Nüfus ve Konut...*, 2013) conducted by the Turkish Statistical Institute (TUIK), the number of households in Turkey amounted to 19,481,678, and the average size was 3.8 persons. 23.1% of households

1 HSBC economists forecast that by 2050 Turkey may move up to the 12<sup>th</sup> position in the ranking of the world's largest economies (Popiołek, 2014), it currently holds the 16<sup>th</sup> position.

2 According to a report prepared by GYODER (Association of the Real Estate Market and Real Estate Investors) in Turkey, in the years 2016–2023, in order to meet the needs of residents, approx. 3.2 million dwellings should be built (*2023 Vizyonunda...*, 2012: 40).

lived in buildings with six or more floors, 20% of households lived in buildings with one floor, and 25.5% of households lived in buildings with four or five floors. 21.8% of households occupied residential buildings less than 10 years old and 67.3% of households owned their homes. The share of tenant households was 23.8% and the share of households living in dwellings owned by governmental or private organisations amounted to 1.5%. 7.3% of households did not own a dwelling but did not pay rent. Moreover, 97.4% of households lived in dwellings with tap water. The share of households that had a toilet and a bathroom in their dwellings was 92.5% and 97.2%, respectively. The number of persons per room was 1.1, and 57.1% of dwellings were heated with a stove (also a gas cooker). The share of households using central heating in one housing unit was 25.6%, the share of households using central heating for one or more buildings was 11.4%, and the share of households using an electric heater, air conditioner and other systems was 5.9%. Research conducted by the Housing Demand Department (*The Housing Demand...*, 2002) shows a trend of the expansion of urban centres towards their peripheries, which is indicated by the declining housing rate in the cities' central areas, amounting to approx. 50%. Summarising the above-presented information, it can be stated that the housing conditions in Turkey in terms of quality are average.

It is estimated (Turkish Statistical Institute, 2017) that 79,814,871 people lived in Turkey at the end of 2016, making up about 21.6 million households. Their number is constantly growing, with a typical European trend pointing to an increase in single-person households (3.1 million households, which is about 4% of the entire population) (*Statistics on Family*, 2016). An annual rate of growth of Turkey's population is estimated at approx. 1.5%, and approx. 70% of the country's population is under 35 years old (*Rakamlar ne Diyor?*, 2016). A natural consequence of this trend is the increased demand for housing, especially social housing. Therefore, four main reasons for the increase in housing demand in Turkey are listed (Yetgin, Lepkova, 2007: 50):

- population growth;
- immigration to urban areas;
- married couples looking for their first home;
- young people preferring living outside the family home.

According to the data of the Turkish Statistics Institute (Turkish Statistical Institute, 2017), the total number of buildings in Turkey is around 20 million, and 40% of these buildings are in a state of ruin<sup>3</sup>, of which 67% do not have a certificate of occupancy. It is estimated that in the next 20 years approx. 6.7 million dwellings will be demolished and reconstructed throughout the country.

---

<sup>3</sup> They often form entire settlements (slums), called *gecekondu*, which are the bane of large cities. In the 1960s, about 59% of Ankara's population, 45% of Istanbul's population and 33% of Izmir's population (Turkey's three largest cities) lived in this type of settlement (Burkay, 2006: 7).



Demand in Turkey's housing sector is growing, fuelled by population growth, urbanisation and demand driven by foreigners. As the housing sector is one of the main engines of economic growth, the government should make appropriate decisions and implement adequate policy provisions in this sector. Unfortunately, the housing system suffers due to an underdeveloped mortgage system, which only works as a simple loan system, and the financial system is not as good as expected. As a result, the mortgage loan system will not significantly stimulate the housing sector (Pinar, Demir, 2016: 26).

#### 4. The housing policy and importance of social housing in Turkey

The priority of the Turkish government's housing policy is to ensure access to social housing. This is due to the ever-growing population of the country, which will soon reach 80 million, and the degree of urbanisation of society. While in 2012 the percentage of people residing in cities and urban districts was 77.3%, it is now 92.3% of the total population (*GYODER Indicator...*, 2016: 2). In this context, there exists housing pressure caused in particular by the housing needs of the low- and middle-income social group. This process has created slum areas in metropolitan cities and has had an impact on urban infrastructure. For low-income groups, access to private mortgage financing through the banking system is restricted.

Articles 56 and 57 of the Turkish Constitution (*Türkiye Cumhuriyeti Anayasası*, 1982: Articles 56, 57) declare that every Turkish citizen has the right to adequate housing, and that the state has an obligation to help meet these needs by pursuing an adequate housing policy. The main problems of this policy implemented after 1980 can be summarised as follows (Yetgin, Lepkova, 2007: 56):

- the rapid increase in the number of city residents;
- the misuse of housing funds;
- the negative impact of rising rents on low-income groups;
- the deficiency of the mortgage loan system;
- the increase in the number of high-standard dwellings, with a lack of social housing.

The Turkish government's housing policy is clearly defined. Some of the priorities include (Toplu Konut İdaresi, 2017):

- reducing uneven development of regions and ensuring a balanced allocation of housing investments;
- preventing unauthorised demolition and revitalisation of areas;
- improving the quality of structures built in urban housing estates;
- regulating city rents and increasing the supply of land;

- improving the capacity to mitigate the consequences of natural disasters;
- renovating and improving the existing housing stock;
- improving intra-city transport infrastructure;
- creating appropriate recreational areas;
- increasing the powers of local authorities;
- improving the financing of urban infrastructure;
- improving financing and increasing the supply of residential premises;
- creating a model including application templates (application forms);
- increasing the optimal quality of residential premises;
- reducing the costs of the implemented housing policy;
- ensuring discipline and preventing speculation in the real estate sector;
- providing access to housing in regions where private sector services are insufficient;
- ensuring a uniform distribution of the population throughout the territory of the country;
- improving the degree of urbanisation of the country.

The basic legal act dealing with the issue of housing policy is the Mass Housing Act (Toplu Konut Kanunu, 1984) concerning public housing. It is a framework law that establishes the basic principles which set the direction for the solution of the housing problem in Turkey. This law also defines tasks of the Housing Development Administration of Turkey (Toplu Konut İdaresi – TOKİ, hereinafter referred to as the Administration or TOKİ), which is the main (currently the only) public agency established to solve the housing problems of the poorer part of Turkish society.

The law specifies TOKİ's income, which includes revenues from the sale and rent of houses, business premises and land, loan repayments, interest payments, designated subsidies resulting from annual budget laws, as well as the administrative fees some Turks are required to pay for travelling to another country.

In November 2002, the Turkish government developed the so-called Emergency Action Plan for Housing and Urban Development, which was implemented on 1 January, 2003. The plan set a five-year goal of building 250,000 dwellings, which were to be provided through renovation (revitalisation), conversion and construction by the end of 2007. As part of the plan, TOKİ aimed to achieve, by 2011, the construction of a half-million dwellings. The number of housing units built since 30 January 2015<sup>4</sup> amounts to 649,498 dwellings (Toplu Konut İdaresi, 2017).

As a result of subsequent changes in legal regulations, the Administration assumed responsibility for the tasks of 'construction of dwellings and planned urbanisation' belonging to the Urban Land Institute closed in December 2004. Thus, TOKİ took over not only the tasks but also 64.5 million m<sup>2</sup> of land.

---

<sup>4</sup> At the time of writing the article, no data for 2016 were published.

The great expansion of TOKI began in 2003 along with changes to various laws and regulations in the field of public management. The Administration took over all the tasks and assets of liquidated Emlak Bank as well as the duties of the Office for Coordination of Immigrant Housing, the National Field Office, and the Ministry of Public Works and Settlement (Ministry of Environment and Urbanisation).

Due to these changes, the responsibilities and powers of TOKI with regard to the construction of dwellings have increased. Thus, the information flow has been accelerated and an effective structure for managing housing projects has been created.

## 5. The model of functioning of the Turkish social housing

Social housing in the Republic of Turkey is subordinated to the TOKI central government organisation which reports directly to the Prime Minister of Turkey. The Administration acts as a protective umbrella for some consumers in the housing market and is not a competitive body in the Turkish housing sector. So far approx. 900,000 people have benefited directly or indirectly from participation in TOKI projects. The new TOKI vision, which is part of the government of the Republic of Turkey's programme, is to achieve the goal of 1 million dwellings by the end of 2023. In this context, the Administration operates in the field of housing construction throughout the country, taking into account the priorities and needs of the housing market and the labour market. TOKI carries out projects aimed at revitalising urban space and slums (the so-called *gecekondü*) in cooperation with municipalities as well as projects related to social housing, aimed at the medium-to-low income group target. In addition, TOKI is involved in the construction of housing estate infrastructure by building educational facilities (schools and kindergartens) and social facilities (hospitals and medical clinics), as well as sacred facilities (mosques and messiahs), and sports facilities (sports fields), creating a complete landscape of the urban fabric. Moreover, TOKI deals with the development of land for other construction projects and carries out large-scale afforestation projects throughout the country (*Building Turkey...*, 2011).

The TOKI Social Housing Programme applies to low- and middle-income people who do not have the ability to purchase dwellings under the existing market conditions. Beneficiaries of social housing projects (built on TOKI's land) make payments at the start of construction after bidding or at a specific stage (determined by TOKI), and continue monthly payments according to a standard construction reimbursement plan. For most of these projects, the interest rates on loans are indexed on the basis of the public sector wage index (the semi-annual index calculated by the Ministry of Finance of the Republic of Turkey).

In the case of projects addressed to low-income citizens, monthly instalments are indexed on the basis of the public sector wage index, the Producer Price Index (PPI) or the Consumer Price Index (CPI), whichever is lower. The maturity of loans is 8–25 years on average, depending on the financial capability of the target groups (*Due Diligence Document*, 2012: 18).

The structure of TOKI target groups is as follows (Pinar, Demir, 2016: 23):

- approx. 23% of commissioned housing units allocated to the poor;
- approx. 40% of commissioned housing units allocated to middle-income groups;
- approx. 15% of commissioned housing units built as a result of revitalising slum areas (urban projects);
- approx. 6% of commissioned housing units built in areas of natural disasters;
- approx. 1% of commissioned housing units built as part of development projects for agricultural villages.

As indicated by the above-presented data, the share of social housing is around 85%. The remaining housing stock (15%) consists of dwellings sold to high-income groups in order to maintain TOKI's liquidity.

The implementation of housing projects aimed at poor target groups<sup>5</sup> is coordinated by the Administration and the Ministry of Family and Social Policy – the General Directorate of Social Benefits (SYGM), and TOKI only undertakes the construction of dwellings in these projects. Applications and all allocation procedures are prepared and processed by the General Directorate of Social Benefits. In order to be eligible for participation in the Low-Income Programme, the applicant, spouse and dependent children cannot have the ownership rights to any real estate registered with the Land Registry.

The Administration implements housing projects using the 'pre-demand' collection method to avoid missed investments in centres with a population of less than 40,000 inhabitants. The path of gathering information concerning housing needs and interest in the housing programme on the part of future participants is organised in cooperation with the local administration of districts or municipalities. A housing project is implemented if there is sufficient interest in it, with the demand for at least 100 dwellings (Toplu Konut Idaresi, 2017).

It should be borne in mind that the demand for TOKI real estate far exceeds its supply. Every citizen who does not own a home has the right to apply for social housing. Importantly, the main beneficiaries of the programme are generally government employees and officials. Due to the very high demand, housing is awarded to applicants through a state lottery, supervised by a notary public.

---

<sup>5</sup> Low-income groups include households with a monthly income of less than 3.200 TL (the income limit for Istanbul is 3.700 TL).

As the property ownership remains with TOKI until the loan is repaid, the repayments of these projects are guaranteed. This means that the Administration acts as a 'guarantor' for the repayments of the project. On average, TOKI completes the construction of dwellings within 24 months.

The fact that real estate deeds are not issued until the loan is fully repaid minimises the default of payment of instalments by the beneficiaries of the housing programme. Indeed, the rate of default on loans is close to zero. The rate of termination of sale contracts is also small, i.e. approx. 1/2,000 dwellings (*Kurumsal Tanitim Dokumani*, 2012: 22).

State-owned banks (Ziraat Bank, HalkBank and Vakıflar Bank) were designated to service the loans for TOKI, in accordance with the directive of the State Treasury, after the liquidation of Emlak Bank of Turkey in 2001.

Sales prices of housing units are set by TOKI taking into account the cost of construction, social facilities, the cost of infrastructure, the cost of consultancy services, and the cost of land. Sales prices of dwellings in social housing programmes are set without a profit purpose for TOKI (non-profit projects), and in the case of dwellings dedicated to the low-income (poor) group, sales prices do not include the cost of land.

The value of 1 m<sup>2</sup> of a TOKI dwelling fluctuates around (*Konut Edinme Rehberi*, 2010: 23–35; *Toplu Konut Idaresi*, 2017):

- 1.100 TL/m<sup>2</sup> for housing units allocated to low-income groups (poor) built in cooperation with the Ministry of Family and Social Policy;
- 1.180 TL/m<sup>2</sup> for housing units allocated to low-income groups (poor) built without cooperation with the Ministry of Family and Social Policy;
- 1.200 TL/m<sup>2</sup> for housing units allocated to middle-income groups;
- 2.000 TL – 15.000 TL/m<sup>2</sup> for housing units allocated to high-income groups (higher standard dwellings).

The basic conditions for the sale of TOKI social housing units are as follows (*Kurumsal Tanitim Dokumani*, 2012: 25; *Toplu Konut Idaresi*, 2017):

- for low-income and poor groups, with no funds to buy a dwelling under the current market conditions, the maximum net income of TL 3,200 or the maximum net income of TL 3,700 in Istanbul (calculated as the household monthly income);
- for low-income and poor groups, housing units built in cooperation with the Ministry of Family and Social Policy, with an area of 45 to 65 m<sup>2</sup>, without any down payment, with a maturity of 25 years;
- for the low-income group, housing units built without cooperation with the Ministry of Family and Social Policy, with an area of 65 to 87 m<sup>2</sup>, with a down payment of 12% and a maturity of 15 years;
- for the middle-income group, housing units with an area ranging from 87 to 146 m<sup>2</sup>, with a down payment of 10% to 25% and a maturity of 8–10 years.

TOKI creates innovative models for making government decisions regarding existing housing and settlement policies. The most important one is the financial model called the 'revenue sharing' model which provides housing for high income groups in order to set up a fund for housing projects intended for low- and middle-income groups. The model is based on housing construction on TOKI's land in collaboration with the private sector and revenue sharing with the private partner. It is a 'built to sell' model. The Administration has developed the model to bridge the gap between short-term investment costs and long-term receivables.

Another important task of TOKI is working with municipalities to prevent the formation of slum settlements. As this problem cannot be solved solely by local governments, since 2003 TOKI has been implementing a comprehensive policy of supporting modern urbanisation in cooperation with local administration bodies with the support of the central government (Toplu Konut Kanununda..., 2004).

The Administration's practices are a model for local governments and other entities in the housing sector. TOKI not only transforms slums and invests heavily in areas with a high risk of natural disasters (earthquakes, floods, landslides, etc.) but also seeks to prevent the emergence of new slums (it does not build homogeneous housing estates intended exclusively for one income group). In this context, large urban development projects have been implemented in cities and districts with a large population, such as Ankara, Istanbul, Izmir, Bursa, Denizli, Erzurum, Erzincan, Gaziantep, and Trabzon.

Other activities of the Administration comprise: 'agricultural village projects,' 'migrant dwellings,' 'restoration of buildings of historical and cultural importance,' and 'housing loans for victims of wars' (*Gelecegin Turkiye'sini...*, 2011: 8).

Due to the fact that the Administration deals with construction tender activities, it has reduced the bureaucracy to a minimum, and also ensures low costs of implementing construction projects. It has been authorised to carry out projects and implementations on behalf of ministries. Consequently, TOKI can provide support to all public entities in the planning, tendering and construction of a building. Therefore, in addition to its core activities in the housing market, the Administration is responsible for the construction of health and education facilities in areas where it is necessary, homeless shelters and child care facilities, military quarters, police stations, and public buildings.

TOKI is the only public organisation with solely housing and settlement responsibilities. Thus, it does not operate in a competitive environment. Due to its legal status as a public agency, TOKI has no share capital and cannot go bankrupt. It prepares annual activity reports (income statements and balance sheets). In the year-end balance sheet (Toplu Konut Idaresi, 2017) for 2014<sup>6</sup>, the balance sheet total was 52,001,559,306 TL, of which revolving assets (28,381,307,533 TL) increased by 12.5% and fixed assets (23,620,251,773 TL) increased by 11.5% compared to the previous year.

---

<sup>6</sup> At the time of writing the article, no data for 2016 were published.



The Administration takes over land of the State Treasury, public entities, government agencies, and municipalities. The size of TOKI's land portfolio (the square meter area of land in inventory records) amounted to 170,705,716 m<sup>2</sup> in January 2015.

TOKI is subject to strong state control and supervision. It employs (Toplu Konut Idaresi, 2017) 669 employees, including 417 technical employees, 217 administrative employees, 32 consulting employees, and three medical employees. All employees of this agency are government officials.

Only basic information on Turkey's housing policy has been presented. Familiarisation with this system may be a source of changes in the Polish housing policy.

## 6. Conclusions

Man spends about 80% of life at home, therefore it is an essential dimension of human existence. Home serves basic biological functions and is a place to recover strength. Hence, it is a basic need from the point of view of an individual (Witkowski, 2007: 2).

Housing conditions in Turkey are not the best, which requires state-led housing programmes addressed mainly to the less wealthy part of the population that is unable to obtain property rights under market conditions.

For this purpose, the government agency TOKI was established, which is the official and leading Turkish institution dealing with housing issues and their settlement. For over 30 years of its operation, the Administration has acquired the necessary knowledge and experience in developing various financial models of housing production.

Housing needs in Turkey are gradually increasing. It is a consequence of the increase in the number of inhabitants. TOKI, thanks to its practice and experience in housing construction, is to meet 5% to 10% of Turkey's housing needs (*Gelecegin Turkiyesi...*, 2011: 10). Currently, TOKI projects meet these needs to a degree of approx. 9% (Toplu Konut Idaresi, 2017).

As part of the 2023 vision, the Administration's first priority is the construction of basic and higher standard dwellings. Horizontal architecture is preferable to vertical. Local architecture is to be given priority, and the construction of living space must be compatible with the architecture, culture, values and geographical features of each city.

The TOKI model works well in the Turkish housing market. The Administration conducts its activities in a very reliable manner. As early as 1994, TOKI received the UN HABITAT Scroll of HONOR award for providing home loans to hundreds of thousands of low- and middle-income families and for successfully implementing Erzincan earthquake reconstruction projects.

The Administration is so efficient in its activity in the area of housing and urban planning that in 1996 the agency organised the UN HABITAT II Conference in Istanbul to present the model internationally. After the conference, the model was partially implemented in Indonesia, Sri Lanka, Pakistan, and Somalia.

TOKI's success in Turkey, according to the author of this publication, is the basis for attempting to implement this type of model of supporting social housing in Poland.

## References

- 2023 Vizyonunda Gayrimenkul Sektoru (2012), GYODER, Istanbul.
- Allen J., Barlow J., Leal J., Maloutas T., Padovani L. (2004), *Housing and Welfare in Southern Europe*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford.
- Building Turkey of the Future* (2011), Toplu Konut Idaresi, Ankara.
- Burkay H.O. (2006), *Social Policy of Urban Transformation. Social Housing Policies in Turkey from the 1980s to Present*, Bogazici University, Istanbul.
- Due Diligence Document* (2012), Toplu Konut Idaresi, Ankara.
- Gawron H. (2012), *Potrzeby mieszkaniowe klientów na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Gelecegin Turkiye'sini Insa Ediyoruz* (2011), Toplu Konut Idaresi, Ankara.
- Georgijew M. (2017), *Rynek nieruchomości w Turcji w 2015 roku*, <https://turkey.trade.gov.pl/pl/aktualnosc/184179,rynek-nieruchomosci-w-turcji-w-2015-roku.html> [accessed: 20.03.2017].
- Global House Price Index Q4 2016* (2017), Knight Frank, <https://content.knightfrank.com/research/84/documents/en/q4-2016-4506.pdf> [accessed: 20.03.2017].
- GYODER Indicator, Turkish Real Estate Sector 2016 Q4* (2017), GYODER, Istanbul.
- Housing Finance. Key Concept and Terms* (1998), United Nations, New York–Geneva.
- Investment Support and Promotion Agency of Turkey* (2017), <http://www.invest.gov.tr> [accessed: 20.03.2017].
- Jakubowski R. (2010), *Wpływ transformacji ustrojowej na rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Konut Edinme Rehberi* (2010), Toplu Konut Idaresi, Ankara.
- Kurumsal Tanitim Dokumani* (2012), Toplu Konut Idaresi, Ankara.
- Mieszkania socjalne w wybranych krajach europejskich i możliwości zastosowania wybranych rozwiązań w Polsce* (2003), Instytut Rozwoju Miast w Krakowie i Zakład Mieszkalnictwa w Warszawie, Warszawa.
- Nufus ve Konut Arastirmasi* (2013), Turkish Statistical Institute, Ankara.
- Pinar A., Demir M. (2016), *The impact of Social Housing Program on the Demand for Housing in Turkey*, "Applied Economics and Finance", vol. 3(4), pp. 20–28, <http://redfame.com/journal/index.php/aef/article/view/1678> [accessed: 20.03.2017].
- Popiołek K. (2014), *Turcja. Rynek z potencjałem*, <https://www.rp.pl/arttykul/1128923-Turcja---rynek-z-potencjalem.html> [accessed: 20.03.2017].
- Rakamlar ne Diyor?* (2016), Turkish Statistical Institute, Ankara.
- Revitalisation Act of October 9, 2015, Journal of Laws 2015, item 1777.
- Statistics on Family* (2016), Turkish Statistical Institute, Ankara.
- Szelągowska A. (2011), *Finansowanie społecznego budownictwa mieszkaniowego*, CeDeWu, Warszawa.



*The Housing Demand Research of Turkey 2000–2010* (2002), Housing Undersecretariat Office Department, Ankara.

Toplu Konut İdaresi (2017), <http://www.toki.gov.tr> [accessed: 20.03.2017].

Toplu Konut Kanunu (1984), kanun no. 2985 (Mass Housing Act of 1984, law No. 2985).

Toplu Konut Kanununda ve Genel Kadro ve Usulü Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Eki Cetvellerin Toplu Konut İdaresi Başkanlığına Ait Bölümünde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (2004), kanun no. 5162 (Mass Housing Amendment Act of 2004, law No. 5162).

*Turkish Real Estate Market – Sector Report* (2016), GYODER, Istanbul.

Turkish Statistical Institute (2017), <http://www.tuik.gov.tr> [accessed: 20.03.2017].

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası (1982), kanun no. 2709 (Constitution of the Republic of Turkey of 1982, law No. 2709).

Universal Declaration of Human Rights (1948), United Nations, Paris.

Witkowski P. (2007), *Raport 2006 o naprawie sytuacji mieszkaniowej*, Federacja Inicjatyw Oświatowych, Warszawa, [https://fio.org.pl/?option=com\\_content&task=view&id=271&Itemid=59](https://fio.org.pl/?option=com_content&task=view&id=271&Itemid=59) [accessed: 20.03.2017].

Yetgin F., Lepkova N. (2007), *A comparative analysis on housing policies in Turkey and Lithuania*, “International Journal of Strategic Property Management”, vol. 11(1), pp. 47–64, <https://journals.vgtu.lt/index.php/IJSPM/article/view/7084/6116> [accessed: 20.03.2017].



Żarski T. (1978), *Potrzeby mieszkaniowe i możliwości ich zaspokojenia do 1990 r.*, [in:] I. Malecki (ed.), *Podstawowe problemy współczesnej techniki*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

## Rynek nieruchomości społecznych w Republice Turcji


**Streszczenie:** Budownictwo społeczne to wciąż nie do końca rozpoznany problem, zarówno od strony teoretycznej, jak i praktycznej, jako element polityki mieszkaniowej każdego rozwiniętego państwa. W Polsce nie wprowadzono jednolitego modelu funkcjonowania i finansowania tej części sektora nieruchomości. W niniejszym artykule podjęta została próba zdefiniowania budownictwa społecznego, a także zakreślenia granicy pomiędzy budownictwem społecznym i budownictwem socjalnym. Zaprezentowane zostały doświadczenia tureckiego rynku nieruchomości, z uwzględnieniem specyfiki tureckiego modelu budownictwa społecznego.

**Słowa kluczowe:** budownictwo społeczne, polityka mieszkaniowa, rynek nieruchomości

**JEL:** R3

 <p><b>OPEN ACCESS</b></p>	<p>© by the author, licensee Lodz University – Lodz University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (<a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>)</p>
	<p>Received: 2017-06-11; verified: 2020-12-04. Accepted: 2021-08-09</p>
 <p><b>C O P E</b> Member since 2018 JM13703</p>	<p>This journal adheres to the COPE's Core Practices <a href="https://publicationethics.org/core-practices">https://publicationethics.org/core-practices</a></p>



Michał Comporek  <https://orcid.org/0000-0002-1402-2505>

Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Analizy i Strategii Przedsiębiorstwa  
Łódź, [michal.comporek@uni.lodz.pl](mailto:michal.comporek@uni.lodz.pl)

# Kalkulacja różnic memoriałowych a wykrywanie technik rachunkowego kształtowania wyniku finansowego w przedsiębiorstwach przemysłowych

**Streszczenie:** Zasadniczym celem artykułu jest scharakteryzowanie rachunkowych różnic memoriałowych powstałych w wyniku zastosowania przy ich obliczaniu podejścia bilansowego bądź kategorii zaczerpniętych z rachunku przepływów pieniężnych, jak również zbadanie relacji zachodzących między wartościami dyskrecjonalnych różnic memoriałowych w przedsiębiorstwach implementujących określone strategie zarządzania zyskiem typu rachunkowego oraz w spółkach niewdrażających tego typu praktyk. Uzyskane wyniki badań empirycznych wykazały między innymi, iż dobór metodologii wyznaczania całkowitych różnic memoriałowych w znacznym stopniu wpływa na wartości parametrów strukturalnych widniejących w określonych modelach ekonometrycznych, służących do predykcji księgowego zarządzania zyskiem. Wszystko to sugeruje, iż przyjęty sposób obliczania różnic memoriałowych w ogromnej mierze wpływać może na dalsze szacunki skali i kierunków intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego przedsiębiorstw.

**Słowa kluczowe:** kształtowanie wyniku finansowego, różnice memoriałowe, model Jones, zmodyfikowany model Jones, wielka kąpiel kosztowa

**JEL:** L25, M41

## 1. Wprowadzenie

Wynik finansowy jest najbardziej syntetycznym miernikiem oceny działalności jednostek gospodarczych, instytucji i organizacji pozarządowych. Rezultaty funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym, znajdujące wyraz w raportowanym poziomie wyniku finansowego, stanowią istotny przedmiot uwag oraz osądów formułowanych przez wszystkie grupy interesariuszy przedsiębiorstwa. Należy pamiętać, że osiągnięta wartość zysku (straty) netto determinowana jest przez wybrane koncepcje sporządzania sprawozdań finansowych, terminologiczne ujmowanie strumieni kształtujących wynik finansowy czy przyjętą teorię zachowania kapitału. Co więcej, niebagatelną rolę odgrywają procesy rejestracji, ewidencji, przetwarzania oraz prezentacji i interpretacji zdarzeń gospodarczych, legitymizowane zasadami rachunkowości oraz krajowymi i zagranicznymi przepisami prawa bilansowego, handlowego i podatkowego. Ze względu na fakt, iż wynik finansowy jest parametrem motywującym do osiągnięcia pożądanego rezultatu (Artienwicz i in., 2020: 13), jest on podatny na aktywne manipulowanie w kierunku określonego celu (który może być wyznaczony przez zarząd, może być prognozą analityków lub też kwotą spójną z długofalowym i zrównoważonym strumieniem zysków) (Mulford, Comiskey, 2002: 8–13). Zjawisko to nosi nazwę kształtowania wyniku finansowego (*earnings management*).

Choć większość badań naukowych dotyczących rachunkowego kształtowania wyniku finansowego ogniskuje się wokół doboru zmiennych egzogenicznych wykorzystywanych przy szacowaniu nieuznaniowych (*non-discretionary accruals – NDACC*) oraz dyskrecjonalnych (*discretionary accruals – DACC*) różnic memoriałowych istotnym dylematem metodycznym w ocenie księgowego zarządzania zyskiem w jednostce gospodarczej pozostaje sposób wyodrębniania całkowitych korekt memoriałowych (*total accruals – TACC*). Dwa najczęściej przytaczane w literaturze przedmiotu podejścia do ich definiowania pozwalają na utożsamianie całkowitych różnic memoriałowych ze zmianami kapitału pracującego netto, skorygowanymi o odpis amortyzacyjny rzeczowych i niematerialnych aktywów trwałych (García Lara, García Osma, Araceli, 2005: 691–726; Araújo Mendes, Lima Rodrigues, Parte Esteban, 2012: 3–14; Piosik, 2013: 120; Wróblewski, Callao, Jarne, 2017: 222–259; Pozzoli, Paolone, 2018: 1–12 itd.) bądź też z różnicą między wynikiem finansowym netto a operacyjnymi przepływami pieniężnymi (zob. m.in.: Yoon, Miller, Jiraporn, 2006: 1–24; Bešlić i in., 2015: 55–79; Piech, 2018: 75–89). W obydwu podejściach analiza zmian całkowitych różnic memoriałowych uwidacznia odmienne sposoby pomiaru tych kategorii oraz związków pomysłowych posunięć księgowych z jakością i wiarygodnością powstałych różnic, i tym samym raportów oraz sprawozdań finansowych.

Zasadniczym celem artykułu jest ukazanie relacji zachodzących między wartościami różnic memoriałowych szacowanych za pomocą modeli Jennifer Jones (1991: 193–228) oraz Patricii M. Dechow, Richarda G. Sloan i Amy P. Sweeney (1995: 193–225) w przy-

padku, gdy ich pomiar następował przy uwzględnieniu podejścia bilansowego lub opierał się na kategoriach zaczerpniętych z rachunku przepływów pieniężnych. Zaistniałe odmienne sposoby obliczania wartości całkowitych różnic memoriałowych mogą prowadzić do swoistych przekłamań w zakresie oszacowań wartości różnic dyskrecjonalnych, a co za tym idzie – do błędnego prognozowania rozmiarów zarządzania zyskiem typu rachunkowego (Comporek, 2020: 50). Uwaga ta jest szczególnie istotna przy porównaniach skali i kierunków zjawiska AEM (*accrual-based earnings management*) w wymiarze międzynarodowym.

Celem drugorzędnym opracowania jest zbadanie relacji zachodzących między wartościami dyskrecjonalnych różnic memoriałowych w przedsiębiorstwach implementujących określone strategie zarządzania zyskiem typu rachunkowego oraz w spółkach niewdrażających tego typu praktyk. W badaniach skorzystano z przekształconego modelu logitowego Andrzeja Piosika (2013: 144–146), obrazującego prawdopodobieństwo wystąpienia wielkiej kąpieli kosztowej (*big bath*) w spółkach publicznych<sup>1</sup>. Uzasadnieniem podjęcia tego typu badań było między innymi dążenie do oceny zróżnicowanych rozwiązań metodologicznych wyodrębniania poszczególnych subkategorii różnic memoriałowych – przede wszystkim z punktu widzenia ich przydatności w detekcji konkretnych technik (strategii) kształtowania wyniku finansowego na polskim rynku kapitałowym.

Badania empiryczne zostały przeprowadzone w grupie 72 przemysłowych spółek publicznych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2003–2017, których akcje były przedmiotem obrotu przez okres co najmniej dziesięciu lat. Dodatkowym kryterium wyboru przedsiębiorstw do badań była dostępność rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych oraz kompletność raportowanych danych. Dla porządku należy również wskazać, iż dane finansowe, na których opierały się realizowane analizy empiryczne, zostały zaczerpnięte z bazy Notoria Serwis SA.

## 2. Charakterystyka rachunkowych różnic memoriałowych i sposobów ich wyodrębniania

Badania dotyczące oszacowań skali praktyk rachunkowego kształtowania wyniku finansowego wymagają jak najskuteczniejszego wyodrębnienia poszczególnych kategorii różnic międzyokresowych. Jednym z często przytaczanych w literaturze przedmiotu

<sup>1</sup> Wielka kąpiel kosztowa jest jedną z technik kształtowania wyniku finansowego. W literaturze przedmiotu wyróżnia się wiele odmiennych typów praktyk z zakresu *earnings management*. Do najważniejszych z nich zaliczyć można: wygładzanie zysku (*income smoothing*), unikanie strat, zaniżanie wyniku finansowego na podstawie zawiązywania i rozwiązywania rezerw (*cookie jar reserves*) itd. (Wójtowicz, 2012: 111–129; Grabiński, Wójtowicz, 2019: 41–57).

kryteriów klasyfikacyjnych różnic memoriałowych jest ich podział na korekty długoterminowe (*non-current accruals* – *NCACC*) oraz korekty bieżące (*current accruals* – *CACC*). Można to przedstawić za pomocą następującego równania:

$$TACC_t = NCACC_t + CACC_t, \quad (1)$$

gdzie:

$TACC_t$  – wartość całkowitych różnic memoriałowych w roku  $t$ ;

$NCACC_t$  – wartość długoterminowych różnic memoriałowych w roku  $t$ ;

$CACC_t$  – wartość bieżących różnic memoriałowych w roku  $t$ .

Sprowadzając powyższe założenia do krajowych uregulowań ustawy o rachunkowości, do grona korekt długoterminowych zaliczyć należy amortyzację (pozycja nr 1 w rachunku przepływów pieniężnych sporządzonym za pomocą metody pośredniej), jak również zróżnicowane pod względem charakteru korekty wyniku finansowego odnoszące się do: zysków (strat) z wyniku różnic kursowych, odsetek i udziałów w zyskach, zysku (straty) z działalności inwestycyjnej, zmiany stanu rezerw oraz innych korekt (obejmujące pozycje 2–5 i 10 w rachunku *cash flow* sporządzonym za pomocą metody pośredniej). Natomiast do grupy korekt bieżących przynależą będą korekty zmian zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, uwzględniające zmiany stanu: zapasów, należności, zobowiązań krótkoterminowych (z wyjątkiem kredytów i pożyczek) oraz rozliczeń międzyokresowych (pozycje 6–9)<sup>2</sup>.

Inne kryterium systematyzujące podział różnic memoriałowych bazuje na przeświadczeniu, iż w strukturze ogólnej wartości całkowitych różnic memoriałowych *TACC* wydzielić można zarówno korekty nieuznaniowe *NDACC* (dotyczące realnej sfery funkcjonowania przedsiębiorstwa i będące odzwierciedleniem dokonywanych inwestycji w zróżnicowane składniki aktywów przedsiębiorstwa oraz pochodną generowanej sprzedaży), jak i korekty dyskrecjonalne *DACC* (nieuzależnione od charakteru i rozmiaru prowadzonej działalności gospodarczej i traktowane jako sumaryczny wynik działań nakierowanych na intencjonalne manipulowanie raportowanym wynikiem finansowym). Ich wartości nie są jednak wskazane wprost i podlegają szacowaniu za pomocą wybranych narzędzi ewaluacji. Począwszy od 1991 roku, kiedy to Jones zaproponowała wykorzystanie modeli regresyjnych do estymacji wartości poszczególnych kategorii

<sup>2</sup> Zaprezentowany podział różnic memoriałowych o charakterze długoterminowym i bieżącym jest bezpośrednio powiązany z krajowymi uwarunkowaniami sprawozdawczości finansowej. W odniesieniu do przepisów rachunkowych w innych państwach może on wyglądać zupełnie inaczej. Przykładowo: Soon Suk Yoon, Gary Miller i Pornsit Jiraporn (2006: 88–89), badając zjawisko AEM w koreańskich spółkach publicznych, dokonali podziału różnic memoriałowych na: różnice długoterminowe – obejmujące: amortyzację, koszty z tytułu złych długów (*bad-debt expenses*), wydatki na świadczenia pracownicze, zyski (straty) ze sprzedaży aktywów, inne niepieniężne przychody/koszty, a także różnice bieżące – uwzględniające: zmiany stanu zapasów, zmiany stanu należności, zmiany stanu pozostałych aktywów oraz zmiany po stronie zobowiązań (*changes in account payables and other liabilities*).



różnic memoriałowych, modele ekonometryczne stały się podstawowym instrumentem pomiaru zjawiska AEM w jednostkach gospodarczych. Przedstawione zależności opisano za pomocą następujących równań:

$$TACC_t = NDACC_t + DACC_t, \quad (2)$$

gdzie:

$NDACC_t$  – wartość nieuznaniowych różnic memoriałowych w roku  $t$ ;

$DACC_t$  – wartość dyskrejonalnych różnic memoriałowych w roku  $t$ ;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio;

oraz:

$$TACC_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{NDACC1,t} + \alpha_2 X_{NDACC2,t} + \dots + \alpha_k X_{NDACCk,t} + \varepsilon_t \quad (3)$$

↓
↓  
 Operacyjne korekty zysku netto NDACC      Dyskrejonalne korekty zysku netto DACC

gdzie:

$TACC_t$  – zmienna objaśniana;

$\alpha_i, i = 0, 1, \dots, k$  – parametry modelu regresji;

$X_{NDACCj,t}, j = 0, 1, \dots, k$  – zmienne objaśniające;

$\varepsilon_t$  – błąd losowy.

Niepoprawne wyodrębnienie poszczególnych składników różnic memoriałowych może prowadzić do niewłaściwych wniosków empirycznych, stąd też kluczowymi częściami modelowania pozostają z jednej strony ocena, czy dany model w wystarczającym stopniu opisze zmienną zależną, a z drugiej wybór formuły analitycznej służącej do kalkulacji zmiennej endogenicznej. Jak już wskazano, dla wcześniejszych badań (w tym opracowań autorstwa Jones oraz Dechow, Sloana i Sweeney) charakterystyczne było wyodrębnianie wartości zmiennej  $TACC$  na podstawie metody bilansowej. Zaletą tego podejścia był fakt, że umożliwiała ona śledzenie zagregowanych skutków procesów zarządzania zyskiem, takich jak: przyspieszanie ujęcia należności czy odpisy aktualizujące należności i zapasy. Z drugiej zaś strony ograniczała się ona do oceny praktyk wpływających na kształtowanie wielkości różnicy między ujęciem kasowym a memoriałowym wyłącznie do analizy składników niepieniężnych kapitału pracującego (Piosik, 2013: 120). Podejście bilansowe nie wymagało również konieczności korzystania z rachunku *cash flow*, czyli tej części sprawozdania finansowego, która nie była obowiązkowa dla wszystkich podmiotów. Z całą pewnością mogło to być ułatwieniem dla audytorów, inwestorów czy instytucji finansujących działalność gospodarczą w ocenie wiarygodności raportowanych danych. Zgodnie z podejściem bilansowym wartość całkowitych różnic memoriałowych jest obliczana na podstawie następującego równania:

$$TACC_t = (CA_t - CASH_t) - (CL_t - STD_t) - DEP_t, \quad (4)$$

gdzie:

$\Delta CA_t$  – przyrost aktywów obrotowych w roku  $t$ ;

$CASH_t$  – przyrost środków pieniężnych i innych inwestycji krótkoterminowych w roku  $t$ ;

$CL_t$  – przyrost zobowiązań krótkoterminowych w roku  $t$ ;

$STD_t$  – przyrost kredytów i pożyczek krótkoterminowych w roku  $t$ ;

$DEP_t$  – wartość amortyzacji w roku  $t$ ;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Jak podkreślają Paul Hribar i Daniel W. Collins (2002: 105–134), zastosowanie podejścia bilansowego może wprowadzać znaczny błąd w pomiarze szacunków memoriałowych, ponieważ korekty wyniku finansowego (jak również instrumenty intencjonalnego oddziaływania na wartość tego wyniku) są często powiązane z działaniami o charakterze nieoperacyjnym, takimi jak: kształtowanie rezerw długoterminowych, odpisy aktualizacyjne aktywów trwałych, różnice kursowe, przejęcia i zbycia jednostek zależnych itd. Stąd też coraz powszechniejsze w wyodrębnianiu całkowitych różnic memoriałowych staje się wykorzystywanie podejścia opartego na rachunku przepływów pieniężnych, utożsamiającego zmienną  $TACC$  z różnicą między wynikiem finansowym netto a przepływami z działalności operacyjnej. Jak wskazuje Piosik, wadą tego rozwiązania może być fakt, iż „[...] wynik netto może być kształtowany przez działalność finansową, a jej skutki nie są, ogólnie biorąc, ujęte w przepływach z działalności operacyjnej” (Piosik, 2013: 120). Stąd też rozpatrzyć można korygowanie zysku (straty) netto o pozycje związane z działalnością finansową i wybranymi pozycjami pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych. Można zatem zapisać, że zgodnie z przedstawianym ujęciem metodologicznym:

$$TACC_t = EAT_t - OCF_t, \quad (5)$$

gdzie:

$EAT_t$  – wynik finansowy netto w roku  $t$ ;

$OCF_t$  – operacyjne przepływy pieniężne w roku  $t$ ;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Przedstawione formuły wyznaczania wartości całkowitych różnic memoriałowych nie są jedynymi, jakie można spotkać w światowej literaturze przedmiotu. Zaprezentowane w Tabeli 1 koncepcje metodologiczne szacunków całkowitych różnic memoriałowych wskazują na ich różnorodność konstrukcyjną i funkcjonalność aplikacyjną. Większość z nich powstała w ścisłym związku z rachunkowym kształtowaniem wyniku finansowego przedsiębiorstwa oraz z myślą o konkretnych narzędziach pomiaru AEM i jest ściśle związana z procedurą badawczą propagowaną przez danego autora.



**Tabela 1.** Metody wyznaczania całkowitych różnic memoriałowych

Odniesienie do literatury	Formuła obliczeniowa
Sloan (1996: 289–315)	$\Delta CA_{BS_t} - \Delta CASH_{BS_t} - \Delta CL_{BS_t} + \Delta DCL_{BS_t} + \Delta TP_{CF_t} - DEP_{CF_t}$
Hribar, Collins (2002: 107–109); Shi, Zhang (2011: 814–815)	$-(\Delta REC_{CF_t} + \Delta INV_{CF_t} + \Delta PAY_{CF_t} + \Delta TP_{CF_t} + \Delta OT_{CF_t} + DEP_{CF_t})$
Kang, Sivaramakrishnan (1995: 358)	$REC_{BS_t} + INV_{BS_t} + CAO_{BS_t} - CL_{BS_t} - DEP_{BS_t}$
Richardson i in. (2005: 437–485)	$\Delta NWC_{BS_t} + \Delta NCO_{BS_t} + \Delta FIN_{BS_t}$
Richardson i in. (2006: 713–743)	$\Delta NOA_{BS_t} / NOA_{BS_{t-1}}$

gdzie:

$\Delta CA_{BS_t}$  – zmiana stanu aktywów obrotowych, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta CASH_{BS_t}$  – zmiana stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta CL_{BS_t}$  – zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych ogółem, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta DCL_{BS_t}$  – zmiana wartości kredytów i pożyczek, wykazywana w obrębie zobowiązań krótkoterminowych i wyznaczona na podstawie bilansu;

$DEP_{CF_t}$  – wartość amortyzacji, wyznaczona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$CAO_{BS_t}$  – aktywa obrotowe netto, inne niż zapasy, należności krótkoterminowe oraz krótkoterminowe środki pieniężne;

$\Delta REC_{CF_t}$  – zmiana stanu należności krótkoterminowych, wyznaczona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$\Delta INV_{CF_t}$  – zmiana stanu zapasów, wyznaczona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$\Delta PAY_{CF_t}$  – zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów, wyznaczona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$\Delta TP_{CF_t}$  – zmiana po stronie naliczonego podatku dochodowego, wyznaczona na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$\Delta OT_{CF_t}$  – inne korekty, wyznaczone na podstawie rachunku przepływów pieniężnych;

$\Delta NWC_{BS_t}$  – zmiana w niegotówkowych elementach kapitału obrotowego netto, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta NWO_{BS_t}$  – zmiana po stronie nieoperacyjnych aktywów obrotowych netto, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta FIN_{BS_t}$  – zmiana po stronie finansowych aktywów netto, wyznaczona na podstawie bilansu;

$\Delta NOA_{BS_t}$  – zmiana po stronie aktywów operacyjnych netto, wyznaczona na podstawie bilansu;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

**Źródło:** opracowanie własne na podstawie Sloan, 1996: 289–315; Hribar, Collins, 2002: 107–109; Kang, Sivaramakrishnan, 1995: 358; Richardson i in., 2005: 437–485; 2006: 713–743; Shi, Zhang, 2011: 814–815.

### 3. Procedura weryfikacji skali i kierunków rachunkowego zarządzania zyskiem oraz charakterystyka próby badawczej

Ocena rachunkowego kształtowania wyniku finansowego może być wspierana różnymi modelami regresyjnymi. W procedurze empirycznej weryfikacji modelu Jones przyjęto, iż wartość nieuznaniowych różnic memoriałowych (*NDACC*) jest determinowana za pomocą dwóch zmiennych. Należą do nich przyrost absolutny łańcuchowy przychodów ze sprzedaży oraz średnia wartość rzeczowych aktywów trwałych. Natomiast wartość różnic dyskrecjonalnych (*DACC*) została wyznaczona na podstawie różnicy między wartością empiryczną a teoretyczną zmiennej objaśnianej *TACC*, a więc – zgodnie z założeniami modelu regresji – jest równa wartości błędu losowego. Można domniemywać, że w okresie stanowiącym podstawę oszacowania parametrów nie miały miejsca działania z zakresu *earnings management*, a więc wartości *DACC* powinny być zbliżone do zera. Model ten pozbawiony jest wyrazu wolnego, co jest wynikiem skalowania zmiennych endo- i egzogenicznych za pomocą wskaźnika obrazującego poziom aktywów całkowitych okresu poprzedzającego analizę. Równanie opisujące model Jones przybiera następującą postać:

$$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Jones} \quad (6)$$

i jednocześnie:

$$\widehat{\varepsilon}_t^{Jones} = DACC_{t\ Jones}, \quad (7)$$

gdzie:

$TA_t$  – średnia wartość aktywów ogółem w roku  $t$ ;

$PPE_t$  – średnia wartość rzeczowych aktywów trwałych w roku  $t$ ;

$REV_t$  – przychody ze sprzedaży w roku  $t$ ;

$DACC_{t\ Jones}$  – współczynnik dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Jones w roku  $t$ ;

$\widehat{\varepsilon}_t^{Jones}$  – reszta modelu regresji;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Przyjmując, że do obliczania zmiennej endogenicznej można wykorzystać dwa warianty kalkulacyjne (tj. bazujący na bilansie lub opierający się na rachunku *cash flow* – patrz równania 4 i 5), dla potrzeb niniejszego artykułu model Jones przyjmie następujące formuły analityczne:

$$\frac{(CA_t - CASH_t) - (CL_t - STD_t) - DEP_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Jones\_BS}, \quad (8)$$

a także:

$$\frac{EAT_t - OCF_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Jones\_CF}, \quad (9)$$

gdzie:

$\widehat{\varepsilon}_t^{Jones\_BS}$  – wartość dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Jones w podejściu bilansowym w roku  $t$ ;

$\widehat{\varepsilon}_t^{Jones\_CF}$  – wartość dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Jones w podejściu bazującym na rachunku przepływów pieniężnych w roku  $t$ ;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Wersja pierwotna modelu Jones została zmodyfikowana przez Dechow, Sloana i Sweeney o wpływ sprzedaży kredytowanej (zmiana stanu należności krótkoterminowych). Stąd też kolejny model służący do estymacji różnic dyskrecjonalnych przyjął następującą postać:

$$\frac{TACC_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Mod\_Jones} \quad (10)$$

i jednocześnie:

$$\widehat{\varepsilon}_t^{Mod\_Jones} = DACC_{t\ Mod\_Jones}, \quad (11)$$

gdzie:

$REC_t$  – należności krótkoterminowe w roku  $t$ ;

$DACC_{t\ Mod\_Jones}$  – współczynnik dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Dechow, Sloana i Sweeney w roku  $t$ ;

$\widehat{\varepsilon}_t^{Mod\_Jones}$  – reszta modelu regresji;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Podobnie jak miało to miejsce w przypadku modelu Jones, również wersja zmodyfikowana uwzględnia dwa podejścia do jej kalkulacji:

$$\frac{(CA_t - CASH_t) - (CL_t - STD_t) - DEP_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Mod\_Jones\_BS}, \quad (12)$$

a także:

$$\frac{EAT_t - OCF_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{Mod\_Jones\_CF}, \quad (13)$$

gdzie:

$\varepsilon_t^{Mod\_Jones\_BS}$  – wartość dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Dechow, Sloan i Sweeney w podejściu bilansowym w roku  $t$ ;

$\varepsilon_t^{Mod\_Jones\_CF}$  – wartość dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Dechow, Sloan i Sweeney w podejściu bazującym na rachunku przepływów pieniężnych w roku  $t$ ;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Kolejny krok w przyjętej metodologii badań wiązał się z koniecznością wyselekcjonowania narzędzi umożliwiających detekcję zróżnicowanych technik kształtowania wyniku finansowego w przedsiębiorstwie. W tym celu skorzystano ze zmodyfikowanego modelu logitowego Piosika (2013), który opisuje prawdopodobieństwo wystąpienia tzw. dużych strat w podmiotach gospodarczych. Wspomniana wielka kąpiel kosztowa polega na postępującej istotnej redukcji niesatysfakcjonującego poziomu wyniku finansowego w celu umożliwienia jego „sztucznego” wzrostu w przyszłości. Yoshihiro Tokuga i Tomoaki Yamashita definiują ją jako „[...] próbę zwiększenia raportowanych zysków w kolejnych okresach poprzez bieżące obciążanie tych pozycji, które mogą mieć negatywny wpływ na raportowany wynik finansowy w przyszłości. Przy czym, działania te pogarszają i tak słabe wyniki biznesowe osiągnięte w analizowanym okresie” (Tokuga, Yamashita, 2011: 123–138). Można zatem stwierdzić, że wielka kąpiel kosztowa wiąże się ze strategią negatywnego oddziaływania na niezadowolające poziomy uzyskiwanych wyników finansowych drogą generowania nadzwyczajnie wysokich kosztów (np. „jednorazowego” wykazywania w księgach całkowitego pułapu kosztów związanych z rezerwami restrukturyzacyjnymi lub restrukturyzacją problematycznego zadłużenia) w okresie bieżącym, z jednoczesnym dążeniem do ograniczania poziomu tych kosztów w okresach przyszłych.

Generowanie kosztów i strat jest działaniem wymagającym szczególnej troski ze strony zarządzających przedsiębiorstwami. Nieuchronność ich powstawania oraz ich doniosła rola i znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju jednostki tworzą ważne przesłanki

analizy bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. Można ją przeprowadzić – tak jak w niniejszym artykule – z wykorzystaniem modelu logitowego wieloczynnikowej analizy wystąpienia dużych strat w przedsiębiorstwie autorstwa Mirosława Hamrola, Bartłomieja Czajki i Macieja Piechockiego (2004: 35–39). W modelu tym wyeksponowano między innymi zmienną opisującą prawdopodobieństwo upadłości jednostki gospodarczej:

$$\begin{aligned}
 BIGBATH_t = & \alpha_0 + \alpha_1 DACC_t + \alpha_2 \ln TA_t + \alpha_3 \left( \frac{OCF_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left( \frac{OCF_t}{TA_t} \right) + \alpha_5 \left( \frac{\Delta REV_t}{TA_t} \right) + \\
 & + \alpha_6 LEV_t + \alpha_7 FD_t + \alpha_8 \left( \frac{\Delta LTL_t}{TA_t} \right) + \alpha_9 \left( \frac{\Delta EQE_t}{TA_t} \right) + \alpha_{10} \left( \frac{EAT_t - IND_t}{TA_t} \right) + \varepsilon_t
 \end{aligned} \tag{14}$$

gdzie:

$BIGBATH_t$  – zmienna zero-jedynkowa (wynosząca 1 – gdy strata netto była większa niż 10% sumy aktywów w roku  $t$  lub 0 w przeciwnym razie);

$DACC_t$  – współczynnik dyskrejonalnych różnic memoriałowych w roku  $t$ ;

$LEV_t$  – wartość zobowiązań ogółem do sumy aktywów na koniec roku  $t$ ;

$ONCA_t$  – wartość aktywów operacyjnych netto na koniec roku  $t$ ;

$\Delta LTL_t$  – przyrost zobowiązań długoterminowych w roku  $t$ ;

$\Delta EQE_t$  – przyrost kapitału własnego pomniejszonego o zyski netto w roku  $t$ ;

$IND_t$  – średnia wartość wyniku finansowego netto w branży przemysłu, w którym podmiot prowadzi działalność gospodarczą w roku  $t$ ;

$FD_t$  – zmienna binarna (wynosząca 1 – gdy wartość zmiennej sztucznej według modelu dyskryminacyjnego Hamrola i in. w roku  $t$  była mniejsza od 0 lub 0 w przeciwnym razie);

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Analizy empiryczne zrealizowane zostały wśród spółek publicznych przynależących do sektora przemysłu, notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2003–2017, których akcje były przedmiotem obrotu przez okres co najmniej dziesięciu lat. Dodatkowym kryterium wyboru przedsiębiorstw do badań były: dostępność rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych i kompletność raportowanych danych. Tak przyjęta próba badawcza pozwoliła na zakwalifikowanie do grupy podmiotów gospodarczych poddanych analizie 72 przemysłowe spółki giełdowe należące do dwunastu branż przemysłu (łącznie uwzględniono 1116 obserwacji).

## 4. Rezultaty przeprowadzonych badań empirycznych

### 4.1. Analiza wrażliwości i przystawalności testowanych modeli różnic memoriałowych do danych empirycznych

Zaprezentowane wyniki badań w pierwszej kolejności nawiązują do problematyki stopnia dopasowania analizowanych modeli regresyjnych do danych empirycznych. Dane zawarte w Tabeli 2 wskazują, że sposób szacowania poszczególnych subkategorii różnic memoriałowych (tzn. przy wykorzystaniu metody pośredniej – bilansowej lub metody bezpośredniej – opierającej się na rachunku *cash flow*) wpływał na procent zmienności zmiennej endogenicznej, objaśnianej przez model ekonometryczny. W ten sposób zauważyć należy, iż zdecydowanie wyższymi stopniami dopasowania do danych empirycznych (opisywanymi za pomocą współczynników determinacji:  $R^2$  i skorygowanego  $R^2$ ) charakteryzowały się te modele, w których zmienna objaśniana *TACC* była wyznaczana jako różnica między zyskiem netto a operacyjnymi przepływami pieniężnymi (oznaczonymi w Tabeli 2 jako: *Jones\_CF* i *Mod. Jones\_CF*).

**Tabela 2.** Stopień dopasowania modeli służących do estymacji poszczególnych subkategorii różnic memoriałowych do danych empirycznych

Model	Miara statystyczna				
	$R^2$	Skorygowany $R^2$	Błąd standardowy	$F$	Ist. $F$
<i>Jones_BS</i>	0,68	0,68	0,22	805,17	<b>0,00</b>
<i>Jones_CF</i>	0,87	0,87	0,14	2447,06	<b>0,00</b>
<i>Mod. Jones_BS</i>	0,66	0,66	0,23	731,33	<b>0,00</b>
<i>Mod. Jones_CF</i>	0,84	0,84	0,16	1940,11	<b>0,00</b>

Źródło: opracowanie własne.

W analizie przyjęto również założenia – znane z przywoływanej literatury przedmiotu – mówiące, że spodziewana wartość parametrów strukturalnych przy zmiennych  $\Delta REV$  oraz  $\Delta REV-REC$  (parametry  $\alpha_2$ ) powinna przyjmować wartości dodatnie, a przy zmiennej *PPE* (parametry  $\alpha_3$ ) – ujemne (Ronen, Yaari, 2008: 405–406). Zrealizowane badania empiryczne wykazały, iż założenia te zostały spełnione jedynie w przypadku, gdy zmienna endogeniczna była kalkulowana przy uwzględnieniu kategorii pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych (zob. Tabela 3). Natomiast w sytuacji, gdy zmienna *TACC* była obliczana jako zmiana kapitału pracującego netto, skorygowanego o odpis

amortyzacyjny rzeczowych i niematerialnych aktywów trwałych (a zatem z uwzględnieniem podejścia bilansowego), wartości parametrów strukturalnych przy wymienionych zmiennych przyjmowały znaki odwrotne do oczekiwanych.

**Tabela 3.** Ocena parametrów strukturalnych w testowanych modelach różnic memoriałowych

Model	Parametry strukturalne		
	$\alpha_1$	$\alpha_2$	$\alpha_3$
<i>Jones_BS</i>	-162,0351	<b>-0,1687</b>	<b>0,0623</b>
<i>Jones_CF</i>	<b>458,2821</b>	<b>0,1831</b>	<b>-0,0682</b>
<i>Mod. Jones_BS</i>	-572,9874	<b>-0,2176</b>	0,0069
<i>Mod. Jones_CF</i>	954,8845	<b>0,2264</b>	<b>-0,0016</b>

Czcionką pogrubioną oznaczono parametry strukturalne modelu regresji istotne statystycznie przy przyjętym poziomie ufności równym 0,05.

Źródło: opracowanie własne.

Należy jednak podkreślić, iż w każdym z czterech rozpatrywanych podejść metodologicznych służących do wyodrębniania dyskrecjonalnych różnic memoriałowych nie udało się wypełnić warunku orzekającego, iż rozkład zmiennej *DACC* ma charakter rozkładu normalnego (zob. Tabela 4). Statystyki przeprowadzonego nieparametrycznego testu Kołmogorowa-Smirnowa, testującego hipotezę zerową wskazującą na rozkład zbliżony do rozkładu normalnego, nie pozwalają na akceptację założenia o rozkładzie normalnym w żadnym z analizowanych przypadków ( $p < 0,05$ ).

**Tabela 4.** Wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa dotyczącego zgodności rozkładu analizowanych zmiennych z rozkładem normalnym

Zmienna	Test Kołmogorowa-Smirnowa		
	Statystyka	<i>df</i>	Ist.
<i>DACC Jones_BS</i>	0,118	1116,00	0,00
<i>DACC Jones_CF</i>	0,137	1116,00	0,00
<i>DACC Mod. Jones_BS</i>	0,125	1116,00	0,00
<i>DACC Mod. Jones_CF</i>	0,130	1116,00	0,00

Źródło: opracowanie własne.



#### 4.2. Ocena związków zachodzących między poszczególnymi subkategoriami różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą kategorii bilansowych oraz wielkości pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych

Analiza zależności zachodzących między poszczególnymi kategoriami wyodrębnionych różnic memoriałowych zmierza do sformułowania odpowiedzi na dwa pytania: „Czy między wskazanymi miarami istnieją istotne statystycznie związki?”, „Czy zdywersyfikowane podejścia do obliczania zmiennej endogenicznej *TACC* wskazują na zróżnicowany charakter różnic memoriałowych?”. Te zadania badawcze pozwolić mogą na pełniejsze scharakteryzowanie procesów kształtowania wyniku finansowego przez przedsiębiorstwa.

Wyniki badań empirycznych zaprezentowane w Tabeli 5 pokazują, iż między wskaźnikami całkowitych różnic memoriałowych *TACC*, kalkulowanych z jednej strony za pomocą podejścia bilansowego, a z drugiej przy wykorzystaniu kategorii pochodzących z rachunku *cash flow*, istnieją silne ujemne związki korelacyjne. Są one opisane za pomocą współczynnika korelacji liniowej Pearsona w 68,5%. Jednoznacznie obrazuje to, że przyjęty sposób postrzegania i obliczania całkowitych różnic memoriałowych może w diametralny sposób wpływać na późniejsze kształtowanie wartości nieuznaniowych i dyskrejonalnych korekt zysku netto. Skupiając uwagę na relacjach zachodzących między dwoma współczynnikami uznaniowych różnic memoriałowych *DACC*, wyodrębnianymi za pomocą metodologii Jones (odpowiednio: *DACC\_JONES\_BS* i *DACC\_JONES\_CF*) w badanej populacji, można mówić o istnieniu dodatnich zależności o przeciętnej sile, opisanych w 47,7% (zob. Tabela 5). Z kolei niemal pełna negatywna korelacja została odnotowana w odniesieniu do wartości współczynników różnic nieuznaniowych: *NDACC\_JONES\_BS* i *NDACC\_JONES\_CF*.

**Tabela 5.** Zależności między poszczególnymi kategoriami dyskrejonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Jones

Kategorie różnic memoriałowych	<i>TACC_BS</i>	<i>DACC_JONES_BS</i>	<i>NDACC_JONES_BS</i>	<i>TACC_CF</i>	<i>DACC_JONES_CF</i>	<i>NDACC_JONES_CF</i>
<i>TACC_BS</i>	1	<b>0,552</b>	<b>0,835</b>	<b>-0,685</b>	<b>0,261</b>	<b>-0,836</b>
<i>DACC_JONES_BS</i>	<b>0,552</b>	1	0,002	<b>0,168</b>	<b>0,477</b>	-0,005
<i>NDACC_JONES_BS</i>	<b>0,835</b>	0,002	1	<b>-0,932</b>	-0,001	<b>-0,997</b>
<i>TACC_CF</i>	<b>-0,685</b>	<b>0,168</b>	<b>-0,932</b>	1	<b>0,363</b>	<b>0,933</b>
<i>DACC_JONES_CF</i>	<b>0,261</b>	<b>0,477</b>	-0,001	<b>0,363</b>	1	0,002
<i>NDACC_JONES_CF</i>	<b>-0,836</b>	-0,005	<b>-0,997</b>	<b>0,933</b>	0,002	1

Czcionką pogrubioną oznaczono korelacje istotne statystycznie przy przyjętym poziomie istotności  $\alpha = 0,01$ .

Źródło: opracowanie własne.

Analogiczne spostrzeżenia towarzyszą analizie związków korelacyjnych zachodzących między współczynnikami dyskrecjonalnych różnic memoriałowych ekstraktowanych przy wykorzystaniu zmodyfikowanej wersji modelu Jones (zob. Tabela 6). W odniesieniu do ogółu badanych spółek przemysłowych zaobserwowano występowanie dodatnich, istotnych statystycznie zależności zachodzących między zmiennymi: *DACC\_MOD\_JONES\_BS* oraz *DACC\_MOD\_JONES\_CF*. Siła tych związków, mierzona współczynnikiem korelacji liniowej Pearsona, była przeciętna i wynosiła 40,6%. Natomiast w odniesieniu do relacji mających miejsce między współczynnikami różnic nieuznaniowych (*NDACC\_MOD\_JONES\_BS* i *NDACC\_MOD\_JONES\_CF*) odnotowano występowanie niemal pełnej korelacji ujemnej, opisanej w 99,8%.

**Tabela 6.** Zależności między poszczególnymi kategoriami dyskrecjonalnych różnic memoriałowych wyodrębnianych za pomocą modelu Dechow, Sloana i Sweeney

Kategorie różnic memoriałowych	<i>TACC_BS</i>	<i>DACC_MOD_JONES_BS</i>	<i>NDACC_MOD_JONES_BS</i>	<i>TACC_CF</i>	<i>DACC_MOD_JONES_CF</i>	<i>NDACC_MOD_JONES_CF</i>
<i>TACC_BS</i>	1	<b>0,576</b>	<b>0,835</b>	<b>-0,685</b>	<b>0,203</b>	<b>-0,837</b>
<i>DACC_MOD_JONES_BS</i>	<b>0,576</b>	1	0,031	<b>0,124</b>	<b>0,406</b>	-0,035
<i>NDACC_MOD_JONES_BS</i>	<b>0,835</b>	0,031	1	<b>-0,921</b>	-0,024	<b>-0,998</b>
<i>TACC_CF</i>	<b>-0,685</b>	<b>0,124</b>	<b>-0,921</b>	1	<b>0,411</b>	<b>0,923</b>
<i>DACC_MOD_JONES_CF</i>	<b>0,203</b>	<b>0,406</b>	-0,024	<b>0,411</b>	1	0,028
<i>NDACC_MOD_JONES_CF</i>	<b>-0,837</b>	-0,035	<b>-0,998</b>	<b>0,923</b>	0,028	1

Czcionką pogrubioną oznaczono korelacje istotne statystycznie przy przyjętym poziomie istotności  $\alpha = 0,01$ .

Źródło: opracowanie własne.

### 4.3. Zależności między wartościami różnic memoriałowych a częstotliwością występowania dużych strat

Pogłębione badania empiryczne nakierowane zostały na ukazanie relacji zachodzących między wartościami wyodrębnionych dyskrecjonalnych różnic memoriałowych *DACC* a prawdopodobieństwem wystąpienia tzw. wielkich kąpieli kosztowych w przedsiębiorstwach giełdowych. Wyniki przeprowadzonej wieloczynnikowej analizy dużych strat (przedstawione w Tabeli 7) wskazują, że – bez względu na przyjęty sposób ekstrakcji uznaniowych różnic memoriałowych – zmienna *DACC* w sposób istotny statystycznie

wpływała na prawdopodobieństwo wystąpienia straty netto większej niż 10% sumy aktywów podmiotu gospodarczego. Wyniki dokonanych analiz regresji w przekroju czterech grup (obrazujących cztery warianty wyodrębniania dyskrecjonalnych różnic memoriałowych) podkreślają, że każdorazowo ocena parametru strukturalnego  $\alpha_1$ , poprzedzającego zmienną *DACC*, przyjmuje wartości ujemne. Dodatkowo w każdym z czterech analizowanych przypadków uzyskane wartości współczynników  $R^2$  Coxa i Snella oraz Nagelkerkego świadczą o podobnym, przeciętnym stopniu dopasowania modelu do danych empirycznych (dodatkowo wprowadzenie zmiennych wpływa na poprawę jakości modelu). Jednakże tylko w odniesieniu do modeli logitowych, w których zmienna *DACC* była separowana przy użyciu metody bilansowej (*DACC\_Jones\_BS* i *DACC\_MOD\_Jones\_BS*), otrzymano satysfakcjonujące wyniki testu Hosmera-Lemeshowa, weryfikującego hipotezę o równości wartości obserwowanych i przewidywanych. Wskazują one, że przy przyjętym poziomie istotności  $\alpha = 0,05$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Klasy nie różnicują dopasowania, co jest pożądaną własnością.

**Tabela 7.** Wyniki wieloczynnikowej analizy dużych strat w spółkach giełdowych

<b>I. Zmienna endogeniczna - <i>BIGBATH</i>; <i>DACC_JONES_BS</i></b>						
<b>Liczba obserwacji = 1116 [N(0) = 1016; N(1) = 100]</b>						
<b>Zmienne</b>	<b>B</b>	<b>Błąd standard.</b>	<b>Wald</b>	<b>df</b>	<b>Ist.</b>	<b>Exp (B)</b>
Stała	-2,905	1,010	8,274	1,000	0,004	0,055
<i>DACC</i> <sub>Jones_BS</sub>	-2,509	0,735	11,642	1,000	0,001	0,081
lnTA	0,049	0,077	0,414	1,000	0,520	1,051
<i>OCF</i> <sub>t-1</sub> / <i>TA</i> <sub>t-1</sub>	1,085	0,879	1,525	1,000	0,217	2,959
<i>OCF</i> <sub>t</sub> / <i>TA</i> <sub>t</sub>	-3,027	1,240	5,960	1,000	0,015	0,048
$\Delta$ <i>REV</i> <sub>t</sub> / <i>TA</i> <sub>t</sub>	-1,231	0,396	9,664	1,000	0,002	0,292
<i>LEV</i> <sub>t</sub>	-0,686	0,618	1,235	1,000	0,266	0,503
<i>FD</i> <sub>t</sub>	-2,563	0,341	56,603	1,000	0,000	0,077
$\Delta$ <i>LTL</i> <sub>t</sub> / <i>TA</i> <sub>t</sub>	-0,861	0,697	1,524	1,000	0,217	0,423
$\Delta$ <i>EQE</i> <sub>t</sub> / <i>TA</i> <sub>t</sub>	3,795	1,216	9,749	1,000	0,002	44,499
<i>NI</i> <sub>t</sub> - <i>IND</i> <sub>t</sub>	4,020	0,804	25,021	1,000	0,000	55,679
<b>Podsumowanie modelu</b>			<b>Test Hosmera i Lemeshowa</b>			
<b>Coxa i Snella <math>R^2</math></b>	<b>Nagelkerkego <math>R^2</math></b>	<b>Chi-kwadrat</b>	<b>df</b>	<b>Ist.</b>		
0,125	0,278	13,328	8,000	0,101		

<b>II. Zmienna endogeniczna - BIGBATH; DACC_JONES_CF</b> Liczba obserwacji = 1116 [N(0) = 1016; N(1) = 100]						
Zmienne	B	Błąd standard.	Wald	df	Ist.	Exp (B)
Stała	-2,903	1,020	8,106	1,000	0,004	0,055
$DACC_{Jones\_CF}$	-5,345	1,340	15,904	1,000	0,000	0,005
$\ln TA$	0,048	0,077	0,394	1,000	0,530	1,050
$OCF_{t-1}/TA_{t-1}$	2,162	1,008	4,599	1,000	0,032	8,688
$OCF_t/TA_t$	-5,397	1,578	11,698	1,000	0,001	0,005
$\Delta REV_t/TA_t$	-2,054	0,415	24,466	1,000	0,000	0,128
$LEV_t$	-1,064	0,658	2,616	1,000	0,106	0,345
$FD_t$	-1,976	0,382	26,786	1,000	0,000	0,139
$\Delta LTL_t/TA_t$	-0,368	0,704	0,273	1,000	0,601	0,692
$\Delta EQE_t/TA_t$	2,967	1,248	5,652	1,000	0,017	19,428
$NI_t-IND_t$	3,492	0,752	21,569	1,000	0,000	32,850
<b>Podsumowanie modelu</b>			<b>Test Hosmera i Lemeshowa</b>			
<b>Coxa i Snella <math>R^2</math></b>	<b>Nagelkerkego <math>R^2</math></b>	<b>Chi-kwadrat</b>	<b>df</b>	<b>Ist.</b>		
0,130	0,290	20,746	8,000	0,008		
<b>III. Zmienna endogeniczna - BIGBATH; DACC_MOD_JONES_BS</b> Liczba obserwacji = 1116 [N(0) = 1016; N(1) = 100]						
Zmienne	B	Błąd standard.	Wald	df	Ist.	Exp (B)
Stała	-2,786	1,011	7,601	1,000	0,006	0,062
$DACC_{MOD\_Jones\_BS}$	-2,371	0,709	11,170	1,000	0,001	0,093
$\ln TA$	0,040	0,077	0,269	1,000	0,604	1,041
$OCF_{t-1}/TA_{t-1}$	1,027	0,875	1,380	1,000	0,240	2,794
$OCF_t/TA_t$	-2,868	1,208	5,634	1,000	0,018	0,057
$\Delta REV_t/TA_t$	-1,192	0,399	8,910	1,000	0,003	0,304
$LEV_t$	-0,703	0,613	1,316	1,000	0,251	0,495
$FD_t$	-2,578	0,339	57,753	1,000	0,000	0,076
$\Delta LTL_t/TA_t$	-0,704	0,691	1,036	1,000	0,309	0,495
$\Delta EQE_t/TA_t$	3,705	1,198	9,565	1,000	0,002	40,636
$NI_t-IND_t$	3,962	0,798	24,662	1,000	0,000	52,565
<b>Podsumowanie modelu</b>			<b>Test Hosmera i Lemeshowa</b>			
<b>Coxa i Snella <math>R^2</math></b>	<b>Nagelkerkego <math>R^2</math></b>	<b>Chi-kwadrat</b>	<b>df</b>	<b>Ist.</b>		
0,124	0,276	12,658	8,000	0,124		

IV. Zmienna endogeniczna - <i>BIGBATH</i> ; <i>DACC_MOD_JONES_CF</i> Liczba obserwacji = 1116 [ $N(0) = 1016$ ; $N(1) = 100$ ]						
Zmienne	B	Błąd standard.	Wald	df	Ist.	Exp (B)
Stała	-3,191	1,019	9,808	1,000	0,002	0,041
$DACC_{MOD-Jones\_CF}$	-5,102	1,286	15,749	1,000	0,000	0,006
$\Delta TA$	0,070	0,077	0,835	1,000	0,361	1,073
$OCF_{t-1}/TA_{t-1}$	2,180	1,011	4,651	1,000	0,031	8,849
$OCF_t/TA_t$	-5,471	1,607	11,588	1,000	0,001	0,004
$\Delta REV_t/TA_t$	-2,167	0,424	26,156	1,000	0,000	0,115
$LEV_t$	-1,059	0,659	2,584	1,000	0,108	0,347
$FD_t$	-1,983	0,383	26,862	1,000	0,000	0,138
$\Delta LTL_t/TA_t$	-0,721	0,705	1,046	1,000	0,306	0,486
$\Delta EQE_t/TA_t$	2,972	1,260	5,559	1,000	0,018	19,525
$NI_t-IND_t$	3,433	0,746	21,176	1,000	0,000	30,965
Podsumowanie modelu			Test Hosmera i Lemeshowa			
Coxa i Snella $R^2$	Nagelkerkego $R^2$	Chi-kwadrat	df	Ist.		
0,130	0,290	20,442	8,000	0,009		

Czcionką pogrubioną oznaczono zmienne istotne statystycznie przy przyjętym poziomie istotności  $\alpha = 0,05$ .

Źródło: opracowanie własne.

## 5. Zakończenie

Skuteczność zastosowania licznych i zróżnicowanych metod detekcji księgowego zarządzania wynikiem finansowym stanowić może o jakości decyzji podejmowanych i realizowanych przez przedsiębiorstwo. Ważne miejsce zajmują tutaj różnice memoriałowe o charakterze dyskrecjonalnym, wyodrębniane za pomocą wybranych modeli ekonometrycznych. Jak wskazały przeprowadzone badania empiryczne, istotnym zagadnieniem problemowym w analizach regresji mających na celu wstępną predykcję skali zjawiska *earnings management* pozostaje nie tylko zdefiniowanie zmiennych egzogenicznych, za pomocą których szacowane będą wartości różnic nieuznaniowych, lecz także sposób kalkulacji zmiennej endogenicznej.

Dwie najczęściej przytaczane w literaturze przedmiotu metody obliczania całkowitych różnic memoriałowych pozwalają na utożsamianie tej kategorii ze zmianami kapitału pracującego netto, skorygowanymi o odpis amortyzacyjny rzeczowych i niematerialnych aktywów trwałych bądź też z różnicą zachodzącą między wynikiem finansowym netto a operacyjnymi przepływami pieniężnymi. Zrealizowane analizy empiryczne w odniesieniu do spółek giełdowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wykazały, iż zastosowanie powyższych zdywersyfikowanych podejść do obliczania zmiennej endogenicznej *TACC* prowadzić może do skrajnie różnych wyników w zakresie uzyskiwanych wartości dyskrejonalnych różnic memoriałowych. Uzyskane rezultaty badań pozwoliły między innymi na stwierdzenie, iż między wskaźnikami uznaniowych różnic memoriałowych *DACC*, kalkulowanych z jednej strony za pomocą podejścia bilansowego, a z drugiej przy wykorzystaniu kategorii pochodzących z rachunku *cash flow*, istnieją zaledwie przeciętne, dodatnie związki korelacyjne. Co więcej, dobór odpowiedniej metodologii wyznaczania różnic całkowitych *TACC* w znacznym stopniu wpływał na kierunki i wartości parametrów strukturalnych widniejących przy określonych zmiennych egzogenicznych ujmowanych w rozpatrywanych modelach ekonometrycznych. Wszystko to sugeruje, iż przyjęty sposób obliczania całkowitych różnic memoriałowych w ogromnej mierze wpływać może na szacunki skali i zakresu praktyk intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego przedsiębiorstw.

Przedstawione badania nie wypełniają warunku generalizacji i nie powinny być uogólniane na wszystkie przedsiębiorstwa przemysłowe. Pozwalają one jednak zwrócić uwagę na potrzebę kontynuacji badań naukowych nad zagadnieniami skuteczności określonych narzędzi predykcji zjawiska zarządzania zyskiem typu rachunkowego na polskim rynku kapitałowym. Szczególnie istotne wydają się: potrzeba opracowania oryginalnego, polskiego wkładu teoretyczno-empirycznego (adekwatnego do oceny zjawisk *earnings management* na rynku rodzimym), jak również uwzględnienie szerszej populacji podmiotów poddanych badaniom.

## Bibliografia

- Araújo Mendes C., Lima Rodrigues L., Parte Esteban L. (2012), *Evidence of earnings management using accruals as a measure of accounting discretion*, „Tékhnē – Review of Applied Management Studies”, t. 10, s. 3–14, [https://doi.org/10.1016/S1645-9911\(12\)70002-6](https://doi.org/10.1016/S1645-9911(12)70002-6)
- Artienwicz N., Bartoszevska A., Cygańska M., Wójtowicz P. (2020), *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*, Wydawnictwo Ius Publicum, Katowice.
- Bešlić I., Bešlić D., Jakšić D., Andrić M. (2015), *Testing the models for detection of earnings management*, „Industrija”, t. 43(3), s. 55–79.
- Comporek M. (2020), *Zarządzanie wynikiem finansowym w przedsiębiorstwie. Wymiary – modele – ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.



- Dechow P., Sloan R.G., Sweeney A.P. (1995), *Detecting earnings management*, „The Accounting Review”, t. 70(2), s. 193–225.
- García Lara J.M., García Osma B., Araceli M. (2005), *The Effect of Earnings Management on the Asymmetric Timeliness of Earnings*, „Journal of Business Finance and Accounting”, t. 32(3–4), s. 691–726.
- Grabiński K., Wójtowicz P. (2019), *Earnings quality, earnings management and religiosity: a literature review*, „International Entrepreneurship Review”, t. 5(4), s. 41–57.
- Hamrol M., Czajka B., Piechocki M. (2004), *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji”, nr 6, s. 35–39.
- Hribar P., Collins D.W. (2002), *Errors in Estimating Accruals: Implications for Empirical Research*, „Journal of Accounting Research”, t. 40(1), s. 105–134, <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00041>
- Jones J. (1991), *Earnings management during import relief investigations*, „Journal of Accounting Research”, t. 29(2), s. 193–228, <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Kang S., Sivaramakrishnan K. (1995), *Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach*, „Journal of Accounting Research”, t. 33(2), s. 353–367, <https://doi.org/10.2307/2491492>
- Mulford C.W., Comiskey E.E. (2002), *The financial numbers game: Detecting creative accounting practices*, Wiley, New York.
- Piech A. (2018), *Ograniczenia metod wykrywania earnings management*, „Przegląd Nauk Ekonomicznych”, nr 31, 75–89.
- Piosik A. (red.) (2013), *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Pozzoli M., Paolone F. (2018), *Earnings Management in Developing Countries. The Case of Brazilian Real Estate Industry*, „Academy of Accounting and Financial Studies Journal”, t. 22(1), s. 1–12.
- Richardson S.A., Sloan R., Soliman M., Tuna I. (2005), *Accrual Reliability, Earnings Persistence and Stock Prices*, „Journal of Accounting and Economics”, t. 39, s. 437–485, <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.04.005>
- Richardson S.A., Sloan R., Soliman M., Tuna I. (2006), *The implications of accounting distortions and growth for accruals and profitability*, „The Accounting Review”, t. 81(3), s. 713–743.
- Ronen J., Yaari V. (2008), *Earnings Management*, Springer Verlag, New York.
- Shi L., Zhang H. (2011), *On Alternative Measures of Accruals*, „Accounting Horizons”, t. 25(4), s. 814–815.
- Sloan R. (1996), *Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings?*, „Accounting Review”, t. 71(3), s. 289–315.
- Tokuga Y., Yamashita T. (2011), *Big Bath and Management Change Big Bath and Management Change*, „Working Paper”, No. 123, Kyoto University, Kyoto.
- Wójtowicz P. (2012), *Próba identyfikacji czynników determinujących kształtowanie wyniku finansowego w celu unikania małych strat w spółkach publicznych w Polsce*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 65(121), s. 111–129.
- Wróblewski D., Callao S., Jarne J.I. (2017), *Detecting Earnings Management Investigation on Different Models Measuring Earnings Management for Emerging Eastern European Countries*, „International Journal of Research – Granthaalayah”, t. 5(11), s. 222–259, <https://doi.org/10.5281/zenodo.1095448>
- Yoon S.S., Miller G., Jiraporn P. (2006), *Earnings management vehicles for Korean firms*, „Journal of International Financial Management & Accounting”, t. 17(2), s. 85–109, <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2006.00122.x>





## Evaluation of Accruals and Detection of Accrual-Based Earnings Management in Industrial Enterprises

**Abstract:** The main aim of the paper was to characterize the accruals arising from the use of the balance sheet approach or categories taken from the cash flow statement in their calculation, as well as to examine the relationships between the values of discretionary accruals in the enterprises implementing specific strategies of accrual-based earnings management and in companies that not implement these practices. The obtained results of empirical research showed, inter alia, that the selection of the methodology for computing of total accruals significantly influenced the values of structural parameters appearing in specific econometric models used to predict AEM practices. All this may suggest that the adopted method of calculating the different subcomponents of accruals may largely affect the further estimates of the scale and directions of intentional shaping of the financial result of enterprises.

**Keywords:** accrual-based earnings management, accruals, the Jones model, the Modified Jones model, big bath

**JEL:** L25, M41

 <p><b>OPEN ACCESS</b></p>	<p>© by the author, licensee Lodz University – Lodz University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (<a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>)</p> <p>Received: 2020-12-10; verified: 2021-04-30. Accepted: 2021-08-09</p>
 <p><b>COPE</b> Member since 2018 JM13703</p>	<p>This journal adheres to the COPE's Core Practices <a href="https://publicationethics.org/core-practices">https://publicationethics.org/core-practices</a></p>



Justyna Szymańska  <https://orcid.org/0000-0001-7488-7941>

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Kolegium Ekonomii, Katedra Badań Strategicznych i Regionalnych, Katowice, justyna.szymanska@ue.katowice.pl

# Przekształcenia siedzib gmin wiejskich w miasta – oczekiwania władz lokalnych w kontekście urbanizacji

**Streszczenie:** Współcześnie urbanizacja jest coraz częstszym zjawiskiem. W wielu krajach stale wzrasta liczba miast oraz ludności miejskiej. Tematem wartym uwagi staje się więc poszukiwanie przyczyn przekształceń siedzib gmin wiejskich w miasta. Główne cele artykułu to rozpoznanie oczekiwań władz lokalnych, związanych z przekształcaniem siedzib gmin wiejskich w miasta, oraz ustalenie, w jakim stopniu ta zmiana wpływa na oczekiwane przez władze lokalne korzyści z niej wynikające. Motywacje do przekształceń oraz oczekiwane korzyści z nich płynące zostały przeanalizowane na przykładzie siedmiu gmin w Polsce: Urzędowa, Mielna, Wiślicy, Radoszyc, Otynia, Łagowa i Józefowa nad Wisłą. W tym celu dokonano charakterystyki wybranych gmin, a następnie przy użyciu wywiadu ustrukturyzowanego wskazano przyczyny zmiany siedziby gminy oraz oczekiwania władz tych miejscowości. Z przeprowadzonych badań wynika, że w większości przypadków władze lokalne oczekują głównie wzrostu prestiżu miejscowości oraz większych możliwości pozyskiwania nowych źródeł finansowania.

**Słowa kluczowe:** urbanizacja, gminy wiejskie, przekształcenia siedzib gmin, miasta

**JEL:** R58, R11, R50, R10

## 1. Wprowadzenie

Procesy urbanizacji wsi i miast w globalnym świecie przybierają w ostatnich dekadach szczególnie na sile. Zgodnie z danymi Banku Światowego oraz ONZ w 2021 roku w miastach mieszka już 4,2 mld ludzi (The World Bank, 2020), a ich udział do 2050 roku szacowany jest na 68% ogółu ludności świata (United Nations, 2018). Wynika z tego, że w 2050 roku w miastach będzie mieszkać 7 na 10 ludzi na świecie, co zwiększy liczbę mieszkańców miast do 6 mld (The World Bank, 2020). W większości krajów występuje i przez następne lata utrzymywać się będzie tendencja przyrostu liczby ośrodków miejskich, a tym samym liczby ludności miejskiej. Współcześnie globalizacja wywiera duży wpływ nie tylko na miasta, ale także na ośrodki wiejskie, które, aby nie uzależnić się od lepiej rozwiniętych miast, zmuszone są do intensywnego rozwoju (Bański, 2013: 24–25).

Zgodnie z wizją opisaną przez Jerzego Bańskiego (2013: 115) wieś w perspektywie 2050 roku najprawdopodobniej będzie bardziej różnorodna, aktywna i atrakcyjna niż obecnie. Interesujący w tym kontekście staje się coraz powszechniejszy, także w polskich warunkach, temat związany z przekształceniami siedzib gmin wiejskich w miasta, w tym szczególnie poszukiwanie przyczyn oraz poznawanie oczekiwań lokalnych interesariuszy związanych z tego rodzaju zmianą. Kwestia transformacji siedzib wsi w ośrodki miejskie może być interesująca także z perspektywy władz lokalnych, które *de facto* są inicjatorami tego rodzaju zmiany, dokonują jej formalnego przeprowadzenia, a także formułują określonego rodzaju oczekiwania. W tym kontekście ciekawe może okazać się rozpoznanie, w jakim stopniu zmiana siedziby gminy z wsi w miasto wpływa na oczekiwane przez władze lokalne korzyści wynikające z takiej transformacji.

Mając na uwadze powyższe, celem artykułu jest rozpoznanie oczekiwań władz lokalnych, związanych z przekształceniem siedzib gmin wiejskich w miasta, oraz ustalenie, w jakim stopniu tego rodzaju zmiana wpływa na oczekiwania formułowane w kategoriach korzyści. Artykuł został podzielony na trzy części. W pierwszej dokonano przybliżenia zagadnień urbanizacji i rozwoju gmin wiejskich. W drugiej zaprezentowano przekształcenia zachodzące współcześnie w gminach wiejskich w polskich warunkach. W trzeciej zaś przedstawiono badania empiryczne związane z procesem przekształcania siedzib siedmiu wybranych gmin. W zakresie rozpoznania oczekiwań władz lokalnych odnośnie do badanego procesu przekształceń wykorzystano metodykę wywiadu ustrukturyzowanego. Kwestionariusz składał się z ośmiu pytań dotyczących przyczyny przekształcenia siedziby gminy z wsi w miasto, wpływu różnych czynników na rozwój gminy i transformację jej siedziby, dalszego rozwoju oraz oczekiwanych korzyści związanych ze zmianą siedziby gminy w miasto. Ostatnia część artykułu zawiera wnioski sformułowane w kontekście analizy oczekiwań władz miejskich i zestawienia ich z realnymi możliwościami analizowanych miast oraz sprawdzenia, w jakim stopniu analizowane miejscowości mogą te korzyści osiągnąć.

## 2. Urbanizacja i rozwój gmin wiejskich

Na rozwój gmin wiejskich wpływa wiele różnych, często niepowiązanych ze sobą czynników. Powoduje to, że rozwój obszarów wiejskich jest trudnym zagadnieniem badawczym, dodatkowo potęgowanym ewolucją funkcji wsi, jaka dokonuje się w ostatnich dekadach. Ponadto o rozwoju gmin wiejskich decydują nie tylko ich zmieniające się funkcje, ale również czynniki niezależne od funkcji wsi (Wójcik, 2019).

Od kilkunastu lat coraz bardziej pogłębiają się różnice w sferze społecznej, demograficznej i ekonomicznej między gminami wiejskimi. Gminy wiejskie coraz częściej starają się upodobnić do miast w jak największym stopniu, co prowadzi do tego, że między miastami a niektórymi wsiami zacierają się różnice. Zanikające różnice wpływają również na coraz mniejsze znaczenie podziału osadniczego na gminę wiejską i miasto. W wyniku wielu zmian zachodzących na obszarach wiejskich powstają wysoce rozwinięte miejscowości wiejskie leżące w pobliżu miast, stanowiące często centrum większych obszarów wiejskich (Zegar, 2016: 10).

Współcześnie coraz mniej wsi związanych jest z funkcją rolniczą. Ponad 60% mieszkańców terenów wiejskich nie zajmuje się już produkcją rolniczą czy użytkowaniem ziemi rolnej. Obecnie wyłącznie z rolnictwa utrzymuje się już mniej niż jedna trzecia ludności wiejskiej i odsetek ten nadal maleje, a udział zatrudnienia w rolnictwie w Polsce wynosi już tylko 9,5% (GUS, 2021). Obszary wiejskie coraz częściej upodabniają się do miast, szczególnie pod względem przemian demograficznych, które wynikają z wyboru wsi na miejsce zamieszkania przez coraz większą liczbę osób, również tych mieszkających dotychczas w ośrodkach miejskich. Zjawisko to prowadzi do wzrostu liczby ludności na obszarach wiejskich i przenoszenia miejskiego stylu życia nowych mieszkańców na te tereny, co z kolei skutkuje potrzebą rozbudowy infrastruktury wiejskiej, która w efekcie nabiera miejskich cech (Heffner, Gibas, 2014: 4–5).

Zmiany na obszarach wiejskich przybrały znacząco na sile po 2004 roku, kiedy Polska została członkiem Unii Europejskiej. Pomimo wielu problemów, z którymi zmagają się wówczas wsie, takich jak niski poziom produkcji, przeludnienie, zmiany w strukturze gospodarstw wiejskich oraz istnienie wielu słabo rozwiniętych obszarów z niepewną przyszłością, ośrodki wiejskie rozwijały się dość prędko. Wśród przyczyn intensywnego rozwoju terenów wiejskich w ostatnich dwóch dekadach można wymienić (Stanny, Rosner, Kozdroń, 2016: 29–30):

- wprowadzenie polityki wolnorynkowej w rolnictwie, przemyśle spożywczym i handlu;
- otwarcie rynku unijnego na polskie produkty;
- nowe inwestycje;
- wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych;
- pomoc finansową dla rolników indywidualnych oraz samorządów.

Wszystkie te zmiany doprowadziły do wzrostu dochodów na obszarach wiejskich i poprawy jakości życia mieszkańców. Ponadto dzięki powyższym działaniom wzrosła liczba inwestycji, które przyniosły korzyści rolnikom i przedsiębiorstwom wspierającym rolnictwo.

Według Eugeniusza Niedzielskiego i Jana Rzeszutka (2010: 148) na tempo i kierunki rozwoju obszarów wiejskich wpływają czynniki historyczne, kulturowe, polityczne, technologiczne, produkcyjne, przyrodnicze, geograficzne, społeczne oraz demograficzne. Uwarunkowania historyczne i kulturowe odpowiadają za kształtowanie struktury gospodarstw, sieci osadniczej, architektury wiejskiej, a także stosunku do tradycji wiejskiej. Czynniki polityczne wynikają z systemu politycznego kraju i jego zmian oraz z krajowej i europejskiej polityki rolnej. Zmiany w technologii i produkcji odnoszą się do wykorzystywania środków chemicznych w rolnictwie, unowocześniania i zmian procesów produkcji oraz postępu biologicznego. Czynniki przyrodnicze dotyczą środowiska naturalnego, jego jakości i znaczenia, a geograficzne własności krajobrazu, lokalizacji oraz ukształtowania terenu. Ostatnia grupa czynników związana jest z gęstością zaludnienia, jakością życia ludności, poziomem wykształcenia i strukturą zawodową (Niedzielski, 2015: 87).

Z kolei według Pawła Churskiego i Roberta Perdała (2008: 21) na rozwój wsi mają wpływ trzy grupy czynników: kapitał ludzki, infrastruktura techniczna oraz czynniki miękkie. Kapitał ludzki obejmuje wykwalifikowaną i wykształconą siłę roboczą na danym terenie, która dzięki dostępowi do edukacji może dostosowywać swoją wiedzę i umiejętności do ulegających ciągłym zmianom potrzeb na rynku pracy. Drugą grupę czynników stanowi wyposażenie wsi w wodociągi, kanalizację, energię, sieć gazową, transport i usługi telekomunikacyjne. Czynniki miękkie natomiast odpowiadają za tworzenie warunków do budowy i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Czynniki te obejmują wyposażenie wsi w instytucje, zdolność tworzenia skupisk przedsiębiorstw i nawiązywania współpracy, kulturę przedsiębiorczości oraz dostępność nowoczesnych technologii (Rodzoń, Wesołowska, 2013: 134).

Inny podział czynników rozwoju obszarów wiejskich dotyczy w szczególności gospodarki opartej na wiedzy. Do tego rodzaju czynników należą (Musiał, 2010: 151–153): zarządzanie, fundusze Unii Europejskiej, kapitał ludzki oraz turystyka. Zarządzanie powinno umożliwić wykorzystanie potencjału danego terenu oraz znalezienie zagranicznych inwestorów i pozyskanie środków finansowych na rozwój gminy. Fundusze unijne znacząco pomagają gminom wiejskim w rozwoju kapitału ludzkiego i infrastruktury społecznej. Dzięki unijnym środkom powstają nowe inwestycje, wyposażenie gospodarstw ulega poprawie, polepsza się również sytuacja materialna i poziom życia mieszkańców. Kapitał ludzki jest niezwykle ważnym czynnikiem rozwoju obszarów wiejskich, ponieważ dzięki niemu dokonuje się wzrost innowacyjności i przedsiębiorczości, co z kolei

prowadzi do rozwoju gminy i osiągnięcia dobrobytu. Turystyka wpływa pozytywnie na obszary wiejskie, gdyż stanowi dla nich źródło dochodów i umożliwia rozwój funkcji nierolniczych.

Czynniki rozwoju obszarów wiejskich można rozpatrywać także w kontekście rozwoju zrównoważonego, dzieląc je na zewnętrzne, czyli ponadregionalne, oraz wewnętrzne. Zarówno wśród zewnętrznych, jak i wewnętrznych czynników rozwoju wsi wskazuje się trzy wymiary (Chmieliński, 2015: 20–21): społeczny, ekonomiczny i ekologiczny. W aspekcie zewnętrznym wymiar społeczny obejmuje edukację, stowarzyszenia i organizacje pozarządowe, zachowania konsumenckie, ochronę dziedzictwa kulturowego oraz relacje społeczeństwa z władzami gminy. Na wymiar ekonomiczny składają się przepisy prawne w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, założenia rozwoju i polityki sektorowej, polityka władz centralnych oraz dostępność pomocowych środków finansowych. Natomiast do wymiaru ekologicznego zalicza się przepisy prawne dotyczące ochrony środowiska, politykę ekologiczną oraz tworzenie terenów chronionych. Z kolei w aspekcie wewnętrznym wymiar społeczny charakteryzuje tworzenie społeczności lokalnych, działalność władz oraz popularyzowanie unikalnej kultury wiejskiej. Wymiar ekonomiczny obejmuje wielokierunkową specjalizację regionów, oszczędność surowców, badania w zakresie innowacji ekologicznych, wykorzystywanie kilku funkcji środowiska w tym samym czasie. Wymiar ekologiczny odnosi się do warunków przyrodniczych, różnorodności biologicznej, chronionych obszarów, które wpływają na rodzaje prowadzonej we wsi działalności (Chmieliński, 2015: 21).

Z czynnikami rozwoju gmin wiejskich związana jest także kategoria urbanizacji. Współcześnie, z powodu trwającej ewolucji obszarów wiejskich pod względem przestrzeni, pełnionych funkcji oraz systemów wartości i przekształcania ich w większe jednostki osadnicze, powoli zaczynają zanikać różnice pomiędzy pojęciami *wieś* i *miasto*, co ma swoje odzwierciedlenie w postępujących procesach urbanizacji na tych terenach. Na ogół z pojęcia *urbanizacja* korzystają nauki ekonomiczne, społeczne i przestrzenne. Jednak każda dyscyplina ujmuje to zagadnienie na swój sposób, podając różne definicje oraz wyróżniając odmienne formy i czynniki urbanizacji (Brol, 1996: 11).

W najogólniejszym rozumieniu urbanizacja jest procesem tworzenia miast. Mianem urbanizacji określa się także rozwój miast mierzony wzrostem liczby ludności, zwiększeniem powierzchni obszaru zajmowanego przez miasto oraz wzrostem udziału liczby ludności miejskiej w ogólnej liczbie mieszkańców gminy (Czornik, 2004: 102–103). Zgodnie z tą definicją na proces urbanizacji wpływ mają następujące czynniki (Czornik, 2008: 24–25):

- ekonomiczne, tj. surowce naturalne, rynek usług, zakłady przemysłowe i warunki dla działalności handlowej;
- administracyjne, czyli decyzje polityczne określające dokładną lokalizację miasta;



- komunikacyjne i transportowe, tj. położenie przy szlaku, drodze, linii kolejowej lub nad rzeką;
- przyrodnicze, czyli klimat, woda, nasłonecznienie oraz wiatry;
- militarne, tj. dobre warunki obronne i możliwość kontrolowania bezpieczeństwa sąsiednich wsi.

Dwie klasyczne definicje urbanizacji określają proces urbanizacji jako prosty i przebiegający jednopłaszczyznowo. Demograficzna kategoria urbanizacji Hope'a Tisdale'a wskazuje na wzrost liczby ludności zamieszkującej miasta oraz określa urbanizację jako koncentrację ludności w skali całego kraju. Z kolei Louis Wirth w socjologicznej definicji urbanizacji wyjaśnia uwarunkowania społeczne tego procesu, jakie stanowi zmiana stylu życia z wiejskiego na miejski. Według tego podejścia miejski styl życia został określony mianem urbanizmu, którego podstawą są różnice kulturowe w mieście i na wsi (Brol, 1996: 11).

Na bazie klasycznych definicji urbanizacji powstało objaśnienie tego pojęcia, łączące aspekt demograficzny z socjologicznym, zgodnie z którym urbanizacja przejawia się we wzroście liczby ludności miejskiej, liczby miast oraz ich powierzchni. Ujęcie to zakłada również, że urbanizacja wpływa na zjawiska kulturowe i społeczne w otoczeniu, a na nią oddziałuje rozwój ekonomiczny, głównie industrializacja (Jałowiecki, 1978: 7).

Urbanizację można postrzegać także w aspekcie geograficznym oraz socjologicznym. Zgodnie z tą ideą wyraża się ona w koncentracji ludności w miejscach różniących się funkcjami i instytucjami od obszarów zamieszkiwanych przez ludność wiejską oraz zakłada istnienie różnic w stylu życia ludności miejskiej i wiejskiej. Definicja ta zawiera w sobie kryterium ekonomiczne, zwane też funkcjonalnym, umożliwiające odróżnienie miasta od wsi i miejskiego stylu życia od wiejskiego. Kryterium to odnosi się do przechodzenia ludności wiejskiej do zawodów nierolniczych, co z kolei wiąże się z dążeniem obszarów wiejskich do wielofunkcyjności (Brol, 1996: 12).

Tak więc pojęcie urbanizacji ewoluuje, postrzega się je przez trzy aspekty jednocześnie. Jedną z definicji urbanizacji dzieli to pojęcie na trzy koncepcje tworzące całość. Pierwsza koncepcja odpowiada aspektowi demograficznemu i dotyczy koncentracji ludności ograniczonej przez czas i przestrzeń. Druga z koncepcji – strukturalna – skupia się na zmianach dotyczących miejsca zatrudnienia, a więc na procesie migracji ludności z obszarów rolniczych na większe tereny o innych funkcjach. Podstawą trzeciej koncepcji – behawiorystycznej – jest miejski typ zachowań ludności bez względu na środowisko fizyczne czy społeczne (Brol, 1996: 12).

Współcześnie powszechny jest pogląd nazywany wzrostem społecznej skali, według którego urbanizacja nie stanowi jedynie procesu powstawania miast, ale również określa czynniki ich powstawania i rozwoju. Z kolei z punktu widzenia przestrzeni istotą urba-



nizacji jest ewolucja społeczeństwa – od prostych społeczności lokalnych do złożonych układów, w których jednostki połączone są ze sobą w sposób funkcjonalny. O stopniu zurbanizowania wsi i miast świadczy więc zakres i siła tych powiązań (Brol, 1996: 13).

Ze względu na różne przekształcenia wsi i miast pojmowanie urbanizacji jedynie w kategorii koncentracji ludności stało się niewystarczające do opisywania współczesnych procesów urbanizacji. Urbanizację należy zatem rozpatrywać również w kontekście zachodzących jednocześnie procesów demograficznych, zmian struktury ekonomicznej, przekształceń przestrzennych oraz przemian społecznych (Brol, 1996: 13).

Komisja Procesów i Struktur Urbanizacji Międzynarodowej Unii Gospodarczej przedstawiła wieloaspektową definicję urbanizacji, według której jest ona społecznym procesem charakteryzującym się przekształceniem wielkich zbiorowości bądź ich części z tradycyjnych wiejskich społeczeństw w zróżnicowaną ludność miejską. Podstawę tego przekształcenia stanowi zmiana sposobu życia, czyli miejsca zamieszkania i zatrudnienia. Według tej definicji urbanizacja jest więc zjawiskiem społecznym, które przebiega nierównomiernie pod względem czasu i przestrzeni (Brol, 1996: 15).

Większość prac i pozycji literatury poświęcona jest urbanizacji tylko w aspekcie miasta, natomiast o wiele rzadziej przedmiotem badań jest wieś, która jest równie ważnym elementem tego procesu. Urbanizacją wsi w głównej mierze zajmuje się socjologia, gdzie proces ten jest ujmowany jako przenikanie miejskich idei i wzorców do otaczających miasta obszarów wiejskich. W procesie urbanizacji wsi miasto jest źródłem idei i wzorców modernizujących społeczeństwo wiejskie, których przenikanie jest oznaką urbanizowania się obszaru wiejskiego (Brol, 1996: 18).

Bardzo szczegółową definicję urbanizacji wsi już w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku wprowadził Witold Rakowski, który za główny element tego procesu uznał organiczną urbanizację wsi, polegającą na dążeniu ludności wiejskiej do zlikwidowania zacofania cywilizacyjnego i kulturowego. Autor wskazywał również na zjawisko tzw. profesjonalizacji zawodu rolnika. Istotą tego zjawiska jest specjalizacja gospodarstwa rolnego lub jego poszczególnych członków w konkretnej dziedzinie produkcji rolniczej, na przykład sadownictwie, warzywnictwie, hodowli drobiu (Rakowski, 1975: 25).

Równolegle z organiczną urbanizacją wsi postępuje urbanizacja zawodowa wsi, która polega na powstawaniu na obszarach wiejskich zawodów nie tylko typowo wiejskich, ale także niepowiązanych z rolnictwem. Takie zawody nie wykluczają jednak ani wsi, ani miasta jako miejsca pracy. Urbanizacja zawodowa wsi jest więc procesem podejmowania pracy w zawodach nierolniczych, prowadzącym do zróżnicowania wsi pod względem zawodowym i społecznym, a tym samym stanowi pozarolnicze źródło utrzymania ludności wiejskiej (Rakowski, 1975: 25).

Organiczna i zawodowa urbanizacja wsi składają się na ekonomiczną urbanizację wsi, która polega na dążeniu do racjonalnego wykorzystania siły roboczej na obszarach wiejskich. Proces ten powoduje wzrost produkcji, rozwój usług, poprawę jakości życia mieszkańców oraz zanik różnic między miastem i wsią (Rakowski, 1975: 25–26).

Według W. Rakowskiego urbanizacja wsi przejawia się także w urbanizacji krajobrazowej, która obejmuje przekształcenia w krajobrazie wiejskim, wynikające ze zmian zachodzących w budownictwie oraz infrastrukturze technicznej i społecznej (Rakowski, 1975: 26).

Nakładanie się na siebie różnych efektów urbanizacji wsi prowadzi do pełnej urbanizacji wsi, która polega na osiągnięciu poziomu cywilizacyjnego i kulturowego zbliżonego do tego w miastach i regionach rozwiniętych. Wysoki poziom cywilizacyjny i kulturowy wsi prowadzi do jej ciągłego rozwoju, który nie zostaje w tyle za miastami, a dorównuje im swoją dynamiką (Rakowski, 1975: 26).

Współcześnie urbanizacja stanowi złożony i nieodwracalny proces społeczno-ekonomiczny dokonujący się na całym świecie – zarówno w miastach, jak i na wsiach. Proces ten jest związany z koncentracją ludności, postępem naukowo-technicznym, oddziaływaniem miejskiego stylu życia, przekształcaniem się wiejskich społeczności w zróżnicowane społeczeństwa o miejskim charakterze oraz z modernizacją sieci osadniczej (Szymańska, Biegańska, 2011: 15).

Miasta i wsie na całym świecie nieustannie ewoluują, zmieniają się pod względem przestrzeni, demografii czy infrastruktury. Jednak wśród wszystkich zachodzących w nich procesów można odnaleźć wspólne cechy, jakimi są tendencje rozwojowe oraz kierunki, w jakich zmierzają. Urbanizacja jest niekończącym się procesem, więc i ona odznacza się pewnymi charakterystycznymi koncepcjami czy ideami rozwoju.

Jedną ze współczesnych tendencji rozwoju urbanizacji, która występuje także na obszarach wiejskich, jest rozwój zrównoważony, który pomimo dużego zainteresowania i wielu prac na ten temat, nie ma jednej ogólnej definicji. Rozwój zrównoważony można definiować jako (Parysek, 2008: 17):

- model zagospodarowania przestrzennego;
- koncepcję dla określonych rozwiązań w zakresie rozwoju i zagospodarowania;
- proces, w którym realizowana będzie określona koncepcja rozwoju;
- paradygmat formułowania podstaw teoretycznych i metodologicznych nowego ujmowania rozwoju społeczno-gospodarczego;
- strategię przy wyznaczaniu celów oraz priorytetów rozwojowych;
- sposób określania cech przedmiotu planowania i gospodarki przestrzennej.

Bez względu na przyjętą definicję rozwój zrównoważony na pierwszym miejscu kojarzony jest ze środowiskiem przyrodniczym i społecznym. W tym aspekcie prowadzi on do harmonii w życiu człowieka, w jego środowisku (Parysek, 2008: 18).

Reasumując, bez względu na przyjętą definicję urbanizacji o jej tempie decydują potrzeby społeczeństwa. Te specyficzne i uniwersalne potrzeby pozwalają wyjaśnić proces urbanizacji, wskazać nowe funkcje ośrodków miejskich oraz zróżnicować miasta i umieścić je w hierarchii osadniczej. Zapotrzebowanie na miasta będące wynikiem urbanizacji wsi będzie trwało tak długo, jak długo ludzie będą wykazywali potrzebę przebywania blisko siebie, by w kontaktach bezpośrednich z innymi móc przekazywać zdobytą wiedzę i umiejętności (Jewtuchowicz, Sokołowicz, Zasina, 2016: 27–28).

### 3. Przekształcenia w gminach wiejskich w Polsce

Współcześnie występuje wiele wyzwań dotyczących rozwoju obszarów wiejskich – zarówno w aspekcie społecznym, jak i gospodarczym. W gminach wiejskich dokonują się różnego typu zmiany, które nie zawsze odczytywane są w kategoriach korzyści. W takim przypadku konieczne jest podjęcie działań minimalizujących koszty, zapobiegawczych lub też ochronnych, mających na celu przekształcenia obszarów wiejskich, prowadzone w bardziej zrównoważonym kierunku (Falkowski, 1993: 11).

Podstawową jednostką odpowiedzialną za funkcjonowanie, rozwój i przekształcenia poszczególnych obszarów wiejskich jest gmina. Władze lokalne dysponują instrumentami wywierającymi największy wpływ na mieszkańców, lokalnych inwestorów i pozostałych użytkowników gminy. W tym celu opracowywanych jest wiele planów przestrzennych i strategii rozwoju, które umożliwiają obszarom wiejskim rozwój w odpowiednim kierunku, a niekiedy również, z biegiem lat, zmianę siedziby gminy – z wiejskiej w miasto. Opracowania te zawierają uszczegółowienie możliwych przekształceń na danym terenie (Feltynowski, 2015: 208–209).

Przekształcenia jakościowe na obszarach wiejskich obejmują społeczeństwo, gospodarkę, środowisko naturalne oraz sieć osadniczą. Zależą od wielu czynników i są procesem długotrwałym. Przekształcenia funkcjonalno-strukturalne oraz przestrzenne polegają między innymi na modernizacji infrastruktury, wprowadzaniu lub adaptacji innowacji związanych z przestrzenią i jej zagospodarowaniem oraz restrukturyzacji gospodarki w gminach wiejskich.

Przemiany demograficzno-społeczne wynikają między innymi ze zjawiska stałego wyludniania się obszarów wiejskich, które powodują niekorzystne warunki przyrodnicze i niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Wyludniające się tereny z reguły znajdują się w dużej odległości od miast, centrów przemysłowo-usługowych i ważnych szlaków komunikacyjnych. Obszary te zwane są peryferyjnymi i zwykle położone są w strefach przygranicznych (Falkowski, 1993: 11). Ludność wiejska z obszarów peryferyjnych emigruje do pobliskich miast z powodu intensywnego rozwoju przemysłu

oraz urbanizacji. Takie masowe odpływy powodują znaczne zmiany w strukturze wieku i płci na obszarach wiejskich. Również rozwój mechanizacji w rolnictwie i leśnictwie, poprawa dostępności komunikacyjnej oraz rozwój turystyki przyczyniają się do osiedlania się ludności wiejskiej w miastach, ośrodkach przemysłowych i rekreacyjnych. Na przekształcenia demograficzno-społeczne wpływa także wzrost zatrudnienia w zawodach nierolniczych, co powoduje konieczność dojazdu do pracy. Zatrudnienie w sektorach nierolniczych rozwija się głównie na obszarach podmiejskich, w bliskim sąsiedztwie ośrodków przemysłowych, turystycznych i węzłów komunikacyjnych. Tym samym na obszarach wiejskich maleje liczba osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie (Falkowski, 1993: 11–13).

Przemiany funkcjonalno-strukturalne wynikają z rozwoju na obszarach wiejskich funkcji charakterystycznych dla miast, co spowodowane jest procesami urbanizacji i uprzemysłowienia oraz rozwojem transportu. Wsie przekształciły się w obszary wielofunkcyjne, rozwijając na swoim terenie budownictwo, przemysł, transport i turystykę. Rolnictwo, leśnictwo, myślistwo i rybołówstwo, będące niegdyś podstawą funkcjonowania wsi, zostają odsunięte na dalszy plan (Falkowski, 1993: 16).

Przekształcenia przestrzenne związane są ze scalaniem gruntów oraz łączeniem gospodarstw w większe. Przemiany te pozwoliły uporządkować strukturę przestrzenną pól oraz ekonomicznie zarządzać produkcją i osiągać lepsze jej efekty. Przekształcenia przestrzenne znajdują swoje odzwierciedlenie w typach genetycznych wsi. Dzięki rozwojowi przestrzennemu obszarów wiejskich rozwijały się takie formy osadnicze jak na przykład ulicówka i wielodrożnica. Było to możliwe głównie dzięki dobrej lokalizacji i rozwojowi komunikacji. Łączenie mniejszych wsi w większe dało efekty, które można do dziś zauważyć na niektórych obszarach wiejskich (Falkowski, 1993: 22–23).

Wszystkie przekształcenia dokonujące się w gminach wiejskich są uwarunkowane określonymi czynnikami. Wśród zewnętrznych uwarunkowań przekształceń obszarów wiejskich wyróżnia się (Falkowski, 1993: 7): ustrój i politykę państwa, poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, planowanie przestrzenne, współpracę zagraniczną oraz badania naukowe. Natomiast wewnętrznymi uwarunkowaniami przekształceń gmin wiejskich są (Falkowski, 1993: 7): warunki przyrodnicze, potencjał demograficzny i produkcyjno-usługowy, majątek trwały, ochrona środowiska, a także administracja lokalna.

Dokonujące się na obszarach wiejskich przekształcenia i zmiany mają na celu pozyskanie nowych terenów inwestycyjnych, a w późniejszym okresie również nowych inwestorów, by zlikwidować najważniejszą barierę w rozwoju przestrzennym miejscowości. Należy jednak pamiętać, że pokonywanie określonych barier rozwoju prowadzi jednocześnie do powstawania kolejnych, na przezwycięzenie których nowo powstałe miasto zwykle musi przeznaczyć nie tylko wystarczającą ilość środków finansowych, ale i czasu (Rajchel, 2018).

Wszystkie zmiany zachodzące na obszarach wiejskich, które w efekcie prowadzą do zmiany siedziby miejscowości z wsi w miasto, związane są z kilkoma istotnymi kwestiami. Opisanie przekształcenia obszarów wiejskich często prowadzi do zmian granic administracyjnych, które są szczególnie widoczne w przypadku łączenia się kilku wsi w jedno miasto. Zarówno zmiana granic, jak i zmiana siedziby miejscowości wymagają spełnienia formalnych oraz prawnych uwarunkowań przez miejscowość. Inną ważną kwestią jest też wspomniany wcześniej fakt, iż wszelkiego rodzaju zmiany i przekształcenia warunkowane są motywami władz danej miejscowości oraz sytuacją społeczno-polityczną pomiędzy władzami a mieszkańcami gminy. Dodatkowo każda najmniejsza zmiana wywołuje określone konsekwencje w przestrzeni, społeczeństwie i gospodarce (Kociuba, 2020: 100).

Na przestrzeni lat zmieniała się liczba obszarów wiejskich oraz miast, a co za tym idzie – również ich powierzchnia. Zmiany liczby gmin wiejskich oraz miast w ostatnich dziesięciu latach przedstawia Tabela 1.

**Tabela 1.** Liczba gmin w Polsce w latach 2010–2019

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Gminy ogółem	2479	2479	2479	2479	2479	2478	2478	2478	2478	2477
Gminy miejskie	306	306	306	306	305	304	303	302	302	302
Gminy miejsko-wiejskie	597	602	602	602	608	611	616	621	628	638
Gminy wiejskie	1576	1571	1571	1571	1566	1563	1559	1555	1548	1537
Miasta ogółem	903	908	908	908	913	915	919	923	930	940

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Na podstawie powyższych danych zauważyć można wzrost liczby miast w gminach miejsko-wiejskich przy jednoczesnym spadku liczby gmin wiejskich i niezmiennej liczbie gmin miejskich. Na gminę wiejską z reguły składa się kilka mniejszych wsi, które nie zawsze przechodzą procesy urbanizacji w takim samym tempie. Oznacza to, iż – ze względu na wchodzące w skład gmin wiejskich inne wsie niezmienniejące statusu osadniczego – obszary wiejskie, które przekształcają się w miasta, w efekcie zostają siedzibami gmin miejsko-wiejskich. Największy przyrost liczby miast w ostatniej dekadzie wystąpił w 2019 roku, kiedy to jedenaście gmin wiejskich zostało przekształconych w gminy miejsko-wiejskie, tym samym tworząc dziesięć nowych miast na mapie Polski. Różnica jednej gminy w tym przypadku wynika z połączenia dwóch gmin wiejskich w jedną w celu uzyskania praw miejskich. Biorąc pod uwagę dynamiczne procesy urbanizacji na terenie całego kraju, można stwierdzić, że utrzymująca się od ponad dekady tendencja wzrostowa liczby miast i spadkowa liczby wsi będzie widoczna w kolejnych latach.



## 4. Przekształcenia w wybranych gminach wiejskich

### 4.1. Metodyka badawcza

Problemem badawczym artykułu jest odpowiedź na pytanie o to, jakie są oczekiwania lokalnych władz w kontekście przekształceń siedzib gmin wiejskich w miasta. Oczekiwania te postrzegane są w kontekście motywacji władz lokalnych do zmiany siedziby gminy, które wiążą się także z korzyściami wynikającymi z takiego procesu urbanizacji obszarów wiejskich. Rozwiązując postawiony problem, posłużono się następującymi metodami badawczymi:

- w pierwszej kolejności dokonano syntetycznej charakterystyki wybranych gmin: Urzędowa, Mielna, Wiślicy, Radoszyc, Otyń, Łagowa, Józefowa nad Wisłą, którym w latach 2016–2018 nadano status miasta; charakterystykę przygotowano w kontekście dokonujących się w badanych gminach procesów urbanizacyjnych oraz spełniania formalnych kryteriów umożliwiających przekształcenie siedziby wybranych gmin z wsi w miasto;
- następnie dokonano identyfikacji oczekiwań władz lokalnych badanych gmin odnośnie do motywacji i korzyści przekształcenia siedzib ośrodków wiejskich w miasta; informacje na temat motywacji i korzyści z przekształcenia siedzib gmin zebrano, wykorzystując technikę wywiadu ustrukturyzowanego; wywiad, ze względu na cele badania odnoszące się do oczekiwań władz lokalnych, został skierowany do osób zarządzających gminami, tj. burmistrzów, wiceburmistrzów.

W badaniach empirycznych poza wywiadem ustrukturyzowanym bazowano także na przeglądzie źródeł wtórnych (*desk research*), który obejmował przegląd dokumentów strategicznych, studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, stron internetowych oraz literatury naukowej. Wywiad ustrukturyzowany został przeprowadzony w maju 2019 roku w formie elektronicznej i telefonicznej. Kwestionariusz składał się z ośmiu pytań dotyczących wpływu różnych czynników na rozwój miejscowości, zmianę jej siedziby oraz jej przyszły pożądany stan rozwoju. Pierwsze pytanie dotyczyło przyczyny przekształcenia siedziby gminy z wsi w miasto. Kolejne cztery pytania związane były z oceną wpływu na tę zmianę czterech czynników: wzrostu liczby ludności, zmian w sferze zatrudnienia, zmiany stylu życia mieszkańców na bardziej miejski oraz przemian przestrzennych i infrastruktury. Następne pytanie odnosiło się do uwzględnienia ochrony środowiska w procesie urbanizacji zachodzącym w gminie. Ostatnie dwa pytania nawiązywały do dalszych kierunków rozwoju miasta oraz oczekiwanych konsekwencji dla miejscowości, wynikających ze zmiany siedziby w ośrodek miejski. Badaniu poddane zostały wszystkie gminy wiejskie, których siedziby przekształcono w miasta w latach 2009–2019. Stąd też pierwotnie kwestionariusz wywia-



du został skierowany do sześćdziesięciu gmin. Ostatecznie w artykule uwzględniono wnioski wynikające z siedmiu skutecznie przeprowadzonych wywiadów z burmistrzami i prezydentami gmin.

#### 4.2. Przekształcenia siedzib wybranych gmin wiejskich w miasta – perspektywa procesów urbanizacyjnych

Przedmiotem badań przedstawionych w artykule jest następujące siedem polskich miast: Urzędów, Mielno, Wiślica, Radoszyce, Otyń, Łagów i Józefów nad Wisłą. Wybrane gminy znajdują się w czterech województwach: lubuskim, zachodniopomorskim, świętokrzyskim oraz lubelskim, co zostało ukazane na Mapie 1.



Mapa 1. Wybrane gminy na mapie Polski

Źródło: opracowanie własne

Siedziby wszystkich gmin zostały przekształcone z ośrodka wiejskiego w miasto, tym samym tworząc gminy miejsko-wiejskie. Wybrane miasta uzyskały prawa miejskie w latach 2016–2018. W Tabeli 2 zaprezentowane zostały również najważniejsze dane statystyczne dotyczące wszystkich siedmiu miast.

**Tabela 2.** Dane statystyczne dotyczące wybranych siedzib gmin na 2019 rok

	Liczba ludności	Gęstość zaludnienia (osób/km <sup>2</sup> )	Powierzchnia (km <sup>2</sup> )
Urzędów	1694	131	12,91
Mielno	2914	87	33,45
Wiślica	504	107	4,71
Radoszyce	3140	183	17,17
Otyń	1637	208	7,86
Łagów	1562	190	8,22
Józefów nad Wisłą	920	252	3,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Urzędów leży w województwie lubelskim, w powiecie kraśnickim i jest siedzibą gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 lipca 2015 r. w sprawie ustalenia granic...). W 2019 roku liczba ludności Urzędowa wynosiła 1694 mieszkańców, a gęstość zaludnienia 131 osób/km<sup>2</sup>. Natomiast powierzchnia miasta wynosi 12,91 km<sup>2</sup> (GUS, 2021). W latach 1405–1870 Urzędów miał status miasta, ale utracił go wraz z upadkiem Rzeczypospolitej (Postanowienie 19 (31) grudnia 1869...). Z dniem 1 stycznia 2016 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 lipca 2015 r. w sprawie ustalenia granic...) Urzędów odzyskał prawa miejskie dzięki wnioskowi złożonemu przez Towarzystwo Ziemi Urzędowskiej i pozytywnemu wynikowi przeprowadzonego w 2014 roku głosowania wśród ludności. Z głosowania wynikało, że zmiany siedziby na miasto chcą nie tylko mieszkańcy samego Urzędowa i wsi Zakościelne, która miała zostać częścią nowego miasta, ale i okoliczne wioski oraz sołectwa, nigdy nienależące do Urzędowa i nieuwzględnione w tej koncepcji. Jak wynika z wywiadu przeprowadzonego z władzami gminy Urzędów, zabieganie o przekształcenie siedziby gminy nie było w głównej mierze wynikiem procesów intensywnej urbanizacji, a raczej wolą mieszkańców, którzy uważali, że siedziba gminy Urzędów zasługuje na miano miasta. Rozpoczęło to przygotowania do nadania statusu miasta i tym samym przekształcenia siedziby gminy wiejskiej w miasto, a pierwszy krok do tego stanowił wybór koncepcji nowego miasta. Wybrany został wariant, który nie wymuszał ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z wytyczaniem granic. Koncepcja ta połączyła wsie Urzędów i Zakościelne w miasto o powierzchni 1290 ha i liczbie mieszkańców równej 1690 osób.

Mielno znajduje się w województwie zachodniopomorskim, w powiecie koszalińskim, nad Morzem Bałtyckim i stanowi siedzibę gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lipca 2016 r. w sprawie ustalenia granic...). Miasto zajmuje powierzchnię równą 33,45 km<sup>2</sup>, z czego 22,4 km<sup>2</sup> stanowi jezioro Jamno włączone do obszaru miasta. Liczba ludności w 2019 roku wynosiła 2914 mieszkańców, a gęstość zaludnienia 87 osób/km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Zrośnięcie się dwóch miejscowości – Mielna i Unieścia – doprowadziło do na-

dania 1 stycznia 2017 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lipca 2016 r. w sprawie ustalenia granic...) statusu miasta nowemu organowi miejskiemu. Z przeprowadzonego w Mielnie wywiadu wynika, że do zmiany siedziby gminy z wiejskiej w miasto w dużej mierze przyczyniła się również marka, jaką jest Mielno, a na której miało skorzystać też Unieście, będące obecnie osiedlem Mielna. Miejski charakter miejscowości oraz chęć podniesienia jej rangi w systemie osadniczym także wpłynęły korzystnie na decyzję o przekształceniu jej siedziby. Dodatkowym walorem tej decyzji była późniejsza możliwość ubiegania się o środki finansowe Unii Europejskiej dla miast. Procesy urbanizacyjne Mielna oraz Unieścia w sferze funkcjonalno-przestrzennej, które dokonywały się przez ostatnie lata, zaowocowały powstaniem rozwiniętej sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, gazowej oraz utworzeniem oczyszczalni ścieków. Urbanizacja postępowała na tych obszarach bardzo szybko, na terenie miasta nie występuje żadna działalność rolnicza, co jest dużym atutem przy procesie przekształcania siedziby gminy wiejskiej w miasto.

Wiślica położona jest w województwie świętokrzyskim, w powiecie buskim i jest siedzibą gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). Według danych z 2019 roku miasto liczy 504 mieszkańców, a jego powierzchnia wynosi 4,71 km<sup>2</sup>. Gęstość zaludnienia miasta to 107 osób/km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Wiślica miała prawa miejskie od 1326 roku do 1869 roku, kiedy utraciła je z powodu represji po powstaniu styczniowym. Miano miasta odzyskała dopiero 1 stycznia 2018 roku, zostając wówczas najmniejszym miastem Polski pod względem liczby ludności (503 osoby) (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). Przekształcenie siedziby Wiślicy w miasto miało charakter symboliczny, gdyż historia miejscowości jest starsza od państwa polskiego (Jasienica, 1978). Z wywiadu przeprowadzonego z władzami Wiślicy wynika, iż ówczesny wójt gminy uważał, że Wiślica zasługuje na miano miasta, a co z tym związane – na lepszą promocję wśród turystów i inwestorów. Takie samo zdanie mieli również mieszkańcy, którzy udzielili dużego poparcia dla tej idei, głosując za przekształceniem siedziby Wiślicy ze wsi w miasto oraz przywróceniem jej dawnej świetności. Złożenie wniosku o nadanie praw miejskich Wiślicy, a tym samym zmianę jej siedziby w ośrodek miejski nie wiązało się w znaczący sposób z procesami urbanizacji na tym obszarze. Pomimo niewielkiej liczby ludności miejscowość odznacza się miejskim charakterem zarówno zabudowy, jak i stylu życia mieszkańców. Wszelkie działania i zjawiska zachodzące w Wiślicy, takiej jak rozwój przestrzenny czy zmiana mentalności mieszkańców, były dodatkowym atutem.

Radoszyce znajdują się w województwie świętokrzyskim, w powiecie koneckim i stanowią siedzibę gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). W 2019 roku miasto o powierzchni równej 17,17 km<sup>2</sup> liczyło 3140 mieszkańców, a gęstość zaludnienia wynosiła 183 osoby/km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Radoszyce w latach 1370–1870 miały status miasta, który odzyskały 1 stycznia 2018 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustale-

nia granic...). Z przeprowadzonego wywiadu wynika, że miejscowość od dawna spełniała wszystkie wymagania, by zostać miastem. Przez ostatnie lata struktura przestrzenna była tak przekształcana, by nabrała wszystkich miejskich cech. Powstało wiele nowych inwestycji, w tym również instytucji publicznych niezbędnych w miastach, oraz rozpoczęto przebudowę głównych dróg. Gmina rozwijała się także społecznie, powstała między innymi Młodzieżowa Rada Gminy, realizująca różne projekty i pozyskująca na nie środki finansowe z zewnątrz, podejmowane były również działania mające na celu poprawę jakości życia i bezpieczeństwa mieszkańców. Choć gmina starała się o przekształcenie swojej siedziby w miasto, nie zaprzestała rozwijać sfery rolniczej, która dla miejscowości jest historycznie ważna.

Otyń położony jest w województwie lubuskim, w powiecie nowosolskim i jest siedzibą gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). W 2019 roku liczba ludności miasta wynosiła 1637 mieszkańców, a gęstość zaludnienia 208 osób/km<sup>2</sup>. Otyń zajmuje powierzchnię 7,86 km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Od 1329 roku Otyń miał prawa miejskie, które utracił w 1945 roku. Wiele różnych działań podjętych w Otyniu w ostatnich dwudziestu latach pozwoliło mu 1 stycznia 2018 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...) odzyskać miano miasta. Na podstawie przeprowadzonego w Otyniu wywiadu można stwierdzić, iż reformy samorządowe i administracyjne z ostatniego dziesięciolecia ubiegłego wieku zapoczątkowały nie tylko długą drogę do przekształcenia siedziby gminy Otyń, ale również procesy urbanizacji i intensywnego rozwoju miejscowości. Także społeczeństwo zaczęło się jednoczyć we wspólnej idei. Dzięki usprawnieniu organu władz i wykorzystywaniu posiadanego potencjału w ciągu kilku lat Otyń stał się administracyjnym sercem gminy. Jednocześnie intensywnie rozwijała się infrastruktura i zagospodarowanie przestrzenne całej gminy, które nabrały miejskiego charakteru i znaczenia. W efekcie ścisłej współpracy władz i mieszkańców Otyń na powrót został miastem.

Łągów leży w województwie świętokrzyskim, w powiecie kieleckim i jest siedzibą gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). W 2019 roku miasto liczące 1562 mieszkańców zajmowało powierzchnię 8,22 km<sup>2</sup>, a gęstość zaludnienia wynosiła 190 osób/km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Łągów był miastem w latach 1375–1870. W dniu 1 stycznia 2018 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...) prężnie rozwijający się gospodarczo i społecznie Łągów odzyskał prawa miejskie i stał się trzecim nowym miastem w województwie świętokrzyskim. Również w tym przypadku z wywiadu przeprowadzonego z władzami gminy wynika, iż o przekształceniu siedziby gminy w miasto zadecydowała historia i chęć odzyskania tego, co zostało niegdyś miastu odebrane. W związku z tym Łągów nie przechodził procesów urbanizacji tak intensywnie jak miejscowości, które o miano miasta walczyły po raz pierwszy. Łągów od czasu odebrania mu praw miejskich po powstaniu styczniovym do momentu ich odzyskania nie zmienił

swojego miejskiego charakteru. W momencie złożenia wniosku o nadanie statusu miasta i zmiany siedziby gminy z ośrodka wiejskiego w miasto Łągów spełniał wszystkie warunki z wyjątkiem ludnościowego: pełnił funkcje nie tylko rolnicze, ale i usługowe, większość mieszkańców była zatrudniona w zawodach nierolniczych, a także charakteryzował się miejskim układem przestrzennym. Dzięki trwałemu rozwojowi całej gminy żaden czynnik nie stanowił przeszkody w odzyskaniu przez Łągów miana miasta.

Józefów nad Wisłą położony jest w województwie lubelskim, w powiecie opolskim i stanowi siedzibę gminy miejsko-wiejskiej (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...). Miasto o powierzchni 3,65 km<sup>2</sup> według danych z 2019 roku liczy 920 mieszkańców, a gęstość zaludnienia wynosi 252 osoby/km<sup>2</sup> (GUS, 2021). Józefów nad Wisłą miał prawa miejskie od 1687 roku do roku 1870, kiedy utracił je w wyniku carskich represji po powstaniu styczniowym. Miano miasta odzyskał 1 stycznia 2018 roku (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic...) za sprawą inicjatywy Młodzieżowej Rady Gminy i poparcia jej przez resztę lokalnego społeczeństwa. Z przeprowadzonego w gminie wywiadu wynika, że mieszkańcy Józefowa nad Wisłą od zawsze zajmowali się handlem i rzemiosłem, które stanowiły źródło ich dochodów. W ciągu ostatnich dziesięcioleci miejscowość bardzo się rozwinęła, dzięki czemu nabrała miejskiego charakteru. Przede wszystkim rozwijało się tu sadownictwo i turystyka, powstały niezbędne urzędy i instytucje, a także sklepy, hotele oraz stadion piłkarski. Józefów nad Wisłą przeszedł równocześnie różne procesy urbanizacji, rozwijał się we wszystkich sektorach gospodarki i ostatecznie, z woli mieszkańców, którzy uznali, że chcieliby mieszkać w mieście zamiast na wsi, przekształcono jego siedzibę z ośrodka wiejskiego w miasto.

#### 4.3. Oczekiwania władz lokalnych wybranych gmin wiejskich w wyniku przekształceń siedzib gmin w miasta

Przekształcenie siedziby obszaru wiejskiego w miasto przeważnie ma charakter czysto prestiżowy, który z zamierzenia ma być najlepszym możliwym sposobem promocji. Jednak by móc promować miasto, musi się ono rozwijać oraz odpowiadać potrzebom i oczekiwaniom zarówno mieszkańców, jak i osób przyjezdnych. Czynnikiem motywującym starania o przekształcenie siedziby gminy jest także możliwość pozyskiwania funduszy zarówno dla miasta, jak i dla obszaru wiejskiego. W tym celu gminy wiejskie przekształcają się w gminy miejsko-wiejskie, zmieniając swoją siedzibę z ośrodka wiejskiego w miasto.

Według wniosków wynikających z wywiadu przeprowadzonego w Urzędzie, którego wyniki są dość niejednoznaczne, władze miasta nie przewidują dalszego procesu urbanizacji, choć ich zdaniem miasto nadal będzie się rozwijać oraz wzmacniać swoją



pozycję i znaczenie. W Urzędowie pożądane kierunki rozwoju, ilustrujące motywy i korzyści, jakie władze lokalne wiążą z transformacją siedziby ich gminy wiejskiej w miasto, obejmują:

- dostosowanie gminnego systemu realizacji zadań oświatowych do niekorzystnych zmian demograficznych;
- zwiększenie konkurencyjności w sektorze usług medycznych w strukturze SP ZOZ;
- maksymalne wykorzystanie funduszy unijnych na budowę ujęcia wodnego i rozbudowę sieci wodociągowej w wyznaczonym obszarze oraz remont dróg;
- inwestowanie w OZE;
- wzrost wykorzystywania odnawialnych źródeł energii;
- porządkowanie miejsc atrakcyjnych turystycznie;
- programy wsparcia skierowane do osób starszych lub niepełnosprawnych;
- rewitalizację określonego terenu miasta.

Z badania przeprowadzonego w Mielnie wynika, iż władze lokalne oprócz dalszego rozwoju miasta biorą pod uwagę także kolejne kroki w procesie urbanizacji. Władze miasta w porozumieniu z władzami okolicznych obszarów wiejskich rozważają powiększenie miasta Mielnr Według planowanej koncepcji obecne miasto miałyby połączyć się z pobliską wsią Mielenko, tym samym rozszerzając swoje terytorium. Z kolei wśród pożądanych kierunków rozwoju, uwzględniających motywy i korzyści, jakich władze Mielna oczekują w związku z transformacją siedziby gminy wiejskiej w miasto, znajdują się:

- uzyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej na ochronę jeziora Jamno zagrożonych dewastacją oraz terenów leśnych, które zostały włączone w granice miasta;
- wzrost inwestycji;
- stopniowe eliminowanie zabudowy tymczasowej;
- większa dbałość o estetykę;
- dalsze działania w kierunku miejskiej zabudowy.

Zgodnie z wynikami wywiadu przeprowadzonego z władzami Wiślicy przekształcenie siedziby gminy w miasto otworzyło przed nią wiele możliwości rozwoju. Władze lokalne Wiślicy, najmniejszego miasta w Polsce do końca 2018 roku, postanowiły jak najlepiej wykorzystać potencjał gminy, w związku z czym opracowane zostały pożądane kierunki rozwoju, związane z motywami i korzyściami, jakich władze miejskie spodziewają się w wyniku transformacji siedziby ich gminy wiejskiej w miasto, a mianowicie:

- rozwój przestrzenny miasta;
- tworzenie nowych miejsc integracji społecznej;
- wzrost liczby ludności;
- rozwój turystyki i zaplecza gastronomicznego;
- tworzenie nowych miejsc pracy i wzrost przedsiębiorczości mieszkańców;



- ochrona siedlisk przyrodniczych znajdujących się na terenie całej gminy, tj. parków krajobrazowych oraz obszarów chronionego krajobrazu.

Z badania przeprowadzonego w Radoszycach wynika, iż władze lokalne tej miejscowości stawiają nie tylko na rozwój miasta, ale i na kontynuację procesu urbanizacji. Ze względu na to, że urbanizacja nie przyniosła żadnych negatywnych konsekwencji, władze planują dalszą urbanizację, jak i rozwój miasta związany z ochroną środowiska. Pożądane kierunki rozwoju, dotyczące motywów i korzyści, jakie władze Radoszyc wiążą z transformacją siedziby gminy wiejskiej w miasto, prezentują się następująco:

- dalsza rozbudowa wszelkiego rodzaju infrastruktury;
- zmniejszenie bezrobocia poprzez rozwój turystyki i agroturystyki;
- rozwój szkolnictwa wyższego;
- rozwój kulturowy poprzez utworzenie miejskiego domu kultury i kina letniego;
- budowa paneli słonecznych i fotowoltaicznych;
- ochrona środowiska poprzez zastosowanie nowoczesnych rozwiązań ograniczających emisję gazów cieplarnianych, termomodernizację budynków oraz zastosowanie energooszczędnych źródeł światła;
- wzrost płac, poprawa jakości życia mieszkańców, łatwiejszy dostęp do pomocy społecznej, poprawa jakości usług medycznych i dostęp do nowych świadczeń zdrowotnych.

Zgodnie z wnioskami wynikającymi z wywiadu przeprowadzonego z władzami Otynia na przekształceniu jego siedziby w miasto skorzystała cała gmina, która stała się bardziej zauważalna przez ludzi z zewnątrz. Przedstawiciele miasta nie przewidują dalszego procesu urbanizacji, jednak postanowili wykorzystać możliwość pozyskiwania nowych środków finansowych na wspomaganie rozwoju miasta i gminy. Wśród pożądanych kierunków rozwoju, ilustrujących motyw i korzyści, jakich władze lokalne oczekują z transformacji siedziby ich gminy wiejskiej w miasto, są:

- umocnienie znaczenia organizacji pozarządowych w życiu mieszkańców;
- poprawa komunikacji między mieszkańcami a władzami;
- aktywizacja i integracja mieszkańców;
- poprawa funkcjonowania systemu opieki społecznej;
- modernizacja wszelkiej infrastruktury na terenie gminy i rozwój komunikacji miejskiej;
- wspieranie inwestorów i rozwój przedsiębiorczości;
- rozwój turystyki oraz stworzenie miejsc rozrywki i rekreacji dla mieszkańców;
- współpraca z innymi gminami;
- poprawa stanu ochrony środowiska;
- rozwój działalności kulturalnej.

Według wyników badania przeprowadzonego w Łagowie władze lokalne planują dalszą urbanizację poprzez rozwój miasta w kierunku sektora handlowo-usługowego. Oprócz tego zamierzają powiększyć obszary terenów zielonych. Wśród pożądaných kierunków rozwoju, uwzględniających motywy i korzyści, jakie władze Łagowa wiążą z transformacją siedziby gminy wiejskiej w miasto, są:

- modernizacja infrastruktury technicznej i komunalnej;
- rozwój gospodarczy poprzez rozwój atrakcyjności regionu, konkurencyjności i przedsiębiorczości;
- ochrona i rozwój kultury, rekreacji i turystyki;
- ochrona środowiska naturalnego;
- poprawa jakości usług medycznych, publicznych i edukacyjnych;
- aktywizacja i integracja ludności wykluczonej społecznie.

Zgodnie z wnioskami wynikającymi z wywiadu przeprowadzonego z władzami Józefowa nad Wisłą planowana jest dalsza urbanizacja, głównie przez rozwój budownictwa mieszkaniowego i turystyki w regionie. Władze miejskie przewidują również dalszy rozwój miasta oraz reszty gminy. Do pożądaných kierunków rozwoju, związanych z motywami i korzyściami, jakich władze lokalne spodziewają się w efekcie transformacji siedziby ich gminy wiejskiej w miasto, należą:

- poprawa jakości życia mieszkańców;
- poprawa jakości usług medycznych, pomocy społecznej i usług edukacyjnych, w tym na poziomie przedszkolnym;
- rozwój kulturalny, a także sektora rekreacji i rozrywki;
- rozwój wszystkich rodzajów infrastruktury;
- ochrona dziedzictwa kulturowego i środowiska naturalnego;
- rozwój gospodarczy poprzez rozwój przedsiębiorczości, tworzenie nowych miejsc pracy oraz kształcenie zawodowe;
- rozwój turystyki.

W celu podsumowania wszystkich siedmiu wywiadów w Tabeli 3 zestawione zostały korzyści, jakich spodziewają się władze miejskie badanych gmin.

**Tabela 3.** Oczekiwania władz lokalnych w kontekście planowanego rozwoju wybranych gmin

	Oczekiwane korzyści
Urzędów	– Wzrost prestiżu
Mielno	– Włączenie Mielenka w granice miasta – Wzrost prestiżu – Rozwój inwestycji – Pozyskiwanie funduszy z Unii Europejskiej

	Oczekiwane korzyści
Wiślica	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rozwój turystyki</li> <li>– Rozwój inwestycji</li> <li>– Wzrost prestiżu</li> <li>– Pozyskiwanie funduszy z Unii Europejskiej</li> <li>– Wzrost liczby ludności</li> </ul>
Radoszyce	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rozwój infrastruktury</li> <li>– Rozwój turystyki i agroturystyki</li> <li>– Rozwój szkolnictwa wyższego</li> <li>– Wzrost prestiżu</li> <li>– Pozyskanie funduszy z Unii Europejskiej</li> <li>– Rozwój inwestycji</li> </ul>
Otyń	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rozwój infrastruktury</li> <li>– Wzrost prestiżu</li> <li>– Pozyskanie funduszy z Unii Europejskiej</li> </ul>
Łągów	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rozwój handlowo-usługowy</li> <li>– Wzrost prestiżu</li> </ul>
Józefów nad Wisłą	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rozwój turystyki</li> <li>– Wzrost prestiżu</li> <li>– Rozwój inwestycji</li> </ul>

*Źródło:* opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych wywiadów ustrukturyzowanych

Reasumując, kierunki rozwoju miasta i procesu urbanizacji są tak różne jak miasta, które je zdefiniowały. Wśród wszystkich oczekiwanych i pożądanых korzyści wynikających z przekształcenia siedziby gminy wiejskiej w miasto można jednak wyróżnić kilka wspólnych dla wszystkich badanych miast. Są nimi poprawa jakości życia, ochrona środowiska czy rozwój infrastruktury. Część gmin oczekuje, iż transformacja ich siedziby związana z urbanizacją zdyktuje rozwój turystyki, jak na przykład Józefów nad Wisłą i Wiślica, a dla niektórych bardziej pożądanе są korzyści wynikające z dalszej i prawdopodobnie szybszej urbanizacji, przykładami mogą tu być Mielno – planujące poszerzyć swoje granice czy Łągów – rozwijający sektor handlowo-usługowy.

## 5. Wnioski

Analizowane miasta nie różnią się od siebie w istotny sposób. Wszystkie należą do gmin miejsko-wiejskich, mają stosunkowo niewielką powierzchnię i liczbę mieszkańców. Prawie wszystkie, z wyjątkiem Mielna, uzyskały prawa miejskie po raz drugi. Tym, co różni badane miejscowości, jest urbanizacja, która w każdym przypadku dokonywała się inaczej, oraz związane z nią oczekiwania władz lokalnych dotyczące korzyści płynących

ze zmiany siedziby gminy w miasto. Mniej lub bardziej intensywny proces urbanizacji zależy w głównej mierze od stanu gospodarczego gminy oraz jej potrzeb i możliwości rozwoju. Właśnie te możliwości rozwoju powodują, że czasami korzyści, których władze miejskie oczekują w efekcie transformacji siedziby ich gminy, nie znajdują później pokrycia w rzeczywistości. Wiele zależy tutaj od przebiegu urbanizacji, ale również od dalszych działań władz i samorządów. Aby efekty przekształcenia siedziby gminy wiejskiej w miasto wystąpiły i były zauważalne, trzeba stworzyć ku temu dogodne warunki i kontrolować kierunek, w którym zmierzają, by w razie konieczności móc odpowiednio szybko zareagować i osiągnąć zamierzony cel. Jest to oczywiście zadaniem lokalnych władz, które mają największy wpływ na to, jak funkcjonuje gmina.

Ze względu na zróżnicowane procesy urbanizacji oczekiwane kierunki dalszego rozwoju również są różne dla każdego miasta. Jednak dostrzec można, że wszystkie gminy dążą do poprawy jakości życia mieszkańców i stanu środowiska naturalnego oraz dalszego rozwoju wszelkiej infrastruktury. Niektóre miejscowości rozwijają się turystycznie, inne z kolei kontynuują proces urbanizacji. Zaplanowany przez władze lokalne dalszy rozwój miasta zależy w głównej mierze od tego, co udało się już osiągnąć w czasie przekształceń zachodzących w gminie. Im więcej nowa jednostka może zaoferować od siebie nie tylko swoim mieszkańcom, ale również ludności spoza miasta, tym więcej korzyści jest w stanie osiągnąć w przyszłości.

Przedstawiciele analizowanych gmin przede wszystkim spodziewają się wzrostu prestiżu miasta na tle regionu i kraju, a co za tym idzie – również podniesienia rangi miejscowości w układzie osadniczym. Jest to jak najbardziej realne postrzeganie efektów przekształcenia siedziby gminy w miasto, ponieważ ośrodek wiejski, któremu nadano status miasta, zyskuje więcej możliwości – zarówno finansowych, jak i promocyjnych. Analizując aspekt finansowy, władze lokalne równie często oczekują możliwości korzystania z kilku źródeł finansowania jednocześnie. Miasta, które zostały siedzibami gmin miejsko-wiejskich, mogą nadal korzystać z funduszy Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, a jednocześnie zyskują możliwość ubiegania się o środki finansowe z Unii Europejskiej na rozwój miast, dzięki czemu rozwijać może się cała gmina – zarówno nowo powstałe miasto, jak i otaczające je wsie. Z kolei na oczekiwaną promocję miasta wpływa głównie rozwój turystyki i inwestycji. Jednakże w tej kwestii nie wszystkie miasta mają taką możliwość. Rozwój turystyczny oraz wzrost konkurencyjności inwestycyjnej w regionie to korzyści, które wymagają interwencji przede wszystkim władz lokalnych. Przedstawiciele gmin często oczekują wzrostu liczby turystów oraz inwestorów w efekcie samego przekształcenia siedziby gminy z ośrodka wiejskiego w miasto, jednak by tak się stało, należy podjąć odpowiednie kroki, takie jak rozbudowa infrastruktury turystycznej, wydzielenie terenów pod potencjalne inwestycje oraz zachęcenie grup docelowych do skorzystania z oferty miasta bądź gminy.

Reasumując, oczekiwania władz lokalnych względem transformacji siedziby gminy mogą być zupełnie różne, choć często znajdują wspólny mianownik w przypadku pozytywnego oczekiwania nowych źródeł finansowania i wzrostu prestiżu. Jednak czy owe spodziewane korzyści znajdą w przyszłości odzwierciedlenie w rzeczywistości, czy też nie, zależy od osób decyzyjnych w mieście, czyli przedstawicieli jego władz. Bez względu na mniej lub bardziej realne oczekiwania władz gmin, jeśli podejmą one odpowiednie kroki i pójdą w dobrym kierunku, mają dużo większe szanse na sukces. Odpowiednie wykorzystanie potencjału rozwojowego gminy jest bez wątpienia jednym z najtrudniejszych zadań, jakie czekają przedstawicieli gmin w najbliższej przyszłości.

## Bibliografia

- Bański J. (red.) (2013), *Polska wieś w perspektywie 2050 roku*, „Studia Obszarów Wiejskich”, t. 33, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Brol R. (1996), *Procesy urbanizacji wsi polskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- Chmieliński P. (2015), *Czynniki rozwoju zrównoważonego obszarów wiejskich*, [w:] A. Sikorska (red.), *Kierunki przeobrażeń strukturalnych oraz uwarunkowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa, s. 17–24.
- Churski P., Perdał R. (2008), *Czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego w układzie regionalnym Unii Europejskiej*, [w:] S. Dołzbłasz, A. Raczyk (red.), *Europa bez granic – nowa jakość przestrzeni*, „Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego”, nr 4, s. 21–32.
- Czornik M. (2004), *Miasto. Ekonomiczne aspekty funkcjonowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Czornik M. (2008), *Miasto. Ekonomiczne aspekty funkcjonowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Falkowski J. (1993), *Przekształcenia funkcjonalno-strukturalne i przestrzenne obszarów wiejskich Polski*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Feltynowski M. (2015), *Badanie zależności między planowaniem przestrzennym a typem funkcjonalnym gmin wiejskich w obszarze bipolarnym Warszawy i Łodzi*, „Biuletyn KPZK”, nr 257–258, s. 207–221.
- GUS – Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> [dostęp: 3.12.2020].
- Heffner K., Gibas P. (2014), *Delimitacja przestrzenna obszarów wiejskich w województwie śląskim*, Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, Katowice.
- Jałowicki B. (1978), *Społeczne zasady funkcjonowania miasta*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Jasienica P. (1978), *W Wiślicy*, [w:] P. Jasienica (red.), *Słowiański rodowód*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa, s. 233–254.
- Jewtuchowicz A., Sokołowicz M., Zasina J. (2016), *Zrozumieć fenomen miasta*, [w:] A. Nowakowska (red.), *Ekomiasto#Gospodarka. Zrównoważony, inteligentny i partycypacyjny rozwój miasta*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 19–28.
- Kociuba D. (2020), *Zmiany granic administracyjnych miast w Polsce – efekty przestrzenne i społeczno-ekonomiczne*, „Studia Miejskie”, nr 33, s. 99–113.



- Musiał W. (2010), *Czynniki rozwoju obszarów wiejskich w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego, Kraków.
- Niedzielski E. (2015), *Funkcje obszarów wiejskich i ich rozwój*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 2, s. 84–93.
- Niedzielski E., Rzeszutek J. (2010), *Rozwój obszarów wiejskich na terenach popegeerowskich*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 12, nr 5, s. 146–152.
- Parysek J.J. (2008), *Urbanizacja i niektóre współczesne idee, koncepcje i modele planowania rozwoju miast*, [w:] J. Słodczyk, M. Śmigielńska (red.), *Współczesne kierunki i wymiary procesów urbanizacji*, Uniwersytet Opolski, Opole, s. 11–26.
- Postanowienie z 19 (31) grudnia 1869, ogłoszone 1 (13 stycznia) 1870 (Dziennik Praw, rok 1869, t. 69, nr 239, s. 471).
- Rajchel D. (2018), *Zmiana granic administracyjnych miasta metodą pokonania bariery przestrzennej na przykładzie Opola i Rzeszowa*, [w:] S. Sitek (red.), „Stare i nowe” problemy badawcze w geografii społeczno-ekonomicznej, z. 8, s. 85–102, Polskie Towarzystwo Geograficzne Oddział Katowicki, Uniwersytet Śląski, Wydział Nauk o Ziemi, Sosnowiec.
- Rakowski W. (1975), *Procesy urbanizacji wsi na przykładzie woj. warszawskiego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Rodzoś J., Wesołowska M. (2013), *Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju obszarów wiejskich w województwie lubelskim*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Geographica Socio-Oeconomica”, nr 13, s. 133–151.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 lipca 2015 r. w sprawie ustalenia granic niektórych miast, nadania niektórym miejscowościom statusu miasta, ustalenia granic oraz zmiany nazw i siedzib władz niektórych gmin (Dz.U. z 2015 r., poz. 1083).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lipca 2016 r. w sprawie ustalenia granic niektórych gmin i miast, nadania niektórym miejscowościom statusu miasta oraz zmiany nazwy gminy (Dz.U. z 2016 r., poz. 1134).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2017 r. w sprawie ustalenia granic niektórych gmin i miast, nadania niektórym miejscowościom statusu miasta, zmiany nazwy gminy oraz siedzib władz niektórych gmin (Dz.U. z 2017 r., poz. 1427).
- Stanny M., Rosner A., Kozdroń E. (2016), *Changes in the Spatial Distribution of the Level and Dynamics of Socio-Economic Development of Rural Areas in Poland*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 4(173), s. 29–47.
- Szymańska D., Biegańska J. (2011), *Fenomen urbanizacji i procesy z nim związane*, „Studia Miejskie”, t. 4, s. 13–38.
- The World Bank (2020), *Urban Development*, <https://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment/overview> [dostęp: 30.11.2020].
- United Nations (2018), *2018 Revision of World Urbanization Prospects*, <https://www.un.org/development/desa/publications/2018-revision-of-world-urbanization-prospects.html> [dostęp: 30.11.2020].
- Wójcik M. (2019), *Funkcje wsi. Ewolucja koncepcji i współczesne wyzwania badawcze*, „Studia Obszarów Wiejskich”, t. 53, s. 7–18, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Zegar J. (2016), *Esej o rozwoju rolnictwa i wsi we współczesnych uwarunkowaniach*, „Studia Obszarów Wiejskich”, t. 42, s. 9–22, Polskie Towarzystwo Geograficzne, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania, Polska Akademia Nauk, Warszawa.





## Transformations the Seats of Rural Communes into Cities – Expectations of Local Authorities in the Context of Urbanization

**Abstract:** Nowadays, urbanization is an increasingly common phenomenon. In many countries, the number of cities and urban population is steadily increasing. Therefore, the topic of attention becomes the search for the reasons for the transformation of rural communes' seats into cities. Local authorities are the main initiators of these changes, therefore the expectations of local authorities regarding them are also interesting. The main objectives of the article are to identify the expectations of local authorities related to the transformation of the seats of rural communes into cities and to determine to what extent this change affects the benefits expected by local authorities. Motivations for transformations and the expected benefits resulting from them were analyzed on the example of seven communes in Poland: Urzędów, Mielno, Wiślica, Radoszyce, Otyń, Łagów, Józefów nad Wisłą. For this purpose, the characteristics of selected communes were made, and then, using a structured interview, the reasons for the change of the seat of the commune and the expectations of the local authorities were indicated. The conducted research shows that in most cases the local authorities expect mainly the increase in the prestige of the town and the acquisition of new sources of financing.

**Keywords:** urbanization, rural communes, transformations of seats of communes, cities

**JEL:** R58, R11, R50, R10

 <p><b>OPEN ACCESS</b></p>	<p>© by the author, licensee Lodz University – Lodz University Press, Łódź, Poland.                  This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (<a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>)</p> <p>Received: 2021-01-06; verified: 2021-07-05. Accepted: 2021-08-30</p>
 <p><b>COPE</b>                  Member since 2018                  JM13703</p>	<p>This journal adheres to the COPE's Core Practices  <a href="https://publicationethics.org/core-practices">https://publicationethics.org/core-practices</a></p>



Łukasz Markowski  <https://orcid.org/0000-0001-8791-1285>

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Teorii Ekonomii, Olsztyn  
lukasz.markowski@uwm.edu.pl

# Wpływ zmian kursu walutowego na sferę realną polskiej gospodarki w latach 2010–2019

**Streszczenie:** Celem artykułu jest ocena wpływu zmian kursu walutowego EUR/PLN na sferę realną polskiej gospodarki w latach 2010–2019. Okres ten charakteryzował się względnie stabilną sytuacją makroekonomiczną pomiędzy dwoma światowymi kryzysami ekonomicznymi. Polską gospodarkę można w tym czasie ocenić ponadto jako relatywnie silnie powiązaną handlowo, pieniężnie i koniunkturalnie ze strefą euro, co potwierdza przegląd literatury przedmiotu. W pierwszej części artykułu opisano zjawiska, które warunkują działanie kursu walutowego jako mechanizmu stabilizacji koniunktury w Polsce oraz przedstawiono wybrane wyniki badań w tym zakresie. Kolejną część pracy poświęcono na opis metodyki badania własnego. Następnie przedstawiono uzyskane rezultaty oraz zakończenie i wnioski. W badaniu wykorzystano model ekonometryczny VAR, za pomocą którego nie zaobserwowano statystycznie istotnej zależności pomiędzy zmianami kursu EUR/PLN a zmianami realnego PKB.

**Słowa kluczowe:** kurs walutowy, realny PKB, euro

**JEL:** E32, E58, F15

## 1. Wprowadzenie

W gospodarce rynkowej istnieje wiele instrumentów i automatycznych mechanizmów, pozwalających oddziaływać na sferę realną. Jednym z nich jest nominalny elastyczny kurs walutowy. Obserwując rzeczywistość gospodarczą, można jednak zauważyć, iż cena waluty zagranicznej wyrażona w walucie krajowej nie zawsze kształtuje się antycyklicznie wobec wahań aktywności ekonomicznej, a więc *de facto* może oddziaływać destabilizująco.

Sytuacja ta skłania do podjęcia weryfikacji oddziaływania zmian nominalnego kursu walutowego na sferę realną polskiej gospodarki, aczkolwiek nie w obliczu silnego szoku popytowego, na skutek którego naturalnym zjawiskiem jest deprecjacja waluty, lecz w dłuższej perspektywie czasowej, we względnie stabilnych warunkach koniunkturalnych. Podejście to jest uzasadnione wobec postępującej integracji Polski z Unią Europejską (UE) oraz samą strefą euro. Wybrany w niniejszym opracowaniu okres badawczy stanowi pewien zamknięty etap funkcjonowania i rozwoju polskiej gospodarki: rozpoczyna się po największej fali uderzeniowej kryzysu finansowego z końca pierwszej dekady XXI wieku, a kończy tuż przed pojawieniem się pierwszej recesji w najnowszej historii – spowodowanej kryzysem pandemicznym. W tak dobranym przedziale czasowym, obejmującym rozwój polskiej gospodarki w warunkach jednolitego rynku europejskiego, nasilanie wymiany handlowej i nieustanny wzrost gospodarczy, możliwe jest dokonanie syntetycznej oceny wpływu zmienności nominalnego kursu walutowego na sferę realną. Podjęcie analizy empirycznej w tym zakresie uzasadnia również fakt, iż ekonomia nie jest nauką eksperymentalną. Materiału do badań dostarczają wyłącznie dane statystyczne, a więc zasadne jest wykorzystywanie najnowszych informacji w celu aktualizacji dotychczasowej wiedzy i porównania wyników. Przeprowadzenie analizy empirycznej w tak fundamentalnej kwestii jest więc w pełni uzasadnione.

Celem badania jest ocena oddziaływania zmian nominalnego kursu walutowego EUR/PLN na sferę realną polskiej gospodarki. Podstawą do tego jest ekonometryczny model wektorowej autoregresji (*vector autoregression model* – VAR). Zgodnie z teorią weryfikacji hipotez statystycznych (Sokołowski, 2004) zapisano hipotezę zerową i alternatywną:

H0: Nie istnieje statystycznie istotny związek pomiędzy zmianami kursu EUR/PLN a zmianami produkcji realnej w Polsce w latach 2010–2019.

H1: Istnieje statystycznie istotny związek pomiędzy zmianami kursu EUR/PLN a zmianami produkcji realnej w Polsce w latach 2010–2019.

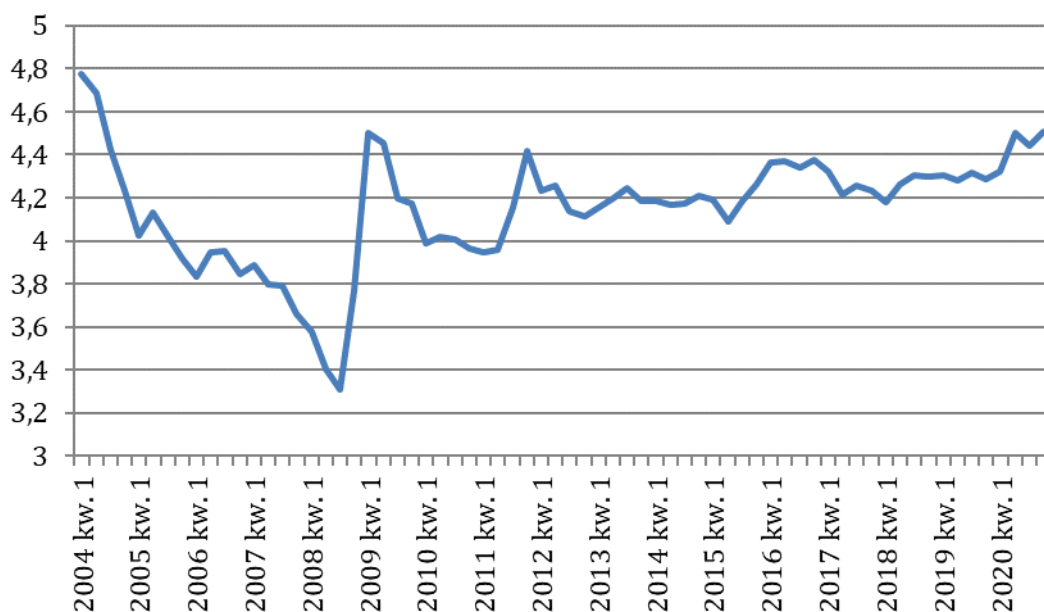
## 2. Kształtowanie się kursu EUR/PLN i jego uwarunkowania

Od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej można wyróżnić kilka tendencji w kształtowaniu się kursu EUR/PLN (Wykres 1). Do połowy 2008 roku następowała istotna aprecjacja, spowodowana głównie napływem funduszy europejskich oraz korzystnymi wynikami makroekonomicznymi gospodarki (napływ inwestycji, rozwój handlu, wzrost gospodarczy i zatrudnienia). Następnie, w wyniku światowego kryzysu finansowo-ekonomicznego z lat 2008–2009, nastąpiła istotna deprecjacja. Warto podkreślić, iż do 2009 roku łącznie kurs był całkowicie płynny. Narodowy Bank Polski (NBP) nie podejmował interwencji na rynku walutowym (Michalczyk, 2013: 70–72; Biegun, 2017: 82).

W kolejnych okresach za przyczynę umacniania polskiej waluty uznaje się poprawę nastrojów inwestorów i dodatnie tempo wzrostu gospodarczego na tle innych krajów unijnych. Odwrót od walut gospodarek wschodzących nastąpił w czasie narastania kryzysu finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej. Podejmowane interwencje Narodowego Banku Polskiego (pierwsza w kwietniu 2010 r.) miały jednak dość krótkotrwały skutek, a średniookresowa tendencja została odwrócona w 2012 roku w wyniku obserwowanej poprawy na rynkach finansowych (Michalczyk, 2013: 70–72). Dalsze lata, względem wcześniejszego okresu, to stabilizacja kursu EUR/PLN, który reagował silniej pod wpływem takich wydarzeń, jak na przykład uwolnienie kursu franka szwajcarskiego względem euro, referendum w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, wybory prezydenckie w USA czy wybory prezydenckie i parlamentarne we Francji. Należy zaznaczyć, iż po 2010 roku Narodowy Bank Polski znacznie częściej dokonywał interwencji walutowych w celu osłabienia lub umocnienia złotówki<sup>1</sup> (m.in. w 2010, 2011, 2013 i 2020 r.).

---

<sup>1</sup> Warto podkreślić, iż „[...] reżim płynnego kursu nie wyklucza interwencji na rynku walutowym, gdy jest to niezbędne do zapewnienia stabilności makroekonomicznej i finansowej kraju” (*Raport roczny 2019, 2020*: 26). Interwencje te muszą być wyjątkowe (nie dłużej niż trzy dni robocze oraz nie częściej niż trzy razy w ciągu pół roku).



Wykres 1. Kształtowanie się kursu EUR/PLN w latach 2004–2020

Źródło: European Central Bank, 2021

W teorii ekonomii za zaletę elastycznego kursu walutowego uznaje się jego potencjalny stabilizujący wpływ na koniunkturę gospodarczą. W czasie korzystnej koniunktury występują tendencje do umocnienia waluty krajowej i ograniczenia konkurencyjności eksportu. Natomiast absolutny spadek produkcji bądź wyhamowanie tempa wzrostu powinny skutkować spadkiem wartości waluty krajowej względem waluty zagranicznej. Zwiększa to konkurencyjność eksportu danego kraju, co powinno wspierać gospodarkę (Pronobis, 2017: 301–302). Mechanizm kanału kursu walutowego można przedstawić następująco (Bukowski, Bukowska, 2017: 160–161):

$$M\uparrow \rightarrow E\uparrow \rightarrow NX\uparrow \rightarrow D\uparrow \rightarrow PKB\uparrow,$$

gdzie:

*M* – podaż pieniądza,

*E* – kurs walutowy – cena waluty obcej wyrażona w walucie krajowej,

*NX* – eksport netto,

*D* – zagregowany popyt,

*PKB* – Produkt Krajowy Brutto.

Z jednej strony wskazuje się, iż płynny kurs walutowy dla takiej gospodarki jak polska jest bardzo istotny ze względu na swoją amortyzującą funkcję. Jak już zaznaczono powyżej, polska waluta uległa silnemu osłabieniu w reakcji na kryzys finansowy. Badania wskazują, że mechanizm ten odegrał istotną rolę również w innych krajach stosujących płynny kurs walutowy (Czechy, Węgry, Rumunia) (Kotliński, 2014: 257; Polański, 2014: 92).

Jak jednak zaznacza Grzegorz Kołodko, zanim deprecjacja polskiej waluty częściowo zamortyzowała uderzenie kryzysu w latach 2008–2009, wcześniej złoty był silnie przewartościowany (nawet 3,2 PLN za 1 EUR), co było przyczyną fali upadłości nawet solidnie zarządzanych firm z wykwalifikowaną kadrą. Po kryzysie finansowym wahania kursu złotego (choć w mniejszej amplitudzie) były również bardzo niekorzystne, na przykład w wyniku zaskakującego rezultatu wyborów w USA (Kołodko, 2020: 266).

Podczas względnie stabilnej koniunktury, tj. sytuacji, w której nie mamy do czynienia ani z recesją (lub gwałtownym spadkiem tempa wzrostu produkcji), ani z nadmierną presją inflacyjną, zmienność kursu walutowego wprowadza dezorientację co do rentowności wszelkich przedsięwzięć wśród przedsiębiorców, którzy nie mają gwarancji, ile w ostateczności wyniosą ich przychody i koszty. Niepewność ta przekłada się na ograniczenie projektów inwestycyjnych oraz niepełne wykorzystanie mocy wytwórczych. W następstwie obniżeniu może ulec nie tylko dynamika inwestycji, lecz nawet ich bezwzględny poziom, bezpośrednio oddziałując na produkcję realną. Istotną kwestią, na którą może wpływać zmienność kursu EUR/PLN, jest to, iż przewartościowana waluta krajowa powoduje zaprzestanie produkcji tych towarów, które są tańsze w imporcie. Dochody budżetowe, zyski i miejsca pracy są wobec tego transferowane za granicę. Silny złoty pomaga więc ograniczyć inflację, ale daje mniejsze korzyści z eksportu, a co za tym idzie – mniejsze: produkcję, zatrudnienie i wpływy do budżetu (Kołodko, 2020: 265–268). Słaby złoty powinien z kolei sprzyjać eksporterom, ale należy liczyć się z możliwością zwiększonej inflacji na skutek wzrostu cen dóbr importowanych (Gajewski, Pilichowska, 2016: 202–203). Szerokie ujęcie, wyjaśniające przenoszenie wahań nominalnego kursu walutowego na ceny, to tzw. efekt *pass-through*. Uwzględnia ono takie zjawiska jak szoki podażowe (zmiana zewnętrznych cen) i popytowe. W analizie uwzględnia się również pośrednie czynniki wpływające na omawiany związek, jak chociażby poziom cen produkcji sprzedanej przemysłu i ceny producenta (McCarthy, 1999; Campa, Goldberg, 2002; Cholewiński, 2008; Malczyk, 2011; Tchorek, 2012). W konsekwencji wahań kursu wpływają na ceny konsumpcyjne, co ogranicza popyt i prowadzi do spadku produkcji realnej. Jak wynika z badań efektu *pass-through*, zmiany kursu walutowego są przenoszone na ceny konsumpcyjne w polskiej gospodarce (Cholewiński, 2008; Misztal, 2009; Malczyk, 2011; Gędek, 2015).

Zasadniczym pytaniem pozostaje więc, jak płynny kurs walutowy wpływa na sferę realną – nie w obliczu dużych szoków, lecz we względnie stabilnych warunkach, kiedy to za słabą koniunkturę uznaje się jedynie nieznaczne przyhamowanie tempa wzrostu gospodarczego. Jaki jest ogólny bilans stosowania tego systemu kursu walutowego i czy okresy destabilizacyjnego oddziaływania wahań kursu w ogólnym rozrachunku nie niwelują efektów pozytywnych? W celu podjęcia rozważań na ten temat konieczne jest zaakcentowanie uwarunkowań, które towarzyszyły Polsce przez ostatnie piętnaście lat i które miały zasadniczy wpływ na wypełnianie funkcji stabilizacyjnej przez elastyczny kurs walutowy.



Polska od 1 maja 2004 roku jest członkiem rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, w wyniku czego ciągłej intensyfikacji ulegają takie zjawiska, jak wymiana handlowa, globalizacja, finansyzacja gospodarki i swobodny przepływ kapitału.

Jako jeden z warunków skutecznej integracji monetarnej, utworzenia wspólnego obszaru walutowego, a zarazem minimalizacji kosztów porzucenia prowadzenia autonomicznej polityki kursowej (lub płynnego kursu walutowego, działającego jako automatyczny stabilizator) wymienia się otwartość gospodarki (McKinnon, 1963). W tym ujęciu wahania kursu walutowego są destabilizujące dla handlu międzynarodowego (Barczyk, Lubiński, 2009: 232). Z drugiej strony duża otwartość sprzyja przenoszeniu szoków zewnętrznych, a tym samym oddziaływaniu na ceny. W tym miejscu warto podkreślić, iż z perspektywy otwartości gospodarki Polska wypada względnie korzystnie (*Raport na temat...*, 2009: 110). Od początku członkostwa w Unii Europejskiej wskaźnik otwartości polskiej gospodarki (mierzony jako suma eksportu i importu do PKB) wzrósł z 71,4% (2004 r.) do 104,5% (2020 r.) (OECD, 2021). Sam wzrost otwartości gospodarki jest ponadto silnie skorelowany ze wzrostem PKB *per capita* w Polsce (Machowska-Okrój, 2017: 229). W przypadku dużego udziału wymiany handlowej (a zatem dużego udziału importu) zmiany płynnego kursu walutowego mogą mieć jedynie krótkotrwały wpływ na wzrost eksportu, gdyż zniweluje go wzrost inflacji. Ważny jest więc nie sam stopień otwartości, ale skala związków z „walutą zaczepu” (w tym przypadku ze strefą euro)<sup>2</sup> (Tchorek, 2012: 37). Na podstawie danych w Tabeli 1 można stwierdzić, iż Polska jest intensywnie powiązana handlowo z krajami strefy euro, która to pozostaje jej głównym partnerem handlowym. W 2019 roku eksport do krajów tego ugrupowania wyniósł 57,5% całości eksportu, natomiast import 46,1%. Niemniej jednak udział ten nie wykazuje wyraźnej tendencji rosnącej (eksport) lub na przemian maleje i rośnie (import).

**Tabela 1.** Obroty towarowe Polski ze strefą euro  
(udział w proc. w ogóle handlu)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	b.d.	b.d.	52,7	52,2	51,2	56,2	55,3	54,1
Import	b.d.	b.d.	48,1	48,7	47,1	48,8	46,4	46,5
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Eksport	51,9	50,7	55,2	56,4	56,6	57,1	57,9	57,5
Import	45,1	45,6	47,1	47,9	49,0	48,3	47,0	46,1

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, 2021

Zmienność kursu walutowego może być źródłem niestabilności w gospodarce na skutek funkcjonowania rynków walutowych w erze globalizacji i pełnej mobilności kapitału. Destabilizujący wpływ elastycznego kursu walutowego na gospodarkę może wyni-

<sup>2</sup> Warto zaznaczyć, iż euro jako waluta światowa jest wykorzystywane do fakturowania handlu również z krajami spoza strefy euro (*Raport na temat...*, 2009: 30).

kać z tzw. efektu *flight to quality*, czyli „ucieczki” inwestorów na rynki, gdzie dokonuje się transakcje w walutach światowych (Jajuga, 2017: 37–38) i do aktywów uznawanych za bezpieczne. Polska waluta jest ponadto wciąż podatna na ataki spekulacyjne, które mogą być skutecznie przeprowadzone przez skoordynowaną akcję potężnych banków lub funduszy inwestycyjnych (Kołodko, 2020: 270).

Coraz częściej wahania kursów walutowych są „rozłączne” wobec zmian w „fundamentach makroekonomicznych” w wyniku wzrostu znaczenia rynków finansowych względem sfery realnej (finansyzacja). Zmiany kursów nie odzwierciedlają już zatem wyłącznie zmian w handlu towarami (Tchorek, 2012: 43; Pronobis, 2017: 303). Udział sektora finansowego względem realnej produkcji (miernik finansyzacji) jest bardzo duży w strefie euro (w 2019 r. wyniósł on 488% PKB), natomiast w Polsce względem tego ugrupowania (oraz innych krajów regionu) jest dość niski (124,5% w 2019 r.). W tym aspekcie należy stwierdzić, że polski system finansowy nie jest nadmiernie rozwinięty względem realnej gospodarki (*Rozwój systemu finansowego...*, 2020: 22).

Funkcjonowanie w warunkach Unii Europejskiej rodzi tzw. dylemat nieosiągalnej triady (*impossible trinity*), zgodnie z którym niemożliwe jest jednoczesne spełnienie trzech właściwości: utrzymania sztywnych kursów walutowych, liberalizacji przepływu kapitału oraz autonomii polityki pieniężnej (kontroli stóp procentowych). Mobilność kapitału w Unii Europejskiej teoretycznie pozostawia krajom członkowskim (nieposiadającym euro) możliwość kontroli kursu walutowego lub stopy procentowej. Jednak w warunkach wysokiego stopnia powiązań rynków pieniężnych i zjawisk globalizacyjnych należy zadać sobie pytanie, na ile krajowa polityka pieniężna pozostaje faktycznie niezależna, a płynny kurs walutowy faktycznie wynika jedynie z działania mechanizmów rynkowych.

Badania empiryczne przeprowadzone w tym zakresie przez Łukasza Goczka oraz Dagmarę Mycielską wskazują na istnienie długookresowej zależności pomiędzy stopami procentowymi NBP i EBC. Natomiast weryfikacja tego, czy zależność ta wynika z efektów endogenicznych (np. większa korelacja cykli koniunkturalnych i intensyfikacji handlu), czy na przykład z kopiowania decyzji EBC przez NBP, jest utrudniona (Goczek, Mycielska, 2014: 278). Za pierwszym wyjaśnieniem przemawia fakt, iż synchronizacja cyklu koniunkturalnego Polski z cyklem strefy euro po przystąpieniu do Unii Europejskiej zwiększyła się i jest nawet wyższa niż synchronizacja cyklu Słowacji, która jest członkiem unii walutowej (Kotliński, Warżęła, 2013: 62; Warżęła, 2018: 157–158). Za drugim wyjaśnieniem przemawiają choćby decyzje NBP w obliczu skrajnie akomodacyjnych warunków monetarnych w czasie pandemii. Na przykład w odpowiedzi na poluzowanie monetarne dokonane przez Europejski Bank Centralny w marcu 2021 roku NBP zwiększał strukturalne operacje otwartego rynku w celu obniżenia rentowności obligacji skarbowych, przyczyniając się tym samym do deprecjacji waluty. Brak reakcji mógł wywołać presję na aprecjację złotego i tym samym stworzyć ryzyko procyklicznego oddziaływania kanału nominalnego kursu walutowego (Narodowy Bank Polski, 2021).

Wobec powyższego należy podkreślić, iż płynny kurs walutowy sprzyja transmisji światowych stóp procentowych do gospodarki krajowej. Wrażliwość stóp krajowych na zmiany stóp zagranicznych może również rosnąć wraz ze wzrostem płynności kursu walutowego (Frankel, Schmukler, Serven, 2004; Cuaresma, Wójcik, 2006; Goczek, Mycielska, 2014). Wobec tego, jak argumentują Ł. Goczek oraz D. Mycielska (2012), w Polsce może występować tzw. obawa przed całkowitą płynnością kursu walutowego, z uwagi na to, że zmiana stopy procentowej umożliwia kontrolę kursu (Goczek, Mycielska, 2012: 207–212). W efekcie ta część wahań kursu walutowego, która jest rezultatem mechanizmu rynkowego oraz siły popytu i podaży nie zawsze może kształtować się antycyklicznie, co oznacza, że wpływa zarówno stabilizująco, jak i destabilizująco na sferę realną.

Potwierdzeniem powyższego może być badanie przeprowadzone przez Michała Pronobisa (2017), który za pomocą współczynnika korelacji wykazał, że istnieje co prawda zależność pomiędzy kursem walutowym EUR/PLN a tempem wzrostu gospodarczego i produkcją przemysłową w Polsce, lecz jest to korelacja co najwyżej umiarkowana. Analizy problemu sprzecznego oddziaływania zmian kursu walutowego na dynamikę wzrostu gospodarczego (z jednej strony wzrost eksportu netto, a z drugiej wzrost cen importowanych półproduktów i kosztów produkcji krajowej w wyniku deprecjacji) podjął się Piotr Misztal (2010). Na podstawie modelu VAR autor w okresie pierwszy kwartał 1997 – drugi kwartał 2009 roku zaobserwował znikomą zależność między zmianami realnego efektywnego kursu walutowego a dynamiką PKB, co uzasadniał niską otwartością polskiej gospodarki. Krzysztof Biegun (2017), analizując okres od 2000 do 2011 roku, stwierdza, iż zmiany realnego kursu walutowego nie są w wystarczającym stopniu wyjaśnione różnicami w kształtowaniu się cykli koniunkturalnych Polski i strefy euro. Natomiast kurs nominalny co prawda reagował na szoki makroekonomiczne, ale w dużym stopniu był też źródłem szoków nominalnych. Słaby wpływ kursu walutowego EUR/PLN jako czynnika mającego pobudzić eksport (dla okresu drugi kwartał 2002 – czwarty kwartał 2006) udowodnił Piotr Wdowiński (2009). Brak powiązań pomiędzy zmianą kursu walutowego a eksportem w latach 1995–2016 wśród wybranych krajów (w tym Polski) stwierdził ponadto Marcin Gryczka (2018). Deprecjacja nie prowadziła do wzrostu wartości wywozu, a aprecjacja do spadku.

Z uwagi na to, że Polska jest krajem transformacji ustrojowej, można spodziewać się, że szacowane parametry modeli nie są stabilne w długim okresie<sup>3</sup> (Cholewiński, 2008: 69). Wobec tego uzasadniona jest ciągła aktualizacja badań. Celem niniejszego artykułu jest ocena wpływu zmian kursu walutowego EUR/PLN na sferę realną w okresie, gdy można mówić już o względnie silnych powiązaniach integracyjnych Polski z Unią Europejską. Następna część opracowania traktuje o wynikach analizy empirycznej w tej kwestii.

---

<sup>3</sup> Szczególnie tych, które obejmują dane sprzed wstąpienia Polski do Unii Europejskiej.

### 3. Dane i metodyka badania

Za zakres czasowy badania, obejmującego czterdzieści obserwacji, przyjęto pierwszy kwartał 2010 – czwarty kwartał 2019 roku. Był to okres względnie stabilnej sytuacji koniunkturalnej, rozpoczynający się po ustaniu objawów kryzysu finansowo-ekonomicznego, a kończący się tuż przed wybuchem kolejnego kryzysu – pandemicznego. Badanie oparto na wielowymiarowym modelu VAR, który jest alternatywą dla dość skomplikowanych wielorównaniowych modeli strukturalnych. Pozwala ponadto na analizę funkcji reakcji danej zmiennej na impuls. Model można zapisać w następującej postaci (Osińska, Stempińska, 2007: 368–369; Brózda-Wilamek, 2017: 180):

$$Z_t = \sum_{i=1}^q A_0 D_t + A_i Z_{t-i} + \varepsilon_t,$$

gdzie:

$A_0$  – macierz parametrów,

$D_t$  – wektor zmiennych deterministycznych<sup>4</sup>,

$Z_t$  – wektor obserwacji bieżących wartości zmiennych,

$A_i$  – macierze autoregresyjnych operatorów procesów<sup>5</sup>,

$\varepsilon_t$  – wektor procesów resztowych<sup>6</sup>,

$q$  – rząd modelu.

W modelach wektorowej autoregresji nie ma podziału na zmienne egzo- i endogeniczne (opóźnione zmienne objaśniane są zmiennymi objaśniającymi), a każda zmienna generuje oddzielne równanie. Jest to model prosty, gdyż parametry osobno dla każdego równania można oszacować klasyczną metodą najmniejszych kwadratów (KMNK), a w celu uzyskania identyfikowalności modelu nie nakłada się zerowych restrykcji. Modelowanie oparto na procedurze zastosowanej przez Andrzeja Wójcika i przeprowadzono według następujących etapów: wybór zmiennych, badanie stacjonarności ich szeregów, określenie rzędu opóźnień, testowanie identyfikowalności modelu oraz autokorelacji i normalności składników losowych (Wójcik, 2014: 113–114). Dodatkowo przetestowano istotność wybranego rzędu opóźnienia oraz pierwiastki równania charakterystycznego (Kufel, 2013: 170). Obliczeń dokonano za pomocą programu GRETl.

Do modelu wybrano trzy zmienne endogeniczne w częstotliwości kwartalnej (uśrednione dane miesięczne). Oprócz poziomu produkcji realnej (ceny stałe z 2015 r., uzyskane za pomocą deflatora PKB) i kursu walutowego EUR/PLN<sup>7</sup>, do modelu włączy-

<sup>4</sup> Wyraz wolny, zmienne zero-jedynkowe, zmienna sezonowa, zmienna czasowa.

<sup>5</sup> Nie zakłada się *a priori* elementów zerowych.

<sup>6</sup> Zakłada się, że składowe są ze sobą skorelowane oraz nie zawierają autokorelacji.

<sup>7</sup> Autor ma świadomość, iż w pewnym sensie bardziej precyzyjnym rozwiązaniem byłoby użycie danych miesięcznych, opierających się na wielkościach obrazujących produkcję sprzedaną przemysłu (dane dotyczące PKB w częstotliwości miesięcznej nie są dostępne). Jednak przemysł może okazać

no indeks reprezentujący stosunek indeksu eksportu do indeksu importu towarów Polski ze strefą euro jako zmienną, poprzez którą kurs walutowy oddziałuje na sferę realną (2015 = 100). Wzrost indeksu oznacza szybszy przyrost eksportu niż importu, a spadek odwrotnie. Zmienna ta (w dalszej części pracy oznaczona jako indeks handlu) odzwierciedla kształtowanie się eksportu netto (korelacja z bilansem handlowym na poziomie 0,95) i przyjmuje wartości dodatnie, dzięki czemu możliwe było zastosowanie logarytmów<sup>8</sup>. Wszystkie szeregi pobrano z bazy Eurostatu i oczyszczono z wahań sezonowych i przypadkowych metodą TRAMO/SEATS<sup>9</sup>.

Punktem wyjścia w procedurze badawczej było zbadanie stacjonarności wybranych szeregów czasowych. Dokonano tego za pomocą rozszerzonego testu Dickeya-Fullera (*Augmented Dickey-Fuller* – ADF), w którym hipoteza zerowa głosi, że szereg jest niestacjonarny. W przypadku poziomów wybranych zmiennych szeregi okazały się niestacjonarne (asymptotyczna wartość  $p$  była większa od przyjętego poziomu istotności 0,05, jedynie w przypadku kursu walutowego wynik „graniczył” z poziomem istotności). Wobec tego w dalszej procedurze badawczej oszacowano przyrosty logarytmów, których szeregi charakteryzowały się stacjonarnością (Tabela 2).

Tabela 2. Wyniki testów na stacjonarność badanych szeregów

Szereg	Test ADF (logarytm)		Test ADF (przyrosty logarytmów)	
	Statystyka testu	Asymptotyczna wartość $p$	Statystyka testu	Asymptotyczna wartość $p$
Realny PKB	0,461639	0,9854	-3,55809	0,006645
Indeks handlu	-0,334053	0,9175	-4,64836	0,0001011
Kurs EUR/PLN	-2,86959	0,04898	-5,26133	5,781e-006

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL

Następnym etapem był wybór rzędu opóźnień modelu VAR. W tym celu posłużono się tzw. kryteriami informacyjnymi, które wskazują stopień utraty informacji przy danym opóźnieniu (kryterium Akaike’a – AIC, Schwartz-Bayesian – BIC oraz Hannan-Quin-

się wskaźnikiem zbyt „wąskim” (np. w 2018 r. odpowiadał za 22,4% polskiego PKB). Ze względu na mniejszą liczbę obserwacji w wyniku oparcia analizy na danych kwartalnych autor zrezygnował z dodawania innych „pośrednich zmiennych” do modelu (ceny importowe) i skoncentrował się na identyfikacji zależności pomiędzy zmianami kursu a ostatecznymi kategoriami makroekonomicznymi. Dodawanie kolejnych zmiennych zmniejsza bowiem liczbę stopni swobody (Wójcik, 2014: 115).

- 8 Zastosowanie logarytmów pozwala na wyeliminowanie wystąpienia regresji na poziomach. Może ona wynikać wyłącznie z tego, iż wielkości zmieniają się w przybliżonym przedziale wahań. Problem ten dotyczy zwłaszcza agregatów makroekonomicznych. Pierwsze różnice logarytmów są ponadto dobrym przybliżeniem stóp wzrostu zmiennych wyjściowych (Cholewiński, 2008: 25).
- 9 Szczegółowy opis procedury w: Gomez, Maravall (2001).



na – HQC). Do dalszej procedury badawczej wybrano opóźnienie, przy którym wartość kryterium jest najmniejsza (Osińska, Stempińska, 2007: 293–294; Hamulczuk i in., 2012: 48; Wójcik, 2014: 118). Na podstawie danych zawartych w Tabeli 3 do modelu wybrano opóźnienie o długości dwóch okresów (dwa z trzech kryteriów wskazały ten rząd opóźnienia).

**Tabela 3.** Wartości kryteriów informacyjnych

Opóźnienia	loglik	$p(LR)$	AIC	BIC	HQC
1	460,49229		-25,628131	-25,094869	-25,444049
2	497,03141	0,00000	-27,201795	-26,268586*	-26,879652*
3	502,19588	0,32452	-26,982622	-25,649466	-26,522416
4	517,22677	0,00043	-27,327244*	-25,594142	-26,728977

\* Najlepsza wartość dla poszczególnych kryteriów informacyjnych.

Źródło: obliczenia własne w programie GRETl

Po wybraniu rzędu opóźnienia można przystąpić do szacowania parametrów za pomocą KMNK, a następnie do poddania go weryfikacji (identyfikowalność modelu, autokorelacja i normalność rozkładu składników losowych) (Wójcik, 2014: 114–115). Wyniki testów w tym zakresie zamieszczono w Tabelach 4, 5 oraz 6.

**Tabela 4.** Statystyka F dla poszczególnych równań modelu

Równanie	Statystyka F	Wartość $p$
Równanie 1	F(6, 30) 10,18249	3,78e–06
Równanie 2	F(6, 30) 19,01360	5,28e–09
Równanie 3	F(6, 30) 143,6669	1,02e–20

Źródło: obliczenia własne w programie GRETl

W modelu VAR zmienne, które są nieistotne, nie są usuwane, dlatego ważna jest weryfikacja, czy współczynnik korelacji wielorakiej nie jest istotnie różny od 0. W tym celu można wykorzystać statystykę F (Fishera-Snedecora) (Warzecha, Wójcik, 2014: 187). Jak wynika z danych zamieszczonych w Tabeli 4, wartość  $p$  jest niższa od poziomu istotności (0,05), dlatego można stwierdzić, iż wszystkie zmienne objaśniające istotnie wpływają na zmienną objaśnianą.



**Tabela 5.** Wyniki testów na autokorelację składników losowych w równaniach modelu

Równanie/ Rząd autokorelacji	I		II	
	Statystyka Q'	Wartość p	Statystyka Q'	Wartość p
Równanie 1	1,16166	0,281	4,12056	0,127
Równanie 2	0,616933	0,432	5,10333	0,078
Równanie 3	0,499282	0,48	0,979925	0,613

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL

Za literaturą przedmiotu (Brózda-Wilamek, 2013: 221; Warzecha, Wójcik, 2014: 187; Wójcik, 2014: 119) autokorelację i normalność składników losowych przeprowadzono kolejno za pomocą testu Ljunga-Boxa (istotne jest przebadanie autokorelacji do stopnia równego opóźnieniu) oraz Jarque'a-Berego (JB). Dodatkowo zbadano normalność wielowymiarowego rozkładu reszt testem Doornika-Hansena (Kufel, 2013: 168). Wartości  $p$  większe od wybranego poziomu istotności (0,05) świadczą o braku autokorelacji (Tabela 5) oraz o normalności reszt (Tabela 6).

**Tabela 6.** Wyniki testów na normalność składnika losowego

Równanie, test	Statystyka	Wartość p
Równanie 1 (test JB)	0,270931	0,873309
Równanie 2 (test JB)	2,60305	0,272116
Równanie 3 (test JB)	1,37211	0,503559
Test Doornika-Hansena	9,12016	0,1669

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL

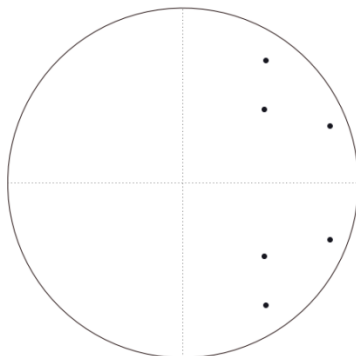
W modelu VAR za pomocą testu F można zweryfikować również przyjęty rząd opóźnienia. Informacje zawarte w Tabeli 7 świadczą o jego istotności (Kufel, 2013: 168).

**Tabela 7.** Testowanie istotności rzędu opóźnienia

Równanie	Statystyka F	Wartość p
Równanie 1	F(3, 30) 8,4701	0,0003
Równanie 2	F(3, 30) 8,0157	0,0005
Równanie 3	F(3, 30) 18,490	0,0000

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL

Model, który został pomyślnie zweryfikowany, może być praktycznie wykorzystany, tylko jeśli pierwiastki równania charakterystycznego są niższe od modułu (Brózda-Wilamek, 2013: 220; Kufel, 2013: 170; Bukowski, Bukowska, 2017: 169).



Wykres 2. Pierwiastki równania charakterystycznego w modelu

Źródło: opracowanie własne za pomocą programu GRETL

Wykres 2 wskazuje, iż ten warunek został spełniony. Wobec tego w kolejnej części artykułu zaprezentowane zostaną wyniki testu, pozwalające ocenić istotność statystyczną oddziaływania zmian kursu walutowego na zmiany realnej produkcji.

## 4. Wyniki badań

W celu odpowiedzi na pytanie, czy zmiany nominalnego poziomu kursu walutowego wpływały w sposób statystycznie istotny na sferę realną, przeprowadzono test przyczynowości Grangera (1969)<sup>10</sup>. Wykorzystano test F, który weryfikuje, czy dodanie do modelu zmiennych istotnie zmniejsza wariancję resztową (Tabela 8) (Hamulczuk i in., 2012: 55). Przyjęty poziom istotności to 5%.

W wyniku przeprowadzonego badania nie zaobserwowano statystycznie istotnego wpływu zmian kursu walutowego na zmiany realnej produkcji i indeksu handlu na poziomie istotności 5%. Wyniki te są zgodne z innymi analizami dostępnymi w literaturze przedmiotu. W przypadku zmian indeksu handlu wynik jest jednak na granicy poziomu istotności 10%. Odczytując rezultaty testu z Tabeli 8, można ponadto stwierdzić, iż występowała jednostronna zależność pomiędzy zmianami indeksu handlu a zmianami realnej produkcji na poziomie istotności 10%, choć wynik jest bliski poziomowi 5%. Można również zauważyć, iż tempo wzrostu realnego PKB było przyczyną zmian kursu walutowego na poziomie istotności 10%.

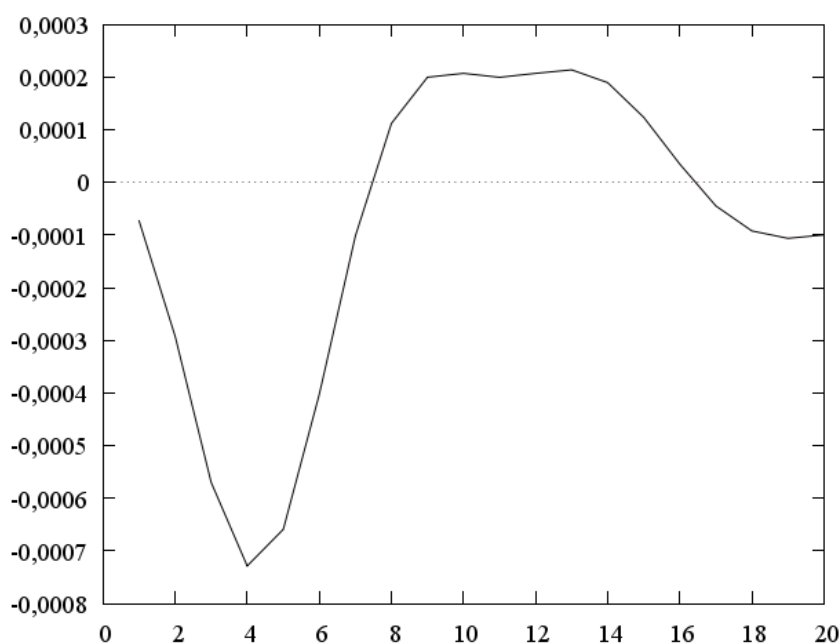
<sup>10</sup> Test opiera się na sprawdzeniu, czy dodając opóźnienia zmiennej  $x$  do równania regresji, w którym pierwotnie zmienna  $y$  jest objaśniana tylko przez swoje opóźnienia, poprawi się jakość opisowa modelu (Charemza, Deadman, 1997: 157).

Tabela 8. Test na przyczynowość w sensie Grangera

Zmienna jako Przyczyna	Skutek					
	Zmiana produkcji realnej		Zmiana kursu walutowego		Zmiana indeksu handlu	
	Statystyka testu	Wartość $p$	Statystyka testu	Wartość $p$	Statystyka testu	Wartość $p$
Zmiana produkcji realnej	-	-	2,5652	0,0937	1,7551	0,1902
Zmiana kursu walutowego	2,0338	0,1485	-	-	2,3984	0,1081
Zmiana indeksu handlu	3,0224	0,0637	1,4191	0,2577	-	-

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL

Uzupełnieniem powyższej analizy może być wygenerowanie funkcji odpowiedzi na impuls, co pozwala określić, jaki skutek będzie miał szokowy wzrost wybranej zmiennej na inną zmienną w modelu. Możliwa jest również ocena siły i kierunku tego oddziaływania, a także jego rozkład w czasie (Gędek, 2015: 64). Na Wykresie 3 zamieszczono reakcję zmian realnego PKB na szokowy wzrost kursu EUR/PLN. Oś odciętych reprezentuje czas oddziaływania impulsu (w kwartałach), a oś rzędnych wielkość reakcji zmian realnego PKB. Należy jednak pamiętać, iż w obliczu braku statystycznie istotnej zależności pomiędzy tymi zmiennymi, analizę tę należy rozpatrywać z wyjątkową ostrożnością.



Wykres 3. Funkcja odpowiedzi zmian realnego PKB na impuls zmiany kursu walutowego

Źródło: opracowanie własne za pomocą programu GRETL

Szokowej zmianie kursu EUR/PLN (deprecjacji) towarzyszy początkowo spadek przyrostu realnego PKB. W dłuższej perspektywie czasowej zaobserwowana zależność jest jednak zgodna z oczekiwanym rezultatem. Maksymalne przyspieszenie tempa wzrostu produkcji jest obserwowane dopiero w dziewiątym kwartale. Następnie około siedemnastego kwartału ponownie obserwowany jest spadek tempa wzrostu. Później spodziewać się można wygaszania impulsu, aczkolwiek ze względu na liczbę obserwacji niemożliwe było wygenerowanie dłuższego horyzontu prognozy. Należy zaznaczyć, iż skala spadku tempa wzrostu realnej produkcji przewyższa skalę jej wzrostu.

## 5. Zakończenie i wnioski

W wyniku przeprowadzonego badania postawiony w pracy cel udało się zrealizować. Należy stwierdzić, iż nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy  $H_0$ , gdyż nie zaobserwowano statystycznie istotnego związku pomiędzy zmianami kursu walutowego a zmianami realnego PKB (oraz zmianami indeksu reprezentującego stosunek zmian eksportu do importu Polski ze strefą euro, czyli wskaźnika odzwierciedlającego eksport netto). Sytuacja ta może wynikać z tego, iż wahania kursu walutowego mają odzwierciedlenie nie we wzroście wolumenu eksportu (i w konsekwencji w tempie wzrostu PKB), lecz w wynikach finansowych przedsiębiorstw (Biegun, 2017: 88). Eksporterzy, dla których konkurencja cenowa jest istotna, będą absorbować niekorzystne wahania kursu. Jeśli przedsiębiorcy oceniają je jako chwilowe i niewielkie, nie będą skłonni do ciągłej aktualizacji swoich cen. Jest to konsekwencją silnych powiązań handlowych. W takiej strategii eksporterów fluktuacje kursu walutowego wprowadzają niepewność i mogą ograniczać na przykład inwestycje, nie wspominając o ponoszonych kosztach transakcyjnych. W wyniku testu przyczynowości nie odnotowano statystycznie istotnego oddziaływania indeksu handlu na wzrost realnego PKB na poziomie 5% (choć wartość  $p$  była bliska temu poziomowi). Niemniej jednak zmiany realnego wzrostu PKB tym bardziej nie były przyczyną zmian indeksu handlu (wartość  $p$  na poziomie 0,1902). Można więc stwierdzić, iż zaobserwowana sytuacja przemawia na korzyść strategii wzrostu gospodarczego ciągniętego przez eksport w Polsce, co może stanowić koło zamachowe gospodarki<sup>11</sup>.

Z badań wynika też, iż kurs walutowy nie zawsze działa stabilizująco wobec wahań tempa wzrostu gospodarczego. Może o tym świadczyć to, iż wygenerowana funkcja odpowiedzi wskazała, że szokowej deprecjacji waluty towarzyszy zarówno spadek,

<sup>11</sup> Literatura ekonomiczna przedstawia dwa podejścia do relacji przyczynowo-skutkowych pomiędzy kształtowaniem się eksportu i wzrostu gospodarczego. Pierwsze wskazuje, iż to wzrost gospodarczy wyzwała dynamikę eksportu. Drugie wyjaśnia wzrost produkcji jako skutek przyspieszającego eksportu (Strojny, 2018: 249). Taką strategię w Polsce uzasadnia G. Kołodko, który podkreśla, iż aby ją realizować, eksport musi rosnać szybciej niż import, a obie te wartości szybciej niż PKB (Kołodko, 2020: 260).

jak i przyspieszenie tempa wzrostu produkcji (przy czym początkowa skala spadku jest większa). O statystycznie istotnej zależności oddziaływania zmian PKB na kurs można mówić dopiero przy poziomie istotności 10%. Należy więc uwzględnić, iż za wahania kursu odpowiadają także czynniki spoza sfery realnej, jak na przykład zaufanie inwestorów. Z powyższych względów można przypuszczać, iż ewentualny koszt przystąpienia Polski do strefy euro maleje. Świadczy o tym również postępująca od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej synchronizacja cyklu koniunkturalnego z cyklem strefy euro oraz wysoki stopień wypełnienia kryteriów konwergencji nominalnych w latach poprzedzających kryzys pandemiczny. Niemniej jednak istotną kwestią, wartą przeprowadzenia pogłębionej analizy empirycznej, pozostają interwencje walutowe NBP, które miały miejsce w przyjętym okresie badawczym. Być może bez tych interwencji płynny kurs walutowy oddziaływałby jeszcze bardziej destabilizująco na aktywność ekonomiczną. Z jednej strony zatem rezygnacja z aktywnej polityki kursowej może stanowić koszt. Należy jednak zaznaczyć, iż w przypadku jej wykorzystywania NBP może mieć ograniczone możliwości prowadzenia autonomicznej polityki pieniężnej (której warunkiem jest całkowicie elastyczny kurs)<sup>12</sup>. Kwestia przyjęcia wspólnej waluty europejskiej nie była jednak przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu i należy ją raczej rozpatrywać w perspektywie długoterminowej ze względu na kryzys pandemiczny. W tej kwestii istotne wydaje się podjęcie analizy empirycznej dotyczącej skutków interwencji walutowych NBP i wrażliwości krajowych stóp procentowych na stopy zagraniczne w latach 2010–2019.

## Bibliografia

- Barczyk R., Lubiński M. (2009), *Dylematy stabilizowania koniunktury*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Biegun K. (2017), *Ocena stabilizacyjnej roli zmian kursu walutowego w Polsce w kontekście potencjalnego członkostwa w strefie euro*, „Studia i Prace WNEIZ US”, nr 47/1, s. 81–93, <https://doi.org/10.18276/sip.2017.47/1-07>
- Brózda-Wilamek D.A. (2013), *Wpływ zmian stopy procentowej EBC na inflację i aktywność gospodarczą strefy euro – weryfikacja za pomocą modelu autoregresji wektorowej (VAR)*, [w:] P. Urbanek (red.), *Ekonomia i zarządzanie w teorii i praktyce. Determinanty konkurencyjności, regionów, gospodarek*, t. 6, s. 211–229, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Brózda-Wilamek D.A. (2017), *Wpływ polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego na gospodarki państw strefy euro w latach 1999–2016*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, nr 6(332), s. 175–188, <http://dx.doi.org/10.18778/0208-6018.332.12>
- Bukowski S. I., Bukowska J.E. (2017), *Zmiany podaży pieniądza, stóp procentowych i kursu walutowego a wzrost gospodarczy w obszarze euro*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, nr 6(332), s. 159–173, <http://dx.doi.org/10.18778/0208-6018.332.11>

<sup>12</sup> Jest to szczególnie widoczne w obliczu skrajnie akomodacyjnej polityki monetarnej innych banków centralnych względem polityki NBP w czasie pandemii, o czym wspomniano we wcześniejszej części pracy.

- Campa J.M., Goldberg L.S. (2002), *Exchange Rate Pass-Through into Import Prices: A Macro or Micro Phenomenon?*, „NBER Working Paper”, nr 8934, s. 1–34.
- Charemza W., Deadman D. (1997), *Nowa ekonometria*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Cholewiński R. (2008), *Wpływ zmian kursu walutowego na dynamikę procesów inflacyjnych*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Cuaresma C.J., Wójcik C. (2006), *Measuring monetary independence: evidence from a group of new EU member countries*, „Journal of Comparative Economics”, t. 34(1), s. 24–43, <https://doi.org/10.1016/j.jce.2005.12.003>
- European Central Bank – Statistical Data Warehouse – Quick View (2021), *Parameters and Transformations*, [https://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES\\_KEY=120.EXR.Q.PLN.EUR.SP00.A](https://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=120.EXR.Q.PLN.EUR.SP00.A) [dostęp: 2.04.2021].
- Frankel J., Schmukler S., Serven L. (2004), *Global transmission of interest rates: monetary independence and currency regime*, „Journal of International Money and Finance”, t. 23(5), s. 701–733.
- Gajewski R., Pilichowska K. (2016), *Wpływ kursów walut i ich systemów na sytuację firm transportowych eksportujących swoje usługi na rynek europejski*, [w:] B. Glinkowska (red.), *Internacjonalizacja przedsiębiorstw. Uwarunkowania – procesy – wyniki badań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 201–213.
- Gędek S. (2015), *Analiza współzależności pomiędzy poziomem stóp procentowych a poziomem inflacji i kursami walutowymi złotego*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych”, nr 16(3), s. 60–69.
- Główny Urząd Statystyczny (2021), *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w styczniu 2021 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/obroty-towarowe-handlu-zagranicznego-ogolem-i-wedlug-krajow-w-styczniu-2021-roku,1,102.html> [dostęp: 19.03.2021].
- Goczek Ł., Mycielska D. (2012), *Realizacja celu inflacyjnego czy obawa przed płynnością? Uwarunkowania kursowe w Polsce w przededniu przyjęcia euro*, [w:] J. Górski, K. Opolski (red.), *Where is the Eurozone heading?*, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, s. 207–212.
- Goczek Ł., Mycielska D. (2014), *Gotowi na euro? Badanie empiryczne faktycznej swobody polskiej polityki pieniężnej*, „Bank i Kredyt”, nr 45(3), s. 267–290.
- Gomez V., Maravall A. (2001), *Seasonal Adjustment and Signal Extraction in Economic Time Series*, [w:] D. Pena, G.C. Tiao, R.S. Tsay (red.), *A course in Time Series Analysis*, John Wiley and Sons, New York, s. 202–248.
- Granger C.W.J. (1969), *Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods*, „Econometrica”, t. 37, nr 3, s. 424–438.
- Gryczka M. (2018), *Wpływ zmian kursu walutowego na wartość eksportu towarowego wybranych krajów*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIX, z. 2, cz. 2, s. 51–66.
- Hamulczuk M., Gędek S., Klimkowski C., Stańsko S. (2012), *Prognozowanie cen surowców rolnych na podstawie zależności przyczynowych*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- Jajuga K. (2017), *Odpowiedź na Pytanie nr 18: Czy nasz kraj powinien wejść do strefy Euro? Jakie korzyści i jakie zagrożenia są z tym związane?*, [w:] J. Wilkin (red.), *Raport środowiska naukowego PAN dotyczący integracji europejskiej i miejsca Polski w tym procesie*, Raport przedstawiony na 135. Sesji Zgromadzenia Ogólnego PAN w dniu 7 grudnia 2017 roku, [http://www.irwirpan.waw.pl/dir\\_upload/site/files/raport-Polska-UE-2017.pdf](http://www.irwirpan.waw.pl/dir_upload/site/files/raport-Polska-UE-2017.pdf) [dostęp: 18.03.2021].
- Kołodko G. (2020), *Od ekonomicznej teorii do politycznej praktyki*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.



- Kotliński K. (2014), *Kurs walutowy jako mechanizm dostosowawczy w latach 2008–2011 na przykładzie wybranych krajów*, „Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku”, t. 29, s. 245–260.
- Kotliński K., Warząła R. (2013), *Synchronizacja cykli koniunkturalnych jako kryterium członkostwa w strefie euro*, „Ekonomia”, nr 34, s. 49–64.
- Kufel T. (2013), *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Machowska-Okrój S. (2017), *Empiryczna analiza zależności między otwartością gospodarki a wzrostem gospodarczym na przykładzie Polski*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 489, s. 222–230, <https://doi.org/10.15611/pn.2017.489.20>
- Malczyk K. (2011), *Analiza wpływu zmian kursu walutowego na inflację w Polsce za pomocą modelu VECM*, „Folia Oeconomica Cracoviensia”, t. LII, s. 19–47.
- McCarthy J. (1999), *Pass-through of exchange rates and import prices to domestic inflation in some industrialised economies*, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report, New York, nr 111, s. 1–53, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/60561/1/320220435.pdf> [dostęp: 18.03.2021].
- McKinnon R.I. (1963), *Optimum Currency Area*, „The American Economic Review”, t. 53, nr 4, s. 717–725.
- Michalczyk W. (2013), *Uwarunkowania kursu złotego względem euro w perspektywie przystąpienia do mechanizmu ERM2*, „Finanse: Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN”, nr 1(6), s. 65–86.
- Misztal P. (2009), *Zmiany kursu walutowego a dynamika cen w Polsce*, „Ekonomista”, nr 4, s. 455–477.
- Misztal P. (2010), *Zmiany kursu walutowego a dynamika wzrostu gospodarczego w Polsce w okresie 1997–2009*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej”, nr 28, s. 167–186.
- Narodowy Bank Polski (2021), *Wywiad z Prezesem NBP prof. Adamem Glapińskim dla Obserwatora Finansowego*, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/koronawirus/glapiński-OF.html> [dostęp: 15.03.2021].
- OECD (2021), *Trade in goods and services*, <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm> [dostęp: 19.03.2021].
- Osińska M., Stempińska J. (2007), *Modele wektorowej autoregresji*, [w:] M. Osińska (red.), *Ekonometria współczesna*, Dom Organizatora, Toruń, s. 367–408.
- Polański Z. (2014), *Polityka pieniężna i rynki finansowe*, [w:] P. Albiński (red.), *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 62–93.
- Pronobis M. (2017), *Płynny kurs walutowy jako automatyczny stabilizator koniunktury na przykładzie polskiej gospodarki*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 489, s. 300–312, <https://doi.org/10.15611/pn.2017.489.27>
- Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej* (2009), Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Raport roczny 2019* (2020), Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2019 r.* (2020), Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Sokołowski A. (2004), *O niewłaściwym stosowaniu metod statystycznych*, StatSoft Polska, [https://media.statsoft.pl/\\_old\\_dnn/downloads/naukowe1.pdf](https://media.statsoft.pl/_old_dnn/downloads/naukowe1.pdf) [dostęp: 15.07.2021].
- Strojny J. (2018), *Wzrost pobudzany eksportem czy eksport stymulowany wzrostem sektora rolnego*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 18(XXXIII), z. 1, s. 248–262, <https://doi.org/10.22630/PRS.2017.17.1.23>
- Tchorek G. (2012), *Teoretyczne podstawy integracji walutowej*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, s. 31–54.

Warzecha K., Wójcik A. (2014), *Zastosowanie modeli wektorowo-autoregresyjnych do prognozowania wybranych rachunków narodowych*, „Studia Ekonomiczne”, nr 203, s. 181–192.

Warząta R. (2018), *Zbieżność cykli koniunkturalnych krajów Europy Środkowej i Wschodniej z cyklem dwunastu krajów Unii Europejskiej*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego”, nr 100, s. 143–169.

Wdowiński P. (2009), *Kurs walutowy i handel zagraniczny jako czynniki wzrostu gospodarczego: ekonometryczna analiza mechanizmów dostosowawczych w polskiej gospodarce*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 4/2, s. 197–224.



Wójcik A. (2014), *Modele wektorowo-autoregresyjne jako odpowiedź na krytykę strukturalnych wielorównaniowych modeli ekonometrycznych*, „Studia Ekonomiczne”, nr 193, s. 112–128.

## The Impact of Exchange Rate Changes on the Real Sphere of the Polish Economy in 2010–2019

**Abstract:** The aim of the study is to assess the impact of changes in the EUR/PLN exchange rate on the real sphere of the Polish economy in 2010–2019. This period was characterized by a relatively stable macroeconomic situation between the two world economic crises. The Polish economy can also be assessed at that time as relatively closely related in terms of trade, money and economic conditions with the euro area, which is confirmed by the literature review. The first part of the article describes the phenomena that determine the functioning of the exchange rate as a mechanism for stabilizing the economic situation in Poland and presents selected research results in this area. The next part of the work is devoted to the description of the methodology of the author's own research. Then the obtained results and conclusions were presented. The study used the VAR econometric model, which did not show a statistically significant relationship between changes in the EUR/PLN exchange rate and changes in real GDP.

**Keywords:** exchange rate, real GDP, euro

**JEL:** E32, E58, F15

 <p><b>OPEN ACCESS</b></p>	<p>© by the author, licensee Lodz University – Lodz University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (<a href="https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/</a>)</p> <p>Received: 2021-04-11; verified: 2021-07-16. Accepted: 2021-08-18</p>
 <p><b>C O P E</b> Member since 2018 JM13703</p>	<p>This journal adheres to the COPE's Core Practices <a href="https://publicationethics.org/core-practices">https://publicationethics.org/core-practices</a></p>

REDAKTOR INICJUJĄCY  
*Agnieszka Kałowska*

SKŁAD I ŁAMANIE  
*Mateusz Poradecki*

KOREKTA TECHNICZNA  
*Elżbieta Rzymkowska*

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.10278.21.0.Z  
Ark. druk. 8,0

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego  
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8  
[www.wydawnictwo.uni.lodz.pl](http://www.wydawnictwo.uni.lodz.pl)  
e-mail: [ksiegarnia@uni.lodz.pl](mailto:ksiegarnia@uni.lodz.pl)  
tel. (42) 665 58 63