



WYDZIAŁ
EKONOMII I FINANSÓW

Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 4/2023





WYDZIAŁ
EKONOMII I FINANSÓW

Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne

Nr 4/2023



UNIWERSYTET
RADOMSKI

Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne Nr 4/2023

**Patronat wydania: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Radomiu,
WEiF URad., ul. Chrobrego 31, 26-600 Radom**

Działy czasopisma

- mikroekonomia, rachunkowość, ekonomia międzynarodowa, finanse przedsiębiorstw,
- polityka gospodarcza, polityka regionalna,
- prawo krajowe, zarządzanie, prawo międzynarodowe,
- administracja publiczna, historia myśli administracyjno-prawnej.

Zespół redakcyjny

- dr hab. Marzanna Lament, prof. URad. – redaktor naczelny
- dr Joanna Bukowska – zastępca redaktora naczelnego
- dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad. – zastępca redaktora naczelnego
- dr Zbigniew Śleszyński – redaktor statystyczny

Redaktorzy tematyczni

- mikroekonomia – dr Katarzyna Sieradzka
- rachunkowość – dr hab. Marzanna Lament, prof. URad.
- ekonomia międzynarodowa – dr Izabela Młynarzewska-Borowiec
- polityka gospodarcza – dr Marzena Sobol
- finanse, bankowość – dr hab. Viktoria Stoika, prof. URad.
- zarządzanie – dr hab. Anna Wolak-Tuzimek, prof. URad.
- prawo administracyjne – dr Paweł Śwital
- prawo krajowe – dr hab. Mariusz Wieczorek, prof. URad.
- prawo międzynarodowe – dr Inga Kawka
- etyka – dr Wojciech Wojtyła
- administracja publiczna – dr Iwona Warchoł
- historia myśli administracyjno-prawnej – dr Zbigniew Markwart
- finanse międzynarodowe – dr Ireneusz Pszczółka
- finanse przedsiębiorstw- dr hab. Aneta Ejsmont, prof. URad.

Rada naukowa

- prof. dr hab. Sławomir Bukowski - przewodniczący
- prof. dr hab. Katarzyna Głąbicka-Auleytner
- dr hab. Jan L. Bednarczyk, prof. URad.
- dr hab. Sławomir Fundowicz, prof. URad.
- dr hab. Marianna Kotowska-Jelonek, prof. PŚK
- prof. dr hab. Peter Kristofik
- dr hab. Aleksander Lotko, prof. URad.
- prof. dr hab. Vanda Marakova
- prof. dr hab. Kazimierz Ortyński
- dr hab. Sławomir Patyra, prof. URad.
- dr hab. Wojciech Sońta, prof. URad.
- dr Zbigniew Markwart
- dr Andreas Pattar

Redaktor wydania

dr hab. Marzanna Lament, prof. URad.

Copyright © by Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego
Wydawnictwo (2023), 26-600 Radom, ul. Malczewskiego 29
www.uniwerstytetradom.pl, e-mail: wydawnictwo@uthrad.pl

ISSN 2450-3940

Wyd. I

SPIS TREŚCI

Leszek Tarasiński <i>Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle teorii produkcji międzynarodowej</i>	5
Izabela Kopaniewska, Karolina Król, Sonia Ręba <i>Analiza płynności finansowej na podstawie przedsiębiorstwa LPP w latach 2020-2022</i>	18
Julia Bolek <i>Rynek usług leasingowych w Polsce w latach 2017-2022</i>	36
Aleksandra Dąbrowska, Klaudia Kwiatkowska, Alicja Potasznik <i>Operacje kredytowe w działalności banku</i>	46
Julia Bolek <i>Kredyt w finansowaniu podmiotu gospodarczego</i>	64
Antoni Borowski <i>Problematyka wykorzystania sztucznej inteligencji w branży artystycznej na szczególnym przykładzie strajków scenarzystów i aktorów w Stanach Zjednoczonych</i>	74
Klaudia Drabik, Kamila Kozdra, Karolina Kuśmierczyk, Karina Piechota <i>Wskaźniki rentowności i ich analiza na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa</i>	94

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego
im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.016>

Leszek Tarasiński¹

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W ŚWIETLE TEORII PRODUKCJI MIĘDZYNARODOWEJ

Streszczenie

W artykule omówiono wybrane aspekty teoretyczne zagadnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Praca stanowi pierwszy fragment czteroczęściowego cyklu poświęconego problematyce aspektów jw., ze szczególnym zwróceniem uwagi na niezwykle ciekawą poznawczo kwestię przyczyn podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przedstawioną w historycznej perspektywie badawczej tego jakże ważnego współcześnie zjawiska/procesu gospodarki światowej. W pierwszej – niniejszej – części cyklu będzie miała miejsce prezentacja teorii międzynarodowej produkcji J.H.Dunninga.

Słowa kluczowe: globalizacja, bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

WSTĘP

Wśród bieżących ważnych trendów, charakteryzujących gospodarkę światową, niewątpliwie trzeba wskazać na jej postępującą bardzo dynamicznie globalizację. To tendencja, a właściwie proces, który – wprawdzie trwa od co najmniej kilku dekad – dziś odciska się coraz bardziej widocznym piętnem na życiu społeczeństw poszczególnych krajów świata. Bez większej przesady trzeba przyznać, że to trend wyróżniający się spośród wielu, które dotyczą niemal całości gospodarki światowej, i który wyznacza strategiczne wyzwania rozwojowe, stojące przed ludzkością. Wspomniane wyżej tendencje cząstkowe, widoczne i analizowane w aspekcie współczesnych barier rozwojowych: ekologicznej, ekonomicznej i społecznej, wydają się być nie tylko komplementarne względem siebie, ale zarazem współtworzące obraz globalnej gospodarki. Abstrahując od całościowej analizy procesów

¹ Doktor nauk ekonomicznych, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu.

globalizacyjnych w aspekcie w/w barier, co wydaje się być bardzo ambitnym zamierzeniem, ale raczej do przeprowadzenia w duchu i perspektywie rozważań tzw. *ekonomii zrównoważonego rozwoju*, warto skupić się na jakże ważnym zagadnieniu, które stanowi zasadniczy ekonomiczny kontekst globalizacji. Mowa tu o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ), które stworzyły fundament ekonomiczny dla szerzej dziś rozumianej globalizacji. Bez tych inwestycji po prostu trudno zrozumieć obecny kształt wzrostu i transformacji ekonomicznej, jak też wyobrazić sobie ich przyszłą dynamikę. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, będąc oczywistym przejawem postępującego umiędzynarodowienia produkcji, systematycznie, poprzez kolejne dekady, począwszy jeszcze od lat 80-tych ubiegłego stulecia, konsekwentnie spajały gospodarki narodowe świata w jeden system, w którym istniejące w nim sprzężenia i współzależności powodowały postępującą erozję tradycyjnych gospodarek narodowych i jednocześnie coraz bardziej umacnianie się korporacyjnego światowego ładu ekonomicznego, w którym cała władza nad światem skupiła się w rękach rządów globalnych korporacji. Z drugiej strony system ten ewoluje pod wpływem różnego rodzaju czynników (technologicznych, ekonomicznych, społeczno-kulturowych oraz politycznych); w warunkach spowolnienia gospodarki światowej metamorfoza ta wyraża się w zmianie mechanizmu globalizacji, polegającej na umocnieniu mechanizmu instytucjonalnego (polityka państw i organizacji międzynarodowych) wobec mechanizmu rynkowego i korporacyjnego (Zorska, 2017, s. 90). Nie rozstrzygając tych kwestii, co zresztą też nie do końca pozostaje w kompetencji ekonomii jako nauki, warto skupić się na istotnych aspektach samego zjawiska BIZ. W ekonomicznej literaturze przedmiotu podnosi się zazwyczaj w tym kontekście dwie fundamentalne kwestie: jakie były (i oczywiście w konkretnych przypadkach nadal są) przyczyny podejmowania tych inwestycji, oraz, po drugie, jak one oddziałują na gospodarkę światową. W przypadku drugiego zagadnienia szczególnie interesującą okazała się sprawa oddziaływania BIZ na światowy handel, co ostatecznie zaowocowało bardzo ciekawą poznawczo dyskusją teoretyczną i licznymi propozycjami modeli ekonomicznych, w oryginalny sposób przedmiotową sprawę prezentujących. Niniejszy artykuł skupi swoją uwagę na zagadnieniu przyczyn podejmowania BIZ, by następnie w dalszych rozważaniach (które będą miały miejsce w kolejnych fragmentach kilkuczęściowego cyklu) omówić wpływ BIZ na światowy handel, oraz na procesy wzrostu i rozwoju gospodarczego.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W UJĘCIU TEORII MIĘDZYNARODOWEJ PRODUKCJI J.H. DUNNINGA

Wzmrożone zainteresowanie określonym zjawiskiem czy procesem ekonomicznym w sposób oczywisty prowokuje do stworzenia jego uproszczonego, modelowego obrazu. Zazwyczaj w każdym takim przypadku racjonalna analiza zakłada sprawdzony scenariusz – identyfikuje się przyczyny zjawiska/procesu oraz – w dalszej

kolejności – docieka ich skutków². To prosty i sprawdzony sposób. Ponieważ proces inwestowania bezpośredniego swoją skalą obejmuje niemal całość gospodarki światowej [po prostu są to okazałe rozmiary inwestycji, będące zarazem skutkiem konkurencji ze sobą najsilniejszych, bardzo licznie dziś już występujących podmiotów światowego wolnego rynku – wielkich korporacji transnarodowych (WKT)], zatem jego skutki nie mogą być postrzegane jako mało znaczące, ledwo co zauważalne. Dotyczą całych gospodarek, a nawet znaczących regionów świata; mają po prostu wymiar makroekonomiczny. Zatem mamy oto sytuację, że przyczyny, czyli zjawiska (inwestycje WKT), których podstawą są niewątpliwie mikroekonomiczne przesłanki funkcjonowania pojedynczej firmy (choćbyśmy – potężnego przedsiębiorstwa) i jako takie mają również ewidentny wymiar mikroekonomiczny, rodzą jak najbardziej makroekonomiczne rezultaty. To rozumowanie na obecnym etapie ma oczywiście hipotetyczny charakter, i będzie wymagało weryfikacji w dalszej części rozważań. Założeniem prezentacji, która zawrze się w niniejszym artykule (jak również w pozostałych trzech częściach współtworzących cały cykl) jest skorzystanie ze sposobu wnioskowania wyżej przedstawionego. Jednakże na początku analizy zaprezentowana zostanie *teoria produkcji międzynarodowej* J.H. Dunninga, która koncentruje się zasadniczo na przyczynach podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inaczej mówiąc – na identyfikacji przesłanek podejmowania produkcji międzynarodowej [przez produkcję międzynarodową J.H. Dunning rozumiał produkcję finansowaną przez BIZ (Dunning, 1981, s. 72; Zorska, 1998, s. 61), i jest największym dotychczasowym osiągnięciem myśli ekonomicznej w tej dziedzinie. Jest umiejscowiona na styku makroekonomicznej teorii handlu międzynarodowego i mikroekonomicznej teorii przedsiębiorstwa (Zorska, 1998, s. 60). Jako taka łączy w sobie elementy rozważań poświęconych przede wszystkim kwestii przyczyn podejmowania BIZ (widzianych zwłaszcza przez pryzmat poszczególnych ujęć mikroekonomicznej teorii przedsiębiorstwa). Wydaje się wszakże, że na skutki obecności tych inwestycji dla gospodarki światowej w postaci intensyfikacji strumienia światowego handlu i wynikające stąd konsekwencje dla wzrostu gospodarczego i dobrobytu krajów świata – czyli, jak na to wcześniej zwrócono uwagę, mające charakter makroekonomiczny – patrzy co najwyżej zdawkowo (gdyż mówi – między innymi – o konieczności zdeteminowania bezpośredniej inwestycji zagranicznej przewagą lokalizacyjną jako o przyczynie BIZ³). W tym sensie, teoria międzynarodowej produkcji wydaje

² W przypadku procesu gospodarczego bardzo często skutek pewnej przyczyny okazuje się być czynnikiem sprawczym – czyli przyczyną – kolejnego skutku. Ma to niewątpliwie związek z tym, że w znacznej części przypadków zjawisk gospodarki mają one charakter kumulatywny, czyli łączony, a znakomita część modeli ekonomii to obieg zamknięty.

³ W przypadku przewagi lokalizacji, której istotę uzasadnia się poprzez odwołanie się do tzw. *teorii lokalizacji*, trzeba pamiętać, że przykładami takich teorii są *teoria handlu międzynarodowego* i *teoria migracji czynników*; (Misala, 2001, s. 230). Są to przykłady koncepcji *stricto* makroekonomicznych.

się przekonywująco i kompleksowo tłumaczyć przesłanki (przyczyny) podejmowania BIZ, za to mniej skupia się na skutkach tych inwestycji dla gospodarki światowej. Zachodzi więc potrzeba – pozostając w ramach tradycyjnej analizy przyczynowo-skutkowej – rozszerzenia modelu o teoretyczne uzasadnienie skutków inwestycji rozumianych jako ich oddziaływanie na makroekonomię gospodarki światowej. I próba przeprowadzenia tego będzie miała miejsce w kolejnych częściach niniejszego cyklu.

Teoria Dunninga twórczo integruje dorobek szeregu wcześniejszych teorii interesujących się problematyką BIZ (można by roboczo nazwać te teorie *cząstkowymi*), co zarazem stanowi jej zaletę, jak i – w pewnym sensie – wadę (Zorska, 1998, s. 60). Zaletą mianowicie jest kompleksowo podejście do zagadnienia, wadą zaś – niewątpliwe trudności, których należy spodziewać się w wypadku podjęcia próby empirycznej weryfikacji teorii; fakt, iż teoria ma charakter eklektyczny implikuje, że od strony metodologicznej (w sensie: jako przydatna do badań) nie jest jednorodna, lecz stanowi zbiór metod właściwych poszczególnym teoriom cząstkowym, co w zasadzie przesądza o nieprzydatności całej teorii jako oryginalnego spójnego narzędzia badawczego.

Jak już o tym przed chwilą wspomniano, J.H. Dunning, autor teorii międzynarodowej produkcji (czasem w literaturze przedmiotu nazwa tej koncepcji „zaopatrzona” jest jeszcze w przymiotnik: *eklektyczna*), bazując na dokonaniach swych poprzedników, umiejętnie systematyzując przewagi przedsiębiorstwa podejmującego BIZ, przeprowadził syntezę szeregu względem siebie odrębnych teorii cząstkowych, tłumaczących zjawisko BIZ. Teorie te, w większości ujmując mikroekonomiczne aspekty BIZ (teorie przedsiębiorstwa konkurencji niedoskonałej), były najczęściej koncepcjami jednoczynnikowymi, tzn. ograniczającymi się do dość wąskich, jednostronnych interpretacji. Koncepcja Dunninga, stanowiąc ich połączenie, jest pierwszą – jak dotąd – próbą wieloczynnikowej koncepcji wyjaśniającej zjawisko BIZ. Autor ten uzyskał w efekcie interpretację BIZ, która skuteczniej niż alternatywne względem niej hipotezy udzielała zadowalających odpowiedzi na wszystkie najważniejsze pytania, stawiane w związku z BIZ. Powstała w ten sposób teoria o znacznych, niespotykanych dotąd walorach poznawczych (które przede wszystkim wyrażały się w zawarciu w jednej koncepcji całego dotychczasowego dorobku teoretycznego) oraz praktycznych (stwarzających możliwości wyjaśnienia zjawiska BIZ zorientowanych na ekspansję globalną, kosztowo czy wreszcie proeksportowo). J.H. Dunning formułuje hipotezę, zgodnie z którą warunkiem zaangażowania się korporacji w proces BIZ jest:

- dysponowanie nowoczesnymi aktywami, niedostępnymi przedsiębiorstwom kraju goszczącego⁴,

⁴ Przez określenie „kraj goszczący” należy rozumieć gospodarkę narodową, która udziela gościnności bezpośredniej inwestycji zagranicznej (inaczej mówiąc: przyjmuje do siebie BIZ – stąd zamiennie niekiedy używa się terminu – kraj przyjmujący). Z kolei gospodarkę kraju pocho-

- wykorzystywanie przewag w zakresie nowoczesnych aktywów samodzielnie niż poprzez ich dyskontowanie drogą transakcji dokonywanych przez przedsiębiorstwo na rynku zewnętrznym,
- zakładając spełnienie warunków jak wyżej, znalezienie korzystnej z punktu widzenia możliwości realizowania celów rynkowych (poszerzanie udziałów rynkowych przez WKT) i kosztów przedsięwzięcia (relatywnie większa dostępność i wynikające stąd niższe ceny zasobów czynników wytwórczych) lokalizacji przedsięwzięcia.

Spełnienie tych warunków prowadzi do uzyskania przez korporację przewagi konkurencyjnej nad firmami kraju goszczącego, na którą składają się: 1) specyficzne przewagi własnościowe, 2) specyficzne przewagi internalizacji oraz 3) specyficzne przewagi lokalizacyjne, co ostatecznie skłania firmę do podjęcia BIZ w tym kraju/krajach (Dunning, 1973). Im większa jest względna przewaga własnościowa, tym silniej oddziałują na firmę bodźce, skłaniające ją do wykorzystania tej przewagi w ramach własnych struktur za granicą – tym większe korzyści z internalizacji, i – co oczywiste wobec powyższego – lokalizacji produkcji za granicą. Ze względu na przedstawiony zestaw warunków, w literaturze często teorii eklektycznej nadaje się nazwę *paradygmatu OLI* (*ownership-location-internalization*) (Zorska, 1998, s. 62).

Przegląd obserwacji empirycznych wskazuje, że większość inwestycji bezpośrednich na świecie wydaje się być dokonywana między krajami wysoko rozwiniętymi o podobnych poziomach dochodu na głowę, podobnym relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji i posiadających relatywnie niskie bariery handlowe. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych koncentruje się w sektorach i gałęziach, w których są ważne niematerialne, specyficzne dla firmy aktywa określane mianem kapitału wiedzy (Cieślik, 2017, s. 175). Te aktywa są tytułem do osiągnięcia atrakcyjnych dochodów z tytułu wyłącznie dysponowania nimi, czyli z tytułu własności.

W pierwszej grupie specyficznych przewag własnościowych na podkreślenie zasługują przewagi technologiczne i wynikające z oligopolistycznej pozycji firmy (Geldner, 1986, s. 76). W istocie przewagi te są źródłem siły monopolowej dla przedsiębiorstwa również na rynku rodzimym. Dla rozwijającej ekspansję WKT ważnym uzupełnieniem tych przewag jest czynnik polityki gospodarczej państwa, który w relacjach między gospodarkami narodowymi może pełnić podobną rolę, jak np. oddziaływanie przez państwo na wymianę zagraniczną (polityka kursu walutowego, ceł, podatków⁵). Ponadto chodzi również o podejmowanie przez

dzenia BIZ określa się jako kraj goszczony (bądź: inwestujący, kraj inwestora, kraj macierzysty).

⁵ Oprócz tego nie wolno zapominać, że ta polityka gospodarcza, jako wpływająca na strukturę gospodarczą kraju inwestora kreuje również wymienione wyżej przewagi: technologiczną i wynikająca z oligopolistycznej pozycji (np. polityka przyspieszonej amortyzacji

państwo działań kreujących właściwy stan infrastruktury, edukacji, nakładów na B+R oraz innych, które przyspieszają rozwój ekonomiczny kraju (Dunning, 1988).

Pozostając jednak przy dwóch podstawowych przewagach własnościowych WKT zauważamy, że obie wzajemnie z siebie wynikają. Firma oligopolistyczna, będąca jedną z niewielu wchodzących w skład grupy dominującej na rynku danego produktu i mająca rozmiary proporcjonalne do kilkudziesięcioprocentowych (zazwyczaj) udziałów w rynku, którymi dysponuje, posiada odpowiednie środki, które zapewniają jej prymat w obszarze B+R (istnieje także i ta zależność, że rozwój prac w obszarze B+R stymuluje wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa). Koncentracja wysiłków firmy na sferze badawczo-rozwojowej owocuje nowoczesnymi aktywami, które przyjmują postać nowych produktów, technologii i urządzeń wytwórczych oraz wiedzy z zakresu zarządzania i marketingu. Decyzja firmy o umiędzynarodowieniu własnej działalności poprzez wykorzystanie takiej formy jak BIZ jest wynikiem jej dążenia do utrzymania/umocnienia swojej przewagi własnościowej. Wybór innej niż BIZ formy internacjonalizacji działalności daje mniejszą pewność w kwestii, czy nie dojdzie do erozji przewagi wskutek wystąpienia efektu naśladownictwa (Przybylska, 1999, s. 30). Przedsiębiorstwo, pragnąc za granicą wykorzystać tę przewagę dla własnych korzyści, musi mieć kontrolę nad operacjami zagranicznymi, co skłania je do BIZ. W sumie przedstawione argumenty uzasadniają BIZ – jako motywowane przewagami technologicznymi i wynikającymi z pozycji rynkowej (oligopolistycznej) elementami strategii WKT – stwarzają wrażenie, jakby strategii wielkich korporacji mogły mieć wyłącznie ekspansywny charakter. W ramach wątku teoretycznego związanego z BIZ, koncentrującego się na przewagach konkurencyjnych posiadanych przez WKT jako motywie podejmowania BIZ, zwrócono jednak uwagę i na inną możliwość: dokonywanie transakcji międzynarodowych takich jak BIZ może być przejawem również zachowań defensywnych ze strony WKT. Takie ujęcie zagadnienia prezentuje *teoria reakcji przedsiębiorstw międzynarodowych w warunkach konkurencji oligopolistycznej* (Knickerbocker, 1973; Misala, 2001, s. 274). Dla WKT niemniej ważnym od ekspansji jest ochrona własnej pozycji rynkowej i przeciwdziałanie umacnianiu się konkurentów, zatem dane przedsiębiorstwo oligopolistyczne, powodując się tymi względami, będzie naśladowało tych, którzy podejmują przedsięwzięcia zagraniczne [np. z przyczyn omówionych wyżej przewag, które zresztą nie muszą być akurat ważne dla tego przedsiębiorstwa, i samo również będzie inwestowało bezpośrednio za granicą (Flowers E. B, 1976, s. 43-55)]. W efekcie z upływem czasu wielkość BIZ dokonywanych przez całą grupę dominującą (tzn. ogół WKT obecnych na danym rynku) zwiększy się mnożnikowo, tym bardziej, im bardziej intensywną jest konkurencja wewnątrz kraju goszczącego. Uwzględniając oba typy reakcji WKT – ofensywny i defensywny – widzimy, że BIZ są jakby wypadkową

środków trwałych jako sprzyjająca firmom odmiana polityki podatkowej jednocześnie skutecznie stymuluje postęp techniczny, który w efekcie zwiększa przewagę technologiczną firm krajowych w stosunku do zagranicznych).

tych zachowań, zależną od tego, jaka ocena sytuacji bieżącej i kształtowania się jej w przyszłości jest oceną dominującą.

W grupie specyficznych przewag własnościowych mieszczą się również możliwości wykorzystywania różnic w kursach walut oraz dywersyfikacja ryzyka, związanego z działalnością firmy. J.H. Dunning wskazuje tu na dwie wcześniejsze koncepcje: *teorię obszarów walutowych* R.Z. Alibera oraz *teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego*, której autorstwo przypisuje się J. Tobinowi oraz H.M. Markowitz'owi (Tobin, 1958, s. 65-86; Markowitz, 1959). Zgodnie z pierwszą z teorii, motywem podjęcia BIZ przez WKT jest tzw. premia walutowa, zawłaszczana przez inwestującą WKT wskutek istnienia oddzielnych terenów walutowych i wynikającego stąd ryzyka zmiany kursu walut. Premia ta jest różnicą w dochodach z aktywów (np. akcji przedsiębiorstw kraju goszczącego) wyrażonych w walucie kraju inwestora i kraju goszczącego, gdzie wycena uwzględnia oczekiwaną dewaluację/deprecjację waluty tego kraju (Aliber, 1971; za: Przybylska, 1999, s. 31). Nie jest to jedyny sposób zabezpieczenia się przed ryzykiem przez WKT. Kwestia ta z kolei stanowi przedmiot rozważań *teorii dywersyfikacji portfela inwestycyjnego*. Zasada dywersyfikacji portfela inwestycyjnego głosi, że inwestor kieruje się w swych decyzjach nie tylko zasadą maksymalizacji zysku, ale również stosuje kryterium minimalizacji ryzyka. Jeżeli ryzyko związane z poszczególnymi BIZ jest niezależne od siebie, to ryzyko całego portfela może zostać zmniejszone wskutek jego branżowego i geograficznego zróżnicowania. Wiąże się to z oceną, że ponieważ poziom, dynamika i kierunek zmian stóp procentowych na miejscu (tzn. w kraju macierzystym) są w przekroju międzygałęziowym do siebie bardziej zbliżone niż w skali międzynarodowej, włączenie do portfela aktywów walorów zagranicznych może zredukować poziom ryzyka.

Przechodząc do drugiej grupy specyficznych przewag internalizacji trzeba stwierdzić, że nie byłoby przewagi konkurencyjnej BIZ nad przedsiębiorstwami lokalnymi bez możliwości internalizacji ich działalności gospodarczej. Pozycja wynikająca z niepowtarzalności zestawu posiadanych zasobów i sposobów ich wykorzystania przez WKT, a więc wyrażająca istotę przewag własnościowych, jeśli ma przynosić zyski, musi być chroniona przed konkurencją, również międzynarodową. Postulat taki odnajdziemy w tzw. *teorii internalizacji*, która głosi, że rynek zewnętrzny nie stanowi najbardziej efektywnej formy realizacji transakcji dokonywanych przez WKT (za autorów tej teorii, sformułowanej pierwotnie przez R. Coase'a uważa się P. J. Buckley'a, M. Cassona, S. P. Magee'a i A. M. Rugmana oraz S. Hymara) (Przybylska, 1999, s. 33). Zakładanie przez firmę zagranicznych filii stwarza jej możliwość takiej ochrony. Alternatywą dla takiej strategii jest ponoszenie kosztów ochrony patentowej (czego zresztą nie da się całkowicie uniknąć) i sprzedaż licencji. Jednak taki wybór, zwłaszcza dotyczący licencji, stwarza liczne dodatkowe zagrożenia. W nowych produktach i technologiach zawiera się znaczny procent wartości, których ochrona – z punktu widzenia należnych korzyści wynikających z prawa własności do patentu – jest w praktyce niemożliwa. Zatem lepiej w sposób bezpośredni zawłaszczać te korzyści, nie narażając się na niebezpieczeństwo w postaci konkurencji ze strony firmy-licencjobiorcy,

która w międzyczasie, czyniąc pożytki z licencji zdołała w procesie uczenia się i naśladownictwa przełamać barierę, którą jest umiejętność kreowania i sprzedawania nowości.

Trzecia grupa przewag – specyficzne przewagi lokalizacyjne – decydują o wyborze konkretnego miejsca lokaty BIZ. Dla określenia walorów lokalizacyjnych gospodarki potencjalnego kraju goszczącego Dunning odwołuje się do pewnych elementów tzw. *teorii lokalizacji*. Teoria ta zajmuje się określeniem wpływu szeregu czynników na przestrzenną strukturę WKT, które najogólniej rzecz biorąc można określić jako czynniki ekonomiczne, społeczno-kulturowe, itp.⁶. Wśród czynników ekonomicznych systematycznie maleje znaczenie uwarunkowań zasobowych jako zachęty do ekspansji przez WKT wobec wzrostu zainteresowania ze strony inwestorów zagranicznych, zwłaszcza w dłuższym okresie, zaawansowanymi czynnikami: wysoką lokalną technologią, zasobami kapitału ludzkiego, nowoczesną infrastrukturą, itp. Zmienia się również znaczenie czynnika cen podstawowych prostych zasobów wytwórczych (w tym również pracy), ponieważ rola, jaką te zasoby odgrywają w na ogół masowej produkcji WKT jest systematycznie marginalizowana. W nowoczesnych systemach wytwórczych funkcjonujących w wielkich korporacjach liczy się przede wszystkim nie ilość tych zasobów, a ich jakość. Współcześnie WKT szczególnie dużą wagę przywiązują także do procesów regionalnej integracji. Okres ostatnich kilkunastu lat zaowocował powstaniem szeregu ciekawych interpretacji teoretycznych zależności pomiędzy procesami integracji (głównie w ramach Unii Europejskiej) a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (Molle, 1990, s. 132-134; Witkowska, 1997, s. 82). Zakończenie procesu tworzenia unii celnej pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej oraz obserwowane, wraz z upływem czasu, pogłębianie się procesów integracyjnych prowadzące do powstania wspólnego rynku UE inspirowały do przeprowadzania kolejnych prób statystycznej weryfikacji wpływu procesu integracyjnego na bezpośrednie inwestycje zagraniczne przepływające pomiędzy UE a resztą świata, oraz wewnątrz samej UE. O ile uzyskiwane rezultaty były częstokroć sprzeczne ze sobą, z pewnością dowodziły istnienia związku pomiędzy integracją a BIZ (Yannopoulos, 1990, s.238-247; Cantwell, 1987, s. 127). Jakkolwiek nie wypracowano dotychczas uniwersalnej teorii wiążącej ze sobą procesy integracyjne i związane z BIZ, już obserwacje tendencji dotyczących BIZ w okresie tworzenia unii celnej wskazywały, że proces integracji wzmacnia przewagi lokalizacyjne, będące elementem eklektycznego paradygmatu Dunninga. W szczególności chodzi tu o charakterystyczną reakcję korporacji amerykańskich na ustanowienie zewnętrznej taryfy celnej przez państwa obszaru UE. Otóż wzrost amerykańskich BIZ w UE (tzw. *tariff jumping investment*) był próbą obejścia przez nie przeszkód

⁶ W przypadku tej teorii podkreśla się wkład, który do niej wnieśli A. M. Rugman, P. Tesch, (Misala, 2001, s.281), oraz M. C. Casson, W. J. Baumol i M. L. Greenhut, (Zorska, 1998, s. 65).

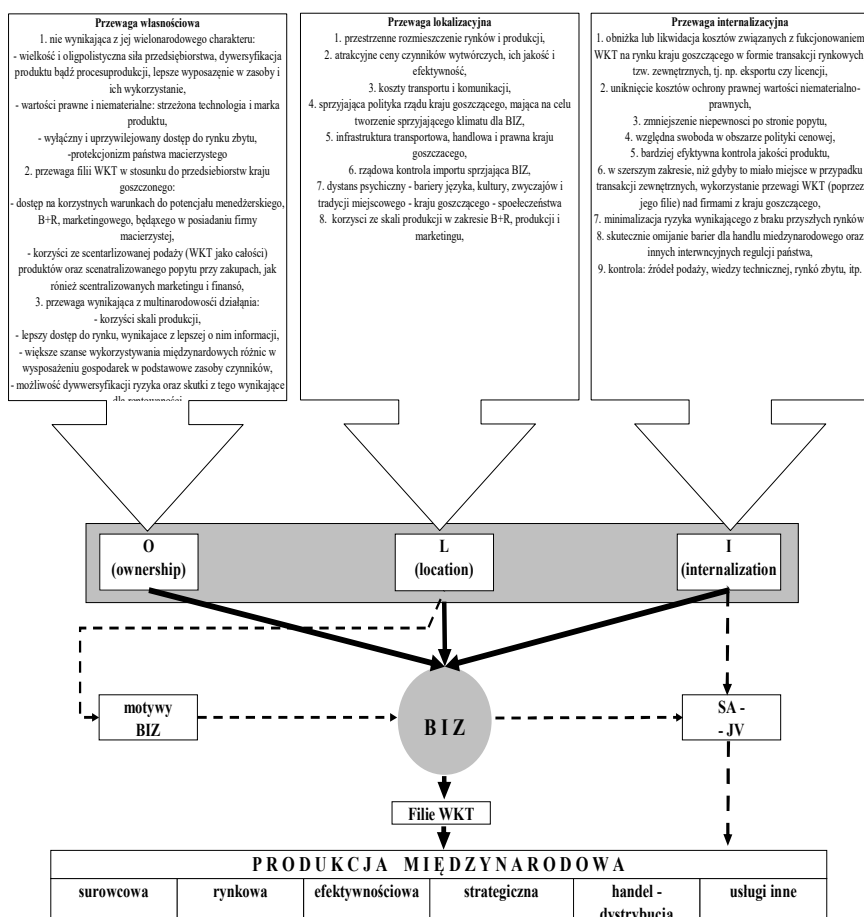
celnych i utrzymania rynków, wcześniej obsługiwanych drogą eksportu (Witkowska, 1997, s. 82).

Teoria Dunninga, wskazując na główne przesłanki podejmowania BIZ, jest teorią żywą, która sama ewoluuje. I o ile tematyka determinant podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest prezentowana w licznych alternatywnych opracowaniach wielu autorów, w tym również dość „młodych”, najczęściej wspólnie przytaczaną klasyfikacją determinant tych inwestycji jest ta, która grupuje je w trzy zbiory. Pierwszy z nich stanowią czynniki instytucjonalno-prawne, m.in.: polityka podatkowa i handlowa, zasady dotyczące struktury i funkcjonowania rynku, stabilność ekonomiczna, polityczna i społeczna. Drugi tworzą determinanty ekonomiczne, które dzielą BIZ na ukierunkowane na: zasoby, rynek i efektywność – związane z kosztami prowadzonej działalności. Ostatnią grupę tworzą czynniki – leżące w gestii krajów i regionów – lokaty związane z ułatwieniem prowadzenia biznesu. W ramach tej grupy wyróżnić można: promocję inwestycji, zachęty inwestycyjne, udogodnienia socjalne. (Dunning 2006, s. 206; Dunning, Lundan, 2008; za: Jaworek, Karaszewski, 2018, s. 45).

Wydaje się, że wartościowym dopełnieniem rozważań powyżej, poświęconych prezentacji teorii międzynarodowej produkcji J.H.Dunninga, rozpowszechnionej w literaturze przedmiotu również pod nazwą paradygmatu⁷ OLI, będzie schematycznie (za pomocą ilustracji graficznej) przedstawienie warunków i czynników determinujących angażowanie się przedsiębiorstwa w BIZ (Zorska, 1998, s. 75). Na rys. nr 1 (poniżej) zaprezentowano wszystkie, wcześniej w tej pracy omówione przewagi: własnościową, lokalizacyjną oraz internalizacyjną (pierwszy „poziom” schematu). Przewagi te w zasadzie są od siebie niezależne, jednakże wspólnie przesądzają o podjęciu BIZ. Ale też, ponieważ istnienia pewnych powiązań między nimi nie da się absolutnie wykluczyć, ostatecznie może to mieć wpływ na wybór formy umiędzynarodowienia. Firmy o mniejszym doświadczeniu w działalności międzynarodowej są bardziej skłonne do wyboru aliansów strategicznych czy też wspólnych przedsięwzięć [na rys. nr 1 oznaczonych odpowiednio jako SA (ang. *strategic alliance*) i JV (ang. *joint venture*)]. Wg J.H. Dunninga, trzy formy zaangażowania zagranicznego firm, tzn. BIZ, SA i JV powinny być traktowane jako komplementarne sposoby funkcjonowania WKT, w której transakcje wewnętrzne i zewnętrzne uzupełniają się nawzajem (Zorska, 1998, s. 74-75). Określone przewagi lokalizacyjne oraz wynikające z internalizacji mają wpływ na pojawienie się nowych elementów modelu OLI. Obrazuje to drugi poziom schematu na rys. nr 1. Na tymże drugim poziomie zaprezentowano motywy inwestowania, wystąpienie których jest tożsame z podjęciem decyzji o „instalacji” poza krajem macierzystym filii WKT, jak również alternatywne formy umiędzynarodowienia działalności WKT (tzn. SA i JV). Istnienie atrakcyjnych uwarunkowań lokalizacyjnych w potencjalnym kraju goszczącym indukuje motywy do podjęcia

⁷ Paradygmat – przyjęty powszechnie sposób widzenia rzeczywistości w danej dziedzinie; patrz: Słownik języka polskiego PWN.

BIZ, tzn. założenia zagranicznej filii firmy. Z kolei internalizacja działalności WKT może następować nie tylko poprzez tworzenie własnych filii, ale równie dobrze poprzez alianse strategiczne (SA) czyli wspólne przedsięwzięcia (JV) (Zorska, 1998, s. 75-76). Wreszcie na ostatnim poziomie widzimy klasyfikację produkcji międzynarodowej wg J.H. Dunninga. Tenże wyodrębnia sześć rodzajów produkcji: surowcową (bazująca na tanich zasobach czynników kraju goszczącego), rynkową (na potrzeby konsumentów krajów goszczących BIZ), efektywnościową (służącą podnoszeniu efektywności produkcji poprzez specjalizację produktową i procesową), strategiczną (chodzi o realizację zamierzeń strategicznych WKT) oraz pozostałą działalność usługową (patrz też: Dunning, 2006, s. 206; za: Wawrzyniak, 2010, s. 90) Analogicznie do wyróżnionych tu rodzajów produkcji możemy przeprowadzić odpowiednią klasyfikację orientacji BIZ.



Rys. 1. Model OLI

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zorska, 1998, s. 76; Misala, 2001, s. 225-227.

PODSUMOWANIE

Podsumowując niniejszą prezentację *eklektycznej teorii międzynarodowej produkcji* trzeba jeszcze raz podkreślić, że odmienność koncepcji w porównaniu z poprzednimi ujęciami teoretycznymi polega na szerokim i twórczym wykorzystaniu dokonań innych, wcześniejszych teorii. Jednocześnie, ze względu na swój eklektyczny charakter, jest ona otwarta na nowo powstające koncepcje, co sprawia, że może być systematycznie ulepszana. Jest to niewątpliwie korzyść uzyskana za cenę rezygnacji przez autora teorii z ujęcia wielorakich przyczyn BIZ w postaci sformalizowanego modelu, co zresztą wynika z jego stanowiska, że ujęcie takie nie jest możliwe. Najważniejszym osiągnięciem tej teorii jest sformułowanie trzech warunków – przewag: własnościowej, internalizacyjnej i lokalizacyjnej (a w ich ramach sklasyfikowanie bogatego zbioru czynników), od których spełnienia zależy zaangażowanie WKT za granicą w postaci BIZ. Również podkreślenia wymaga ta odmienność teorii, która polega na dostrzeżeniu przez nią w BIZ procesów, które – jakkolwiek przebiegają przede wszystkim na poziomie mikro (przedsiębiorstw) – równocześnie są aktem realizowanym w makroekonomicznym otoczeniu (gospodarek narodowych)⁸. Wreszcie, rozumując w kategoriach praktycznych, teoria ta w zasadzie udziela odpowiedzi na najczęściej stawiane w związku z procesem BIZ – dotychczas pozostające bez odpowiedzi w poszczególnych przypadkach teorii jednoczynnikowych – pytania: dlaczego WKT podejmują BIZ, co sprawia, że preferują te inwestycje bardziej niż inne formy umiędzynarodowienia produkcji, oraz co warunkuje strukturę geograficzną tych inwestycji (Przybylska, 1999, s. 38).

BIBLIOGRAFIA

1. Aliber R.Z., *The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World*, London 1971.
2. Andrzejczak B., *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej*, Acta Universitatis Lodzianis Folia Oeconomica 221, 2008.
3. Cantwell J., *The Reorganization of European Industries After Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities*, „Journal of Common Market Studies”, vol. XXVI, No. 2, 1987.
4. Cieślik A., *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przegląd wybranej literatury przedmiotu*, w: *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, 2017.
5. Dunning J. H., *Multinationals, Technology and Competitiveness*, London 1988.

⁸ Spojrzenie *stricte* mikro na BIZ jest ich percepcją w aspekcie przewag: własnościowej i internalizacji, zaś podejście makroekonomiczne uwidacznia się w przypadku przewagi lokalizacji. Stąd niekiedy teoria J. H. Dunninga zaliczana jest do grupy tzw. mieszanych teorii rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Misala, 2001, s. 280), (Andrzejczak, 2008, s. 220).

6. Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin, London, 1981.
7. Dunning J. H., *The Determinants of International Production*, Oxford Economic Papers 1973, vol. 25.
8. Dunning J. H., *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, Transnational Corporation, vol. 15, No. 1, 2006.
9. Dunning J.H., Lundan S.M., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton, 2008.
10. Flowers E. B., *Oligopolistic reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States*, „Journal of International Business studies” 1976, winter.
11. Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, MiO nr 193, SGPiS, Warszawa 1986.
12. Jaworek M., Karaszewski W., *Ewolucja determinant podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, KNUV 2018, 2(56): 42-59.
13. Knickerbocker F. T., *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Boston 1973.
14. Markowitz H. M., *Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investment*, New York 1959.
15. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001.
16. Molle W., *The Economics of European Integration (Theory, Practice, Policy)*, Aldershot 1990.
17. Przybylska K., *W poszukiwaniu ogólnej teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8/1999.
18. Tobin J., *Liquidity Preferences as behavior Towards Risk*, „The Review of Economic Studies”, 1958, vol. 25, No 2.
19. Wawrzyniak D., *Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Gospodarka Narodowa Nr 4/2010.
20. Witkowska J., *Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Studia Europejskie, 1/1997.
21. Yannopoulos G. N., *Foreign Direct Investment and European Integration. The Evidence from the Formative Years of the European Community*, „Journal of Common Market Studies”, vol. XXVIII, No. 3, 1990.
22. Zorska A., *Ku globalizacji ? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
23. Zorska A., *Współczesna globalizacja: przebieg, czynniki i oznaki metamorfozy procesu*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace, Nr 4 (2017); Nr 4 (2017) | Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace (sgh.waw.pl)

ARTICLE TITLE IN ENGLISH***Abstract***

The article discusses selected theoretical aspects of the issue of foreign direct investment. The work is the first part of a four-part series devoted to the above-mentioned aspects, with particular attention to the extremely interesting cognitive issue of the reasons for undertaking foreign direct investments, presented in the historical research perspective of this very important contemporary phenomenon/process of the global economy. In the first part of the series there will be a presentation of J.H. Dunning's theory of international production.

Keywords: globalization, foreign direct investment.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.017>

Izabela Kopaniewska¹, Karolina Król², Sonia Ręba³

ANALIZA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ NA PODSTAWIE PRZEDSIĘBIORSTWA LPP W LATACH 2020-2022

Streszczenie

W niniejszym artykule omówione zostały teoretyczne aspekty płynności finansowej, wraz ze wskazaniem różnicy między jej pomiarem dokonywanym w ujęciu statycznym oraz dynamicznym. Przedstawiono grupy najczęściej wykorzystywanych wskaźników, służących pomiarowi i ocenie płynności finansowej w przedsiębiorstwie. W części praktycznej oszacowano wartości wskaźników, na podstawie których dokonano oceny płynności finansowej spółki akcyjnej LPP, będącej jedną z największych firm odzieżowych w Polsce. Okres analizy obejmował lata 2020-2022.

W artykule zostały wykorzystane metody analizy opisowej oraz statystyczna analiza danych finansowych. W opracowaniu dokonano analizy literatury przedmiotu z zakresu finansów i rachunkowości, obowiązujących aktów prawnych, wynikających z zakresu pracy, a także sprawozdań finansowych badanego podmiotu gospodarczego.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, wskaźniki płynności finansowej – statyczne i dynamiczne, ocena przedsiębiorstwa.

WSTĘP

Płynność finansowa jest postrzegana jako jeden z kluczowych paramentów w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Jest ona ważna dla kadry zarządczej, menedżerów, których celem jest zwiększenie wartości akcji firmy, a także dla inwestorów, którzy oczekują jej wzrostu. Płynność finansowa ukazuje nam

¹ Studentka kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Studentka kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

³ Studentka kierunku finanse i rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

zdolność przedsiębiorstwa do spłaty terminowo krótkoterminowych zobowiązań bieżących, co umożliwia to odczytanie sytuacji finansowej oraz sposobu zarządzania wpływami i wydatkami pieniężnymi⁴. Zbyt duże zmniejszenie płynności tworzy ryzyko utraty wypłacalności długoterminowej, co może przyczynić się do bankructwa. Znaczne zwiększenie płynności może skutkować niewykorzystaniem potencjału i możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa⁵.

Celem niniejszego artykułu jest ocena płynności finansowej spółki akcyjnej LPP w latach 2020-2022. W części pierwszej niniejszego artykułu skupiono się na istocie płynności finansowej, jej pojęciu oraz czynnikach, które wpływają na jej kształt. W drugiej części opisano zasady pomiaru płynności finansowej oraz narzędzia do jej mierzenia, tj. wskaźniki statyczne oraz dynamiczne. Trzecia część artykułu poświęcona jest analizie przedsiębiorstwa LPP S.A. Dokonano oceny płynności finansowej z wykorzystaniem bilansu i rachunku przepływów pieniężnych. W zakończeniu dokonano podsumowania i oceny finansowej badanej spółki.

W artykule zostały wykorzystane metody analizy opisowej oraz statystyczna analiza danych finansowych. W opracowaniu dokonano analizy literatury przedmiotu z zakresu finansów i rachunkowości, obowiązujących aktów prawnych, wynikających z zakresu pracy, a także sprawozdań finansowych badanego podmiotu gospodarczego.

1. ISTOTA PLYNOŚCI FINASOWEJ

1.1. Określenie/Termin płynności finansowej

Płynność finansowa jest pojęciem możliwym do zrozumienia już na poziomie intuicji jako swoboda przepływu środków finansowych danego podmiotu. W kontekście intuicyjnym płynność finansowa odnosi się do elastyczności i zdolności firmy do efektywnego zarządzania swoimi zasobami finansowymi, umożliwiającym szybką reakcję na zmienne sytuacje rynkowe oraz regulację bieżących zobowiązań.

Choć definicji płynności finansowej w literaturze ekonomii jest wiele, co przedstawia poniższa tabela 1 oraz 2, wszystkie skupiają się na zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań oraz zakupu towarów i usług potrzebnych do prowadzenia dalszej działalności⁶.

⁴ E. W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2 (974), 2018, str. 97-98.

⁵ Z. Golaś, A. Witczyk, *Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Journal of Agribusiness and Rural Development, 01 (15), 2010, str. 81.

⁶ M. Dawidziuk, *Płynność finansowa a zjawisko upadłości przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, 2019, str. 5-4.

Tab. 1. Definicje pojęcia płynność finansowa

Definicje płynności finansowej	Autor
„Zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących, uwarunkowanej wielkością krótkoterminowego zadłużenia oraz poziomem aktywów obrotowych”	M. Jerzemowska
„Zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w najkrótszym terminie bez utraty ich wartości”	T. Cicirko
„Zdolność rozpatrywanej jednostki gospodarczej do dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju towarów i usług wtedy, gdy są one potrzebne do zaspokojenia potrzeb produkcyjnych czy konsumpcyjnych tej jednostki, jak też zdolność do regulowania jej wszelkiego rodzaju zobowiązań finansowych w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach”	K. Wojciechowska
„Zdolność spółki do regulowania zobowiązań w wymagalnych terminach”	Z. Leszczyński A. Skowronek -Mielczarek

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Stępień K., *W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2013, str. 94-97.

Tab. 2. Definicje pojęcia płynność finansowa

Definicje płynności finansowej	Autor
„Najczęściej rozumie się ją jako wypłacalność przedsiębiorstwa, czyli możliwość regulowania swoich zobowiązań, które wynikają ze zwykłych transakcji, niespodziewanych zdarzeń oraz zaistniałych sytuacji, pozwalających na okazyny zakup dóbr”	G. Michalski
„Zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Jej brak oznacza niewypłacalność podmiotu”	S. Nahotko
„Płynność finansowa może być rozumiana wieloaspektowo, a mianowicie jako: 1) pozytywny stan środków pieniężnych, 2) właściwość przedmiotów majątkowych do przekształcenia się w pieniądź, czyli zdolność do likwidacji, 3) stopień pokrycia zobowiązań środkami pieniężnymi, 4) zdolność podmiotów gospodarczych do realizacji w każdym momencie i bez ograniczeń swych zobowiązań płatniczych (tzw. zdolność płatnicza)”	T. Cebrowkiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Stępień K., *W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2013, str. 94-97.

Niektóre źródła doprecyzowują powyższe definicje, wskazując na zdolność do spłaty krótkoterminowych zobowiązań. Krótkoterminowe zobowiązania to te, które muszą być uregulowane w ciągu roku. Zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, zobowiązania krótkoterminowe to „ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub ta część pozostałych

zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego”⁷. Obejmują również część długoterminowych zobowiązań, których spłata przypada w danym roku⁸. Do zobowiązań krótkoterminowych należą na przykład wypłaty pracowników oraz opłaty dla dostawców towarów i usług.

Rozważając kondycję danego podmiotu, płynność finansową stawia się często na równi z oceną zysku⁹. Wynika to z faktu, iż płynność finansowa stanowi warunek *sine qua non* ciągłości istnienia przedsiębiorstwa. Jej utrzymanie wymaga świadomego zarządzania zasobami finansowymi, odpowiedzialnego podejścia do oceny ryzyka oraz gotowości do adaptacji wobec zmieniających się warunków biznesowych.

Skuteczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie wymaga starannego planowania przepływów pieniężnych. Prognozowanie tych przepływów stanowi kluczowy aspekt, umożliwiający podejmowanie świadomych decyzji dotyczących gospodarowania środkami pieniężnymi i minimalizowanie ryzyka braku płynności finansowej. Aby dokonać trafnej prognozy, konieczne jest uwzględnienie wszystkich potencjalnych źródeł wpływów i wydatków¹⁰. W kwestii źródeł wpływów, należy uwzględnić planowane przychody z tytułu sprzedaży, otrzymywane płatności od klientów oraz inne źródła wpływów, takie jak odsetki czy dywidendy. Natomiast w przypadku wydatków, konieczne jest uwzględnienie kosztów operacyjnych, zakupu surowców, zobowiązań finansowych i innych bieżących wydatków. Prognozowanie przepływów powinno opierać się na rzetelnych danych historycznych, a także uwzględniać potencjalne czynniki zewnętrzne, takie jak zmiany w gospodarce czy sektorze, w którym przedsiębiorstwo działa. Istotne jest również systematyczne aktualizowanie prognoz w miarę pojawiania się nowych informacji, co umożliwi dostosowywanie strategii finansowej do zmieniających się warunków¹¹. W ten sposób przedsiębiorstwo może skutecznie zarządzać płynnością finansową, utrzymując równowagę między wpływami a wydatkami oraz dostosowując się do dynamicznego otoczenia biznesowego.

1.2. Czynniki kształtujące poziom płynności finansowej

Płynność finansowa jest kształtowana przez różnorodne elementy. W większości przypadków przedsiębiorstwo nie ma kontroli nad czynnikami zewnętrznymi. Niemniej jednak, większość czynników wpływających na płynność finansową jest

⁷ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2023 r. poz. 120, 295, 1598.).

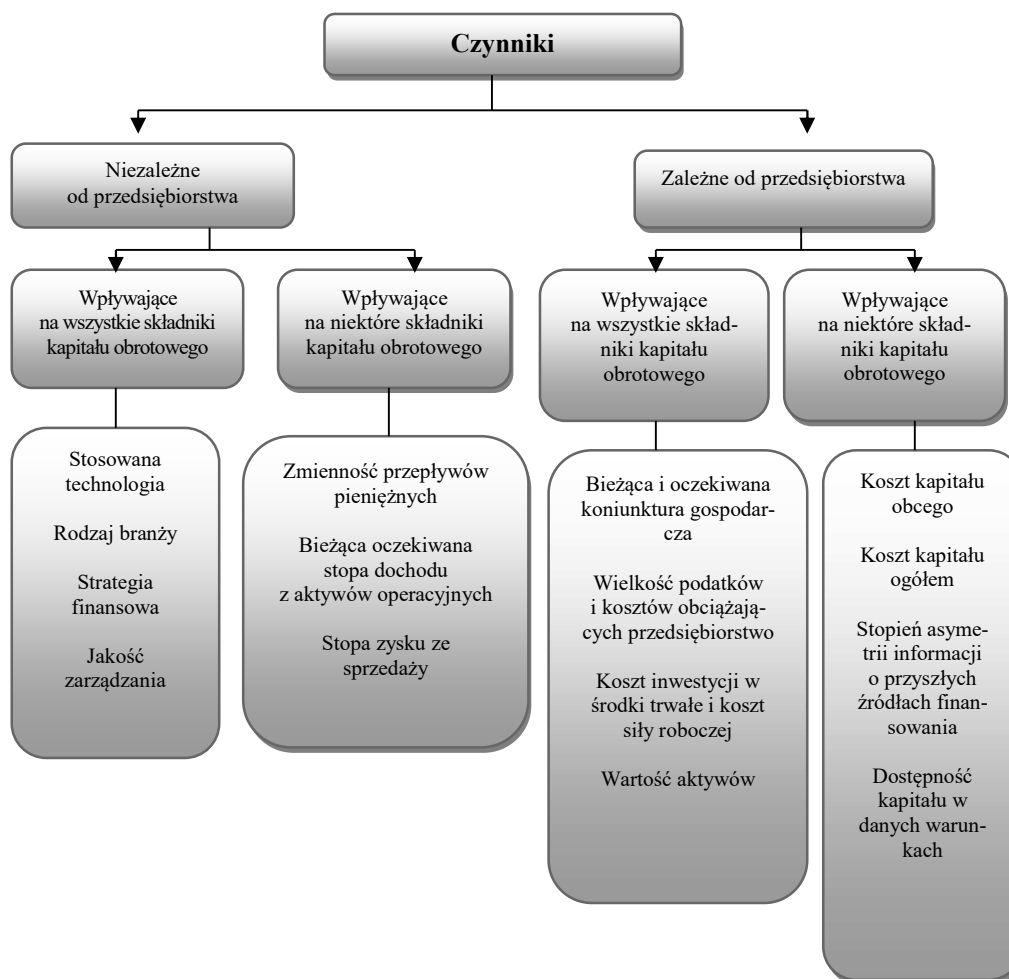
⁸ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, str. 203.

⁹ E. W. Babuńska, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2018, str. 100.

¹⁰ E. W. Babuńska, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., str. 98.

¹¹ G. Michalski, *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010, s. 94.

związana z samą jednostką gospodarczą. Z tego powodu literatura przedmiotu dokonuje podziału na czynniki zależne od przedsiębiorstwa, czyli te, na które przedsiębiorstwo ma wpływ oraz czynniki niezależne, które są poza jego kontrolą¹². Na rysunku 1 przedstawiono czynniki kształtujące płynność finansową podmiotu gospodarczego.



Rys. 1. Czynniki kształtujące płynność finansową

Źródło: D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003, s. 73

¹² T. Domańska-Felczak, T. Felczak, *Kształtowanie płynności finansowej wybranych spółdzielni mleczarskich*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2021, str. 33-36.

Rozpoznanie tych elementów pozwala zrozumieć zarówno obszary, w których przedsiębiorstwo wykazuje pewne słabości, jak i te, w których posiada swoje mocne strony. Dzięki temu możliwe jest skoncentrowanie uwagi na potencjalnych zagrożeniach oraz podejmowanie działań mających na celu ich minimalizację lub wyeliminowanie. Jest to istotne dla oceny stabilności finansowej przedsiębiorstwa i jego zdolności do płaćenia bieżących zobowiązań.

Poziom płynności finansowej przedsiębiorstwa jest wynikiem złożonej interakcji wielu czynników, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Główne czynniki, które wpływają na utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa, związane są z jego metodami działania, zwłaszcza w kontekście technologii i organizacji procesu produkcji¹³. Te aspekty mają istotny wpływ na elastyczność posiadanych aktywów obrotowych. Niemniej jednak, analiza tych uwarunkowań jest trudna bez uwzględnienia specyfiki branży, w której przedsiębiorstwo operuje. Ta specyfika kształtuje zarówno płynność dostępnych aktywów obrotowych, jak i możliwości pozyskania finansowania. Dodatkowo, wpływa również na przyjętą strategię finansową, zmienność przepływów pieniężnych oraz stopę dochodowości przedsiębiorstwa (stopę dochodu z aktywów operacyjnych oraz stopę zysku ze sprzedaży)¹⁴. Dlatego też, analiza tych czynników musi uwzględniać kontekst branżowy, aby pełniej zrozumieć i efektywnie zarządzać płynnością finansową.

2. POMIAR PŁYNNOCI FINANSOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Przy pomiarze płynności finansowej niewątpliwie istotne jest dobranie odpowiednich wskaźników. Aby ocenić zdolność płatniczą danej jednostki wykorzystając można zarówno wskaźniki płynności finansowej z grupy statycznej, jak i wskaźniki dynamiczne. Niezależnie od faktu, czy pomiar płynności finansowej mierzony jest za pomocą grupy wskaźników statycznych, dynamicznych lub statycznych i dynamicznych, cel pomiaru pozostaje niezmienny: wskazanie czy badane przedsiębiorstwo jest zdolne do pokrycia bieżących zobowiązań finansowych¹⁵.

Dokonując pomiaru wskaźnikami płynności finansowej należy zwrócić uwagę, że wykorzystywane dane pochodzą z innych elementów sprawozdania finansowego. W przypadku wskaźników statycznych dane te pochodzą z bilansu, co sprawia że uzyskane wartości po obliczeniach pokazują płynność na moment, w którym

¹³ E.W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 101.

¹⁴ A. Kusak, *Płynność finansowa – Analiza i sterowanie*, Copyright – Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004, str. 23-25.

¹⁵ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 2017, Kwartalnik Nr 1 (16), s. 59.

jednostka gospodarcza sporządza sprawozdanie finansowe (moment bilansowy)¹⁶. Wskaźniki dynamiczne natomiast, opierają się na danych pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych, pozwalając tym samym na zbadanie wszelkich mechanizmów, powodujących zmiany wielkości posiadanych zasobów pieniężnych¹⁷.

2.1. Statyczne wskaźniki płynności finansowej

Wskaźniki statyczne ze względu na łatwość w obliczeniach stanowią grupę wskaźników mających najczęstsze wykorzystanie w badaniu płynności finansowej. Wśród nich wyróżnia się trzy podstawowe wskaźniki¹⁸:

- Wskaźnik płynności bieżącej, nazywany także wskaźnikiem płynności III stopnia,
- Wskaźnik płynności szybkiej, nazywany wskaźnikiem płynności II stopnia,
- Wskaźnik płynności natychmiastowej, określane wskaźnikiem płynności I stopnia.

Tabela 2 przedstawia wskaźniki płynności finansowej w ujęciu statycznym.

Tab. 3. Wskaźniki płynności finansowej w ujęciu statycznym

Wskaźnik	Wzór
Wskaźnik płynności bieżącej	Aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące
Wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzykresowe) / zobowiązania bieżące
Wskaźnik płynności natychmiastowej	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania bieżące

Zródło: M. Byczkowska, A. Kuciński, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, op. cit., s. 64.

Płynność bieżąca nie bez powodu określana jest mianem wskaźnika płynności III stopnia, gdyż ma ona najszerszy kontekst, a uzyskane dane są najmniej precyzyjne. Wskaźnik płynności bieżącej określa potencjalne możliwości przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań, a jego charakter, podobnie jak innych wskaźników statycznych jest normatywny¹⁹. Powszechnie przyjmuje się, że prawidłowa wartość, jaką wskaźnik ten powinien przyjmować mieścić się w przedziale 1,2-2,0. Poziom wskaźnika większy niż górna granica przedziału sygnalizować może

¹⁶ A. Kuciński, „Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie”, *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 2016, Kwartalnik Nr 1 (12), s. 43.

¹⁷ K. Białas, *Rola dynamicznych wskaźników płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, *Finanse i prawo finansowe*, 2017, vol. 1 (13), s. 9.

¹⁸ E.W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 103.

¹⁹ A. Kuciński, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, op. cit., s. 44.

o nadpłynności finansowej przedsiębiorstwa. Zbyt niski poziom wskaźnika płynności bieżącej informuje natomiast o problemach jednostki z płynnością finansową²⁰.

Wskaźnik płynności szybkiej przy ocenie zdolności płatniczej jednostki uwzględnia jedynie aktywa płynne. Wskaźnik ten przedstawia jaki poziom aktywów płynnych pokrywa zobowiązania bieżące. Przedział, w którym kształtować powinna się wartość tego wskaźnika wynosi od 1 do 1,2²¹.

Wskaźnik płynności natychmiastowej stanowi pewnego rodzaju dopełnienie pozostałych wskaźników statycznych. Wartość tego wskaźnika obrazuje, w jakim stopniu środki pieniężne i ich ekwiwalenty zabezpieczają spłatę zobowiązań bieżących. Przyjmuje się, że wskaźnik ten powinien mieć dość niskie wartości, najczęściej oscylujące wokół 0,2. Niski poziom wskaźnika w tym przypadku nie oznacza braku płynności finansowej, lecz świadczy on o prawidłowym zarządzaniu gotówką, zgodnie z którym jednostka gospodarcza powinna utrzymywać minimalny stan środków, ponieważ jedynie aktywa zaangażowane w obrót stanowią źródło korzyści²².

2.2. Dynamiczne wskaźniki płynności finansowej

Ujęcie dynamiczne oceny płynności finansowej stanowi natomiast często niedocenianą grupę wskaźników. Jak już zostało to wspomniane w niniejszym artykule, dane do szacowania wartości tych wskaźników pozyskiwane są ze sprawozdania z przepływów pieniężnych²³. Wśród wskaźników dynamicznych płynności finansowej wyróżnić można wskaźniki: struktury przepływów pieniężnych, wystarczalności gotówki i wydajności gotówki, co obrazuje tabela 4, w których zaprezentowano wybrane wskaźniki dynamicznego pomiaru płynności finansowej.

²⁰ E.W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 103.

²¹ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, op. cit., s. 65.

²² E.W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 104.

²³ K. Białas, *Rola dynamicznych wskaźników płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, op. cit., s. 9.

Tab. 4. Dynamiczny pomiar płynności finansowej – wybrane wskaźniki finansowe struktury, wystarczalności gotówkowej i wystarczalności gotówkowej

Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych	
Wskaźnik zdolności wypracowania środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej / przepływy pieniężne z działalności operacyjnej + wpływy z działalności inwestycyjnej i finansowej
Wskaźnik udziału zysku netto w przepływach pieniężnych netto z działalności operacyjnej	Zysk netto / przepływy pieniężne z działalności operacyjnej
Wskaźnik zależności od zewnętrznych źródeł finansowania	Wpływy z działalności finansowej / przepływy pieniężne z działalności operacyjnej
Wskaźniki wystarczalności gotówki	
Wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / spłata zadłużenia + wydatki inwestycyjne + wypłata dywidend
Wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych zakupów inwestycyjnych	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych
Wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych wypłaty dywidendy	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / wydatki związane z wypłatą dywidend
Wskaźniki wydajności gotówkowej	
Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
Wskaźnik wydajności gotówkowej aktywów	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / aktywa ogółem
Wskaźnik wydajności gotówkowej zysku	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej / zysk z działalności operacyjnej

Źródło: M. Byczkowska, A. Kuciński, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie analizy rachunku przepływów pieniężnych*, op. cit., s. 91.

Grupa wskaźników struktury przepływów pieniężnych obrazuje wpływ poszczególnych składników rachunku przepływów pieniężnych na jego strukturę²⁴. Głównym wskaźnikiem wchodzącym w skład tej grupy jest wskaźnik zdolności wypracowywania środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej. Wskaźnik ten dostarcza informacji jaka część środków pieniężnych wypracowana została przez działalność operacyjną jednostki. Im większy udział nadwyżki operacyjnej w ogólnych wpływach gotówkowych, tym większa niezależność od pozostałych działalności przedsiębiorstwa. Wskaźnik udziału zysku netto w przepływach pieniężnych netto z działalności operacyjnej pozwala ocenić czy zysk memoriały

²⁴ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, op. cit., s. 67.

przekłada się na wynik kasowy. Pozostałe trzy wskaźniki z tej grupy umożliwiają ocenę sposobu finansowania działalności inwestycyjnej, określić poziom samowystarczalności działalności finansowej oraz określić jaki stopień uzależnienia od źródeł zewnętrznych posiada badana jednostka gospodarcza²⁵.

Grupa wskaźników wystarczalności gotówkowej dostarczają podstawowych informacji na temat obciążenia środków pieniężnych pochodzących z działalności podstawowej wydatkami związanymi z finansowaniem składników majątku trwałego, spłatę zadłużeń i wypłatę dywidend dla właścicieli²⁶. Wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych pełni rolę podstawowego wskaźnika tej grupy. W momencie, gdy przyjmuje on wartość równą, bądź większą od 1, stwierdzić można, że jednostka odznacza się pełną zdolnością w zakresie pokrycia wydatków związanych ze spłatą zadłużenia, wydatkami inwestycyjnymi i wypłatą dywidend, jedynie za pomocą środków pochodzących z działalności operacyjnej. W przypadku, gdy wskaźnik ten przyjmuje wartość mniejszą niż 1, środki pozyskane z działalności operacyjnej nie są wystarczające, a jednostka zmuszona jest do pozyskania środków finansowych z innych obszarów działalności²⁷.

Wskaźniki wydajności gotówkowej pozwalają natomiast na przeprowadzenie oceny ze względu na aspekt efektywności gotówkowej działalności przedsiębiorstwa. Dostarczają one informacji na temat relacji środków pieniężnych wypracowanych z działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży, aktywów oraz osiągniętych zysków. Wskaźniki z tej grupy obrazują jaka ilość gotówki pochodzi z jednej złotówki osiągniętych przychodów ze sprzedaży, zaangażowanych aktywów, czy też zysku uzyskanego przez jednostkę. Przyjmuje się, że ocena w obszarze płynności finansowej przedsiębiorstwa na bazie wskaźników wydajności gotówkowej jest tym lepsza, im wyższe wartości osiągają dane wskaźniki finansowe²⁸.

3. ANALIZA PRZEDSIĘBIORSTWA LPP W KONTEKŚCIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

3.1. Charakterystyka przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo LPP S.A. jest polskim producentem odzieży, który istnieje i rozwija się ponad 30 lat, począwszy od roku 1991, w którym Marek Piechocki i Jerzy Lubianiec założyli spółkę Mistral Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

²⁵ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie analizy rachunku przepływów pieniężnych*, op. cit., s. 92.

²⁶ E.W. Babuška, *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 105.

²⁷ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie analizy rachunku przepływów pieniężnych*, op. cit., s. 92.

²⁸ M. Byczkowska, A. Kuciński, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, op. cit., s. 68.

W roku 1995 nazwa została przekształcona w LPP Spółka Akcyjna i obecnie zarządza pięcioma rozpoznawalnymi markami odzieżowymi, w których skład wchodzi: Reserved, Cropp, House, Mohito i Sinsay²⁹. Dzięki tak różnorodnym markom firma może dotrzeć do szerszego grona odbiorców, ponieważ w swojej ofercie uwzględnia nie tylko wiek, ale i upodobanie konsumentów z uwagi na krój i ogólny wygląd odzieży. Dodatkowo, oferują artykuły do domu i dekoracji wnętrz.

Przedsiębiorstwo obejmuje Polskę, kraje europejskie oraz Bliski Wschód. Mimo działania na 39 różnych rynkach, to w Polsce tworzy koncepcje marek i całe kolekcje, podejmując również kluczowe decyzje strategiczne.

LPP S.A. określa się jako firma społecznie odpowiedzialna, to znaczy taka, która na etapie budowania strategii biznesowej uwzględnia ochronę środowiska oraz interesy społeczne. Filozofią przedsiębiorstwa jest lokalne myślenie i globalne działanie, dlatego oferta dostosowana jest do preferencji konsumentów zamieszkanych w różnych częściach świata.

Przychody ze sprzedaży przedsiębiorstwa LPP zostały osiągnięte dzięki sprzedaży pięciu marek uzyskanym z ich sklepów stacjonarnych i internetowych. Większy udział przychodów pochodziła z zagranicy niż z Polski, co potwierdza globalny zasięg przedsiębiorstwa LPP.

Tabela 5 przedstawia dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwa, co sugeruje korzystny rozwój działalności. Duży wpływ na przychody mają marki Sinsay i Reserved. Dzięki stabilnej sytuacji sprzedaży przedsiębiorstwo LPP może pozwolić sobie na realizację inwestycji w rozbudowanie liczny salonów.

Tab. 5. Dane finansowe LPP S.A.

LPP S.A.			
	2020	2021	2022
Przychody ze sprzedaży [zł]	7 848 079	14 029 674	15 926 504
Liczba salonów [szt.]	1 746	1 856	2 244
Aktywa trwale [zł]	5 620 568	7 027 715	7 351 773
Rzeczowe aktywa trwale [zł]	2 439 778	2 760 486	3 335 956
Aktywa obrotowe [zł]	4 733 200	7 107 533	5 569 267
Zapasy [zł]	2 074 447	3 864 113	3 353 404

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych rocznych raportów za 2020-2022

Aktywa przedsiębiorstwa LPP składają się z dwóch głównych składników: środków trwałych będących elementami stałymi i wyposażeniem sklepów oraz zapasów towarów handlowych. Wraz z rozwojem sieci sprzedaży i liczby sklepów,

²⁹ *Historia LPP*, strona internetowa: <https://www.lpp.com/wp-content/uploads/2014/10/Historia-LPP-www.pdf>, [dostęp: 18.12.2023 r.].

wartość majątku trwałego rośnie. Natomiast stan zapasów handlowych zależy od wielkości powierzchni handlowej, ale także zwiększa się wraz z otwieraniem kolejnych sklepów internetowych.

3.2. Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa LPP

Do oceny płynności finansowej LPP S.A. wykorzystano sprawozdania finansowe spółki za lata 2020-2022. Na podstawie danych z bilansu oraz rachunku przepływu pieniężnych dokonane zostały obliczenia pozwalające na oszacowanie wartości podstawowych wskaźników statycznych oraz dynamicznych. Pozyskane dane stanowiły bazę umożliwiającą przeprowadzenie głębszej oceny płynności finansowej w badanej spółce. Tabela 6 przedstawia wartości wskaźników statycznych spółki LPP w latach 2020-2022.

Tab. 6. Wskaźniki statyczne spółki LPP w latach 2020-2022

Statyczne wskaźniki płynności finansowej	2020	2021	2022
Wskaźniki płynności bieżącej	1,1	1,0	1,1
Wskaźniki płynności szybkiej	0,6	0,5	0,4
Wskaźnik płynności natychmiastowej	0,3	0,2	0,1

Źródło: Opracowanie własne

Biorąc pod uwagę podstawowy wskaźnik oceny zdolności jednostki do spłaty zobowiązań, tj. wskaźnik bieżącej płynności finansowej, kształtował się na poziomie poniżej wartości, którą określa się w granicach 1,2 do 2,0. To sugerować może że, LPP może nie posiadać wystarczającej ilości pieniędzy, aby na bieżąco regulować swoje zobowiązania. Można zauważyć, że od roku 2021 do 2022 występuje tendencja wzrostowa – wzrost o 0,1 wskaźnika bieżącej płynności. Świadczy to o polepszającej się zdolności do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Również oznacza to poprawę płynności finansowej LPP. W roku 2022 badana spółka lepiej wykorzystywała posiadany majątek obrotowy, spłacając tym samym zobowiązania. Wartość równa 1 w roku 2021 sygnalizuje równowagę między aktywami bieżącymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi, co jest punktem odniesienia dla zdolności spółki do regulacji krótkoterminowych zobowiązań.

Wskaźniki płynności szybkiej LPP w latach 2020-2022 są również poniżej sugerowanej wartości, mieszczącej się w przedziale 1,0 do 1,2. Znaczną częścią aktywów obrotowych są zapasy, które stanowią najmniej płynną grupą aktywów tworzących majątek obrotowy przedsiębiorstwa. Wyniki te sugerują pewną niestabilność elastyczności finansowej spółki. W przedsiębiorstwie świadomie postanowiono utrzymać wyższy zapas magazynowy w celu minimalizacji ryzyka ewentualnego niedoboru towarów w sytuacji opóźnienia dostaw. W roku 2020 wskaźnik wyniósł 0,6, co sugeruje dobrą zdolność do regulacji zobowiązań. W kolejnych latach zanotowano spadek tej zdolności, co może sygnalizować zachwianie płynności finansowej. Spadek wskaźnika świadczy o tym, że przedsiębiorstwo utraciło

płynność finansową. W tym przypadku LPP nie było w stanie pokryć w całości wymaganych zobowiązań.

Kolejnym wskaźnikiem jest wskaźnik płynności natychmiastowej, który powinien przyjmować dość niskie wartości, oscylujące wokół 0,2. W roku 2021 LPP dla podanego wskaźnika uzyskało wartość 0,2. Oznacza to, że przedsiębiorstwo może szybko uregulować swoje bieżące zobowiązania i prawidłowo zarządzać gotówką. Jednak w roku 2020 wartość wskaźnika wzrosła znacznie powyżej 0,2. Świadczy to o negatywnej sytuacji spółki LPP i może oznaczać zagrożenie nadpłynnością. Z reguły przedsiębiorstwo powinno dążyć do ograniczania środków płatniczych, a ich niedobór nie musi oznaczać problemów z płynnością finansową.

Warto wziąć też pod uwagę, że w latach od 2020 do 2022 przedsiębiorstwo było narażone na utrudnienia związane z pandemią COVID-19 (zamknięcie sklepów stacjonarnych) oraz zaniechanie działalności w Ukrainie i Rosji spowodowane konfliktem zbrojnym. Takie działania mogły wpłynąć na zachwianie ciągłości sprzedaży oraz łańcucha dostaw LPP, a także spowodować trudności w transferze gotówki i zatory płatnicze, co w efekcie może wpłynąć na płynność finansową. LPP utrzymywało płynność finansową na bezpiecznym poziomie i powróciła do realizacji planów rozwoju, tj. otwierania nowych sklepów i wznowienia procesów inwestycyjnych związanych z budową nowego magazynu.

Oszacowane wartości wskaźników struktury przepływów pieniężnych zaprezentowano w tabeli 7.

Tab. 7. Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych dla LPP S.A. w latach 2020-2022

Dynamiczne wskaźniki płynności finansowej			
Wskaźniki struktury przepływów pieniężnych	2020	2021	2022
Wskaźnik zdolności wypracowania środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	0,39	0,91	0,29
Wskaźnik udziału zysku netto w przepływach pieniężnych netto z działalności operacyjnej	-0,18	0,32	1,76
Wskaźnik zależności od zewnętrznych źródeł finansowania	1,23	0,002	2,00

Zródło: Opracowanie własne

Wskaźnik zdolności wypracowania środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej nie ma określonego poziomu, jaki powinien ten wskaźnik osiągać. Można wywnioskować, że firma w roku 2021 ma zdolność do samofinansowania i nie jest w dużej mierze uzależniona od innych źródeł finansowania. Oznacza to, że zwiększyła wykorzystanie podstawowej działalności operacyjnej do generowania środków pieniężnych. W roku 2021 odnotowano mniejszą podatność na zmienne rynkowe i zwiększenie kontroli nad finansami (odbicie się po pandemii). Zauważalny jest jednak kolejny dopadający spółkę kryzys, który powoduje zmniejszenie się przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej.

Obliczając wskaźnik udziału zysku netto w przepływach pieniężnych netto z działalności operacyjnej napotkano na ujemny stosunek zysku netto do przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej w roku 2020. W przypadku wartości ujemnej wskaźnik ten sugeruje, że przedsiębiorstwo może generować wyższe straty netto niż z przepływów pieniężnych netto. Natomiast w roku 2022 zysk netto jest wyższy od przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Ze względu na ujemny wynik korekt w przepływach środków pieniężnych z działalności operacyjnej w celu eliminacji jakichkolwiek rozbieżności w stosowanych zasadach rachunkowości przepływy pieniężne były niższe od zysku netto.

Zbyt wysokie zewnętrzne źródła finansowania mogą narazić spółkę na wyższe ryzyko. W przydatku LPP w roku 2020 jak i 2022 wskaźnik był wysoki, co nie jest dobrym sygnałem z racji tego, że na przykład od kredytów trzeba płacić odsetki lub kary w przypadku nieterminowej spłaty rat, co obniża wyniki finansowe i efektywność prowadzonej działalności gospodarczej. Niewielka wartość wskaźnika (0,002) może sugerować, że przedsiębiorstwo w dużej mierze polegało na swoich własnych źródłach kapitału, a mniej na zewnętrznych źródłach finansowania. Wartość bliska zeru sugeruje bardzo niską zależność od kredytów lub innych zewnętrznych form finansowania.

Wskaźniki wystarczalności gotówki będące drugą grupą wskaźników dynamicznych oceny płynności finansowej przedstawione zostały w tabeli 8.

Tab. 8. Wskaźniki wystarczalności gotówki spółki LPP S.A. w latach 2020-2022

Dynamiczne wskaźniki płynności finansowej			
Wskaźniki wystarczalności gotówki	2020	2021	2022
Wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych	0,50	1,20	0,29
Wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych zakupów inwestycyjnych	1,30	2,27	0,54
Wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych wypłaty dywidendy	0,00	3,60	0,96

Źródło: Opracowanie własne

Wskaźnik ogólnej wystarczalności środków pieniężnych w LPP w roku 2021 przyjmuje wartość powyżej 1. Sygnalizuje to, że działalność operacyjna LPP generuje wystarczającą ilość gotówki do pokrycia wydatków związanych ze spłatą zadłużenia, dywidendy oraz wydatkami inwestycyjnych. Natomiast w roku 2020 i 2021 środki pozyskane z działalności operacyjnej nie są wystarczające. Zmusiło to przedsiębiorstwo do pozyskania środków finansowych z innych obszarów działalności. Wystąpiła konieczność pozyskania kapitału własnego z emisji akcji lub zwiększenia zadłużenia zewnętrznego (kredyt, pożyczka).

Wskaźnik wystarczalności gotówki operacyjnej na zakup środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (zakup inwestycyjny) od roku 2020 rósł. Wskazuje to na poprawę zdolności przedsiębiorstwa do pokrycia kosztów zakupu

tych aktywów za pomocą własnej gotówki, bez konieczności korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania. To ważne, ponieważ świadczy o stabilności finansowej przedsiębiorstwa i jego zdolności do samofinansowania inwestycji w aktywa, co może wpływać na perspektywy długoterminowego rozwoju.

Wskaźnik wystarczalności środków pieniężnych wypłaty dywidendy w roku 2020 wyniósł 0,00, ponieważ w tym roku przedsiębiorstwo nie posiadało środków na wypłatę dywidendy. Spowodowane było, to przeniesieniem jej w całości na kapitał zapasowy. Decyzję tą podjęto ze względu na chęć zwiększenia bezpieczeństwa finansowego w czasie trudnej sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią wirusa COVID-19. W roku 2021 LPP podjęło decyzje o przeznaczeniu części zysku uzyskanego w latach poprzednich na wypłatę dywidendy, dlatego wskaźnik ten jest wysoki w porównaniu z rokiem 2022 (wartość – 833 590 zł w roku 2021, a roku w 2022 – 648 348 zł). Warto wspomnieć, że przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w stosunku do roku 2021, są mniejsze o 2 381 384 zł. Dlatego wskaźnik ten w roku 2022 może sygnalizować ponowne zmniejszenie zdolności przedsiębiorstwa do wypłaty dywidendy.

Wartości wskaźników wydajności, będące trzecią grupą wskaźników dynamicznych płynności finansowej zobrazowano w tabeli 9.

Tab. 9. Wskaźniki wydajności gotówkowej spółki LPP S.A. w latach 2020-2022

Dynamiczne wskaźniki płynności finansowej			
Wskaźniki wydajności gotówkowej	2020	2021	2022
Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży	0,14	0,21	0,04
Wskaźnik wydajności gotówkowej aktywów	0,10	0,21	0,05
Wskaźnik wydajności gotówkowej zysku	7,02	2,03	0,43

Zródło: Opracowanie własne

Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży dla firmy LPP w latach 2020-2022 prezentuje, jaką część jej przychodów ze sprzedaży udało się przekształcić w gotówkę w danym okresie. Wartości te sugerują pewne wahania, występujące w efektywności konwersji sprzedaży na gotówkę. W roku 2020 przedsiębiorstwo przekształcało 14% swoich przychodów w gotówkę, co oznacza, że LPP może efektywnie zarządzać swoimi zasobami finansowymi, mieć dostęp do środków finansowych w razie potrzeby i skutecznie radzić sobie z regulowaniem krótkoterminowych zobowiązań finansowych. W latach kolejnych, wskaźnik wzrósł do 21% w 2021 roku, co może oznaczać poprawę zdolności przedsiębiorstwa do generowania gotówki ze sprzedaży i wyższe bezpieczeństwo utrzymania płynnych środków finansowych przez przedsiębiorstwo. Jednakże, w 2022 roku wartość wskaźnika spadła do 4%, co może wskazywać na potencjalne wyzwania, związane z efektywnością przekształcania sprzedaży za gotówkę w tym okresie.

Wskaźnik wydajności gotówkowej aktywów jest narzędziem służącym do zrozumienia, w jakim stopniu różne aktywa przekształcają się w dostępne środki

gotówkowe. Dla LPP, spadek wskaźnika w roku 2022 sugeruje, że w tym okresie przedsiębiorstwo mogło napotykać trudności w przekształcaniu swoich aktywów w dostępne środki gotówkowe. Mogło to być spowodowane wojną między Ukrainą a Rosją. Zmienne warunki makroekonomiczne, zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, a także zmienione priorytety gospodarcze kraju mogą wpływać na sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Wartość wskaźnika wydajności gotówkowej zysku w latach 2022 stosunku do 2021 roku spadła, co może świadczyć o ewentualnych trudnościach przedsiębiorstwa w utrzymaniu wcześniejszego poziomu efektywności w generowaniu gotówki z zysku. Niższe wartości tego wskaźnika mogą wynikać z różnych czynników, takich jak wzrost kosztów operacyjnych, czy zmiana w strukturze kosztów.

PODSUMOWANIE

Dokonując oceny spółki LPP S.A na przestrzeni lat 2020-2022 można wywnioskować, że płynność finansowa badanej jednostki uległa polepszeniu. Wybrany do oceny płynności finansowej okres był okresem trudnym, zarówno dla gospodarki, jak i dla przedsiębiorstw, w niej funkcjonujących ze względu na panującą w tym czasie pandemię COVID-19 oraz wybuch wojny Rosji z Ukrainą. Skutkiem wydarzeń był wzrost cen energii i inflacji, które przyczyniły się do zwiększenia wrażliwości klienta na zmiany cen produktów. Przedsiębiorstwo przez to zmagало się z rosnącymi kosztami, co spowodowało spadek popytu konsumenckiego. Dodatkowo wysoki poziom zapasów zmusił przedsiębiorstwo do sprzedaży części towarów po cenach niższych niż zakładano – wyprzedazowych. Przedsiębiorstwo LPP S.A zmagając się z niełatwą sytuacją starało się utrzymać stabilność i bezpieczeństwo finansowe.

Dokonany pomiar płynności finansowej spółki pokazał, że mimo zawirowań gospodarczych LPP S.A. udało się utrzymać płynność finansową na bezpiecznym poziomie, gdyż wszystkie wskaźniki mieściły się w określonych i zalecanych w literaturze przedmiotu przedziałach. Ponadto spółka ciągle rozwijała swoją działalność poprzez inwestycje w nowe lokale, co zapewnić miało zwiększenie liczby klientów. Oceniając płynność finansową spółki LPP można stwierdzić, że w ciągu badanych lat wskaźniki pomiaru płynności finansowej kształtowały na oczekiwanym i pożądanym poziomie. Skuteczne zarządzanie zasobami finansowymi przedsiębiorstwa umożliwiło osiągnięcie zysków i utrzymywanie efektywności i płynności finansowej.

BIBLIOGRAFIA

1. Babuška E.W., *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2018, 2 (974).
2. Białas K., *Rola dynamicznych wskaźników płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, *Finanse i prawo finansowe*, 2017, vol. 1 (13).

3. Byczkowska M., Kuciński A., *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa na podstawie analizy rachunku przepływów pieniężnych*, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, 2018, 2 (38).
4. Byczkowska M., Kuciński A., *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, Przedsiębiorstwo & Finanse, 2017, Kwartalnik Nr 1 (16).
5. Dawdziuk M., *Płynność finansowa a zjawisko upadłości przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, 2019.
6. Domańska – Felczak T., Felczak T., *Kształtowanie płynności finansowej wybranych spółdzielni mleczarskich*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2021.
7. Golaś, Z., Witczyk A., *Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Journal of Agribusiness and Rural Development 01 [15], 2010.
8. *Historia LPP*, strona internetowa: <https://www.lpp.com/wp-content/uploads/2014/10/Historia-LPP-www.pdf> [dostęp: 18.12.2023 r.].
9. Kuciński A., „Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie”, *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 2016, Kwartalnik Nr 1 (12).
10. Kusak A., *Płynność finansowa – Analiza i sterowanie*, Copyright – Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004.
11. Michalski G., *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
12. Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
13. Stępień K., *W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2013.
14. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2023 r. poz. 120, 295, 1598.).
15. Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003.

LIQUIDITY ANALYSIS ON THE BASIS OF THE LPP COMPANY FOR THE PERIOD 2020-2022

Abstract

This article discusses the theoretical aspects of financial liquidity, along with an indication of the difference between its measurement in a static and dynamic approach. Groups of the most frequently used indicators used to measure and assess financial liquidity in an enterprise are presented. In the practical part, the values of indicators were estimated, on the basis of which the financial liquidity

of the joint-stock company LPP, which is one of the largest clothing companies in Poland, was assessed. The analysis period covered the years 2020 to 2022.

Descriptive analysis methods and statistical analysis of financial data were used in the paper. The study analysed the literature on finance and accounting, the applicable legal acts arising from the scope of work, as well as the financial statements of the audited business entity.

Keywords: financial liquidity, financial liquidity indicators – static and dynamic analysis, company assessment.

Julia Bolek¹

RYNEK USŁUG LEASINGOWYCH W POLSCE W LATACH 2017-2022

Streszczenie

W niniejszym artykule omówiono dodatkowe, zewnętrzne źródło finansowania działalności i rozwoju sektora przedsiębiorstw w Polsce, jakie stanowi leasing. Praca koncentruje się na rynku usług leasingowych w Polsce w latach 2017-2022. Przedstawione dane ilustrują dynamiczne zmiany w finansowaniu pojazdów, maszyn i nieruchomości. W kontekście leasingu pojazdów lekkich, analizie poddano wpływ zmieniających się trendów mobilności oraz rosnących oczekiwań dotyczących zrównoważonego transportu. Podkreślono konsekwencje zmian prawnych z 2018 roku na rynek leasingu pojazdów ciężkich oraz znaczenie leasingu w finansowaniu maszyn i urządzeń, ukazując czynniki wpływające na sektor maszynowy. Analizując rynek leasingu nieruchomości, zwrócono uwagę na wahania wartości w różnych kategoriach nieruchomości i ich zależność od czynników ekonomicznych. Artykuł przedstawia istotną kwestię elastyczności sektorów leasingowych, ukazując ich zdolność płynnej adaptacji do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych w Polsce.

Słowa kluczowe: finansowanie, leasing, kapitał, przedsiębiorstwo, rynek.

WSTĘP

Zmiany zachodzące w gospodarce światowej, wymagania nauki i techniki, postęp w zakresie wymiany środków trwałych oraz konieczność efektywniejszego wykorzystania środków finansowych motywują poszukiwanie skutecznych narzędzi inwestycyjnych. W tej kwestii leasing, w ostatnich dziesięcioleciach, stał się skutecznym sposobem pozyskiwania środków pieniężnych. Rynek usług leasingowych, w swej istocie, pełni istotną funkcję, służąc przedsiębiorstwom jako

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 110899@student.uthrad.pl.

strategiczne narzędzie do zdobycia niezbędnych środków trwałych, bez konieczności zaangażowania własnego kapitału.

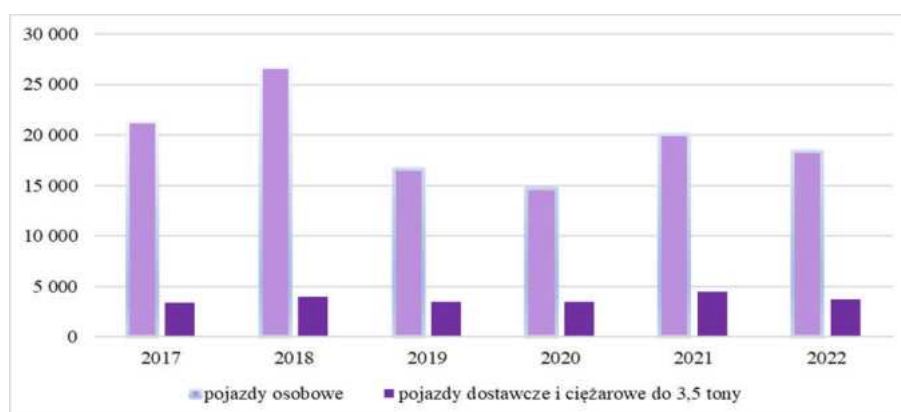
Celem artykułu jest ocena rynku leasingu w Polsce w latach 2017-2022. W artykule wykorzystano dostępne w tym zakresie raporty i statystyki obejmujące lata 2017-2022, opracowane przez Polski Związek Leasingu. Dane zostały przedstawione w sposób opisowy oraz graficzny. Analizie poddano rynek pojazdów, maszyn i urządzeń oraz nieruchomości. W zakresie leasingu samochodowego, opisano zmiany w rynku pojazdów lekkich oraz ciężkich. Podjęte w tym artykule rozważania mają na celu przybliżenie znaczenia czynników wpływających na wahania wartości finansowanych umów leasingu w różnych sektorach gospodarki w Polsce.

1. RYNEK LEASINGU ŚRODKÓW TRANSPORTU DROGOWEGO

1.1. Pojazdy lekkie

Wpływ na rynek leasingu pojazdów lekkich mają zmieniające się trendy w mobilności, rosnące wymogi zrównoważonego transportu oraz dynamicznie rozwijający się sektor motoryzacyjny. Rysunek 1 przedstawia trend zmian wartości sfinansowanych umów leasingu pojazdów lekkich w latach 2017-2022. Leasing pojazdów lekkich obejmuje pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony.

Wartość sfinansowanych umów na zakup pojazdów lekkich w 2017 roku wyniosła 24 795 mln zł. W porównaniu z rokiem 2018, było to o 24% mniej. Ten wzrost był wynikiem wprowadzenia zmian podatkowych, dotyczących samochodów używanych na potrzeby działalności gospodarczej, które zaczęły obowiązywać 1 stycznia 2019 roku. W ciągu tego roku zarejestrowano aż 600 791 nowych pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony. Szczególnie warto zaznaczyć, że rekordowy wzrost na rynku motoryzacyjnym w 2018 roku wynikał głównie z zakupów firmowych (Wyniki branży leasingowej, 2018-2020).



Rysunek 1. Finansowanie segmentu pojazdów lekkich za pomocą leasingu (netto w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Związek Polskiego Leasingu, 2018-2023

W całym 2019 roku, wartość sfinansowanych pojazdów w tym segmencie wyniosła łącznie 20 183 mln zł, co było niższym wynikiem niż rok wcześniej o 34,2%. Ten spadek wynikał głównie z niższego finansowania samochodów osobowych w porównaniu z rokiem poprzednim. Powodem ujemnej dynamiki segmentu pojazdów lekkich było wprowadzenie zmian fiskalnych w rozliczaniu umów leasingu na samochody osobowe (Związek Polskiego Leasingu, 2020).

W roku 2020 branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie o łącznej wartości 18 163 mln zł, co było wynikiem o 9,9% niższym niż w roku poprzednim. Pomimo tego spadku, segment pojazdów lekkich osiągnął relatywnie dobry wynik w całym roku. Zakupy samochodów osobowych zostały utrzymane, między innymi dzięki subwencjom z Tarczy Finansowej 1.0. Subwencje zapewniły płynność przedsiębiorców i pomogły w utrzymaniu zatrudnienia w firmach. Wzrost finansowania pojazdów dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony wynikał głównie z rozwoju sektora e-commerce. W 2020 roku zaobserwowano także wyraźny wzrost średniej wartości umów leasingu na pojazdy lekkie, szacowany na około 8,9% w porównaniu z rokiem poprzednim. W dużej mierze ten wzrost był skutkiem około 10-procentowego wzrostu cen nowych samochodów osobowych w Polsce (Związek Polskiego Leasingu, 2021).

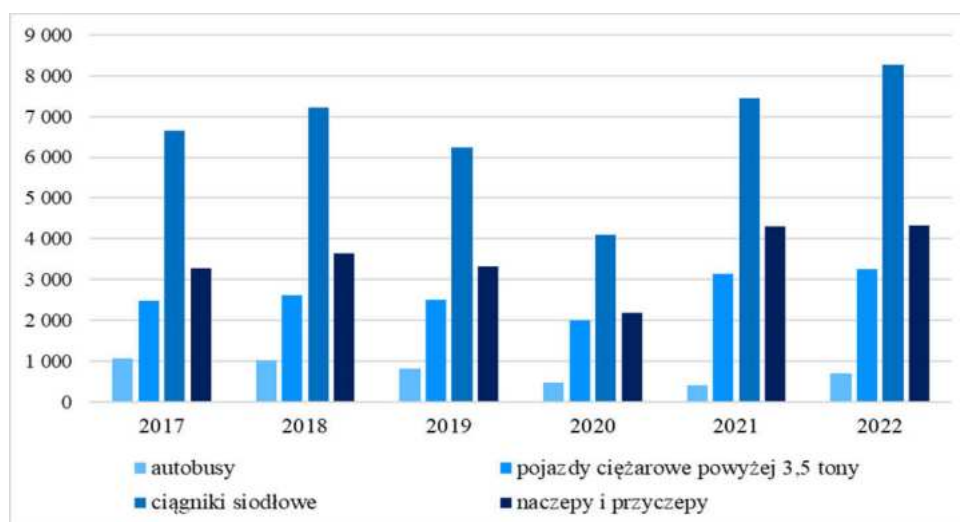
W roku 2021 rynek nowych samochodów doświadczył ograniczonej podaży, która wynikała z problemów z dostawami półprzewodników. W drugiej połowie roku, miesięczna sprzedaż nowych samochodów zaczęła maleć. Podczas pandemii, producenci półprzewodników przestawili się na dostarczanie swoich produktów do branż o rosnącym popycie, ponieważ zapotrzebowanie na półprzewodniki w sektorze motoryzacyjnym gwałtownie zmalało. W rezultacie produkcja samochodów w fabrykach w USA i Europie została ograniczona. Całkowity wzrost rejestracji nowych samochodów na rynku motoryzacyjnym wyniósł jedynie 6,7% w porównaniu z rokiem 2020. Mimo trudnych warunków, branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie o łącznej wartości 24 563 mln zł, co stanowi wzrost o 35,2% w porównaniu z rokiem poprzednim. Obie kategorie pojazdów, czyli pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony, odnotowały wysokie tempo wzrostu, odpowiednio 26% rok do roku dla pojazdów osobowych i 22% rok do roku dla pojazdów dostawczych. Otoczenie gospodarcze miało istotny wpływ na wyniki branży zajmującej się finansowaniem samochodów w roku 2021. Wzrost gospodarczy Polski wynoszący 5,7% stanowił ważny czynnik, który silnie wspierał rozwój finansowania pojazdów osobowych oraz pojazdów dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony. Kluczowym czynnikiem rozwoju było zwiększenie wydatków konsumpcyjnych o 6,2%. Stabilna sytuacja na rynku pracy przyczyniła się do solidnego odbicia konsumpcji, co korzystnie wpłynęło na branżę finansowania samochodów (Związek Polskiego Leasingu, 2022).

W pierwszej połowie 2022 roku czynnikami ograniczającymi podaż na nowe samochody były: niska dostępności ważnych komponentów oraz wybuch wojny na Ukrainie, który przerwał dostawy ważnych elementów elektronicznych dla europejskich producentów samochodów. Inny czynnik negatywnie wpływający

na liczbę zarejestrowanych pojazdów to czynniki popytowe, takie jak niepewna sytuacja ekonomiczna. Wiele przedsiębiorstw wstrzymywało swoje inwestycje, a ich decyzje były podyktowane wzrostem cen pojazdów i stóp procentowych oraz brakiem gwarancji terminu dostawy, a nawet ceny pojazdu. Wszystkie te czynniki łącznie spowodowały ograniczenie dostępności i wzrost cen nowych samochodów w pierwszej połowie roku 2022 (Związek Polskiego Leasingu, 2023).

1.2. Pojazdy ciężkie

Do kategorii pojazdów ciężkich należą takie aktywa jak ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony oraz autobusy. Według rysunku 2 wartość nowych umów leasingu osiągnęła poziom 13 465 mln zł na koniec 2017 roku.



Rysunek 2. Finansowanie segmentu pojazdów ciężkich za pomocą leasingu (netto w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Związek Polskiego Leasingu, 2018-2023

W 2018 roku na sektor finansowania pojazdów ciężarowych wpłynęły zmiany prawne wprowadzane przez Unię Europejską, takie jak przepisy o Pakiecie Mobilności oraz o pracownikach delegowanych. Te niekorzystne dla polskich firm transportowych zmiany spowodowały znaczące pogorszenie nastrojów wśród firm transportowych i ograniczenie ich inwestycji w roku 2019. W rezultacie rok 2019 zakończył się ujemną dynamiką w zakresie finansowania środków transportu ciężkiego, która wyniosła -11,3% w porównaniu z rokiem poprzednim. Klienci firm leasingowych wykorzystali leasing do sfinansowania aktywów o łącznej wartości 12 860 mln zł. Ze względu na wprowadzone zmiany prawne, branża finansowania pojazdów ciężarowych w Polsce stanęła w obliczu trudności i ograniczeń (Związek Polskiego Leasingu, 2019-2020).

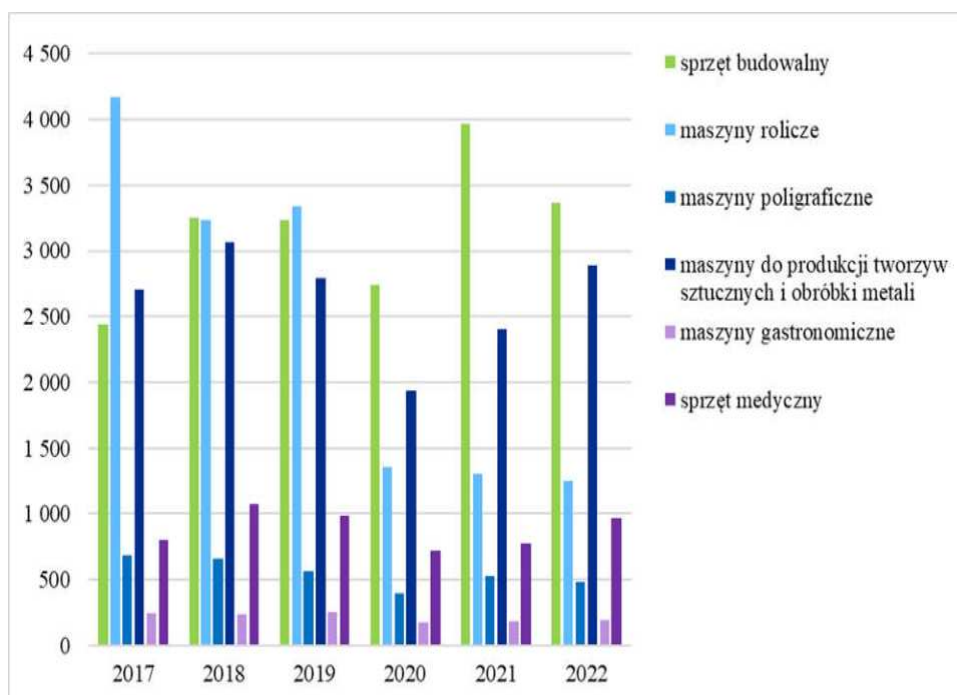
W roku 2020, pandemia miała największy wpływ na obniżenie ilości finansowania pojazdów ciężarowych. W tym segmencie rynku odnotowano ujemne wzorce wzrostu, które dotknęły wszystkie grupy produktów. Skumulowane dane zgromadzone przez Związek Polskiego Leasingu na koniec 2020 roku pokazują, że branża leasingowa podpisała nowe umowy o łącznej wartości 8 753 mln zł, przy jednoczesnej ujemnej dynamice tego segmentu pojazdów ciężarowych wynoszącej -31,9% w porównaniu z rokiem poprzednim (rysunek 2). Pandemia znacząco wpłynęła na spadek liczby finansowanych pojazdów ciężarowych w roku 2020.

W roku 2021 nastąpił rekordowy wzrost finansowania pojazdów ciężarowych przez firmy leasingowe, odnotowano dodatnie wzorce wzrostu we wszystkich grupach produktów, z wyjątkiem autobusów. Dane zgromadzone przez Związek Polskiego Leasingu na koniec 2021 roku pokazują, że branża leasingowa podpisała nowe umowy o łącznej wartości 15 287 mln zł, przy jednoczesnej pozytywnej dynamice tego segmentu pojazdów ciężarowych wynoszącej 74,6% w porównaniu z rokiem poprzednim (rysunek 2).

Po rekordowym roku 2021 dla firm leasingowych, wyniki osiągnięte przez branżę w segmencie finansowania pojazdów ciężarowych w pierwszej połowie 2022 roku można określić jako stabilne. W roku 2022 branża leasingowa podpisała nowe umowy o łącznej wartości 16 544 mln zł. Najwyższe wzrosty branża leasingowa osiągnęła w finansowaniu ciągników siodłowych (+9,8% r/r) oraz autobusów (+43% r/r). Pozytywny wynik tego segmentu rynku leasingu był głównie rezultatem transakcji w obszarze finansowania samochodów ciężarowych powyżej 3,5 tony oraz autobusów. Rynek rejestracji nowych pojazdów ciężarowych wzrósł o ponad 10% w porównaniu z rokiem poprzednim, co przełożyło się na 4% wzrost w zakresie leasingu pojazdów ciężarowych. W przypadku autobusów bardzo dobre wyniki finansowania wynikały z umów na finansowanie autobusów miejskich. W segmencie autobusów turystycznych, klienci wyczekiwali z podjęciem decyzji ze względu na pandemię i ograniczenia w ruchu turystycznym (Związek Polskiego Leasingu, 2022-2023).

2. RYNEK LEASINGU MASZYN, URZĄDZEŃ I SPRZĘTU BIUROWEGO

Rynek leasingu maszyn, urządzeń i sprzętu biurowego jest dynamicznym sektorem gospodarki, odgrywającym istotną rolę w wspieraniu rozwoju przedsiębiorstw oraz instytucji. Rysunek 3 przedstawia finansowanie segmentu maszyn i urządzeń za pomocą leasingu w latach 2017-2022, z rozgraniczeniem na sektor sprzętu budowlanego, maszyn rolniczych, maszyn poligraficznych, maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali, maszyn gastronomicznych oraz sprzętu medycznego.



Rysunek 3. Finansowanie segmentu maszyn i urządzeń za pomocą leasingu (netto w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Związku Polskiego Leasingu, 2018-2023

W całym roku 2017 znacznie wzrosło znaczenie finansowania maszyn i innych urządzeń. Dobre wyniki tego segmentu rynku były wynikiem korzystnej koniunktury w przemyśle oraz przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Łączna wartość maszyn i urządzeń sfinansowanych przez branżę leasingową w ubiegłym roku wyniosła 11 031mln zł.

W całym roku 2018 łączna wartość maszyn i urządzeń sfinansowanych przez branżę leasingową wyniosła 11 514 mln zł, co stanowiło wzrost o 4,4% w porównaniu z wynikami z roku 2017. W tej części rynku wszystkie kategorie produktów odnotowały lepsze wyniki niż 12 miesięcy wcześniej. Największy wzrost odnotowano w finansowaniu sprzętu budowlanego (5%) oraz sprzętu medycznego (26%). Solidny wzrost produkcji przemysłowej w 2018 roku, przyspieszenie w wydawaniu funduszy unijnych z perspektywy na lata 2014-2020 oraz wyraźne przyspieszenie inwestycji publicznych (zarówno samorządowych, jak i finansowanych z budżetu państwa) i inwestycji dużych i średnich firm miały istotny wpływ na rosnący poziom finansowania maszyn i urządzeń przez branżę leasingową w roku 2018 (Związek Polskiego Leasingu, 2018-2019).

Przedsiębiorcy w 2019 roku korzystali z usług leasingodawców, aby sfinansować swoje inwestycje w maszyny i urządzenia o łącznej wartości 11 162 mln zł, co przyczyniło się do spadku o 3,8% w porównaniu z rokiem poprzednim.

W 2020 roku sektor finansowania maszyn znalazł się wśród głównych kategorii finansowanych środków trwałych, które najbardziej odczuły skutki recesji. W tym okresie łączne finansowanie udzielone przez branżę leasingową na inwestycje w maszyny i inne urządzenia wyniosło 7 319 mln zł, co stanowiło spadek o 34,4% w porównaniu z rokiem poprzednim dla tego segmentu.

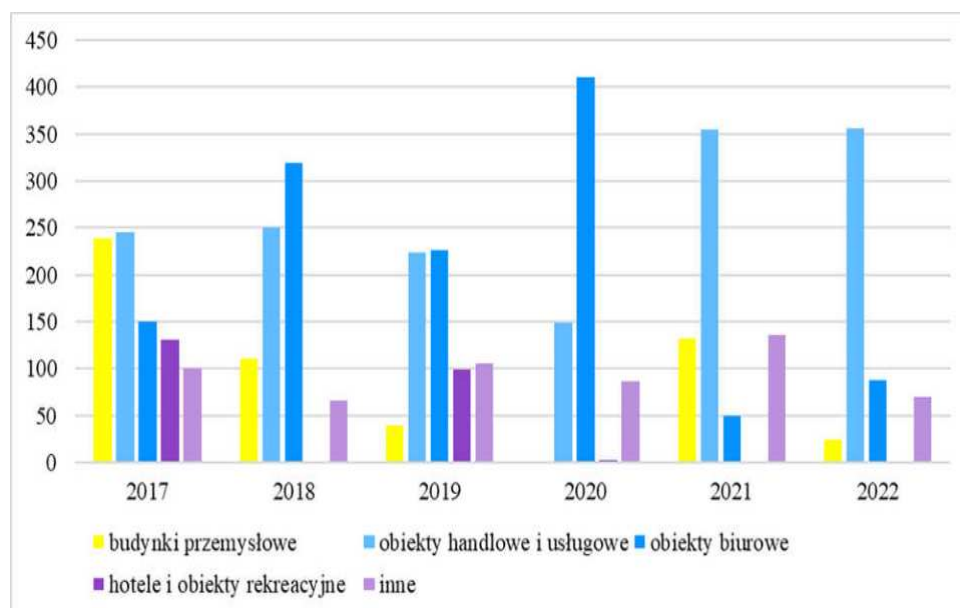
2022 rok wykazywał dodatnie wyniki w zakresie finansowania sprzętu budowlanego (+31% r/r), maszyny poligraficzne (+24,78% r/r) oraz maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (+19,57% r/r). Natomiast słabsze wyniki dotknęły sektory mocno skorelowane ze zmianami koniunktury, takie jak maszyny rolnicze (-3,88% r/r). W ciągu roku 2022 najwyższe wzrosty branża leasingowa odnotowała w finansowaniu maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (+16,78% r/r) oraz maszyn gastronomicznych (+4,11% r/r). Natomiast ujemne dynamiki zaobserwowano w segmentach maszyn rolniczych (-4,59% r/r) oraz sprzętu budowlanego (-17,75% r/r).

3. RYNEK LEASINGU NIERUCHOMOŚCI

Rynek leasingu nieruchomości stanowi istotny segment w sektorze finansowym, który obejmuje budynki przemysłowe, obiekty handlowe i usługowe, obiekty biurowe oraz hotele i obiekty rekreacyjne. W kontekście tego obszaru, rysunek 4 prezentuje finansowanie segmentu nieruchomości za pomocą leasingu, ze szczególnym uwzględnieniem danych netto w mln zł. W roku 2017 finansowanie nieruchomości pozostawało w strefie wzrostów. Firmy leasingowe udzieliły finansowania na nieruchomości o wartości 866 mln zł.

W 2018 roku branża leasingowa udzieliła finansowania na nieruchomości o wartości 746 mln zł, co stanowiło spadek o 14,6% w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2018 roku w porównaniu do 2017 roku, branża znacząco poprawiła swoje wyniki w zakresie finansowania obiektów biurowych, notując wzrost o 58,3% w porównaniu z rokiem poprzednim. Ponadto, wyniki w zakresie finansowania obiektów handlowych i usługowych również uległy poprawie, notując wzrost o 23,2% w porównaniu z rokiem poprzednim.

W 2019 roku obiekty biurowe miały najwyższą wartość, ale jej poziom zmaleł do 225 mln zł. Następnie plasowały się obiekty handlowe i usługowe oraz budynki przemysłowe. Pozostałe segmenty miały niższe wartości. W 2020 roku wartość nieruchomości w leasingu w przypadku obiektów handlowych i usługowych spadła do 149 mln zł. Obiekty biurowe miały największy wzrost wartości, osiągając 410 mln zł, co stanowiło wzrost o 81,8%.



Rysunek 4. Finansowanie segmentu nieruchomości za pomocą leasingu (netto w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Związek Polskiego Leasingu, 2018-2023

W 2021 roku finansowanie obiektów handlowych i usługowych miało najwyższą wartość, wzrastając do 354 mln zł. Następnie znalazły się budynki przemysłowe oraz inne nieruchomości. Obiekty biurowe miały największy spadek wartości (o 88,1%), osiągając jedynie 49 mln zł. W 2022 roku obiekty handlowe i usługowe utrzymały najwyższą wartość, wynoszącą 355 mln zł. Pozostałe segmenty utrzymywały się na poziomie poniżej 100 mln zł.

Wartość finansowania leasingiem obiektów biurowych charakteryzowała się największym wahaniami wartości, osiągając zarówno znaczne wzrosty, jak i spadki. W przypadku obiektów handlowych i usługowych wartości te były stosunkowo stabilne, z niewielkimi wzrostami i spadkami w różnych okresach. Rynek leasingu nieruchomości wykazuje dynamikę, która jest uzależniona od różnych czynników ekonomicznych i biznesowych.

PODSUMOWANIE

Analiza danych pokazuje, że liczba inwestycji finansowych przez leasing w Polsce systematycznie wzrasta. Rynek leasingu w Polsce jest wrażliwy na zmiany w otoczeniu prawno-podatkowym i gospodarczym. Analizując tempo wzrostu finansowania pojazdów, maszyn i urządzeń oraz nieruchomości w latach 2017-2022, można stwierdzić, że leasing jest narzędziem, który jest nieustannie popularny wśród polskich przedsiębiorców, niezależnie od zmian w przepisach. Jest to szybki, łatwo dostępny i bezpieczny sposób na korzystanie z wybranego

aktywa, bez konieczności angażowania własnych środków finansowych. Ten instrument finansowy daje przedsiębiorcom elastyczność i umożliwia skorzystanie z nowoczesnych urządzeń bez większych obciążeń finansowych. W segmencie środków transportu drogowego, wartość umów była stosunkowo stabilna po wprowadzeniu zmian podatkowych w 2018 roku. Rynek wykazał rekordowy wzrost w 2021 roku, mimo trudności spowodowanych pandemią COVID-19 w 2020 roku. Na polskim rynku leasingu maszyn, urządzeń i sprzętu biurowego odnotowano wzrost w latach 2017-2018, co wynikało z korzystnej sytuacji gospodarczej i inwestycji. Wpływ pandemii w roku 2020 przełożył się na istotne obniżenie wartości finansowanych maszyn i urządzeń. W roku 2022 nastąpiło ożywienie na tym rynku, choć wartości różniły się w zależności od rodzaju urządzeń. Rynek leasingu nieruchomości wykazywał zmienność w zależności od typu nieruchomości, przy czym obiekty biurowe wykazywały większe wahania wartości, a obiekty handlowe i przemysłowe były stosunkowo stabilne. Rynek leasingu jest dynamiczny i podlega wpływom różnych czynników, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Branża musi być gotowa na szybką adaptację do zmieniających się warunków, aby efektywnie wspierać potrzeby klientów i rozwijać się w dynamicznym otoczeniu gospodarczym. Rozwój technologiczny, jak również zmieniające się trendy w mobilności czy zrównoważonym transporcie, mogą znacząco wpływać na preferencje klientów oraz strukturę rynku leasingu w przyszłości.

BIBLIOGRAFIA

1. Wyniki branży leasingowej za 2018, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa 2019, <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2018>, [dostęp: 29.06.2023 r.].
2. Wyniki branży leasingowej w 2019, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa 2020, <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2019>, [dostęp: 25.07.2023 r.].
3. Wyniki branży leasingowej 2020 rok, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa 2021, <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2020>, [dostęp: 21.07.2023 r.].
4. Wyniki branży leasingowej 2021 rok, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa 2022, <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2021>, [dostęp: 08.07.2023 r.].
5. Wyniki branży leasingowej 2022 rok, Związek Polskiego Leasingu, Warszawa 2023, <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2022>, [dostęp: 14.07.2023 r.].

LEASE SERVICES MARKET IN POLAND

Abstract

The present article discusses additional external sources of financing for business activities and the development of the corporate sector in Poland, focusing on leasing. The study concentrates on the leasing services market in Poland from 2017 to 2022. The presented data illustrate dynamic changes

in the financing of vehicles, machinery, and real estate. In the context of light vehicle leasing, the analysis examines the impact of changing mobility trends and growing expectations regarding sustainable transport. The consequences of legal changes in 2018 on the heavy vehicle leasing market are emphasized, as well as the significance of leasing in financing machinery and equipment, highlighting factors influencing the machinery sector. When analyzing the real estate leasing market, attention is drawn to fluctuations in property values in different categories and their dependence on economic factors. The article addresses the significant issue of the flexibility of leasing sectors, demonstrating their ability to adapt fluidly to dynamically changing market conditions in Poland.

Keywords: financing, leasing, capital, undertaking, market.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.019>

Aleksandra Dąbrowska¹, Klaudia Kwiatkowska², Alicja Potasznik³

OPERACJE KREDYTOWE W DZIAŁALNOŚCI BANKU

Streszczenie

W artykule omówiono zagadnienie operacji kredytowych w działalności banku. Kredyty bankowe stanowią w większości główne źródło pozyskania środków pieniężnych zarówno w przypadku osób fizycznych oraz przedsiębiorców. Dostępność oraz powszechność kredytów na przestrzeni lat bardzo się zmieniła, bowiem obecnie dużo trudniej jest otrzymać kredyt. Banki zabezpieczają się przed oszustwami oraz sytuacjami, w których możliwe byłoby niespłacenie kredytu poprzez sporządzenie kompletnej dokumentacji oraz przeprowadzając procedurę kredytową. Nie zmienia to faktu, że zainteresowanie kredytami stale się zwiększa.

Celem artykułu jest przedstawienie charakterystyki operacji kredytowych w działalności banku w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień odnoszących się do istoty kredytu bankowego, rodzajów kredytów bankowych oraz etapów procedury kredytowej. Część empiryczna artykułu odnosi się do analizy i struktury rynku kredytowego w Polsce w latach 2011-2022.

Słowa kluczowe: kredyt, bank, ryzyko, umowa kredytowa, procedura kredytowa.

WSTĘP

Każdy przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą dąży do zdobycia pewnej pozycji na rynku oraz utrzymania się na nim w sposób niezależny i jak najbardziej efektywny oraz rentowny. Uzyskanie takiej sytuacji jest jednak bardzo

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

³ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

trudne ze względu na konieczność posiadania bieżącej płynności do regulowania zobowiązań, jak również uzyskanie nadwyżki finansowej, która pozwoli na rozwój działalności. W tym celu wielu przedsiębiorców decyduje się na pozyskanie obcych źródeł finansowania działalności w postaci kredytu bankowego. Podstawowe kryteria podejmowania decyzji o udzieleniu kredytu wynikają głównie z procedur oceny zdolności kredytowej opracowanych przez bank oraz określania stopnia ryzyka związanego z kredytem. Bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji przedsiębiorcy na czas oznaczony w umowie określoną kwotę środków pieniężnych, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, do zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w umownym terminie oraz do zapłaty prowizji od przyznanego kredytu.

Celem artykułu jest przedstawienie charakterystyki operacji kredytowych w działalności banku w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień odnoszących się do istoty kredytu bankowego, rodzajów kredytów bankowych oraz etapów procedury kredytowej. Część empiryczna pracy artykułu odnosi się do analizy i struktury rynku kredytowego w Polsce w latach 2011-2022.

W artykule wykorzystano literaturę przedmiotu oraz dokonano analizy danych empirycznych udostępnionych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

1. ISTOTA KREDYTU BANKOWEGO

Jednym z podstawowych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw są kredyty bankowe, które udzielane są przez uprawnione do tego instytucje bankowe w określonej walucie, na określony czas oraz pod warunkiem ich zwrotu wraz z odsetkami. Udzielenie kredytu przez inny podmiot nieuprawniony do wykonywania takiej czynności zgodnie z artykułem 171 Prawa bankowego podlega karze grzywny do 20 000 000 złotych i karze pozbawienia wolności do lat 5 (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2023 r. poz. 2488).

Kredyt jest formą dwustronnej transakcji, która polega na zawarciu umowy między dwoma stronami, dłużnikiem oraz wierzycielem. Udzielając kredytów różnym podmiotom bank ponosi znaczne ryzyko. Celem ograniczenia tego ryzyka, banki korzystają ze ściśle określonej procedury kredytowej, czyli zasad przyznawania kredytu. Tak więc każde przedsiębiorstwo ubiegające się o kredyt w banku musi spełnić określone warunki. Najważniejszym z nich jest podpisanie umowy kredytowej, przez którą bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2023 r. poz. 2488).

Zgodnie z powyższą definicją należy wyszczególnić trzy cechy charakterystyczne kredytu, odróżniające go od pozostałych form pożyczania kapitału, między innymi (Jaworski, Krzyżkiewicz, Kosiński, 1992, str. 101-102):

- a) Celowość, oznacza, że kredyt udzielany jest zawsze na określony z góry cel;

- b) Zwrotność, oznacza, że zawsze niezależnie od sytuacji musi zostać zwrócony;
- c) Odpłatność, oznacza, że środki pieniężne udzielane w formie kredytu są oprocentowane.

Ponadto, umowa kredytowa musi zostać sporządzona w formie pisemnej i zawierać następujące elementy (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2023 r. poz. 2488):

- a) Strony umowy;
- b) Kwotę i walutę kredytu;
- c) Cel, na który zostanie udzielony kredyt;
- d) Zasady oraz termin spłaty kredytu;
- e) Wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego zmiany;
- f) Uprawnienie banku związane z kontrolą wykorzystania udzielonych środków pieniężnych;
- g) Warunki dokonania zmian oraz rozwiązania umowy.

Udzielenie przez bank kredytu bankowego w dużej mierze uzależnione jest od posiadanej przez kredytobiorcę zdolności kredytowej. W praktyce oznacza to, że warunkiem udzielenia kredytów jest udokumentowanie przez instytucje bankowe, że stan majątkowy kredytobiorcy zapewni mu zdolność do spłaty zaciągniętych kredytów.

Ponadto, bardzo duże znaczenie dla banku będzie miał również staż przedsiębiorstwa. Większość firm, które dopiero rozpoczynają prowadzenie działalności napotyka wiele problemów z otrzymaniem kredytu bankowego. Wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwa te nie zdążyły jeszcze wypracować zaufania oraz zdolności kredytowej. W większości banków, przedsiębiorstwa które chcą otrzymać kredyt muszą prowadzić działalności minimum 12 miesięcy (poradnikprzedsiębiorcy.pl [dostęp: 28.12.2023r.]).

Każdy przedsiębiorca, który zainteresowany jest pozyskaniem obcego źródła finansowania dla swojej działalności powinien uwzględnić dodatkowe koszty, które w efekcie końcowym wchodzi w skład całkowitego kosztu kredytu. Na całkowite koszty związane z przyznaniem kredytu składa się:

- a) Oprocentowanie;
- b) Prowizje;
- c) Ubezpieczenie kredytu;
- d) Pozostałe opłaty, m.in. koszty kontroli kredytu.

Powyższe cztery elementy tworzą rzeczywistą roczną stopę oprocentowania RRSO (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 48-49).

Odmianą formą finansowania działalności przedsiębiorstw jest pożyczka, w przypadku której zastosowanie ma Kodeks Cywilny. Poprzez pojęcie pożyczki należy rozumieć zobowiązanie pieniężne pożyczkobiorcy względem pożyczkodawcy. Zgodnie z artykułem 720 Kodeksu Cywilnego „przez umowę pożyczki

dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości” (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny Dz. U. z 2023 r. poz. 1933).

Zasadniczą różnicą, która odróżnia kredyt od pożyczki jest rozróżnienie instytucji finansowych, które udzielają takich świadczeń, bowiem bank uprawniony jest do udzielania zarówno kredytów jak i pożyczek natomiast pożyczkodawcą może być każda inna instytucja działająca na rynku z pominięciem banku. Ponadto różnicę stanowią również obowiązujące regulacje prawne. Kredyt udzielany jest zgodnie z Prawem bankowym natomiast pożyczka zgodnie z Kodeksem Cywilnym. Kolejną znaczącą różnicą jest cel zaciąganego zobowiązania oraz wysokość otrzymanej kwoty. Ubiegając się o kredyt niezbędne jest określenie z góry celu na jaki środki pieniężne zostaną przeznaczone, natomiast w przypadku pożyczki nie ma takiego wymogu, dając możliwość pożyczkobiorcy rozdysponowanie otrzymanych pieniędzy w dowolny sposób. Starając się o kredyt podstawę stanowi także forma pisemna umowy, co w przypadku pożyczki jest dowolne, może być umowa pisemna bądź ustna (Dobosiewicz, 2011, str. 176).

2. RODZAJE KREDYTÓW BANKOWYCH

Kredytowanie jest jednym z najważniejszych aspektów funkcjonowania banków, które oferują różnorodne rodzaje kredytów dostosowanych do potrzeb różnych grup klientów. Istnieje wiele różnych sposobów klasyfikacji kredytów według różnych autorów. Poniższa tabela przedstawia jedno z najczęściej spotykanych rodzajów kredytów.

Tab. 1. Rodzaje kredytów według różnych autorów

Rodzaje kredytów	Autor	Rok
Kredyt konsumencki, mieszkaniowy, inwestycyjny, konsorcjalny, obrotowy, związany z obrotem wekslowym, dyskontowy i akceptacyjny.	Wiesław Macierzyński, Ireneusz Pszczółka, Marzena Sobol	2022
– Dla osób fizycznych- kredyt konsumpcyjny, kredyt odnawialny, kredyt studencki, kredyt konsolidacyjny – Dla przedsiębiorców- kredyt obrotowy, kredyt inwestycyjny, faktoring, kredyty hipoteczne	Tomasz Rachwał, Zbigniew Makiela	2020
Kredyt w rachunku bieżącym, kredyt inwestycyjny, linia kredytowa, kredyt obrotowy	Bożena Korzeniewska	2015
Kredyty konsumpcyjne, kredyty gospodarcze	A. Dmowski, J. Sarnowski, D. Prokopowicz	2005
Ze względu na termin spłaty: długoterminowe, krótkoterminowe, średnioterminowe, ze względu na metodę udzielania kredytu: kredyt w rachunku otwartym (bieżącym), kredyt w rachunku kredytowym (pożyczkowym)	Władysław L. Jaworski, Zbigniew Krzyżkiewicz, Bohdan Kosiński	1992

Źródło: Opracowanie własne

W niniejszym artykule posłużymy się klasyfikacją kredytów według M. Sobol, W. Macierzyńskiego oraz I. Pszczółki.

Kredyt konsumencki jest udzielany klientom na pokrycie wydatków konsumpcyjnych, takich jak zakup mebli, sprzętu elektronicznego, samochodu lub wakacji. Jest to kredyt w wysokości nie większej niż 255 550 zł albo równowartość tej kwoty w walucie innej niż waluta polskiej. Ta kwota wynika z ograniczeń ustawowych dotyczących udzielania kredytów konsumenckich. Jest to ograniczenie mające na celu ochronę konsumentów przed zbyt wysokimi zadłużeniami oraz zapewnienie w miarę równomiernego rozwoju rynku kredytów konsumenckich. Co więcej, cel kredytu nie może być związany z prowadzoną działalnością gospodarczą, a hipoteka nie może być jego zabezpieczeniem. To jeden z najpopularniejszych rodzajów kredytów bankowych, który umożliwia klientom sfinansowanie swoich bieżących potrzeb bez konieczności posiadania dużych oszczędności.

Kredyt mieszkaniowy jest przeznaczony dla osób, które chcą zakupić lub zbudować swój własny dom. Kredytobiorca, ubiegając się o kredyt mieszkaniowy często musi dysponować tzw. wkładem własnym, czyli ok. 10-20% ceny nieruchomości. Ten rodzaj kredytu jest zazwyczaj długoterminowy i oparty na hipotecę, gdzie nieruchomość służy jako zabezpieczenie dla banku. Decydując się na taki kredyt, warto zatem zwrócić uwagę na warunki jego spłaty tj. oprocentowanie, konstrukcję rat kapitałowo-odsetkowych, opcję wcześniejszej spłaty oraz jej warunki. Kredyty mieszkaniowe mogą być udzielane w złotych bądź w walucie obcej. Kredyt mieszkaniowy pozwala klientom na realizację ich marzeń o posiadaniu własnego domu, jednocześnie umożliwiając spłatę zadłużenia przez wiele lat (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 50-51).

Kredyt inwestycyjny jest udzielany przedsiębiorcom na realizację ich projektów inwestycyjnych. Ten rodzaj kredytu służy do finansowania zakupu nowego sprzętu, rozbudowy zakładu produkcyjnego, modernizacji technologii itp. Kredyt inwestycyjny pomaga przedsiębiorstwom rozwijać się i zwiększać swoje zyski, co przekłada się na rozwój gospodarki kraju.

Kredyt konsorcjalny jest udzielany przez grupę banków, które łączą swoje siły i udzielają wspólnie kredytu większej niż pojedyncza instytucja. Ryzyko kredytowe podzielone jest tu w zależności od wysokości wkładu finansowego wniesionego do wspólnie udzielonego kredytu. Udzielanie kredytu konsorcjalnego może odbywać się na dwa sposoby (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 52):

- a) Tryb scentralizowany – w tym przypadku bank lider organizuje i nadzoruje cały proces udzielania kredytu (reprezentuje konsorcjum). Finansowanie jest rozłożone na poszczególne banki wchodzące w skład konsorcjum. Bank lider nawiązuje bezpośredni kontakt z kredytobiorcą, a spłata kredytu dokonywana jest na jego rachunek.
- b) Tryb zdecentralizowany – banki wchodzące w skład konsorcjum udzielają kredytu przedsiębiorcy bezpośrednio. Z każdym bankiem zawierana jest odrębna umowa, a każdy bank otrzymuje oddzielne prowizje. Spłata kredytu

odbywa się na rachunek poszczególnych banków. Rola banku lidera sprowadza się do funkcji koordynatora działań.

Kredyty konsorcjalne można również podzielić ze względu na sposób rodzaju przeznaczenia (www.zadluzenia.com/kredyt-konsorcjalny [dostęp 28.01.2024]):

- a) Kredyt konsorcjalny inwestycyjny to specjalnie przeznaczony kredyt, który można wykorzystać na cele inwestycyjne. W przypadku większych przedsięwzięć, okres spłaty może wynosić od 10 do 15 lat.
- b) Kredyt konsorcjalny obrotowy to rodzaj kredytu przeznaczony głównie na bieżące potrzeby działalności przedsiębiorstwa.
- c) Kredyt konsorcjalny konsolidacyjny umożliwia skonsolidowanie innych zobowiązań, które można spłacić za pomocą tego kredytu.

Kredyt konsorcjalny jest często stosowany w przypadku dużych przedsięwzięć, takich jak budowa autostrad, mostów, elektrowni, gdzie potrzebny jest duży kapitał.

Kredyt obrotowy jest adresowany do przedsiębiorców i służy do finansowania bieżących potrzeb firmy, takich jak zakup surowców, opłacanie wynagrodzeń, pokrycie kosztów marketingowych. Kredyty obrotowe (operacyjne) służą do finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Istnieją różne rodzaje kredytów obrotowych, w zależności od formy, w jakiej są udzielane (Jaworski, Krzyżkiewicz, Kosiński, 1992, str. 103).

Pierwszym rodzajem jest kredyt w rachunku bieżącym, inaczej otwartym. Na rachunku bieżącym koncentrują się operacje przedsiębiorstwa, a w przypadku zmian zapotrzebowania na kredyt i nierównomiernych wpływach należności może występować saldo debetowe lub kredytowe. Gdy saldo rachunku bieżącego jest dodatnie dla klienta, otrzymuje on odsetki od banku.

Drugim rodzajem jest kredyt w rachunku kredytowym. Ewidencja wykorzystania kredytu, naliczanie odsetek oraz spłata odbywają się na oddzielnym rachunku bankowym, zwanym rachunkiem kredytowym. Przy tym wykorzystanie kredytu może następować w transzach bądź spłaty kredytu mogą następować ratalnie, w określonych w umowie terminach. Dyspozycje przelewu środków z rachunku kredytu wydaje klient, który ma też obowiązek jego spłaty w określonym terminie. W przeciwnym wypadku spłacony kredyt będzie przeksięgowany na rachunek kredytu przeterminowanego.

Kredyt związany z obrotem wekslowym jest to rodzaj kredytu udzielanego na podstawie zabezpieczonych weksli handlowych i jest stosowany głównie w obrocie międzynarodowym.

Weksle są powszechnie używane w obrocie gospodarczym jako narzędzie płatnicze. Dzięki nim możliwe jest regulowanie różnego rodzaju zobowiązań, takich jak wierzytelności wynikające z transakcji handlowych. Weksel pełni również funkcję kredytową, umożliwiając odroczenie terminu płatności. Jest to szczególnie przydatne w przypadku, gdy płatność musi zostać opóźniona ze względu na bieżące potrzeby finansowe przedsiębiorstwa. Ponadto, weksel może pełnić funkcję

gwarancyjną, gwarantując bezpieczeństwo transakcji i wiarygodności. Kredyt ten zapewnia płynność finansową przedsiębiorcom, którzy korzystają z weksli jako formy płatności. Do kredytów wekslowych zalicza się: kredyt dyskontowy oraz kredyt akceptacyjny (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 53).

Kredyt dyskontowy polega na tym, że bank przyjmuje weksel własnej firmy lub weksel obcy od klienta w zamian za gotówkę. Prawa z weksla są przenoszone na bank. Istnieją dwa rodzaje kredytu dyskontowego (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 53-54):

- a) Doraźne nabywanie wiarygodności wekslowych przez bank;
- b) Zawarcie umowy o limit kredytu dyskontowego.

Limit kredytu dyskontowego to maksymalna kwota, na jaką bank zobowiązuje się przyjmować weksle do dyskonta w określonym okresie umowy. Może to być limit odnawialny lub nieodnawialny. W przypadku limitu odnawialnego, po zaksięgowaniu każdego weksla, limit jest odnawiany do momentu zakończenia umowy. Natomiast w przypadku limitu nieodnawialnego, każdy zdyskontowany weksel zmniejsza kwotę dostępną na kredyt.

Proces kredytu dyskontowego obejmuje następujące etapy (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 53-54):

- a) Złożenie weksla do dyskonta;
- b) Zatrzymanie weksla przez bank w celu analizy;
- c) Przyznanie kredytu dyskontowego, czyli udostępnienie kwoty weksla pomniejszonej o odsetki dyskontowe i prowizję na rachunek osoby przedstawiającej weksel, a dokładnie:
 - Obciążenie konta „kredyt dyskontowy podawcy weksla” pełną kwotą weksla.
 - Uznanie kwoty weksla pomniejszonej o odsetki dyskontowe i prowizję na koncie "rachunek bieżący" podawcy weksla.
- d) Przechowywanie weksla przez bank w skarbcu do czasu jego wykupu.

W momencie wykupu, jeśli weksel jest płatny w banku, który go zdyskontował bank obciąża konto „rachunek bieżący” wystawcy weksla pełną kwotą weksla i uznaje kwotę na koncie „rachunek kredytowy” podawcy weksla bądź bank zwraca weksel wystawcy, potwierdzając zapłatę. Z kolei w przypadku, gdy weksel jest płatny w innym banku bank dyskontujący weksel przekazuje go kilka dni przed terminem wykupu do inkasa w banku, w którym dłużnik ma konto. Innym rozwiązaniem jest obciążenie rachunku bieżącego wystawcy weksla pełną kwotą weksla przez bank i przekazanie tej kwoty do banku dyskontującego weksel lub zwrot weksla do wystawcy wraz z potwierdzeniem zapłaty

Kredyt akceptacyjny jest stosowany w celu finansowania handlu zagranicznego. Klient przedstawia bankowi odpowiednie dokumenty, w tym akceptowane przez banki zagraniczne weksle, na podstawie których udzielane jest finansowanie

handlu międzynarodowego. Kredyt akceptacyjny może być doraźną transakcją akceptowania weksli bądź umową o linię kredytu akceptacyjnego.

Podsumowując, różnorodne rodzaje kredytów bankowych oferowane przez banki odpowiadają różnym potrzebom klientów. Kredyt konsumencki, mieszkaniowy, inwestycyjny, konsorcjalny, obrotowy, związany z obrotem wekslowym, dyskontowy i akceptacyjny pozwalają na sfinansowanie różnych projektów życiowych i biznesowych, co przyczynia się do rozwoju gospodarczego i zwiększenia dostępności finansowej dla różnych grup społecznych.

3. ETAPY PROCEDURY KREDYTOWEJ

Umowy kredytowe są istotnym elementem działalności kredytowej banków. Chcąc asekurować się przed ryzykiem, które jest z nimi związane, banki zmuszone są do wprowadzania ścisłych procedur udzielania kredytu. Te procedury są dokładnie określone w instrukcjach kredytowych, które przyjmują postać dyrektyw wydawanych przez kierownictwo banku.

Procedura kredytowa w zależności od podmiotu ubiegającego się o kredyt oraz rodzaju kredytu może przyjąć różne formy, jednak można ją ogólnie podzielić na (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 55):

- a) Kompletowanie informacji dla oceny ryzyka kredytowego;
- b) Analiza kredytowa;
- c) Decyzja kredytowa i umowa kredytowa;
- d) Monitoring kredytowy;
- e) Zamknięcie umowy kredytowej/windykacja należności.

Ocena ryzyka kredytowana wymaga przedłożenia przez kredytobiorcę dokumentów i informacji. Wnioski kredytowe w zależności od banków mogą różnić się od siebie, jednak zawarte w nich informacje najczęściej obejmują (Golec, 2022, str. 295):

- a) Informacje charakteryzujące kredytobiorcę, czyli oznaczenie wnioskodawcy;
- b) Informacje dotyczące kredytu, np. rodzaj kredytu, kwota, przeznaczenie;
- c) Oświadczenia kredytobiorcy dotyczące rachunków bankowych i zaciągniętych zobowiązań;
- d) Wykaz załączników do wniosku.

Po złożeniu przez kredytobiorcę wniosku pracownicy banku badają zdolność kredytową pod względem formalnym oraz merytorycznym. Często praktyką jest sprawdzanie wiarygodności kredytobiorcy w instytucjach zajmujących się informacją kredytową, tj. BIK S.A., BIG S.A.

Analiza kredytowa to przede wszystkim analiza i ocena zdolności spłaty kredytu przez kredytobiorcę. Obejmuje ona badanie zdolności kredytowej w kontekście (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 56-57):

- a) Formalno-prawnym, czyli sprawdzenie zdolności do podejmowania stosunków kredytowych;
- b) Ekonomicznym, czyli ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy.

Biorąc pod uwagę ocenę formalno-prawną, to jest to w istocie zdolność do nawiązywania ważnych z mocy prawa stosunków kredytowych. Ocenę tą w polskim systemie bankowo kredytowym reguluje ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim w art. 9 (Dz. U. 2011 Nr 126 poz. 715). Proces ten obejmuje gromadzenie wymaganej dokumentacji o kredytobiorcy, a następnie zweryfikowanie posiadanych informacji (Juszczak, 2008, str. 18).

W zakresie ekonomicznym banki najczęściej bazują na metodach statystyczno-matematycznych, tj. creditscoring oraz credit rating (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 57).

Creditscoring, czyli punktowa ocena zdolności kredytowej, używany jest w odniesieniu do osób fizycznych. Metoda ta polega przypisaniu wybranym przez instytucję cechom jakościowym kredytobiorcy (np. wiek, stan cywilny, liczba osób na utrzymaniu, status zamieszkania, wykształcenie, rodzaj zatrudnienia, źródło dochodu, czas zatrudnienia) odpowiednich punktów. Wiarygodność kredytowa oceniania jest poprzez porównanie profilu przyszłego kredytobiorcy do profilu klientów, którzy kredyt już otrzymali (bazy kredytobiorców banku) (Golec, 2022, str. 304).

Credit rating, czyli ocena ryzyka kredytowego w odniesieniu do konkretnego zobowiązania finansowego, któremu przyporządkowane jest określone prawdopodobieństwo niewypłacalności podmiotu zaciągającego dług, używany jest w odniesieniu do przedsiębiorstw. Ocena ratingowa dzieli się na dwie grupy kryteriów: ilościowe i jakościowe. Najczęściej do oceny jakościowej używa się analizy: rentowności, płynności finansowej, poziomu zadłużenia i sprawności działania podmiotu gospodarczego, natomiast wśród kryteriów niemierzalnych rozpatrywane są: pozycja podmiotu na rynku, branża, sprawność zarządzania, kwalifikacje kierownictwa, perspektywy rozwojowe, zabezpieczenie kredytu (Golec, 2022, str. 305).

Credit rating powinien charakteryzować się następującymi cechami (Kraska, str. 39):

- a) Opieranie na analizie ilościowej i jakościowej;
- b) Zgodności z krajowymi i międzynarodowymi uregulowaniami prawnymi;
- c) Zawieranie różnych cech, które zależą od ocenianego podmiotu i branży;
- d) Obiektywizm, który oznacza, że powinien przyporządkowywać odpowiednią ilość punktów przy wykorzystaniu metod statystyczno-matematycznych;
- e) Jednolitość formy we wszystkich placówkach danego banku;
- f) Porównywalność do zewnętrznych ocen ratingowych;
- g) Monitorowany na bieżąco, aby stwierdzić prawidłowość zdolności prognozytycznych modelu.

Następnym krokiem procedury kredytowej jest decyzja kredytowa. W tym celu powoływane są tzw. komitety kredytowe składające się z uprawnionych pracowników kredytowych zatrudnionych w oddziale banku. W sytuacji, kiedy wielkość kredytu przekracza uprawnienia komitetu kredytowego jest on przekazywany

do centrali banku. W obu przypadkach uprawnienia określone są przez zarząd banku (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 57).

Po pozytywnej decyzji kredytowej podpisywana jest umowa kredytowa. Według prawa Bankowego (art. 69) „Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu.” W prosty sposób można uznać, że umowa kredytowa reguluje stosunek kredytowy między bankiem a kredytobiorcą i jest wiążąca dla obu stron.

W czasie trwania umowy kredytowej banki prowadzą monitoring kredytowy. Jego głównym celem jest dokonywanie weryfikacji ryzyka kredytowego oraz kontrola nad terminowością spłaty rat kredytu. Można rozróżnić monitoring formalny oraz monitoring merytoryczny. Monitoring formalny zazwyczaj skoncentrowany jest na sprawdzaniu terminowego regulowania rat odsetkowych i kredytowych, natomiast monitoring merytoryczny obejmuje wizyty inspektora bankowego u kredytobiorcy. Podczas tych wizyt inspektor ocenia, czy sytuacja finansowa kredytobiorcy nie uległa istotnemu pogorszeniu (Dobosiewicz, 2011, str. 196).

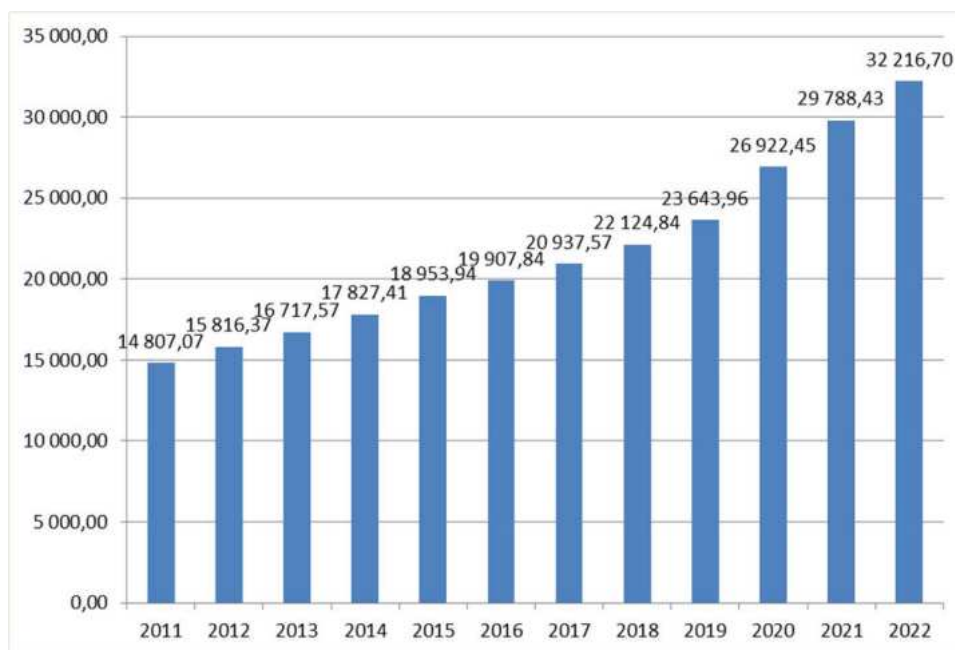
Ostatnim etapem jest zakończenie umowy kredytowej. Może ono nastąpić poprzez spłacenie wszystkich rat kredytu przez kredytobiorcę lub przez wypowiedzenie przez bank umowy kredytowej na warunkach określonych w umowie kredytowej. W przypadku braku spłat bank uruchamia procedurę windykacyjną, która wiąże się przekazaniem sprawy do firmy windykacyjnej (Macierzyński, Pszczółka, Sobol, 2022, str. 58).

4. ANALIZA I STRUKTURA RYNKU KREDYTOWEGO W POLSCE W LATACH 2011-2022

Dokonując analizy rynku kredytowego, należy określić udział kredytów gotówkowych w stosunku do wartości aktywów sektora bankowego w latach 2011-2022. W pierwszej kolejności zaprezentowano wartość aktywów sektora bankowego ogółem, a następnie udział kredytów gotówkowych w aktywach sektora bankowego.

Analiza została przeprowadzona na podstawie danych finansowych udostępnionych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

Analiza kształtowania się wartości aktywów sektora bankowego ogółem w Polsce w latach 2011-2022 została ukazana na rysunku 1.



Rysunek 1. Aktywa sektora bankowego w Polsce w latach 2010-2020 (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku*, UKNF, Warszawa 2023

Należy stwierdzić, że w całym badanym okresie wartość aktywów sektora bankowego w Polsce stale rosła. W 2011 roku wartość aktywów w sektorze bankowym wynosiła 14 807,07 mld zł, natomiast ich wartość w 2022 roku wynosiła 32 216,70 mld zł. Różnica między wartością aktywów sektora bankowego na początku i na końcu badanego okresu wynosiła 17 409,63 mld zł.

Tab. 2. Dynamika aktywów sektora bankowego w Polsce w latach 2011-2022

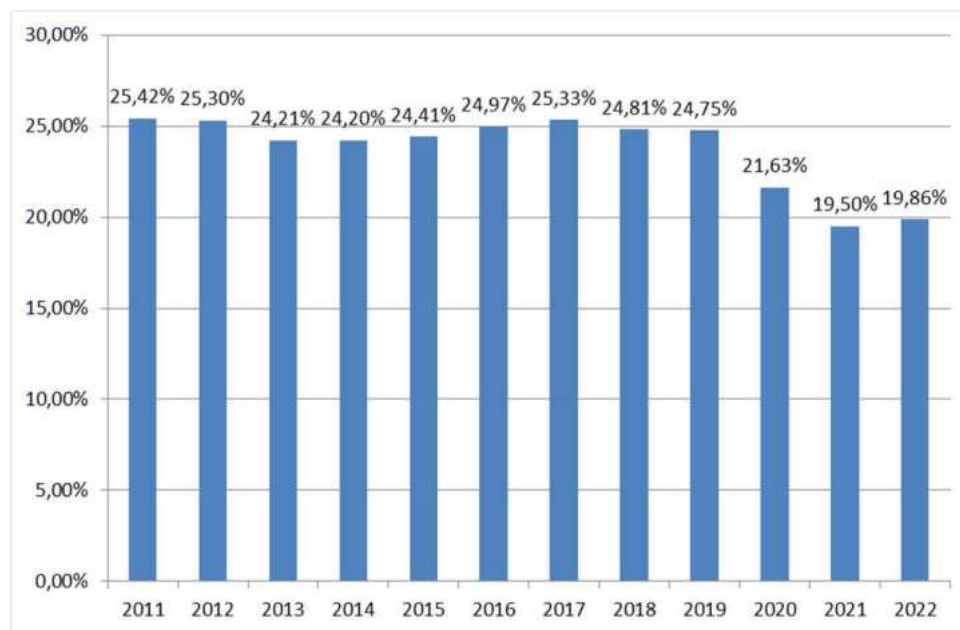
2011	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2011
100%	6,8%	5,7%	6,6%	6,3%	5,0%	5,2%	5,7%	6,9%	13,9%	10,6%	8,2%	117,6%

Źródło: Obliczenia własne

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 2, przez cały analizowany okres dynamika zmiany wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych była dodatnia. Największy wzrost nastąpił w 2020 r., jego stosunek względem 2019 r. wynosił 13,9%. Wysoka wartość udzielonych kredytów konsumpcyjnych miała miejsce również w 2021 r. oraz 2022 r. i wynosiła odpowiednio 10,6% i 8,2%. Niewielkie wyhamowanie na rynku kredytów konsumpcyjnych odnotowano w 2016 r., kiedy

to dynamika wyniosła 5%. W całym badanym okresie dynamika zmiany wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych wyniosła 117,6%.

Ostatnim krokiem była analiza danych dotyczących udziału kredytów gotówkowych w ogólnej wartości aktywów sektora bankowego w Polsce w latach 2011-2022 (zob. rys. 2).



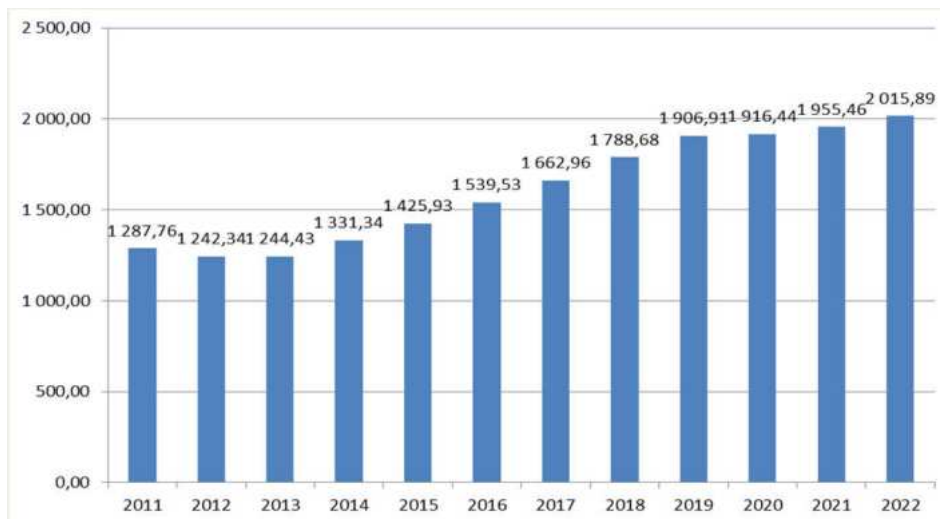
Rysunek 2. Udział kredytów gotówkowych w aktywach sektora bankowego w Polsce w latach 2011-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku*, UKNF, Warszawa 2023

W całym badanym okresie udział kredytów hipotecznych w aktywach sektora bankowego kształtował się na podobnym poziomie. W okresie 2011-2014 roku nastąpił spadek udziału kredytów gotówkowych w aktywach sektora bankowego z poziomu 25,42% w 2011 roku do poziomu 24,2%, w 2014 roku. Następnie w latach 2015-2017 nastąpił jego wzrost. Udział kredytów hipotecznych w aktywach sektora bankowego zwiększył się z poziomu 24,41% w 2015 roku do poziomu 25,33% w 2017 roku. W kolejnym okresie, na przestrzeni 2018-2021 roku, udział kredytów hipotecznych w aktywach sektora bankowego zaczął spadać i wynosił w 2021 roku 19,5%. Na koniec badanego okresu udział kredytów hipotecznych w aktywach sektora bankowego nieznacznie się zwiększył. Różnica między ich udziałem wynosiła 0,36 p.p.

Przedstawiając sytuację na rynku kredytów gotówkowych w Polsce w pierwszej kolejności należy przedstawić dane dotyczące wartości udzielonych kredytów

inwestycyjnych, operacyjnych i konsumpcyjnych. Zamieszczone na rysunku 3 wielkości dotyczą wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych w latach 2011-2022.



Rysunek 3. Wartość udzielonych kredytów konsumpcyjnych w Polsce w latach 2011-2022 (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku*, UKNF, Warszawa 2023

W całym badanym okresie miał miejsce systematyczny wzrost popytu na kredyty konsumpcyjne. Pod koniec 2022 roku w Polsce zawarto umowy o kredyty konsumpcyjne o łącznej wartości 2 015,89 mld zł. W stosunku do 2021 roku była to zmiana o 60,42 mld zł. Natomiast w odniesieniu do 2011 r. był to wzrost o 728,13 mld zł, czyli 56,54p.p. W 2011 r. w całym kraju łączna wartość podpisanych kredytów konsumpcyjnych wyniosła 1 287,76 mld zł.

W tabeli 3 zamieszczono dane dotyczące dynamiki zmiany wartości zawartych umów o kredyty konsumpcyjne rok do roku.

Tab. 3. Dynamika wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych w Polsce w latach 2011-2022

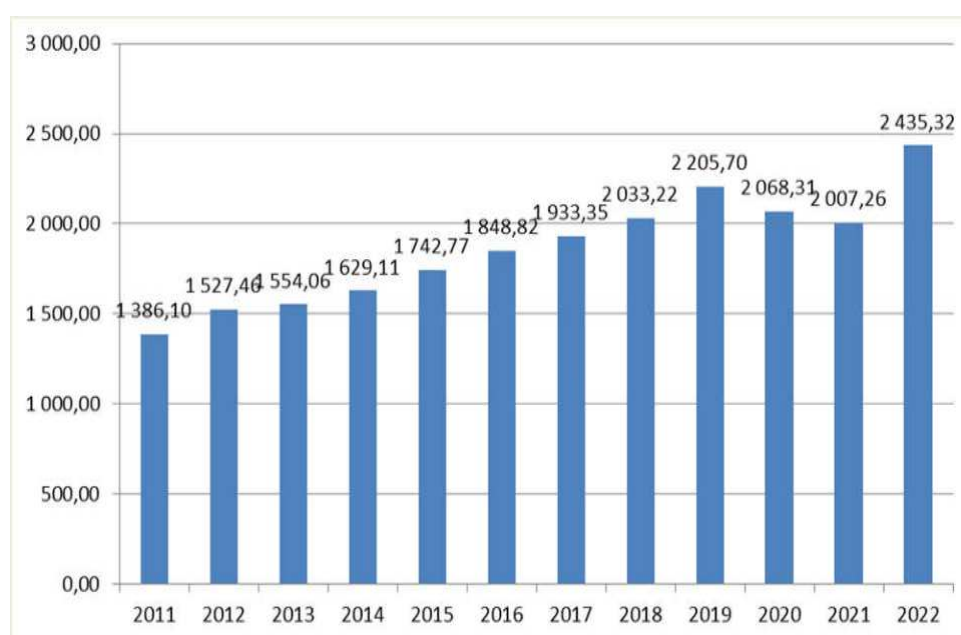
2011	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2011
100%	-3,5%	0,2%	7,0%	7,1%	8,0%	8,0%	7,6%	6,6%	0,5%	2,0%	3,1%	56,5%

Źródło: Obliczenia własne

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 3, przez cały analizowany okres (oprócz 2012 roku, kiedy to nastąpił spadek o 3,5%), dynamika zmiany wartości

udzielonych kredytów konsumpcyjnych była dodatnia. Największy wzrost nastąpił w 2017r., jego stosunek względem 2016r. wynosił 8,0%. Wysoka wartość udzielonych kredytów konsumpcyjnych miała miejsce również w 2015r., 2016r. oraz 2018r. i wynosiła odpowiednio 7,1%, 8,0% oraz 7,6%. Znaczne wyhamowanie na rynku kredytów konsumpcyjnych odnotowano w 2013r., kiedy to dynamika wyniosła 0,2% oraz w roku 2020, dynamika wyniosła 0,5%. W całym badanym okresie dynamika zmiany wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych wyniosła 56,5%.

Na rysunku 4 zamieszczono dane dotyczące wartości udzielonych kredytów operacyjnych w latach 2011-2022.



Rysunek 4. Wartość udzielonych kredytów operacyjnych w Polsce w latach 2011-2022 (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku*, UKNF, Warszawa 2023

W badanym okresie miał miejsce systematyczny wzrost popytu na kredyty operacyjne, oprócz lat 2019-2021, kiedy nastąpił spadek wartości odpowiednio z 2 205,7 mld zł do 2 007,26 mld zł. Pod koniec 2022 roku w Polsce zawarto umowy o kredyty operacyjne o łącznej wartości 2 435,32 mld zł. W stosunku do 2019 roku była to zmiana o 428,06 mld zł. Natomiast w odniesieniu do 2011 r. był to wzrost o 1 049,21 mld zł, czyli 75,7p.p.. W 2011 r. w całym kraju łączna wartość podpisanych kredytów konsumpcyjnych wyniosła 1 356,10 mld zł.

W tabeli 4 zamieszczono dane dotyczące dynamiki zmiany wartości zawartych umów o kredyty operacyjne rok do roku.

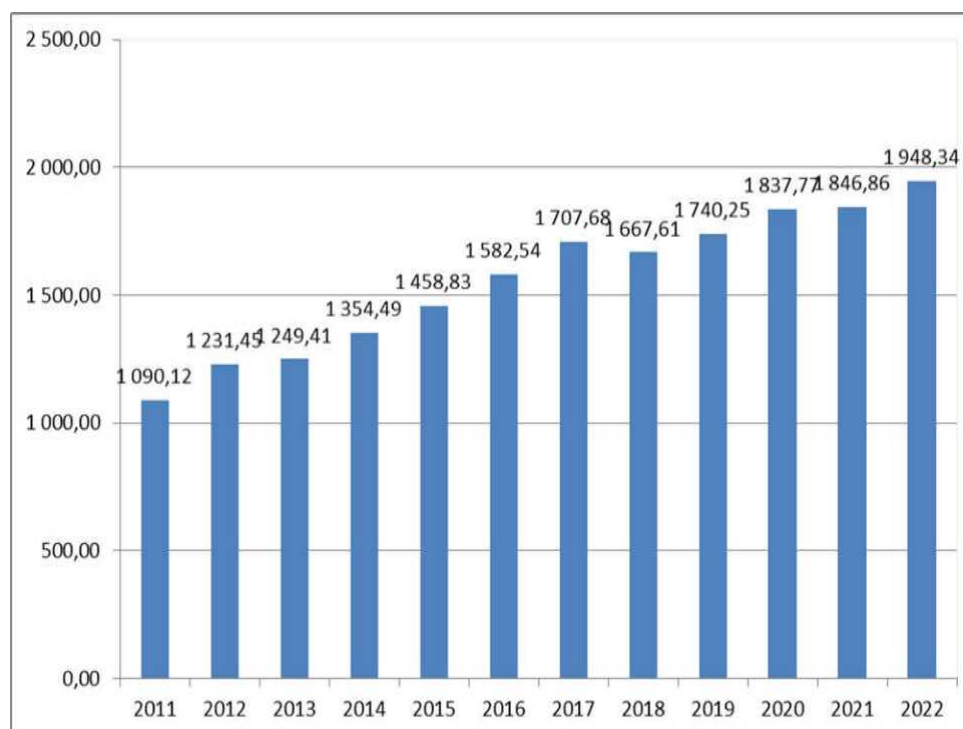
Tab. 4. Dynamika wartości udzielonych kredytów operacyjnych w Polsce w latach 2011-2022

2011	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2011
100%	10,2%	1,7%	4,8%	7,0%	6,1%	4,6%	5,2%	8,5%	-6,2%	-3,0%	21,3%	75,7%

Źródło: Obliczenia własne

W latach 2011-2022 dynamika zmian stanu wartości udzielonych kredytów operacyjnych kształtowała się na poziomie 75,7%. Największa dynamika rok do roku odnotowana została w 2022 r. i wynosiła 21,3% oraz w 2012 roku, kiedy to wyniosła 10,2%. W 2020 r. nastąpił spadek o 6,2%, a w 2021r. o 3,0%.

Poniżej, na rysunku 5, przedstawiono dane dotyczące wartości udzielonych kredytów operacyjnych w latach 2011-2022.



Rysunek 5. Wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych w Polsce w latach 2011-2022 (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku*, UKNF, Warszawa 2023

W latach 2011-2022 wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych stale rosła, oprócz spadku w 2018 roku z 1 707,68 mld zł do 1 667,61 mld zł. Na początku badanego okresu wartość podpisanych umów o kredyty inwestycyjne wyniosła 1 090,12 mld zł. Natomiast na koniec okresu w 2022 roku wartość ta wyniosła 1 948,34 mld zł. Był to wzrost o 858,22 mld zł.

W tabeli 3 zamieszczono dane dotyczące dynamiki zmiany wartości zawartych umów o kredyty inwestycyjne rok do roku.

Tab. 5. Dynamika wartości udzielonych kredytów inwestycyjnych w Polsce w latach 2011-2022

2011	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2011
100%	13,0%	1,5%	8,4%	7,7%	8,5%	7,9%	-2,3%	4,4%	5,6%	0,5%	5,5%	78,7%

Źródło: Obliczenia własne

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 5 największy wzrost nastąpił w 2012r., jego stosunek względem 2011r. wyniósł 13,00%. Wysoka wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych miała miejsce również w 2014r., 2016r. oraz 2017r. i wynosiła odpowiednio 8,4%, 7,7% oraz 7,9%. Znaczne wyhamowanie na rynku kredytów konsumpcyjnych odnotowano w 2013r., kiedy to dynamika wyniosła 1,5% oraz w roku 2021, dynamika wyniosła 0,5%. W całym badanym okresie dynamika zmiany wartości udzielonych kredytów konsumpcyjnych wyniosła 78,7%. Tylko w 2017 roku odnotowano spadek wartości udzielonych kredytów inwestycyjnych o 2,3%.

PODSUMOWANIE

Podsumowując, analiza rynku kredytowego w Polsce w latach 2011-2022 ukazuje stały wzrost wartości aktywów sektora bankowego ogółem. W 2011 roku wartość aktywów wynosiła 14 807,07 mld zł, a w 2022 roku wzrosła do 32 216,70 mld zł. Natomiast udział kredytów gotówkowych w aktywach sektora bankowego kształtował się na różnych poziomach w badanym okresie. Miał miejsce spadek z 25,42% w 2011 roku do 24,2% w 2014 roku, a następnie wzrost od 24,41% w 2015 roku do 25,33% w 2017 roku. W kolejnych latach udział kredytów gotówkowych zaczął spadać, osiągając 19,5% w 2021 roku. Na koniec badanego okresu udział kredytów gotówkowych nieznacznie się zwiększył. Wartość udzielonych kredytów konsumpcyjnych systematycznie rosła, a dynamika zmian wyniosła 56,5%.

W przypadku kredytów operacyjnych również miał miejsce systematyczny wzrost, z wyjątkiem lat 2019-2021, gdy nastąpił spadek. Natomiast wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych stale rosła, z wyjątkiem roku 2018. Ogólnie rzecz biorąc, rynek kredytowy w Polsce był stabilny i charakteryzował się wzrostem wartości udzielonych kredytów.

Ogólnie rzecz biorąc, kredyty odgrywają kluczową rolę w finansowaniu gospodarki. Dostarczają kapitału, który jest niezbędny do inwestycji w przedsiębiorstwa, rozwój infrastruktury i wspieranie rozwoju sektora prywatnego. Kredyty umożliwiają przedsiębiorcom i jednostkom korzystanie z dodatkowych środków finansowych, które mogą być wykorzystane na zakup nowego sprzętu, zatrudnienie pracowników, rozwijanie nowych produktów i usług oraz rozszerzanie działalności. Kredyty wpływają również na pobudzenie konsumpcji i wzrost gospodarczy oraz pomagają wzmocnić zaufanie i stabilność sektora finansowego.

BIBLIOGRAFIA

1. *Czym jest kredyt konsorcjalny?* www.zadluzenia.com/kredyt-konsorcjalny [dostęp 28.01.2024].
2. Dane miesięczne sektora bankowego – październik 2023 roku, UKNF, Warszawa 2023.
3. Dobosiewicz Z., *Bankowość Wydanie III zmienione*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
4. Golec M. M., *Współczesne instytucje i usługi bankowe w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2022.
5. Jaworski W.L., Krzyżkiewicz Z., Kosiński B., *Banki. Rynek, operacje, polityka*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 1992.
6. Juszczak S., *Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorst*, Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 2008, vol., nr 66.
7. Kraska M., *Credit scoring i credit rating. Zastosowanie w banku komercyjnym*, Wydawnictwo Stardruk, Warszawa 2004.
8. *Przedsiębiorca i kredyt – co wpływa na jego zdolność kredytową?* <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-przedsiębiorca-i-kredyt-co-wplywa-na-jego-zdolnosc-kredytowa> [dostęp 28.12.2023r.].
9. Macierzyński W., Pszczółka I., Sobol M., *Podstawy bankowości. Wybrane zagadnienia*, Instytut Naukowo-Wydawniczy „Spatium”, Radom 2022.
10. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny Dz. U. z 2023 r. poz. 1933.
11. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Prawo bankowe, Dz. U. z 2023 r. poz. 2488.
12. Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim w art. 9 (Dz. U. 2011 Nr 126 poz. 715).

CREDIT OPERATIONS IN BANK ACTIVITY

Abstract

The article discusses the issue of credit operations in the bank's activities. Bank loans are mostly the main source of funds for both individuals and entrepreneurs. The availability and prevalence of credit has changed significantly over the years,

as it is now much more difficult to obtain credit. Banks hedge themselves against fraud and situations in which non-repayment of the loan could be possible by preparing complete documentation and carrying out the loan procedure. This does not change the fact that interest in loans is constantly increasing.

The aim of the article is to present the characteristics of credit operations in the bank's activity in Poland, with particular attention to issues relating to the substance of bank loans, types of bank loans and stages of the credit procedure. The empirical part of the thesis refers to the analysis and structure of the credit market in Poland in the years 2011-2022.

Keywords: credit, bank, risk, loan agreement, credit procedure.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.020>

Julia Bolek¹

KREDYT W FINANSOWANIU PODMIOTU GOSPODARCZEGO

Streszczenie

Artykuł przedstawia zakres i strukturę umowy kredytowej, która jest formalnym dokumentem regulującym relacje między bankiem a kredytobiorcą. Omawia kluczowe elementy umowy, takie jak kwota kredytu, cel jego przeznaczenia, zasady i terminy spłaty, oprocentowanie, zabezpieczenia, a także prawa i obowiązki obu stron. Prezentuje aspekt zdolności kredytowej, badając kryteria i procedury oceny zdolności kredytowej kredytobiorcy, zgodnie z wymaganiami banków. Artykuł analizuje zapotrzebowanie na kredyt w przedsiębiorstwach, przedstawiając dane dotyczące popytu na różne rodzaje kredytów. Opisane zostało znaczenie kredytu dla stabilności i wzrostu przedsiębiorstw w dynamicznym środowisku biznesowym, gdzie innowacje i rozwój są kluczowe. Podkreślono zmienność popytu na kredyt, która może być wynikiem różnych czynników, takich jak warunki rynkowe, polityka kredytowa banków, czy sytuacja makroekonomiczna.

Słowa kluczowe: finansowanie, kredyt, przedsiębiorstwo, popyt, zapotrzebowanie.

WSTĘP

W dzisiejszym dynamicznym środowisku finansowym, nieustannie ulegającym transformacjom, doskonaleniu i adaptacji do zmiennych potrzeb przedsiębiorstw, rozwój firmy jest fundamentalnym wyzwaniem każdego przedsiębiorcy. W tym kontekście, jednym z kluczowych narzędzi wspierających rozwój i ekspansję jest strategiczne korzystanie z instrumentów finansowych, z których jednym z najważniejszych jest kredyt. W kontekście niepewności rynkowej, zmieniającej się sytuacji makroekonomicznej i dynamicznych trendów, kredyt staje się narzędziem, które nie tylko

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, e-mail: 110899@student.uthrad.pl.

wspiera teraźniejszość przedsiębiorstw, ale również kształtuje ich perspektywy na przyszłość.

Celem artykułu jest analiza atrakcyjności finansowania podmiotu gospodarczego za pomocą kredytu w latach 2021-2023. W pracy wykorzystano dostępną w tym zakresie literaturę naukową, raporty i statystyki, dotyczące 2021-2023 roku, opracowane przez Departament Stabilności Finansowej. Dane zostały przedstawione w sposób opisowy, graficzny oraz tabelaryczny. W niniejszym opracowaniu zaprezentowane zostały wyniki analizy trendów w zapotrzebowaniu na kredyty. Przedstawiono zakres i strukturę umowy kredytowej oraz dokonano analizy dynamicznych zmian w popycie na różne rodzaje kredytów w przedsiębiorstwach w latach 2021-2023 oraz wskazano przyczyny tych zmian oraz wnioski dotyczące perspektyw rynku kredytowego dla przedsiębiorstw.

1. PODSTAWOWE WARUNKI UMOWY KREDYTOWEJ. RODZAJE KREDYTÓW BANKOWYCH DLA PRZEDSIĘBIORSTW

Współcześnie przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na korzystanie z kredytów nie tylko w celu rozszerzenia produkcji, ale również dla zwiększenia swojego kapitału własnego. Aby uzyskać taki kredyt, konieczne jest przejście przez różnorodne formalności i spełnienie określonych warunków. Mimo, że jest to korzystniejsze źródło finansowania projektów inwestycyjnych niż finansowanie z własnych środków, w rzeczywistości, pozyskanie tego rodzaju finansowania stanowi znacznie większe wyzwanie dla małych i średnich przedsiębiorstw w porównaniu do ich większych odpowiedników (R. Kata, 2017, s. 24-25).

Poprzez umowę kredytu, bank zobowiązuje się udostępnić kredytobiorcy określoną sumę środków pieniężnych na określony czas i cel, zgodnie z warunkami określonymi w umowie. Kredytobiorca zobowiązuje się korzystać z tych pieniędzy zgodnie z warunkami umowy i zwrócić bankowi kwotę wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w ustalonych terminach spłaty. Dodatkowo, kredytobiorca musi uiścić prowizję od udzielonego kredytu, będącą wynagrodzeniem dla banku – kredytodawcy (Prawo bankowe, art. 69 ust. 1).

Kredyt jest udzielany na podstawie pisemnej umowy kredytowej, która precyzuje prawa i obowiązki zarówno banku, jak i kredytobiorcy. Umowa ta ma charakter cywilnoprawny, co oznacza, że jest ważnym prawnym dokumentem regulującym zobowiązania i odpowiedzialności obu stron związanych umową kredytową. Umowa kredytu powinna zawierać szczegółowe informacje, takie jak:

- a) identyfikację stron umowy,
- b) kwotę i walutę kredytu, czyli określenie jaką sumę pieniędzy bank udziela kredytobiorcy,
- c) cel, na jaki kredyt został udzielony, czyli przeznaczenie środków finansowych,
- d) zasady i termin spłaty kredytu, określenie jakie są warunki i kiedy kredytobiorca zwróci pożyczone środki,
- e) wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego ewentualnej zmiany,
- f) zabezpieczenia spłaty kredytu – informacje o środkach, które bank może wymagać od kredytobiorcy jako zabezpieczenie,

- g) uprawnienia banku związane z kontrolą wykorzystania i spłaty kredytu,
- h) terminy i sposób wypłaty środków pieniężnych dla kredytobiorcy,
- i) wysokość prowizji, jeśli takie opłaty są przewidziane w umowie,
- j) warunki dokonywania zmian i rozwiązania umowy – określenie jakie procedury muszą być spełnione, aby zmienić warunki umowy lub zakończyć ją wcześniej (Prawo bankowe, art. 69 ust. 2).

Zgodnie z polskim prawem bankowym, aby otrzymać kredyt, kredytobiorca musi posiadać zdolność kredytową. Zdolność kredytowa oznacza, że kredytobiorca jest w stanie spłacić pożyczoną kwotę wraz z odsetkami w ustalonych terminach. Zdolność kredytowa nie podlega negocjacji, to znaczy, że bank, który udziela kredytu, samodzielnie ocenia, czy kredytobiorca spełnia wymagane kryteria (Prawo bankowe, art. 70 ust. 1).

Kredytobiorca ma obowiązek dostarczenia bankowi niezbędnych dokumentów i informacji w celu oceny swojej zdolności kredytowej. Niemniej jednak, istnieją sytuacje, w których bank może udzielić kredytu podmiotowi pozbawionemu zdolności kredytowej (gdy posiada zdolność prawną), pod warunkiem spełnienia dwóch warunków:

- a) ustanowienia szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu,
- b) przedstawienia niezależnie od zabezpieczenia spłaty kredytu programu naprawy gospodarki podmiotu, którego realizacja – według oceny banku – zapewni uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie.

Wymienione zasady są zwykle stosowane w przypadku udzielania kredytu nowo utworzonemu przedsiębiorstwu lub przedsiębiorstwu w trakcie procesu restrukturyzacji (W. Macierzyński, I. Pszczółka, M. Sobol, 2022, s. 48).

W zależności od płynności, czyli czasu, na jaki bank udziela kredytu, wyróżnia się trzy główne typy kredytów:

- a) kredyty krótkoterminowe: są udzielane na krótki okres, który nie przekracza jednego roku, oznacza to, że kredytobiorca musi spłacić całą pożyczoną kwotę wraz z odsetkami w ciągu roku,
- b) kredyty średnioterminowe: obejmują kredyty, które mają termin spłaty od 1 roku do 3 lat,
- c) kredyty długoterminowe: to kredyty, których termin spłaty wynosi powyżej 3 lat, tutaj kredytobiorcy mają znacznie dłuższy okres na uregulowanie długu, co może dotyczyć znacznych kwot.

W literaturze najczęściej kredyty dla przedsiębiorstw, z uwzględnieniem ich przeznaczenia, podzielić można na dwie główne grupy:

- a) kredyt obrotowy,
- b) kredyt inwestycyjny (B. Bajor, L. Kociucki, J.M. Kondek, K. Królikowska, 2020, s. 480).

Jeśli przedsiębiorstwo ma zamiar poszerzyć zakres swojej działalności, czyli zwiększyć poziom sprzedaży i w efekcie majątku obrotowego, to może skorzystać

z kredytu obrotowego. Bank przyznaje środki, które są dostępne dla przedsiębiorstwa na specjalnym rachunku kredytowym. Kredyt obrotowy zostaje aktywowany, opierając się na fakturach, które nie przekroczyły terminu płatności. Środki te są transferowane bezgotówkowo na rachunki dostawców, co umożliwia skuteczne zarządzanie bieżącymi płatnościami. Jeżeli firma doświadcza spadku poziomu sprzedaży z roku na rok, nie ma uzasadnienia dla udzielenia dodatkowego kredytu obrotowego. Taki spadek może być interpretowany jako zwiastun pogorszenia się sytuacji rynkowej, potencjalnej utraty klientów oraz wzrostu ryzyka związanego z udzieleniem kredytu. Po udzieleniu kredytu, bank przeprowadza ocenę jakości zarządzania kapitałem obrotowym poprzez analizę wskaźników płynności i rotacji, które są obliczane na podstawie regularnych sprawozdań dostarczanych przez firmę. Monitoring rachunku bieżącego stanowi istotne źródło informacji dotyczących poprawności kształtowania się codziennych przepływów pieniężnych. W związku z tym, przy udzielaniu kredytów obrotowych, banki często nakładają warunek prowadzenia rozliczeń z tytułu działalności gospodarczej za pośrednictwem rachunku bieżącego w danym banku (H. Chynał, 2008, s. 78-79).

Jeśli przedsiębiorstwo decyduje się na poniesienie kosztów związanych z inwestycjami mającymi na celu rozwój, takie jak zakup nowych maszyn, dodatkowych środków transportu, budowa lub rozbudowa zakładu produkcyjnego, zaleca się skorzystanie z długoterminowego finansowania, jakim jest kredyt inwestycyjny. Banki dokładnie analizują planowane wydatki, starając się zweryfikować ich rzeczywistą wysokość. Zazwyczaj wymagają obszernej dokumentacji obejmującej kosztorysy, harmonogramy kosztowo-czasowe, pozwolenia na budowę, umowy z wykonawcami itp. Istnieje możliwość, że według oceny banku zakres planowanych inwestycji może być zbyt duży w porównaniu do obecnych możliwości finansowych firmy, co z kolei może zagrozić jej zdolności kredytowej. W takim przypadku bank może zaproponować podzielenie przedsięwzięcia na etapy rozłożone w czasie lub nawet odmówić udzielenia finansowania. Warto zaznaczyć, że banki preferują, aby udział własny klienta w finansowaniu przedsięwzięcia wynosił co najmniej 20%. Kredyty inwestycyjne zazwyczaj mają okres spłaty obejmujący kilka lat, lecz nieprzekraczający czasu amortyzacji finansowanego środka trwałego. Środki pieniężne z banku są uwalniane na podstawie faktur związanych z konkretnym przedsięwzięciem. Zabezpieczeniem spłaty kredytu inwestycyjnego zwykle jest sam obiekt finansowania (H. Chynał, 2008, s. 81-83).

Podczas składania wniosku o kredyt, istotne jest zwrócenie uwagi na koszty związane z pozyskaniem kapitału. Poza odsetkami, banki nakładają różnego rodzaju opłaty, które znacząco wpływają na całkowitą kwotę do spłaty. W skład ogólnych kosztów kredytu wchodzi:

- a) oprocentowanie: oparte na stawce WIBOR w przypadku kredytów w złotych, LIBOR lub EURIBOR w przypadku kredytów walutowych, wraz z marżą bankową, uzależnioną od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa,

- b) prowizje: opłaty związane z obsługą kredytu, np. opłaty za zmianę warunków umowy,
- c) ubezpieczenie kredytu: dodatkowy koszt związany z zabezpieczeniem kredytu,
- d) inne opłaty.

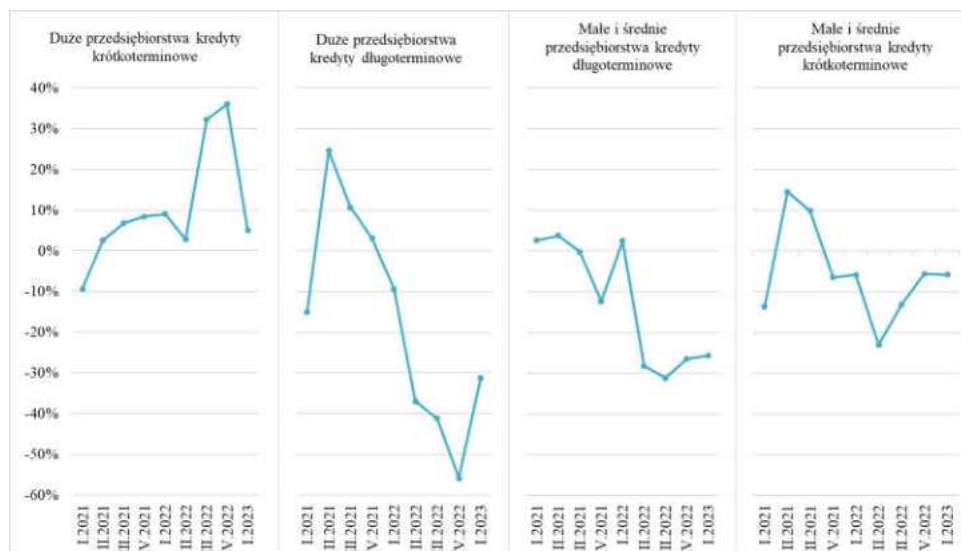
Spląty kapitału mogą być realizowane miesięcznie, kwartalnie lub jednorazowo na zakończenie okresu kredytowania. Wysokość rat może być ustalana równo lub dostosowana do ewentualnych sezonowych zmian w przychodach generowanych przez przedsiębiorstwo. Istnieje możliwość uzgodnienia okresu karencji w spłacie kredytu, co oznacza odroczenie rozpoczęcia regulowania zobowiązań na określony czas, niezbędny do tego, aby inwestycja mogła zacząć przynosić dochody. W większości przypadków, karencja dotyczy wyłącznie kapitału, co oznacza, że spłata odsetek odbywa się bez odroczenia i jest realizowana cyklicznie, na przykład co miesiąc. Sumaryczny koszt kredytu jest reprezentowany przez Rzeczywistą Roczną Stopę Oprocentowania (RRSO), standaryzowaną miarę, która objęła wszystkie możliwe opłaty związane z kredytem (W. Macierzyński, I. Pszczółka, M. Sobol, 2022, s. 48-49).

2. ZAPOTRZEBOWANIE NA KREDYT W PRZEDSIĘBIORSTWIE

W zmieniającym się środowisku biznesowym, gdzie innowacje, rozwój i konkurencyjność są kluczowe, zapotrzebowanie na kredyt w przedsiębiorstwie stanowi jeden z fundamentalnych elementów decydujących o jego stabilności i wzroście. Przedsiębiorstwa mają możliwość skorzystania z kredytów bankowych, które są udostępniane przez banki zarówno w walucie rodzimej, jak i obcej. Dzięki temu przedsiębiorstwa mają dostęp do niezbędnych narzędzi finansowych, które umożliwiają im prowadzenie działalności, efektywne zarządzanie finansami oraz rozwijanie swojego biznesu.

Między ewolucją warunków na rynku kredytowym a ogólnym stanem gospodarki istnieje długofalowa, trwała zależność. Fluktuacje koniunktury w sektorze bankowym wykazują głównie charakter procykliczny w kontekście całego systemu gospodarczego, wiążąc się ściśle z przebiegiem cykli kredytowych. Intensywność wpływu istotnej części czynników determinujących popyt przedsiębiorstw na kredyt bankowy ulega dynamicznym zmianom, które również wykazują charakter procykliczny. W okresach zwiększonego tempa wzrostu gospodarczego, kluczowymi determinantami popytu na kredyt stają się głównie zapotrzebowanie związane z finansowaniem zapasów, kapitału obrotowego oraz inwestycji. Dostępność kredytu dla przedsiębiorstw oraz zainteresowanie nim w dużej mierze zależy od ustalanych przez bank centralny stóp procentowych, kształtujących politykę monetarną. Rola stopy procentowej nie ogranicza się jedynie do bycia czynnikiem napędowym fluktuacji koniunkturalnych, lecz także przyczynia się do dynamicznych zmian w aktywności gospodarczej (R. Skikiewicz, 2015, s. 128-129).

Na rysunku 1 zestawiono porównawczo dla dużych oraz małych i średnich przedsiębiorstw popyt na kredyty długo- i średnioterminowe w latach 2021-2023.



Rysunek 1. Popyt na kredyt dla przedsiębiorstw w latach 2021-2023 (w %)

Źródło: Departament Stabilności Narodowej, 2021-2023

Rysunek 1 przedstawia zmiany w popycie na różne rodzaje kredytów w małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w latach 2021-2023. Dane przedstawione są w ujęciu kwartalnym. Wykresy zawarte w przeprowadzonej analizie przedstawiają procent netto. Dodatnią wartość procentu netto należy interpretować jako złagodzenie polityki kredytowej lub wzrost popytu na kredyty, a ujemną wartość procentu netto – jako zaostrzenie polityki kredytowej lub spadek popytu na kredyty.

Od pierwszego kwartału 2021 roku, większość banków wskazała wzrost popytu na kredyty długoterminowe, jak i krótkoterminowe dla sektora małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw. W trzecim kwartale 2021 roku popyt na kredyty krótkoterminowe dla dużych przedsiębiorstw nadal wykazywał tendencję wzrostową, w przeciwieństwie do kredytów długoterminowych dla dużych przedsiębiorstw oraz kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw. W pierwszym kwartale 2022 roku zanotowano wzrost popytu na kredyty długoterminowe dla małych i średnich przedsiębiorstw, podczas gdy popyt na kredyty krótkoterminowe dla dużych przedsiębiorstw pozostał bez znaczących zmian. Popyt na kredyty długoterminowe dla dużych przedsiębiorstw od drugiego kwartału 2021 roku nadal wykazywał tendencję spadkową. W drugim kwartale 2022 roku większość banków zaobserwowała spadek popytu na różne rodzaje kredytów dla przedsiębiorstw. W szczególności, popyt na krótko- i długoterminowe kredyty dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw zmniejszył się do poziomu odpowiednio -24% i -29%, a popyt na krótkoterminowe kredyty dla dużych przedsiębiorstw zmalał do stanu 2%. Dodatkowo, w przypadku długoterminowych kredytów dla dużych przedsię-

biorstw, banki odnotowały spadek popytu do wysokości -38%. W pierwszym kwartale 2023 roku banki ponownie zaobserwowały spadek popytu na krótkoterminowe kredyty dla przedsiębiorstw, jednocześnie zanotowały wzrost popytu na kredyty długoterminowe dla przedsiębiorstw. Popyt na kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw pozostał na podobnym poziomie jak w poprzednim kwartale, odpowiednio dla kredytów długoterminowych -26% i krótkoterminowych -5%.

Tabela 1 prezentuje czynniki przyczyniające się do zmian popytu na kredyt dla przedsiębiorstw małych, średnich i dużych. Dane przedstawione są w ujęciu kwartalnym.

Tabela 1. Przyczyny zmian popytu na kredyt dla przedsiębiorstw 2021-2023 (w %)

Przyczyny zmian popytu na kredyt	I.2021	II.2021	III.2021	IV.2021	I.2022	II.2022	III.2022	IV.2022	I.2023
Zmiany zapotrzebowania na finansowanie środków trwałych (inwestycji)	2,43%	28,65%	15,11%	3,84%	0,99%	-39,81%	-50,16%	-56,33%	-53,63%
Zmiany zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego	-6,62%	26,24%	12,66%	37,21%	19,96%	51,63%	31,09%	18,87%	-6,12%
Zmiany zapotrzebowania na finansowanie związane z fuzjami i przejęciami	7,30%	9,44%	8,08%	3,03%	0,27%	-14,55%	8,42%	-0,27%	-4,94%
Zmiany zapotrzebowania na finansowanie związane z restrukturyzacją długu	6,95%	8,04%	0,00%	0,00%	6,60%	4,52%	6,70%	-0,30%	0,00%
Wykorzystanie alternatywnych źródeł finansowania	-5,52%	-0,08%	-2,83%	-2,35%	-1,53%	-3,40%	1,06%	-0,25%	0,00%
Zmiana warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw	-4,21%	5,03%	0,33%	0,00%	-0,60%	0,28%	0,11%	-11,91%	0,03%
Zmiana kryteriów udzielania kredytów dla przedsiębiorstw	-6,93%	0,05%	2,28%	0,00%	-1,22%	-5,44%	0,00%	-1,88%	-14,89%
Inne czynniki	-13,15%	12,33%	0,33%	13,18%	-29,82%	-19,47%	-37,23%	-22,02%	-15,85%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Departamentu Stabilności Finansowej.

W drugim kwartale 2021 roku banki zauważyły poprawę popytu na kredyt dla dużych przedsiębiorstw, co można przypisać głównie wzrostowi zapotrzebowania na finansowanie inwestycji w środki trwałe, co stanowiło ok. 28%. Dodatkowo, zapotrzebowanie na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego także wzrosło do poziomu ok. 26%. Wzrost popytu na kredyt wynikał również z potrzeby finansowania fuzji i przejęć, co stanowiło ok. 9%, oraz restrukturyzacji długu (ok. 8%). Ponadto, banki zauważyły spadek emisji dłużnych papierów wartościowych, co wpłynęło na wzrost popytu. Istotnym czynnikiem była również

łagodniejsza polityka kredytowa banków. Banki zidentyfikowały także inne czynniki, które przyczyniły się do zwiększenia popytu na kredyt, takie jak wzrost optymizmu wśród przedsiębiorców i chęć realizacji wcześniej wstrzymanych projektów inwestycyjnych z powodu pandemii.

W czwartym kwartale 2021 roku, banki wskazały na większe zapotrzebowanie na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego jako czynnik przyczyniający się do zmiany popytu na kredyt dla przedsiębiorstw. Wzrost cen energii i gazu wpłynął na większe zapotrzebowanie na kredyty obrotowe ze strony przedsiębiorstw handlowych, których koszty produkcji związane są z wysokimi kosztami energii i gazu. Część banków uznała, że ograniczenie popytu na kredyt w tym okresie wynikało z większego finansowania przedsiębiorstw własnymi środkami oraz zwiększonej konkurencji ze strony innych banków, co miało negatywny wpływ na popyt na kredyt (Departament Stabilności Narodowej, 2021).

Na zmianę poziomu popytu na kredyt w pierwszym kwartale 2022 roku wpłynęły głównie czynniki nieujęte w prowadzonym przez NBP badaniu. Te czynniki obejmowały niepewność związaną z wojną w Ukrainie, wzrost cen energii i paliw, wzrost cen stali, zbóż i surowców, wzrost stóp procentowych oraz ograniczone możliwości przeniesienia wzrostu kosztów na odbiorców. Niektóre banki odnotowały wzrost popytu na kredyt dla przedsiębiorstw, co mogło być wynikiem większego zapotrzebowania na restrukturyzację długu (ok. 6%).

W drugim kwartale 2022 roku popyt na kredyt ze strony przedsiębiorstw zmniejszył się. Spadek ten wynikał głównie z mniejszego zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, które spadło do poziomu ok. -39%, oraz zaciągania przez przedsiębiorstwa kredytów w innych bankach. Dodatkowo, zmniejszyło się zapotrzebowanie na finansowanie związane z fuzjami i przejęciami, co stanowiło ok. -14%. Jednocześnie, pozytywny wpływ na popyt miało większe zapotrzebowanie na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego, które wzrosło o ok. 51%. Do innych czynników zaliczały się m.in.: większe zainteresowanie faktoringiem, które wynikało z zacieśniania polityki kredytowej i wzrastających zatorów płatniczych, pogorszenie się sytuacji gospodarczej w kraju, wzrost stóp procentowych oraz wzrost ryzyka geopolitycznego spowodowanego wojną w Ukrainie.

W III kwartale 2022 roku zmiana stanu popytu na kredyty ze strony przedsiębiorstw głównie wynikała z obniżonego zapotrzebowania na finansowanie inwestycji (procent netto: ok. -50%) oraz spadek finansowania zapasów i kapitału obrotowego (ok. 31%). Pozytywne oddziaływanie zanotowano dzięki finansowaniu związanym z fuzjami i przejęciami (ok. 8%) oraz restrukturyzacją długu (ok. 6%). Innymi czynnikami wpływającymi na spadek popytu na kredyt był wzrost stóp procentowych, pogorszenie koniunktury gospodarczej w Polsce, zwiększenie zatorów płatniczych (Departament Stabilności Narodowej, 2022).

W czwartym kwartale 2022 roku zmiana popytu na kredyt ze strony przedsiębiorstw była głównie wynikiem zmniejszenia zapotrzebowania na finansowanie inwestycji, co stanowiło ok. -56%. Dodatkowo, wpłynęło na to również zaostrzenie warunków udzielania kredytów dla przedsiębiorstw, co wyniosło ok. -11%.

Do innych czynników zaliczało się m.in. zwiększone ryzyko pojawienia się kryzysu energetycznego.

W pierwszym kwartale 2023 roku zmiana poziomu popytu była rezultatem mniejszego zapotrzebowania na finansowanie zapasów i kapitału obrotowego, co wyniosło ok. -6%. Wśród czynników wpływających na zmiany popytu, banki wskazały utrzymującą się niesprzyjającą sytuację makroekonomiczną, która nie sprzyjała długoterminowym inwestycjom. Zapotrzebowanie na finansowanie zwiększonej podaży samochodów również wpłynęło na popyt (Departament Stabilności Narodowej, 2023).

PODSUMOWANIE

Kredyt jest jednym ze źródeł finansowania przedsiębiorstwa. W przypadku kredytu, zdolność kredytowa klienta jest kluczowym czynnikiem decydującym o możliwości uzyskania kredytu. Bank ocenia, czy kredytobiorca jest w stanie spłacić kredyt w określonych terminach. Kredyty udzielane są przez banki i wymagają spłaty kapitału i odsetek zgodnie z ustalonym harmonogramem. Warunki udzielania kredytów mogą się zmieniać w zależności od sytuacji rynkowej i polityki banków. Zmiany te mogą wpływać na dostępność kredytów dla firm. Popyt na kredyt w firmach jest zmienny i zależy od różnych czynników, takich jak koniunktura gospodarcza, polityka banków i inne czynniki zewnętrzne. Zapotrzebowanie na różne rodzaje kredytów zmienia się w zależności od sektora i sytuacji rynkowej. Banki monitorują te trendy, dostosowując swoje oferty do potrzeb przedsiębiorców.

BIBLIOGRAFIA

1. Bajor B., Kociucki L., Kondek J. M., Królikowska K., 2020, *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
2. Chynał H., 2008, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania*, Difin, Warszawa.
3. Kata R., 2017, *Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 119.
4. Macierzyński W., Pszczółka I., Sobol M., 2022, *Podstawy bankowości. Wybrane zagadnienia*, Instytut Naukowo-Wydawniczy „Spatium”, Radom.
5. Skikiewicz R., 2015, *Popyt przedsiębiorstw na kredyt bankowy a koniunktura gospodarcza*, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 3, no. 4.
6. *Sytuacja na rynku kredytowym*, 2021, Departament Stabilności Finansowej NBP, Warszawa, dostępny w: https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/rynek_kredytowy_2021_3.pdf [dostęp: 28.06.2023]
7. *Sytuacja na rynku kredytowym*, 2022, Departament Stabilności Finansowej NBP, Warszawa, dostępny w: https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/rynek_kredytowy_2022_1-4.pdf, [dostęp: 28.06.2023].
8. *Sytuacja na rynku kredytowym*, Departament Stabilności Finansowej, 2023, Warszawa, dostępny w: https://nbp.pl/wp-content/uploads/2023/02/rynek_kredytowy_2023_1.pdf [dostęp: 28.06.2023].

9. *Sytuacja na rynku kredytowym*, 2023, Departament Stabilności Finansowej, Warszawa, dostępny w: https://nbp.pl/wp-content/uploads/2023/05/ASRK_II_2023_Publikacja_PL.pdf, [dostęp: 28.06.2023].
10. *Sytuacja na rynku kredytowym*, Departament Stabilności Finansowej NBP, <https://static.nbp.pl/dane/rynek-kredytowy/zrodlo-net.xlsx> [dostęp 05.05.2023].
11. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2022 r. poz. 2324 z późn. zm.).

CREDIT IN THE FINANCING OF BUSINESS ENTITIES

Abstract

The article delineates the scope and structure of a credit agreement, which serves as a formal document governing the relationship between a bank and a borrower. It discusses key elements of the agreement such as the loan amount, purpose, repayment terms and schedules, interest rates, collateral, as well as the rights and obligations of both parties. The article presents the aspect of creditworthiness, examining the criteria and procedures for assessing the borrower's creditworthiness in accordance with the banks' requirements. It analyzes the demand for credit in businesses, providing data on the demand for various types of loans. The significance of credit for the stability and growth of enterprises in a dynamic business environment, where innovation and development are crucial, is outlined. The article underscores the variability in credit demand, which can result from various factors such as market conditions, bank credit policies, or the macroeconomic situation.

Keywords: financing, credit, enterprise, demand, requirement.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.021>

Antoni Borowski¹

PROBLEMATYKA WYKORZYSTANIA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY ARTYSTYCZNEJ NA SZCZEGÓLNYM PRZYKŁADZIE STRAJKÓW SCENARZYSTÓW I AKTORÓW W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie oraz ocena problematyki związanej z zastosowaniem sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych. W analizie przedstawiono korzyści związane z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w badanym obszarze, jak również zagrożenia, które mogą wystąpić. Problematyka ta została omówiona w oparciu o wypowiedzi przedstawicieli nauki oraz praktyki, w tym biznesu, polityki, zawodów artystycznych. Autor opisał kwestię strajku aktorów i scenarzystów w Stanach Zjednoczonych, a także przeanalizował problematykę artykułu również w kontekście sytuacji w Polsce.

Słowa kluczowe: prawo autorskie, sztuczna inteligencja, branża artystyczna, uczenie maszynowe, spory pracownicze.

WSTĘP

Na przestrzeni ostatnich kilku lat rozwój sztucznej inteligencji w znacznej większości branż gospodarczych postępuje w sposób niezwykle intensywny. W jednych z nich jest on w chwili obecnej tak dynamiczny, że w dyskursie można spotkać się z opiniami, jakoby sztuczna inteligencja całkowicie redefiniowała

¹ Student kierunku Prawo – studia jednolite magisterskie, Wydział Prawa i Ekonomii, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, e-mail: antoni.borowski@student.ukw.edu.pl

sposób ich funkcjonowania, z kolei w przypadku innych mówi się jedynie o tym, że posłuży ona jako narzędzie wspomagające pracę oraz wygodę użytkownika².

Starając się poddać pod przedmiot refleksji to, do jakiej kategorii należałoby zaliczyć perspektywę wykorzystania sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych, warto w pierwszej kolejności wskazać, że chodzi o zawody, takie jak w szczególności aktor, scenarzysta, pisarz, tancerz, grafik, projektant mody, makijażysta, czy architekt. Warto zauważyć, że niektóre z tych zawodów, jak chociażby zawód aktora lub makijażysty, opierają się w swojej istocie na pracy człowieka na planie filmowym przy jednoczesnej bezpośredniej interakcji z innymi osobami, np. reżyserem, czy pozostałymi aktorami. Natomiast zawody takie, jak scenarzysta, czy grafik również wymagać mogą interakcji z innymi osobami, ale co do zasady ich wykonywanie polega na pracy z tekstem lub grafiką. Mając zaś na względzie to, że aktualnie rozwój sztucznej inteligencji postępuje szczególnie dynamicznie w obszarach, takich jak sieci neuronowe, czy uczenie maszynowe, w mniejszym zaś stopniu jeśli chodzi o robotykę, dokonać można swoistej gradacji zawodów branży artystycznej, które w najbliższym czasie dotknięte zostać mogą zmianami związanymi z rozwojem sztucznej inteligencji w oparciu o kryterium stopnia zależności charakteru wykonywanej pracy od bezpośredniości interakcji z drugą osobą oraz wykorzystania własnego ciała.

Niewątpliwie więc perspektywa wykorzystania sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych nasuwa na myśl pytania związane z tym, jak wpłynie ona na sposób wykonywanej pracy oraz ilość dostępnych na rynku miejsc pracy. Istotną kwestią jest również to, czy i do jakiego momentu ingerencję sztucznej inteligencji w pracę artystyczną uznać należy za zgodną ze standardami etyki.

Powyższe zagadnienia w ostatnim czasie nie tylko pojawiają się w dyskursie naukowym, ale również stały się przedmiotem refleksji w oparciu o praktykę stosowania prawa. Coraz częściej spotkać się można chociażby z orzeczeniami sądowymi w wielu krajach, które poddają analizie tę problematykę, jednocześnie kształtując opinię orzeczniczą w tym względzie.

W aspekcie perspektyw praktyki biznesowej szczególnie istotne wydają się strajki scenarzystów oraz aktorów w Stanach Zjednoczonych, mające miejsce w 2023 r., których istotnymi postulatami było ukształtowanie sposobu oraz zakresu wykorzystania sztucznej inteligencji w tych zawodach, aby przede wszystkim nie stanowiła one zagrożenia dla ilości miejsc pracy oraz nie wpływała negatywnie na zarobki. Z uwagi na to, jak duża liczba osób wzięła udział w przedmiotowych strajkach, jak duża liczba osób różnorodnych branż i zawodów, nie tylko artystycznych, strajki te i ich postulaty popierała oraz podnosiła w dyskursie publicznym, jak długo one trwały oraz jakie są ich reperkusje oraz wypracowane rozwiązania, bardziej szczegółowa ich analiza stanowić będzie jedną z jednostek redakcyjnych artykułu.

² *AI's potentially large economic impacts*, <https://www.goldmansachs.com/intelligence/pages/top-of-mind/generative-ai-hype-or-truly-transformative/report.pdf>, [dostęp: 18.11.2023 r.], s. 15

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie oraz ocena problematyki związanej z zastosowaniem sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych, opierając się na wcześniej wskazanych zagadnieniach. Przedstawiona analiza obejmuje zarówno korzyści płynące z wykorzystania sztucznej inteligencji w tym obszarze, jak i potencjalne zagrożenia z nią związane. Problematyka ta zostanie przedstawiona w oparciu o wypowiedzi przedstawicieli nauki oraz praktyki, w tym biznesu, polityki, zawodów artystycznych. Poddana analizie zostanie także problematyka przedmiotowego artykułu w oparciu o sytuację w Polsce.

1. KORZYŚCI I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z WYKORZYSTANIEM SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY ZAWODÓW ARTYSTYCZNYCH

Wśród najistotniejszych cech wymaganych do wykonywania pracy artystycznej wymienia się kreatywność³. Nie ulega wątpliwości, że jest ona czynnikiem niezwykle istotnym, który w głównej mierze stanowi o tym, czy efekty danej pracy zostaną uznane za sukces, rozumiany nie tylko w aspekcie samych walorów artystycznych, ale także popularności, a tym samym związanych z nią zarobków.

Czy można jednak uznać, że sztuczna inteligencja cechuje się kreatywnością? Próbując udzielić odpowiedzi na tak postawione pytanie, należy w pierwszej kolejności przeanalizować to, w jaki sposób ona funkcjonuje. Lwią część modeli sztucznej inteligencji, która ma zastosowanie w branży artystycznej opiera się na uczeniu maszynowym⁴. Polega ono na znalezieniu wzorca w dostarczonych danych, który służy do odpowiedzi na pytanie o nieznaną zbiór tych danych⁵. Najistotniejsze z punktu widzenia podejmowanej problematyki wydają się modele, takie jak GPT, Stability AI, DALL-E, czy Midjourney.

Należy rozróżnić modele sztucznej inteligencji na modele językowe, takie jak GPT, które umożliwiają udzielanie odpowiedzi na zadane pytania, jak również tworzenie treści w oparciu o konkretne wytyczne, oraz modele tworzące obrazy na bazie opisów wyrażonych w języku naturalnym, takie jak Midjourney, Stability AI, czy DALL-E. W dużym uogólnieniu można stwierdzić, że modele te funkcjonują w oparciu o przeszkolenie przy użyciu uczenia się na dużych zbiorach danych, w głównej mierze tych dostępnych publicznie w internecie, a następnie wzmocnionych przy użyciu informacji zwrotnych od osób z nich korzystających⁶.

Korzyści przedstawionych rozwiązań jest niezwykle dużo. Z pewnością wyróżnić można to, że każde z nich, dzięki olbrzymiej mocy obliczeniowej, w oparciu

³ Czy następny Shrek będzie mówić po polsku? Polska branża dubbingowa walczy o przetrwanie, <https://oko.press/dubbing-polska-kryzys>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁴ N. Anantrasirichai, D. Bull, *Artificial intelligence in the creative industries: a review*, *Artificial Intelligence Review* 55(1)/2022, s. 3.

⁵ Co to jest uczenie maszynowe – inteligentna analiza danych, <https://www.gov.pl/web/popcwsparcie/co-to-jest-uczenie-maszynowe-inteligentna-analiza-danych>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶ Ibidem.

o którą funkcjonują, w stosunkowo szybkim czasie (różnym w zależności od złożoności oczekiwanego rezultatu, lecz przeważnie liczonym w sekundach) są w stanie wykreować treść, tekstową, jak i graficzną, opartą na opisanych wytycznych, której opracowanie przez człowieka zajęłoby znacznie więcej czasu. Również istotną jest możliwość rekonstrukcji obrazu ze słabej jakości obrazków, jak i podnoszenie końcowej jakości filmów i obrazków poprzez zwiększanie ich rozdzielczości. W związku z dynamicznym rozwojem sztucznej inteligencji tworzą się także nowe zawody, jak np. pracownik odpowiedzialny za precyzyjne opracowywanie wytycznych do zastosowania dla generatywnej sztucznej inteligencji⁷.

Jednakże w sukurs olbrzymim możliwościom związanym z potencjałem sztucznej inteligencji przychodzi jednocześnie zagrożenie perspektywą znacznej redukcji zatrudnienia w wielu zawodach, w tym także artystycznych. Nadto jako zagrożenie wskazuje się to, że tak dynamiczny rozwój sztucznej inteligencji, szczególnie w konkurencyjnych warunkach gospodarki wolnorynkowej, stanowi „niekontrolowany wyścig [...], w wyniku którego tworzy się potężną inteligencję, której nawet jej twórcy do końca nie rozumieją, nie potrafią przewidzieć oraz kontrolować”⁸. W otwartym liście z marca 2023 r., którego sygnatariuszami są przedsiębiorcy oraz przedstawiciele nauki, podnoszą oni, by natychmiastowo zaprzestać na przynajmniej 6 miesięcy rozwoju systemów sztucznej inteligencji, które byłyby bardziej zaawansowane, niż te dostępne w momencie publikacji⁹.

W kontekście zawodów artystycznych wpływ wykorzystania sztucznej inteligencji może objawiać się chociażby poprzez umożliwianie wykorzystania wizerunku lub głosu aktora bez jego realnego występu. Zwraca na to uwagę dr Magdalena Bałaga, literaturoznawczyni i specjalistka od kultury popularnej: „[...] *Na razie widać to głównie na przykładzie dubbingu: wygenerowanie głosu przy pomocy próbek i algorytmów nigdy nie było prostsze i przynosi znakomite efekty wykorzystywane przez twórców gier oraz animacji. Takie rozwiązanie zostało z powodzeniem zastosowane choćby w serialu „Simpsonowie”, w którym udało się zrekonstruować głos zmarłej aktorki podkładając efekt pracy AI pod postać Edny Krabappel*”¹⁰.

Odnosnie wykorzystania przez sztuczną inteligencję wizerunku i głosu warto jeszcze wspomnieć o technologii deepfake, która polega na edycji wideo albo

⁷ *Sztuczna inteligencja już tworzy tysiące nowych miejsc pracy*, <https://www.rp.pl/rynek-pracy/art38686851-sztuczna-inteligencja-juz-tworzy-tysiacze-nowych-miejsc-pracy> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁸ *Pause Giant AI Experiments: An Open Letter*, <https://futureoflife.org/open-letter/pause-giant-ai-experiments/>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁹ Ibidem.

¹⁰ *Sztuczna inteligencja w służbie seriali. Czy aktorzy to relikty przeszłości?*, <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/sztuczna-inteligencja-seriale-jakie-produkcje-aktorzy-to-relikt-przeszlosci>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

obrazu w celu pokazania czegoś, co nigdy się nie wydarzyło¹¹. Jak dużym zagrożeniem ta technologia jest może świadczyć przykład z 2023 r., gdy znana hollywoodzka aktorka Scarlett Johansson pozwała twórcę aplikacji używającej sztucznej inteligencji, przy pomocy której bez jej zgody wygenerowano jej głos, który następnie został wykorzystany w reklamie internetowej¹². Wątpliwości natury etycznej nasuwają się też w momencie, gdy przy użyciu sztucznej inteligencji generuje się występ aktora już nieżyjącego, czego przykładem może być np. ukazanie w produkcjach nieżyjących aktorów, jak choćby Petera Cushinga w filmie Łotr 1. Gwiezdne wojny – historie¹³.

Podnoszoną jest również kwestia korzystania ze źródeł, w oparciu o które modele sztucznej inteligencji tworzą treści z perspektywy legalności i ochrony prawa własności intelektualnej. Na początku 2023 r. pozew zbiorowy złożyła do sądu dystryktowego w stanie Kalifornia grupa artystów, która zarzucała trzem podmiotom odpowiadającym za oprogramowanie oparte na generatywnej sztucznej inteligencji bezprawne wykorzystanie miliardów objętych ochroną prawną obrazów, w tym m.in. tych, których twórcami są powodowie, do uczenia algorytmów, w wyniku czego treści przez niewytworzone nie tylko bazują, a wręcz są przearanżowaną kompilacją prawnie zastrzeżonych obrazów¹⁴. Powodowie podali więc w wątpliwość zdolność do przejawiania przez wykorzystane algorytmy sztucznej inteligencji szeroko rozumianej kreatywności, wskazując na odtwórczość względem materiałów źródłowych. Domagali się oni także odszkodowania. Wszystkie trzy pozwane podmioty wniosły o oddalenie pozwu. Przychylił się do tego sędzia rozpatrujący sprawę, stwierdzając że żądania zawarte w pozwie są pod wieloma względami bezzasadne. W orzeczeniu za główny tego powód uznał to, że dwóch powodów nie zgłosiło żądania uznania praw autorskich do niektórych swoich utworów do Urzędu ds. Praw Autorskich Stanów Zjednoczonych, na których opierać się miał algorytm¹⁵. Orzeczenie zawiera także stwierdzenie, że nieprawdopodobnym jest, aby każdy z obrazów wykorzystanych do uczenia algorytmów był zastrzeżony prawnie¹⁶, wobec czego mając na względzie, że generatory obrazów oparte o sztuczną inteligencję bazują na dziełach tak wielu różnych artystów,

¹¹ I. Dąbrowska, *Deepfake - nowy wymiar internetowej manipulacji*, Zarządzanie Mediami 8(2)/2020, s. 2

¹² *Scarlett Johansson wykorzystana przez sztuczną inteligencję. Pierwszy taki pozew*, <https://cyfrowa.rp.pl/technologie/art39353541-scarlett-johansson-wykorzystana-przez-sztuczna-inteligencje-pierwszy-taki-pozew>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

¹³ *How Did Rogue One Legally Re-create the Late Peter Cushing?*, <https://www.vulture.com/2016/12/rogue-one-peter-cushing-digital-likeness.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].

¹⁴ *United States District Court Order On Motions To Dismiss*, <https://venturebeat.com/wp-content/uploads/2023/10/Andersen-v.-Stability-AI-Order-on-Motion-to-Dismiss.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ibidem.

wygenerowane na ich bazie nowe treści, o ile nie da się stwierdzić, że bazują w głównej mierze na prawnie zastrzeżonym wzorcu źródłowym, nie stanowią naruszeń praw autorskich. Sędzia zachęcił także powodów do uzupełnienia w przedmiotowej sprawie pozwu, którego żądania winny być sformułowane bardziej wąsko z jednoczesnymi bezpośrednimi wskazaniem przedmiotów naruszeń praw autorskich¹⁷.

Warto zaznaczyć również, że bardzo podobny w swoich żądaniach pozew, będący w założeniu zbiorowym, złożyła do sądu dystryktowego w stanie Nowy Jork grupa pisarzy (wśród których wymienić można np. George'a R.R. Martina, czy Johna Grishama), zrzeszona w ramach amerykańskiej gildii pisarzy, którzy podnoszą zarzuty naruszenia praw autorskich w odniesieniu do modeli językowych sztucznej inteligencji. Podnoszą oni w nim, że pozwany podmiot uczył swoje modele na bazie ich utworów własności intelektualnej bez ich zgody oraz zapłaty stosownego wynagrodzenia¹⁸. Twierdzą także, że tak wykorzystywana sztuczna inteligencja pozwala każdemu w automatyczny sposób tworzyć treści, odwzorowujące sposób, w jaki tworzą oni swoje dzieła, w wyniku czego zagrożona jest ich perspektywa zawodowa¹⁹.

2. PERSPEKTYWA STRAJKÓW AKTORÓW I SCENARZYSTÓW W STANACH ZJEDNOCZONYCH W KONTEKŚCIE UREGULOWANIA WYKORZYSTANIA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI

Solidarnie strajkujące przeciwko Stowarzyszeniu Producentów Filmowych i Telewizyjnych (Alliance of Motion Picture and Television Producers, w skrócie AMPTP) amerykańskie związki zawodowe scenarzystów (Writers Guild of America, w skrócie WGA) i aktorów (Screen Actors Guild-American Federation of Television and Radio Artists, w skrócie SAG-AFTRA) mają olbrzymią siłę oddziaływania. Sam SAG-AFTRA zrzesza ok. 160 tys. aktorów²⁰. Zaznaczyć należy także, że oba związki zawodowe mają niezwykle silną i ugruntowaną historycznie pozycję. Od momentu ich powstania oba związki zawodowe kilkakrotnie wszczyły strajki, przy czym ostatni miał miejsce w 2007 oraz 2008 r.²¹

W przypadku strajków mających miejsce w 2023 r. również jednym z głównych postulatów strajkujących była kwestia zwiększenia wynagrodzenia, jednakże

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ *George R.R. Martin and other authors sue OpenAI for copyright infringement*, <https://www.theverge.com/2023/9/20/23882140/george-r-r-martin-lawsuit-openai-copyright-infringement>, [dostęp: 18.11.2023 r.].

¹⁹ Ibidem.

²⁰ *Hollywood's High-Stakes Strike: Actors and Writers Make History With Bid to Reshape Industry*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/sag-aftra-wga-actors-writers-strike-hollywood-1235533651/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

²¹ *A History of WGA Contract Negotiations and Gains*, <https://www.wga.org/the-guild/about-us/history/a-history-of-wga-contract-negotiations-and-gains> [dostęp: 18.11.2023 r.].

równie istotne było także uregulowanie kwestii wykorzystania sztucznej inteligencji. Strajk związku zawodowego scenarzystów (WGA) rozpoczął się 2 maja 2023 r. i trwał 148 dni, będąc drugim w historii najdłuższym strajkiem związków zawodowych w Hollywood²². Z początkiem rozwoju modeli językowych sztucznej inteligencji, takich jak np. ChatGPT, scenarzyści uważali, że będą one pełniły funkcję pomocniczą w procesie tworzenia treści, natomiast nie będą zagrożeniem dla całkowitego wyeliminowania czynnika ludzkiego z wykonywanej przez nich pracy²³. To zapatrywanie zmieniło się jednakże w przeciągu zaledwie kilku miesięcy, czego kulminacją miała miejsce w połowie 2023 r., wraz z rozpoczęciem strajku²⁴. Niektórzy rzeczony rozwój, zmieniający całą branżę filmową, określali największym od momentu zakończenia II wojny światowej²⁵.

Na dzień przed rozpoczęciem strajku negocjacje pomiędzy WGA a AMPTP wyglądały następująco: WGA domagał się uregulowania wykorzystania sztucznej inteligencji w projektach opartych o regulacje zawarte w umowie podstawowej²⁶ (Minimum Basic Agreement, w skrócie MBA), w szczególności poprzez ustanowienie zakazu pisania oraz przepisywania scenariuszy, zakazu wykorzystywania jej jako materiału źródłowego, ani wykorzystywania określonych w umowie podstawowej materiałów literackich do jej trenowania²⁷. W odpowiedzi AMPTP całkowicie odrzucił te postulaty, proponując coroczne spotkania mające na celu omawianie bieżących rozwiązań technologicznych²⁸.

Rozpoczęcie strajku scenarzystów jednocześnie wzbudziło w strajkujących obawę, że studia rozpoczną produkcję treści w oparciu o pracę wykonywaną przez sztuczną inteligencję, całkowicie pomijając przy tym pracę ludzkich scenarzystów, na co wskazywały zarówno informacje pozyskane od wielu źródeł wewnątrz AMPTP, jak i całkowita odmowa negocjacji przed strajkowych w obszarze uregulowania kwestii wykorzystania sztucznej inteligencji do tworzenia materiałów literackich²⁹. Mając to na względzie, strajkujący pikietując w różnych lokalizacjach na terenie Stanów Zjednoczonych podnosili, że jest to dla nich „sprawa egzysten-

²² *Writers' strike is officially over — here's a look at the new WGA contract*, <https://ew.com/tv/writers-strike-over-whats-in-new-wga-contract/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

²³ *As Writers Strike, AI Could Covertly Cross the Picket Line*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/writers-strike-ai-chatgpt-1235478681/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

²⁴ *Ibidem*

²⁵ *The actors' union will strike alongside film and TV writers, and it could be a nightmare scenario for Hollywood: 'There's going to be no cash flow'*, <https://www.businessinsider.com/how-hollywood-actors-writers-strike-could-end-nightmare-scenario?IR=T> [dostęp: 18.11.2023 r.].

²⁶ Umowa podstawowa to układ zbiorowy pracy, który określa przywileje, prawa i ochronę pracowniczą członków WGA. Jest negocjowana pomiędzy WGA a AMPTP co 3 lata.

²⁷ *WGA Negotiations-Status as of May 1, 2023*, https://www.wga.org/uploadedfiles/members/member_info/contract-2023/WGA_proposals.pdf [dostęp: 18.11.2023 r.].

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ *As Writers Strike, AI...*, op. cit.

cialna”³⁰. Jeden z członków komitetu negocyjacyjnego z ramienia WGA powiedział, że postulat zakazu wykorzystania treści tworzonych przez sztuczną inteligencję jako materiałów źródłowych jest istotny ze względu na to, że to, jaki jest materiał źródłowy, na bazie którego scenarzyści opracowują nowe treści ma wpływ na stawki wynagrodzenia, ponieważ z reguły adaptacje i przepisywanie scenariuszy jest gorzej opłacane, niż tworzenie autorskich treści³¹. Nie sposób nie dostrzec, że wytwórnie filmowe mogłyby posługiwać się schematem polegającym na tym, że niemal za każdym razem przekazywałyby scenarzystom materiały źródłowe wykreowane przez sztuczną inteligencję, na bazie których mieliby się oni opierać, co wpływałoby negatywnie na ich wynagrodzenie.

Pomimo tak dynamicznego rozwoju, pojawiają się opinie, że sztuczna inteligencja ze względu na brak kreatywności *per se*, będąc technologią odtwórczą, nie jest w stanie zastąpić czynnika ludzkiego; może się jednak sprawdzić do opracowywania lwiej części scenariuszy do treści, które opierają się na schematycznej formule, jak np. seriale prawnicze³². Podobnego zdania jest również Ilona Łepkowska, przewodnicząca zarządu Gildii Scenarzystów Polskich, która stwierdziła, że „w wypadku scenariuszy szczególnie w prostszych seryjnych produkcjach typu *docusoap* możliwe jest, że sztuczna inteligencja będzie produkować ramowe odcinki zamiast autorów. Potrzebny będzie mniejszy zespół, żeby je szlifować i będą gotowe do realizacji”³³.

Po kilku miesiącach, 22 sierpnia 2023 r., AMPTP przedstawiło swoje propozycje rozwiązań w obszarach będących przedmiotem negocjacji, w tym odnośnie wykorzystania sztucznej inteligencji. Przychyłono się do postulatu strajkujących, aby treści pochodzące od generatywnej sztucznej inteligencji nie były uznawane za materiał literacki³⁴. Nadto w uzasadnieniu stwierdzono, że wynika to z tego, że zgodnie z definicją pisarza zawartą w umowie podstawowej, generatywna sztuczna inteligencja nie może być uznawana za człowieka³⁵. Podkreślono także, że jeżeli scenarzyści otrzymają treści wygenerowane przez sztuczną inteligencję do przepisania, to otrzymają za tę pracę standardową stawkę wynagrodzenia, albowiem nie będzie ona w takim przypadku uznawana *de iure* za przepisywanie scenariusza³⁶. Ponadto stwierdzono, że scenariusze napisane przy pomocy

³⁰ Ibidem.

³¹ Ibidem.

³² Ibidem.

³³ *Scenarzyści chcą regulacji sztucznej inteligencji. Łepkowska: Musimy zdawać sobie sprawę z ryzyk*, <https://www.wirtualnemedial.pl/artykul/scenarzysci-regulacja-sztuczna-inteligencja-cenzura-ilona-lepkowska-musimy-zdawac-sobie-sprawe-z-ryzyk> [dostęp: 18.11.2023 r.].

³⁴ *AMPTP Proposed Package Addresses WGA's Most Significant Priorities*, <https://labor.amptp.org/sites/labor.amptp.org/files/AMPTP%20Press%20Release%202023%2008%2022.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.]. s. 2.

³⁵ Ibidem, s. 3.

³⁶ Ibidem, s. 3-4.

sztucznej inteligencji nie będą podstawą do kwestionowania osobistych praw autorskich przynależnych scenarzyście, jak również zapewnienie o informowaniu scenarzystów o tym, że materiały, na których mają pracować zostały wykreowane przy pomocy sztucznej inteligencji³⁷. Dodano również, że konsekwencją przedstawionych propozycji będzie także większa, niż dotychczas ochrona członków WGA, gdyż, jak wytłumaczono na przykładzie, gdyby studio pozyskało od scenarzysty brytyjskiego, który nie pracuje w oparciu o warunki zawarte w umowie podstawowej, scenariusz i przekazało scenarzyście amerykańskiemu jako podstawę do napisania kolejnego, to otrzymałby on pełne wynagrodzenie³⁸. Nie odniesiono się z kolei do podnoszonej przez WGA kwestii zakazu trenowania sztucznej inteligencji na bazie treści opracowanych przez ludzkich scenarzystów.

24 września 2023 r. AMPTP i WGA poinformowały o osiągnięciu porozumienia³⁹. 9 października 2023 r. członkowie WGA oficjalnie ratyfikowali umowę, przy czym 99% z nich głosowało za nową umową⁴⁰, która będzie obowiązywała do 1 maja 2026 roku⁴¹. W odniesieniu do kwestii wykorzystania sztucznej inteligencji w projektach określonych umową podstawową postanowiono, że sztuczna inteligencja nie może być wykorzystywana do pisania lub przepisywania materiałów literackich, a ponadto nie będzie uznawana za materiał źródłowy, w wyniku czego ewentualne wykorzystanie sztucznej inteligencji w pracy scenarzysty nie może prowadzić do podważania jego osobistych praw autorskich⁴². Nadto, po uzyskaniu na to zgody, pisarz będzie mógł wykorzystywać sztuczną inteligencję do wspomagania swojej pracy, jednak pracodawca nie może wymagać od niego wykorzystania danego oprogramowania, jak np. ChatGPT⁴³. Określono także wymóg informowania scenarzysty, jeżeli jakkolwiek przekazany mu do pracy materiał został w całości wygenerowany lub zawiera treści wygenerowane przez sztuczną inteligencję⁴⁴. Ostatnim zapisem odnoszącym się do przedmiotowej problematyki wskazano zastrzeżenie, że zakazane jest wykorzystywanie materiałów, przygotowanych przez scenarzystów, do trenowania sztucznej inteligencji⁴⁵.

³⁷ Ibidem, s. 4.

³⁸ Ibidem, s. 4.

³⁹ *Writers Guild Reaches Tentative Agreement With Studios and Streamers*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/writers-guild-deal-reached-studios-end-of-strike-1235403981/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁴⁰ *It's Official: WGA Members Overwhelmingly Ratify New Three-Year Deal With Studios*, <https://deadline.com/2023/10/writers-strike-deal-approved-ratification-vote-1235567930/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁴¹ *Summary of the 2023 WGA MBA*, <https://www.wga.org/contracts/contracts/mba/summary-of-the-2023-wga-mba> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁴² Ibidem.

⁴³ *Summary of the 2023 WGA MBA*, op. cit.

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Ibidem.

Z momentem zakończenia strajku scenarzystów w dalszym ciągu trwał jednak rozpoczęty 14 lipca 2023 r. strajk aktorów, zrzeszonych w ramach SAG-AFTRA⁴⁶. Scenarzyści zapowiedzieli, że pomimo ratyfikowania nowej umowy, nadal będą solidarnie pikietować razem z aktorami do momentu zakończenia ich strajku⁴⁷. W wydanym 17 lipca 2023 r. oświadczeniu SAG-AFTRA podniósł postulat konieczności ochrony wizerunku i występów aktorów w celu zapobieżenia ich zastąpienia przez sztuczną inteligencję⁴⁸. Domaga się on kompleksowego uregulowania zasad udzielania zgody na wykorzystanie wizerunku lub modyfikację wystąpienia aktora w oparciu o sztuczną inteligencję oraz związanego z tym wynagrodzenia⁴⁹. Podkreślono, że AMPTP z kolei chciałoby dokonywać skanowania wizerunku statystów oraz wykorzystywania go później do dowolnych celów w zamian za zapłatę równoważną 0,5 dnia czasu pracy, jak również chciałoby mieć możliwość dokonywania zmian w dialogach, tworzenia nowych scen przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji oraz wykorzystywać ich wizerunek i wystąpienia do jej trenowania bez zgody aktorów oraz stosownego wynagrodzenia⁵⁰. Tego samego dnia AMPTP opublikowało oświadczenie, w którym stwierdzono, że SAG-AFTRA odrzucił propozycję umowy, która m.in. określała wymóg uzyskania od aktora zgody na dokonywanie zmian w jego wystąpieniu oraz wykorzystanie jego wizerunku w celu kreowania cyfrowych podobizn przy pomocy sztucznej inteligencji⁵¹.

Strajk aktorów zakończył się 9 listopada 2023 r. ratyfikacją przez komitet negocjacyjny wynegocjowanej umowy⁵². 13 listopada 2023 r. opublikowano szczegóły zawartych postanowień umownych⁵³. Do najważniejszych ustaleń dot. wykorzystania sztucznej inteligencji należą: zdefiniowanie i rozróżnienie na poszczególne rodzaje wykorzystywanych cyfrowych podobizn aktorów, konieczność każdorazowego

⁴⁶ *Hollywood actors join writers on strike: 'There's a lot of bitterness and mistrust'*, <https://www.cnn.com/2023/07/14/why-hollywood-actors-sag-aftra-are-on-strike.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁴⁷ *The actors' union will strike alongside...*, op. cit.

⁴⁸ *SAG-AFTRA Negotiations Status as of 7/13/23*, https://www.sagaftra.org/files/sa_documents/SAG-AFTRA_Negotiations_Status_7_13_23.pdf [dostęp: 18.11.2023 r.], s. 1.

⁴⁹ *Ibidem*, s. 1

⁵⁰ *Ibidem*, s. 2

⁵¹ *Statement from the Alliance of Motion Picture and Television Producers*, <https://s3.documentcloud.org/documents/23879629/amtptp-sag-aftra-717.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁵² *SAG-AFTRA National Board Approves Tentative Agreement, Recommends Ratification of 2023 TV/Theatrical Contracts*, <https://www.sagaftra.org/sag-aftra-national-board-approves-tentative-agreement-recommends-ratification-2023-tvtheatrical> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁵³ *TV/ THEATRICAL CONTRACTS 2023 Summary of 2023 Tentative Successor Agreement*, https://www.sagaftra.org/files/sa_documents/TV-Theatrical_23_Summary_Agreement_Final.pdf [dostęp: 18.11.2023 r.].

uzyskiwania od aktora zgody na kreację cyfrowej podobizny, jak również postanowienie, że cyfrowa podobizna w ramach wyrażonej zgody będzie mogła być wykorzystana tylko na potrzeby jednego projektu i za odpowiednim wynagrodzeniem finansowym⁵⁴. Należy zwrócić uwagę, że część postanowień umownych sformułowanych jest z wykorzystaniem określeń nieostrych, jak np. „Strony uznają istotną rolę występów ludzkich, w szczególności w kontekście ich znaczenia dla zatrudnienia w przemyśle filmowym”⁵⁵. Pomimo tego, treść wynegocjowanej umowy uznawana jest za korzystną, zarówno w oficjalnych komunikatach⁵⁶, jak i w opiniach ekspertów, które są jednak bardziej umiarkowane w tym względzie⁵⁷.

Przebieg obu strajków był regularnie relacjonowany przez media, a opinia publiczna w większości popierała postulaty strajkujących⁵⁸. Pewna część najbardziej rozpoznawalnych i najlepiej opłacanych aktorów w branży wspierała finansowo oba związki zawodowe, przelewając na rzecz organizacji charytatywnych, zajmujących się pomocą finansową dla strajkujących środki pieniężne, by mogły one wypłacać strajkującym wynagrodzenie za czas strajku⁵⁹ ⁶⁰. Z kolei piastujący stanowisko prezesa wytwórni Disney Bob Iger określił w lipcu 2023 r. postulaty strajkujących jako nierealne⁶¹, pomimo tego, że wg szacunkowych wyliczeń realizacja postulatów obu związków zawodowych kosztowałaby ok. 450-600 mln dolarów rocznie⁶², co stanowiłoby niewielki tylko procent ogólnych przychodów

⁵⁴ Ibidem, s. 1-5

⁵⁵ „Parties acknowledge the importance of human performance in motion pictures and the potential impact on employment”

⁵⁶ *Tentative Agreement Reached*, <https://www.sagaftra.org/tentative-agreement-reached> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁵⁷ *Actors' AI Protections Are a Step Forward, But There's Reason to Worry*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/where-sag-aftra-deal-may-miss-ai-protections-1235646988/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁵⁸ *Americans support strikes — until they affect their daily lives*, <https://edition.cnn.com/2023/10/01/economy/stocks-week-ahead-strikes-sentiment/index.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁵⁹ *Oprah, Meryl Streep and more have donated at least \$1 million to help striking actors*, <https://www.npr.org/2023/08/02/1191667978/sag-aftra-foundation-donations> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶⁰ *J.J. Abrams, Shonda Rhimes and Adam McKay Lead Donations for \$1.7 Million Strike Relief Fund*, <https://www.thewrap.com/wga-strike-relief-entertainment-community-fund/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶¹ *Disney CEO Bob Iger Says Writers and Actors Are Not Being 'Realistic' With Strikes: 'It's Very Disturbing to Me'*, <https://variety.com/2023/tv/news/bob-iger-writers-actors-strike-disney-ceo-1235669169/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶² *Annual Cost of SAG-AFTRA, DGA, WGA Contracts May Be \$450M-\$600M a Year, Moody's Estimates*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/hollywood-strike-wall-street-analysts-assess-losers-costs-1235535871/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

wytwórni⁶³, z kolei sam Iger pobiera rocznie wynagrodzenie wynoszące 27 milionów dolarów⁶⁴. Zaznaczyć także należy, że podczas strajków odnotowane zostały incydenty, jak np. wycięcie drzew znajdujących się przed siedzibą wytwórni NBCUniversal, które zapewniały cień strajkującym w obliczu wysokich letnich temperatur, co zostało uznane jako wyraz złej woli wytwórni i próbę wpływania na strajkujących⁶⁵.

Deklarację poparcia dla strajków wyrażał także prezydent Stanów Zjednoczonych Joe Biden⁶⁶, który wydał rozporządzenie wykonawcze w sprawie bezpiecznej i godnej zaufania sztucznej inteligencji (Executive Order on Safe, Secure, and Trustworthy Artificial Intelligence)⁶⁷, deklarujące m.in. wprowadzenie standardów, mających na celu wykrywanie oszustw dokonywanych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji, jak chociażby opracowanie przez Departament Handlu wytycznych dotyczących uwierzytelniania treści i znakowania wodnego, w celu wyraźnego oznaczania treści generowanych przez sztuczną inteligencję⁶⁸. Zapowiada w nim również opracowanie zasad i praktyk, mających na celu maksymalizowanie korzyści dla pracowników w związku z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w obszarach, takich jak: przenoszenie stanowisk pracy, standardy pracy, równość, zdrowie i bezpieczeństwo w miejscu pracy, czy zbieranie danych, co ma zapobiec zaniżaniu przez pracodawców wynagrodzeń przyznawanych pracownikom, niekorzystnym dla pracownika ocenom wniosków o podjęcie pracy, czy wpływaniu na zdolność pracowników do zrzeszania się w organizacje związkowe⁶⁹. Przedmiotowy akt normatywny uznaje się za pierwszą regulację sztucznej inteligencji, aczkolwiek nie kompleksową⁷⁰.

⁶³ *Studio Unit Profit Report: Paramount Jets Ahead In Year-to-Year Gains*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/studio-profit-paramount-warner-bros-universal-1235354279/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶⁴ *Disney CEO Bob Iger Says...*, op. cit.

⁶⁵ *Hollywood strike: Actors and writers accuse NBCUniversal of turning up heat with tree row*, <https://www.bbc.co.uk/news/entertainment-arts-66255244> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶⁶ *President Biden, Bernie Sanders Support SAG Strike*, <https://www.vanityfair.com/hollywood/2023/07/president-biden-bernie-sanders-support-sag-strike> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶⁷ *FACT SHEET: President Biden Issues Executive Order on Safe, Secure, and Trustworthy Artificial Intelligence*, <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/10/30/fact-sheet-president-biden-issues-executive-order-on-safe-secure-and-trustworthy-artificial-intelligence/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁶⁸ *Ibidem*.

⁶⁹ *Ibidem*.

⁷⁰ *Stany Zjednoczone regulują sztuczną inteligencję. Nie są jedyne*, <https://panoptykon.org/stany-zjednoczone-reguluja-sztuczna-inteligencje-nie-sa-jedyne> [dostęp: 18.11.2023 r.].

3. PERSPEKTYWA WYKORZYSTANIA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W BRANŻY ZAWODÓW ARTYSTYCZNYCH W POLSCE

Zauważyć należy, że na chwilę obecną w Polsce problematyka wykorzystania sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych nie jest uregulowana w aktualnym porządku prawnym. Zgodnie z art. 8 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych⁷¹ podmiotem praw autorskich może być wyłącznie twórca. Zgodnie z przyjętą wykładnią tego przepisu za twórcę uznaje się wyłącznie osobę fizyczną, wskazując że nie może być twórcą maszyna, np. komputer, przy pomocy którego powstaje grafika czy muzyka komputerowa, ponieważ maszyna nie może być podmiotem praw i obowiązków⁷². Wobec tego nie sposób na gruncie obecnie obowiązujących przepisów prawa polskiego uznać, że zachodzi możliwość, by twórcą w rozumieniu przytoczonego przepisu była sztuczna inteligencja.

Na gruncie prawa Unii Europejskiej, 21 kwietnia 2021 r. opublikowany został wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego zharmonizowane przepisy dotyczące sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji) i zmieniające niektóre akty ustawodawcze Unii⁷³. Głównym jego celem jest zapewnienie należytego funkcjonowania rynku wewnętrznego poprzez określenie zharmonizowanych przepisów dotyczących w szczególności opracowywania, wprowadzania do obrotu w Unii i wykorzystywania produktów i usług opartych na wykorzystaniu technologii AI lub stanowiących samodzielne systemy sztucznej inteligencji⁷⁴. Projekt ten określa definicje, zakazane praktyki w zakresie sztucznej inteligencji, wprowadza i określa kategorie sposobów stosowania sztucznej inteligencji oraz dotyczące ich wymogi, obowiązki w zakresie przejrzystości w odniesieniu do określonych systemów sztucznej inteligencji⁷⁵; określa także ustanowienie Europejskiej Rady ds. Sztucznej Inteligencji, która ma ułatwiać sprawne, skuteczne i zharmonizowane wdrażanie rozporządzenia, przyczyniając się do skutecznej współpracy krajowych organów nadzorczych i Komisji oraz służąc Komisji radą i wiedzą fachową⁷⁶. Leszek Tasiemski, ekspert ds. cyberbezpieczeństwa, zauważa, że: „*AI Act to pierwsze kompleksowe prawo dotyczące sztucznej inteligencji i zdecydowanie krok w dobrym kierunku. Wyraźne wskazanie kategorii zastosowań AI i tych obszarów, w których sztuczna inteligencja nie może być*

⁷¹ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 2509 z późn. zm.).

⁷² E. Ferenc-Szydełko (red.), komentarz do art. 8, podrozdział I, Nb 1 i 2 [w:] *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Komentarz*, Warszawa 2021, Legalis

⁷³ *Wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego zharmonizowane przepisy dotyczące sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji) i zmieniające niektóre akty ustawodawcze Unii*, Document 52021PC0206, COM/2021/206 final, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:e0649735-a372-11eb-9585-01aa75ed71a1.0012.02/DOC_1&format=PDF [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁷⁴ *Wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady...*, op. cit., s. 7

⁷⁵ Ibidem.

⁷⁶ Ibidem, s. 18.

używana, nałoży na firmy techniczne ramy prawne, do których będą musiały się stosować. Takie podejście pomoże powstrzymać rozwijanie AI w obszarach, które mogą być szkodliwe dla poszczególnych użytkowników oraz całego społeczeństwa, ale jednocześnie kuszą możliwością uzyskania dużego i szybkiego przychodu. W czasach, gdy firmy nieustannie szukają nowych źródeł zysku, naiwne byłoby oczekiwanie, że będą same ograniczały się w sytuacji, gdy konkurencja na rynku jest coraz bardziej zacięta⁷⁷.

25 kwietnia 2023 r. Gildia Scenarzystów Polskich w serwisie Facebook opublikowała oświadczenie, w którym wystosowała apel do wielu podmiotów, w tym twórców SI, właścicieli platform streamingowych, czy polityków do wspólnego dialogu w celu uregulowania funkcjonowania generatywnej sztucznej inteligencji, wskazując że jej wykorzystanie wiąże się z korzyściami, jak i zagrożeniami⁷⁸. Stwierdzono, że jej funkcjonowanie nie powinno odbywać się kosztem twórców, lecz powinna stanowić ona dla nich wsparcie⁷⁹. Jednym ze wskazanych postulatów jest także wprowadzenie okresowego zawieszenia możliwości udostępniania wytworów kultury, w tym scenariuszy, do celów trenowania sztucznej inteligencji, dopóki kwestia ta nie zostanie odpowiednio uregulowana oraz obowiązek oznaczania utworów powstałych przy użyciu sztucznej inteligencji⁸⁰. Podniesiono także konieczność stworzenia odpowiednich mechanizmów blokujących nieuprawnione korzystanie z dzieł twórców, a także do stworzenia systemu rekompensat dla twórców z tytułu wykorzystywania ich dzieł przez modele sztucznej inteligencji kreujące nowe treści⁸¹.

Oświadczenie Gildii Scenarzystów Polskich i jego postulaty poparła m.in. Sekcja Dubbingu Związku Artystów Scen Polskich, która w serwisie Facebook opublikowała wiadomość, w której informuje, że „obecnie jej działalność skupia się wokół ochrony głosów aktorów”, jednak widzi potrzebę „rozwiązań systemowych, które ochronią prawa autorskie wszystkich grup zawodowych zrzeszających środowiska artystyczne i twórcze – a to wymaga wspólnego, skoordynowanego działania”⁸².

4 sierpnia 2023 r. przedstawiciele polskiego środowiska filmowego, reprezentujący twórców, aktorów i producentów opublikowali pismo zaadresowane do premiera

⁷⁷ *AI Act – co da nam regulacja UE dotycząca sztucznej inteligencji?*, <https://economista.pl/ai-act-co-da-nam-regulacja-ue-dotyczaca-sztucznej-inteligencji/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁷⁸ *Oświadczenie Gildii Scenarzystów Polskich w sprawie powstawania i rozwoju modeli sztucznej inteligencji*, https://www.facebook.com/photo.php?fbid=699818655277883&set=a.543138344279249&type=3&ref=embed_post [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁷⁹ *Ibidem*.

⁸⁰ *Ibidem*.

⁸¹ *Ibidem*.

⁸² *Post w serwisie Facebook ZASP – Sekcja Dubbingu*, <https://www.facebook.com/ZASP.Dubbing/posts/pfbid02PEFgFsLKduVnHfVgRB8KqsUM7xz9iU7V15zAx2mbEGX822XE1AHdRfD9XYwyg5871> [dostęp: 18.11.2023 r.].

Mateusza Morawieckiego, w którym podnoszą żądanie przyspieszenia prac legislacyjnych nad projektem ustawy nowelizującym ustawę o prawie autorskim i prawach pokrewnych⁸³, będącym wdrożeniem dwóch dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady UE, który ma na celu m.in. zapewnienie godziwego wynagrodzenia twórcom i wykonawcom poprzez wprowadzenie dodatkowego wynagrodzenia dla twórców i wykonawców utworu audiowizualnego oraz wykonawców utworu muzycznego i słowno-muzycznego z tytułu ich udostępniania w Internecie⁸⁴. W odniesieniu do sztucznej inteligencji, sygnatariusze listu zarzucają ministrowi cyfryzacji Januszowi Cieszyńskiemu negowanie potrzeby wprowadzenia regulacji dotyczących sztucznej inteligencji, których brak wg nich może doprowadzić m.in. do pozyskiwania danych osobowych na niewyobrażalną dotychczas skalę oraz zagraża też wszystkim przemysłom kultury opartym na własności intelektualnej⁸⁵.

W wypowiedzi dla serwisu OKO.press Elżbieta Futera-Jędrzejewska, aktorka i reżyserka dubbingowa, stwierdza, że w Polsce dochodzi już do zjawiska wykorzystania sztucznej inteligencji w przygotowywaniu dubbingu. Mówi ona: „*Jeden z kolegów sprzedał swój głos. Jest teraz w reklamach, wszędzie. Ja słyszę, kiedy mówi on, a kiedy komputer, ale dla nieosłuchanej osoby pewnie nie ma różnicy*”⁸⁶. Stwierdza także, że w środowisku twórców polskiego dubbingu odczuwa się, że producenci coraz bardziej dążą do ograniczenia udziału człowieka przy produkcji dubbingu, szczególnie w obszarze tłumaczenia⁸⁷. Oparcie na sztucznej inteligencji wg twórców dubbingowych spowodowałoby jednak, że dubbing stałby się znacznie mniej naturalny i kreatywnie przygotowany⁸⁸.

PODSUMOWANIE

Konkludując, zauważyć należy, że stopień wykorzystania sztucznej inteligencji w branży zawodów artystycznych nieustannie wzrasta, będąc jednocześnie coraz bardziej zaawansowanym. Związanych jest z tym szereg korzyści, jak również zagrożeń, co przedstawione zostało przede wszystkim z perspektywy mających miejsce w 2023 r. strajków scenarzystów i aktorów, albowiem ich konsekwencje w istotnym stopniu mogą wpływać na tendencje ustawodawcze, orzecznicze

⁸³ *Polscy filmowcy mają dość. Napisali stanowczy list do Premiera*, <https://zapa.org.pl/aktualnosci/polscy-filmowcy-maja-dosc-napisali-stanowczy-list-do-premiera> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁸⁴ *Projekt ustawy o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz niektórych innych ustaw*, <https://www.gov.pl/web/premier/projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy-o-prawie-autorskim-i-prawach-pokrewnych-oraz-niektorych-innych-ustaw2> [dostęp: 18.11.2023 r.].

⁸⁵ *Polscy filmowcy...*, op. cit.

⁸⁶ *Czy następny Shrek...* op. cit.

⁸⁷ Ibidem.

⁸⁸ Ibidem.

oraz praktyczne rozwiązania problematyki wykorzystania sztucznej inteligencji w tej branży gospodarczej.

Na gruncie polskiego ustawodawstwa omawiana problematyka nie znajduje odzwierciedlenia w powszechnie obowiązujących przepisach prawa, choć wydaje się to zasadne, mając na względzie przedstawione wypowiedzi przedstawicieli praktyki oraz wykazane obszary, w których dochodzić może do sytuacji godzących w sytuację pracowników omawianych branż na rynku pracy. Wobec tego w ramach wniosków *de lege ferenda* należy postulować o wprowadzenie do polskiego porządku prawnego przepisów regulujących przedmiotową problematykę.

BIBLIOGRAFIA

1. *A History of WGA Contract Negotiations and Gains*, <https://www.wga.org/the-guild/about-us/history/a-history-of-wga-contract-negotiations-and-gains> [dostęp: 18.11.2023 r.].
2. *Actors' AI Protections Are a Step Forward, But There's Reason to Worry*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/where-sag-aftra-deal-may-miss-ai-protections-1235646988/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
3. *AI Act – co da nam regulacja UE dotycząca sztucznej inteligencji?*, <https://economista.pl/ai-act-co-da-nam-regulacja-ue-dotyczaca-sztucznej-inteligencji/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
4. *AI's potentially large economic impacts*, <https://www.goldmansachs.com/intelligence/pages/top-of-mind/generative-ai-hype-or-truly-transformative-report.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].
5. *Americans support strikes – until they affect their daily lives*, <https://edition.cnn.com/2023/10/01/economy/stocks-week-ahead-strikes-sentiment/index.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].
6. *AMPTP Proposed Package Addresses WGA's Most Significant Priorities*, <https://labor.amptp.org/sites/labor.amptp.org/files/AMPTP%20Press%20Release%202023%2008%2022.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].
7. *Annual Cost of SAG-AFTRA, DGA, WGA Contracts May Be \$450M-\$600M a Year, Moody's Estimates*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/hollywood-strike-wall-street-analysts-assess-losers-costs-1235535871/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
8. *As Writers Strike, AI Could Covertly Cross the Picket Line*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/writers-strike-ai-chatgpt-1235478681/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
9. *Co to jest uczenie maszynowe – inteligentna analiza danych*, <https://www.gov.pl/web/popcwsparcie/co-to-jest-uczenie-maszynowe--inteligentna-analiza-danych> [dostęp: 18.11.2023 r.].
10. *Czy następny Shrek będzie mówić po polsku? Polska branża dubbingowa walczy o przetrwanie*, <https://oko.press/dubbing-polska-kryzys> [dostęp: 18.11.2023 r.].

11. *Disney CEO Bob Iger Says Writers and Actors Are Not Being 'Realistic' With Strikes: 'It's Very Disturbing to Me'*, <https://variety.com/2023/tv/news/bob-iger-writers-actors-strike-disney-ceo-1235669169/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
12. E. Ferenc-Szydełko (red.), *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Komentarz*, Warszawa 2021, Legalis
13. *FACT SHEET: President Biden Issues Executive Order on Safe, Secure, and Trustworthy Artificial Intelligence*, <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/10/30/fact-sheet-president-biden-issues-executive-order-on-safe-secure-and-trustworthy-artificial-intelligence/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
14. *George R.R. Martin and other authors sue OpenAI for copyright infringement*, <https://www.theverge.com/2023/9/20/23882140/george-r-r-martin-lawsuit-openai-copyright-infringement> [dostęp: 18.11.2023 r.].
15. *Hollywood actors join writers on strike: 'There's a lot of bitterness and mistrust'*, <https://www.cnn.com/2023/07/14/why-hollywood-actors-sag-aftra-are-on-strike.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].
16. *Hollywood strike: Actors and writers accuse NBCUniversal of turning up heat with tree row*, <https://www.bbc.co.uk/news/entertainment-arts-66255244> [dostęp: 18.11.2023 r.].
17. *Hollywood's High-Stakes Strike: Actors and Writers Make History With Bid to Reshape Industry*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/sag-aftra-wga-actors-writers-strike-hollywood-1235533651> [dostęp: 18.11.2023 r.].
18. *How Did Rogue One Legally Re-create the Late Peter Cushing?*, <https://www.vulture.com/2016/12/rogue-one-peter-cushing-digital-likeness.html> [dostęp: 18.11.2023 r.].
19. I. Dąbrowska, *Deepfake – nowy wymiar internetowej manipulacji*, *Zarządzanie Mediami* 8(2)/2020.
20. *It's Official: WGA Members Overwhelmingly Ratify New Three-Year Deal With Studios*, <https://deadline.com/2023/10/writers-strike-deal-approved-ratification-vote-1235567930/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
21. *J.J. Abrams, Shonda Rhimes and Adam McKay Lead Donations for \$1.7 Million Strike Relief Fund*, <https://www.thewrap.com/wga-strike-relief-entertainment-community-fund/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
22. N. Anantrasirichai, D. Bull, *Artificial intelligence in the creative industries: a review*, *Artificial Intelligence Review* 55(1)/2022.
23. *Oprah, Meryl Streep and more have donated at least \$1 million to help striking actors*, <https://www.npr.org/2023/08/02/1191667978/sag-aftra-foundation-donations> [dostęp: 18.11.2023 r.].
24. *Oświadczenie Gildii Scenarzystów Polskich w sprawie powstania i rozwoju modeli sztucznej inteligencji*, https://www.facebook.com/photo.php?fbid=699818655277883&set=a.543138344279249&type=3&ref=embed_post [dostęp: 18.11.2023 r.].

25. *Pause Giant AI Experiments: An Open Letter*, <https://futureoflife.org/open-letter/pause-giant-ai-experiments/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
26. *Polscy filmowcy mają dość. Napisali stanowczy list do Premiera*, <https://zapa.org.pl/aktualnosci/polscy-filmowcy-maja-dosc-napisali-stanowczy-list-do-premiera> [dostęp: 18.11.2023 r.].
27. *Post w serwisie Facebook ZASP – Sekcja Dubbingu*, <https://www.facebook.com/ZASP.Dubbing/posts/pfbid02PEFgFsLKduVnHfVgRB8KqsUM7xz9iU7V15zAx2mbEGX822XE1AHdRfd9XYwyg587l> [dostęp: 18.11.2023 r.].
28. *President Biden, Bernie Sanders Support SAG Strike*, <https://www.vanityfair.com/hollywood/2023/07/president-biden-bernie-sanders-support-sag-strike> [dostęp: 18.11.2023 r.].
29. *Projekt ustawy o zmianie ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz niektórych innych ustaw*, <https://www.gov.pl/web/premier/projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy-o-prawie-autorskim-i-prawach-pokrewnych-oraz-niektorych-innych-ustaw2> [dostęp: 18.11.2023 r.].
30. *SAG-AFTRA Members Vote Overwhelmingly To Authorize Strike Against Video Game Industry*, <https://deadline.com/2023/09/sag-aftra-approve-strike-video-game-industry-1235555756/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
31. *SAG-AFTRA National Board Approves Tentative Agreement, Recommends Ratification of 2023 TV/Theatrical Contracts*, <https://www.sagaftra.org/sag-aftra-national-board-approves-tentative-agreement-recommends-ratification-2023-tvtheatrical> [dostęp: 18.11.2023 r.].
32. *SAG-AFTRA Negotiations Status as of 7/13/23*, https://www.sagaftra.org/files/sa_documents/SAG-AFTRA_Negotiations_Status_7_13_23.pdf [dostęp: 18.11.2023 r.].
33. *SAG-AFTRA's Duncan Crabtree-Ireland Says Studio Talks Are "Productive" But Cautions, "We're Not There Yet" As AI Emerges As Latest Focus*, <https://deadline.com/2023/10/duncan-crabtree-ireland-talks-productive-1235587405/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
34. *Scarlett Johansson wykorzystana przez sztuczną inteligencję. Pierwszy taki pozew*, <https://cyfrowa.rp.pl/technologie/art39353541-scarlett-johansson-wykorzystana-przez-sztuczna-inteligencje-pierwszy-taki-pozew> [dostęp: 18.11.2023 r.].
35. *Stany Zjednoczone regulują sztuczną inteligencję. Nie są jedyne*, <https://panoptykon.org/stany-zjednoczone-reguluja-sztuczna-inteligencje-nie-sa-jedyne> [dostęp: 18.11.2023 r.].
36. *Statement from the Alliance of Motion Picture and Television Producers*, <https://s3.documentcloud.org/documents/23879629/amtp-tp-sag-aftra-717.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].
37. *Studio Unit Profit Report: Paramount Jets Ahead In Year-to-Year Gains*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/studio-profit-paramount-warner-bros-universal-1235354279/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

38. *Summary of the 2023 WGA MBA*, <https://www.wga.org/contracts/contracts/mba/summary-of-the-2023-wga-mba> [dostęp: 18.11.2023 r.].
39. *Sztuczna inteligencja już tworzy tysiące nowych miejsc pracy*, <https://www.rp.pl/rynek-pracy/art38686851-sztuczna-inteligencja-juz-tworzy-tysiacle-nowych-miejsc-pracy> [dostęp: 18.11.2023 r.].
40. *Sztuczna inteligencja w służbie seriali. Czy aktorzy to relikty przeszłości?*, <https://www.wirtualnemedi.pl/artykul/sztuczna-inteligencja-seriale-jakie-produkcje-aktorzy-to-reликт-przeslosci> [dostęp: 18.11.2023 r.].
41. *Tentative Agreement Reached*, <https://www.sagaftra.org/tentative-agreement-reached> [dostęp: 18.11.2023 r.].
42. *The actors' union will strike alongside film and TV writers, and it could be a nightmare scenario for Hollywood: 'There's going to be no cash flow'*, <https://www.businessinsider.com/how-hollywood-actors-writers-strike-could-end-nightmare-scenario?IR=T> [dostęp: 18.11.2023 r.].
43. *The AI Act Institutional Context*, <https://artificialintelligenceact.eu/context/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
44. *TV/ THEATRICAL CONTRACTS 2023 Summary of 2023 Tentative Successor Agreement*, https://www.sagaftra.org/files/sa_documents/TV-Theatrical_23_Summary_Agreement_Final.pdf [dostęp: 18.11.2023 r.].
45. *United States District Court Order On Motions To Dismiss*, <https://venturebeat.com/wp-content/uploads/2023/10/Andersen-v.-Stability-AI-Order-on-Motion-to-Dismiss.pdf> [dostęp: 18.11.2023 r.].
46. Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 2509 z późn. zm.).
47. *Wniosek rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego zharmonizowane przepisy dotyczące sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji) i zmieniające niektóre akty ustawodawcze Unii*, Document 52021PC0206, COM/2021/206 final, https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:e0649735-a372-11eb-9585-01aa75ed71a1.0012.02/DOC_1&format=PDF [dostęp: 18.11.2023 r.].
48. *Writers Guild Reaches Tentative Agreement With Studios and Streamers*, <https://www.hollywoodreporter.com/business/business-news/writers-guild-deal-reached-studios-end-of-strike-1235403981/> [dostęp: 18.11.2023 r.].
49. *Writers' strike is officially over – here's a look at the new WGA contract*, <https://ew.com/tv/writers-strike-over-whats-in-new-wga-contract/> [dostęp: 18.11.2023 r.].

**THE ISSUE OF USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN
THE ARTISTIC INDUSTRY BASED ON THE SPECIFIC
EXAMPLE OF SCREENWRITERS' AND ACTORS'
STRIKES IN THE UNITED STATES**

Abstract

The article presents and assesses the issue of using artificial intelligence in the artistic industry. The analysis presents the benefits associated with its use in this area, as well as the threats that may occur. This issue was discussed based on the statements of representatives of science and practice, including business, politics and artistic professions. The author described the issue of the actors and screenwriters' strike in the United States and also analyzed the issues of the article in the context of the situation in Poland.

Keywords: copyright law, artificial intelligence, artistic industry, machine learning, labor disputes.

Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego
Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne
Zeszyt 4 (2023)
DOI <https://doi.org/10.24136/sepia.2023.022>

Klaudia Drabik¹, Kamila Kozdra², Karolina Kuśmierczyk³, Karina Piechota⁴

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI I ICH ANALIZA NA PRZYKŁADZIE WYBRANEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie

W artykule omówiono podstawowe pojęcia dotyczące rentowności oraz przedstawiono rozważania dotyczące istoty tego pojęcia. W poszczególnych częściach artykułu przedstawiono teoretyczny aspekt rentowności, sposób obliczania określonych wskaźników rentowności oraz ukazano dane dotyczące przedsiębiorstwa. Dokonano również analizy rentowności przedsiębiorstwa Dino S.A. w latach 2020-2022.

Celem artykułu jest próba wyjaśnienia pojęcia rentowności, a także przedstawienie poszczególnych wskaźników rentowności na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: rentowność, mierniki rentowności, analiza finansowa.

WSTĘP

Przedsiębiorstwa określają cele, które realizują, aby utrzymać wysoką pozycję na rynku. W praktyce głównym zadaniem przedsiębiorstw jest pomnażanie kapitału właścicieli. Podstawowym miernikiem sytuacji finansowej przedsiębiorstw jest rentowność, określana również jako zyskowność, która oznacza stosunek uzyskanych zysków do poniesionych nakładów. Miernikami, które pomagają w określeniu zyskowności przedsiębiorstwa są wskaźniki rentowności.

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

³ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

⁴ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość – studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

Rentowność jest jednym z podstawowych narzędzi, które pozwala zbadać zdolność poszczególnych składników aktywów i pasywów do generowania zysku. Na wynik wskaźników rentowności ma wpływ wiele wewnętrznych oraz zewnętrznych czynników. Wszystkie mierniki, a także czynniki je kształtujące tworzą analizę rentowności, która prezentuje sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Celem artykułu jest próba wyjaśnienia pojęcia rentowności, a także przedstawienie poszczególnych wskaźników rentowności na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa. Artykuł składa się z części teoretycznej, która prezentuje spojrzenie różnych autorów na pojęcie rentowności, a także przedstawia jego istotę. Druga część artykułu zawiera informacje o miernikach rentowności i ukazuje wzory wykorzystywane w analizie sytuacji finansowej. Ostatnia część artykułu to charakterystyka wybranej spółki oraz ocena rentowności przedsiębiorstwa wykonana na podstawie danych finansowych spółki akcyjnej Dino z lat 2020-2022.

1. RENTOWNOŚĆ

1.1. Pojęcie i istota rentowności

W literaturze ekonomicznej można spotkać się z wieloma pojęciami rentowności, które są różnie rozumiane i definiowane. Zazwyczaj jednak rentowność jest określana jako dochodowość i jest parametrem odzwierciedlającym efektywność wykorzystania przez podmiot gospodarczy posiadanych różnorodnych zasobów. Ten aspekt finansowy jest ustalany na podstawie różnych wskaźników. Tworzenie wskaźników rentowności polega na porównywaniu osiągniętych korzyści do poniesionych w tym celu nakładów. Wszystkie wskaźniki rentowności, które można znaleźć w literaturze, opierają się na relacji między osiągniętymi efektami a poniesionymi nakładami (Sierpińska, Jachna, 2017, s. 83).

Poszczególne definicje rentowności ukazują różne jej cechy oraz sposoby postrzegania:

- Rentowność jako relatywna wielkość wyniku finansowego przedsiębiorstwa wskazująca na opłacalność jego gospodarowania (Burzym, 1984, s. 117);
- Rentowność oznacza osiągnięcie nadwyżki przychodów nad kosztami przedsiębiorstwa (Skowronek-Mielczarek, Leszczyński, 2008, s. 192);
- Rentowność odzwierciedla w najbardziej syntetycznej formie efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie (Sierpińska, Jachna, 2017, s. 195);
- Rentowność to zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku, czyli do osiągania przychodów przewyższających koszty ich uzyskania (Gabrusewicz, 2019, s. 234).

W codziennym użyciu, zwłaszcza w praktyce ekonomicznej, rentowność zazwyczaj jest utożsamiana z wynikiem finansowym, zwłaszcza z osiągnięciem zysku. Gdy ekonomiści mówią o przedsiębiorstwach rentownych, mają na myśli firmy, które odnoszą zyski. Z kolei firmy uznawane za nierentowne to te, które generują straty. W praktyce ekonomicznej rentowność często jest pojmowana jako zdolność

przedsiębiorstwa do przynoszenia zysków w kontekście oceny jego ogólnej efektywności (Stępień, 2013, s. 104).

Biorąc pod uwagę potrzebę precyzyjnego zdefiniowania pojęcia rentowności, uzasadnione jest sięgnięcie zarówno do etymologii tego terminu, jak i do zrozumienia jego znaczenia i celu, jakie to pojęcie ma spełniać. Warto zaznaczyć, że słowo „rentowność” wywodzi się od terminu „renta”, który odnosi się do zysku, dochodu lub procentu od kapitału, od którego odsetki stanowią zysk, a który powstaje w wyniku udostępniania kapitału na ustalonych warunkach, które są niezależne od efektywności jego wykorzystania. Jednakże, rentowność firmy wynika z zestawienia kapitału i pracy związanej z jego wykorzystaniem (Gabriel, Olzacka 2018, s. 297). To pojęcie nie odnosi się wyłącznie do samej wartości korzyści, ale raczej opisuje korzyści w kontekście poniesionych nakładów. Innymi słowy, jest to sposób mierzenia korzyści w relacji do nakładów lub inwestycji – wyraża, jak efektywnie uzyskane korzyści kształtują się w odniesieniu do poniesionych kosztów czy zainwestowanego kapitału.

Ważność rentowności dla dzisiejszych firm sprawia, że kluczowe jest jej badanie oraz ocena. Badanie rentowności pomaga zrozumieć korzyści płynące z prowadzenia biznesu. Jest uważane za najistotniejszą z analiz, ponieważ:

- Określa funkcję celu przedsiębiorstwa, która powinna być zgodna z innymi obszarami działalności, np. płynnością finansową czy sprawnością zarządzania;
- Pozwala na wskazanie czynników, które pozytywnie wpływają na wartość przedsiębiorstwa;
- Pomaga oszacować stopień pomnażania kapitału właścicieli (Wędzki, 2019, s. 426).

Analizując rentowność w kontekście wyniku finansowego czy zysku, warto zauważyć, że zysk (dodatni wynik finansowy) jedynie informuje o końcowym rezultacie danej działalności lub przedsięwzięcia. Stanowi on pewnego rodzaju wstępną miarę opłacalności danego zjawiska, natomiast rentowność umożliwia ocenę stopnia efektywności tego działania czy przedsięwzięcia. Samo oszacowanie zysku nie precyzuje dokładnie skali tej efektywności, ponieważ, odniesione do różnych wielkości zaangażowanych kapitałów, może sugerować zupełnie odmienny poziom efektywności (Gabrusewicz, 2005, s. 231).

Rentowność jest proporcjonalną miarą wyniku finansowego przedsiębiorstwa w odniesieniu do innych kluczowych wskaźników, takich jak kapitał własny, zasoby czy przychody, co odzwierciedla skuteczność zarządzania. Tak sformułowana definicja rentowności wydaje się w pełni objaśniać istotę tego zjawiska oraz określać ogólny sposób pomiaru uzyskanej rentowności. Przez zyskowość należy rozumieć rentowność będącą relatywną wielkością zysku (dodatniego wyniku finansowego) do innych podstaw obliczeniowych, natomiast deficytowość należy utożsamiać z relatywną wielkością straty (ujemnego wyniku finansowego) do innych podstaw obliczeniowych (Stępień, 2013, s. 10).

1.2. Miary rentowności

Istnieje kilka wskaźników finansowych, które okazują się bardzo pomocne w przypadku oceny rentowności danego podmiotu. Można z nich wyróżnić trzy podstawowe:

- rentowność sprzedaży netto (ROS),
- rentowność kapitałów własnych (ROE),
- rentowność aktywów (ROA).

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto jest jednym z najczęściej stosowanych wskaźników. Oblicza się go jako stosunek zysku netto do sprzedaży netto. Zysk netto rozumiany tu jest jako różnicę pomiędzy przychodami ogółem a kosztami uzyskania tego przychodu. Sprzedaż netto jest natomiast przychodem za sprzedane wszelkie materiały, wyroby gotowe czy też usługi pomniejszone o podatek VAT. Poprzez wskaźnik rentowności sprzedaży netto dowiadujemy się, jaki procent zysku netto przynosi dana wartość sprzedaży. Wyższa wartość tego wskaźnika oznacza lepszy poziom zarządzania przedsiębiorstwem w zakresie poziomu ryzyka oraz ceny jednostkowej sprzedaży (Majewska, Pacuła, 2016, s. 208-209). Opisuje się go następującym wzorem:

$$\text{rentowność sprzedaży netto (ROS)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{sprzedaż netto}}$$

Drugim wyróżnionym wskaźnikiem jest rentowność kapitałów własnych. Jest to wskaźnik bardzo istotny z punktu widzenia potencjalnego inwestora. Obliczany jest jako stosunek zysku netto do stanu kapitału własnego przedsiębiorstwa. Określa on, jaka jest rentowność kapitału własnego, czyli wyznacza stopę zwrotu. Im wyższa jest wartość wskaźnika, tym oznacza to lepszą zdolność w generowaniu zysku. Nie zaleca się jednak, aby został wykorzystany do porównywania przedsiębiorstw o różnych dźwigniach finansowych (Majewska, Pacuła, 2016, s. 209). Wyraża się go wzorem:

$$\text{rentowność kapitału własnego (ROE)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$

Ostatnim podstawowym wskaźnikiem jest rentowność aktywów. Informuje o tym, jaka jest efektywność w gospodarowaniu aktywami. Opisuje się go jako stosunek zysku netto do aktywów ogółem. Wskaźnik ten pokazuje więc wielkość zysku, która przypada na wartość zaangażowania majątku przedsiębiorstwa. Im wyższą wartość przyjmuje wskaźnik, tym lepsza jest kondycja finansowa danego podmiotu. Stanowi to więc ważną informację z punktu widzenia instytucji finansowych (Misztal, 2015, s. 224). Wartość wskaźnika określana jest wzorem:

$$\text{rentowność aktywów (ROA)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$

W pogłębionej analizie rentowności określa się efektywność gospodarowania poszczególnymi grupami aktywów przedsiębiorstwa, czyli aktywami trwałymi i obrotowymi. Wskaźnik rotacji środków trwałych jest to jeden ze wskaźników sprawności zarządzania aktywami firmy służący do określenia efektywności używania przez przedsiębiorstwo majątku, czyli stopienia generowania przychodów przez środki trwałe. Użycie tego wskaźnika przydatne jest do oceny przedsiębiorstw o wysokim udziale środków trwałych w majątku. W przypadku gdy firma posiada stary, już zamortyzowany majątek trwały wartość wskaźnika będzie zawyżona. Definiuje się go jako iloraz wielkości sprzedaży do środków trwałych netto, czyli po amortyzacji.

$$\text{rentowność aktywów trwałych} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych określa to jak szybki jest obrót aktywów czynnych przedsiębiorstwa. Im wyższa jest jego wartość, tym bardziej wykorzystywany jest majątek obrotowy. Wskaźnik ten ma znaczenie w przedsiębiorstwach, które uznają ten majątek jako zasób majątkowy firmy.

$$\text{rentowność aktywów obrotowych} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa obrotowe}}$$

2. ANALIZA RENTOWNOŚCI

2.1. Charakterystyka przedsiębiorstwa DINO S.A.

Dino to ogólnopolska sieć średniej wielkości supermarketów zlokalizowanych w pobliżu miejsc zamieszkania klientów. Spółka jest jedną z najszybciej rozwijających się sieci pod względem liczby sklepów oraz wartości sprzedaży na rynku handlu detalicznego artykułami spożywczymi.

Pierwszy sklep pod marką Supermarket Dino powstał w województwie wielkopolski w 1999 roku, towarzyszyła mu idea marketów “najbliżej ciebie”.

Na dzień 30 września 2023 roku sieć Dino tworzyło 2 340 sklepów. Dino posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie otwierania nowych sklepów, w okresie trzech lat do 2023 roku zwiększyła liczbę sklepów o 969. Dino skupia się na szybkim rozwoju swojej sieci, konsekwentnie wyszukując miejsc na nowe lokalizacje.

Strategia przedsiębiorstwa opiera się na wystandaryzowanym projekcie sklepu zaopatrywanego każdego dnia tygodnia w produkty świeże oraz dysponującymi miejscami parkingowymi dla klientów. Sklep posiada w swojej ofercie około 5 tysięcy pozycji asortymentowych w większości produktów znanych marek oraz posiada stoisko mięsne z obsługą. Dino Polska bierze pod uwagę wpływ przedsiębiorstwa na klimat oraz wpływ klimatu na obrany przez Dino model biznesowy.

Oszczędne i racjonalne gospodarowanie zasobami naturalnymi jest wpisane w kulturę organizacyjną Spółki, a realizowana strategia za cel stawia stopniowe ograniczanie wpływu działalności Grupy Dino na środowisko naturalne.

2.2. Dane finansowe za lata 2020-2022

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane dane finansowe spółki akcyjnej Dino z lat 2020-2022 niezbędne do dokonania oceny rentowności przedsiębiorstwa.

Tabela 1. Wybrane dane finansowe z lat 2020-2022

Wyszczególnienie	2020	2021	2022
Przychody ze sprzedaży	10 115 839	13 339 312	19 764 769
Zysk netto	468 036	591 217	894 586
Kapitał własny	1 716 207	2 307 424	3 202 010
Aktywa trwałe	3 424 928	4 480 034	5 454 529
Aktywa obrotowe	1 562 906	2 084 410	2 847 282
Aktywa razem	4 987 834	6 564 444	8 301 811

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Dino S.A.

Analizując dane przedstawione w tabeli 1 możemy zauważyć wzrost przychodów ze sprzedaży o 9 648 930 zł z 10 115 839 zł w roku 2020 do 19 764 769 zł w roku 2023. Wzrost ten w głównym stopniu spowodowany był zwiększeniem skali działalności Dino poprzez wzrost liczby sklepów oraz wzrost przychodów ze sprzedaży w istniejących sklepach na który wpłynęła wysoka inflacja cen żywności.

Zysk netto wzrósł o 426 550 zł z 468 036 zł w roku 2020 do 894 586 zł w roku 2022. Wzrost ten spowodowany był zwiększeniem skali działalności spółki.

Kapitał własny w roku 2022 był dodatni i wynosił 3 202 010 zł i wzrósł w porównaniu z rokiem 2020 o 1 485 803 zł.

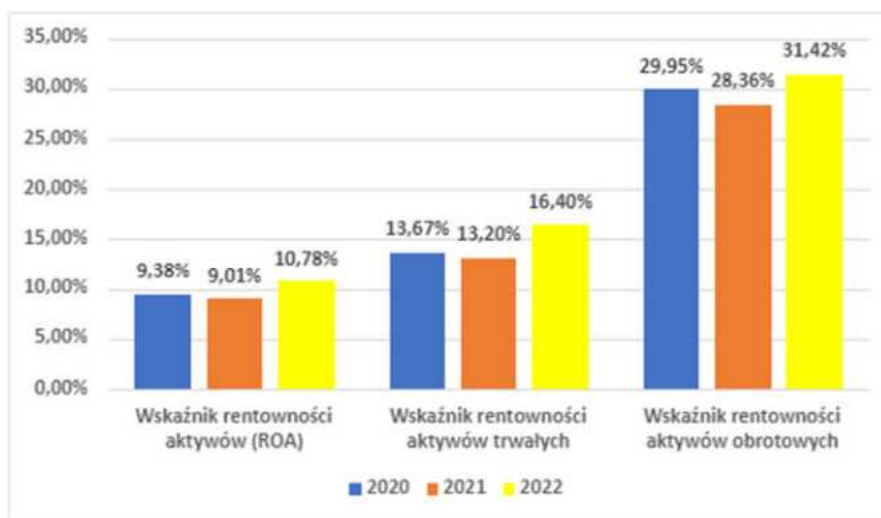
Aktywa trwałe wzrosły o 2 029 601 zł z 3 424 928 zł w 2020 roku do 5 454 529 zł w 2023. Wzrost ten spowodowany jest rozwojem sieci sprzedaży oraz zwiększeniem skali działalności poprzez rozpoczęcie lub zamknięcie budowy nowych sklepów Dino i centrów dystrybucji.

Aktywa obrotowe wzrosły o 1 284 376 zł z 1 562 906 w roku 2020 do 2 847 282 zł w roku 2023. Wzrost ten spowodowany był zwiększeniem zapasów co było wynikiem zwiększenia skali działalności.

Na podstawie danych finansowych zauważyć można wzrost zyskowności spółki Dino S.A. co przekłada się na wzrost rentowności spółki w badanych latach.

2.3. Wskaźniki rentowności

Na wykresie poniżej przedstawiono porównanie poszczególnych wskaźników rentowności spółki akcyjnej Dino w latach 2020-2022.



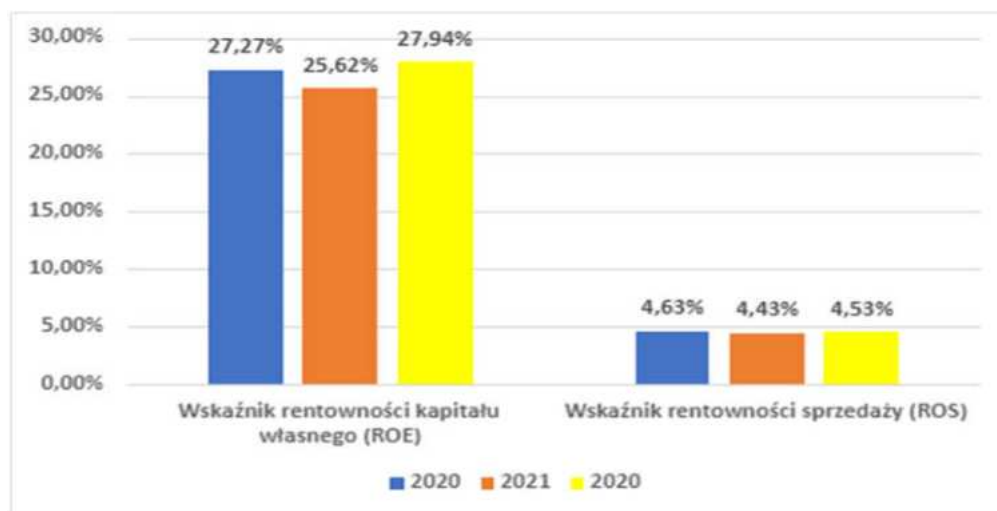
Wykres 1. Wskaźniki rentowności aktywów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Dino S.A

Wskaźniki rentowności nie mają żadnych wskazanych ogólnie poziomów zapewniających optymalną rentowność, im przyjmują one większe wartości tym kondycja finansowa przedsiębiorstwa jest lepsza. Wyniki należy porównywać z tymi uzyskanymi w poprzednich okresach oraz z przeciętnymi wartościami w danej branży.

Pierwszym analizowanym wskaźnikiem jest wskaźnik rentowności aktywów. Wskaźnik ten w latach 2020-2022 był dodatni i przyjmował następujące wartości 9,38 %, 9,01%, 10,78%, co oznacza, że przedsiębiorstwo generowało zysk. Z każdej złotówki aktywów wypracowano zysk w 2020 roku 0,094 zł, w 2021 roku 0,090 zł oraz w 2022 roku 0,11 zł. Średnia wartość tego wskaźnika w latach 2020-2022 w podobnych firmach wynosiła odpowiednio 6,55 %, 9,35%, 8,87%, co oznacza, że wskaźnik ROA w przedsiębiorstwie Dino S.A. w latach 2020 i 2022 przyjmował wartości większe od średniej natomiast w roku 2021 był on niższy o 0,34%. Szczegółowa analiza rentowności aktywów prowadzi do podobnych wniosków co analiza wskaźnika rentowności ogółem. Wysokość wskaźnika rentowności aktywów trwałych w roku 2020 wynosi 13,67% w roku 2021 wynosi 13,20 % a w roku 2022 wynosi 16,40 %. Wskaźnik analizy rentowności aktywów obrotowych w roku 2020 wynosi 29,95% w roku 2021 wynosi 28,36% a w roku 2022 wynosi 31,42%. Możemy zauważyć duży wzrost wskaźników analizy aktywów w roku 2022 w stosunku do roku 2021 co spowodowane jest nakładami inwestycyjnymi na rozwój sieci sprzedaży i zwiększenie skali działalności Dino S.A.

Wykres poniżej przedstawia porównanie wskaźników rentowności kapitału własnego i rentowności sprzedaży spółki Dino S.A. w latach 2020-2022.



Wykres 2. Wskaźnik rentowności kapitału własnego i sprzedaży
Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Dino S.A.

Kolejnym wskaźnikiem jest wskaźnik rentowności kapitału własnego, który oznacza stopę zwrotu z zaangażowanego przez właścicieli kapitału. Wartość tego wskaźnika w latach 2020-2022 przyjmuje następujące wartości 27,27%, 25,26%, 27,94%. Wartość tego wskaźnika w firmach z branży handlu detalicznego w latach 2020-2022 wynosiła 15,56%, 22,45%, 21,87%, co oznacza, że wskaźnik przedsiębiorstwa Dino S.A. w każdym z badanych lat był wyższy od średniej w sektorze podobnych firm, co oznacza wyższy od przeciętnego zwrot z inwestycji dokonywanych przez właścicieli przedsiębiorstwa.

Ostatnim wskaźnikiem oceny rentowności spółki jest wskaźnik rentowności sprzedaży. Wskaźnik rentowności sprzedaży w latach 2020-2022 wynosił odpowiednio 4,63 %, 4,43%, 4,53%. Średnia wartość wskaźnika rentowności sprzedaży w latach 2020-2022 w firmach z branży handlu detalicznego wynosiła odpowiednio 2,9%, 3,95%, 3,49%, co oznacza, że wskaźnik ROE w przedsiębiorstwie Dino S.A. znacznie przewyższa średnią wartość wskaźnika rentowności sprzedaży w podobnych firmach co należy ocenić pozytywnie.

Wpływ na wysokość wskaźników rentowności w badanych latach miała inflacja cen towarów oraz polityka firmy, która w celu zamortyzowania skutków podwyżek dla konsumentów ograniczała wzrost cen sprzedaży i organizowała akcje promocyjne co w roku 2021 doprowadziło do spadku wskaźników rentowności natomiast wzrost sprzedaży i konkurencyjność na rynku doprowadziło do zwiększenia sprzedaży i wzrostu wskaźników rentowności w roku 2022.

Podsumowanie

Analiza rentowności jest jednym z najważniejszych narzędzi oceny działania przedsiębiorstwa, gdyż stanowi oszacowanie stopnia pomnożenia kapitału właścicieli oraz wyraża funkcje celu przedsiębiorstwa. Należy stwierdzić, że rentowność przedsiębiorstwa jest konsekwencją przyjętej strategii rozwoju obejmującej politykę cen oraz kontrolę kosztów. Analiza rentowności służy zarówno potrzebom bieżącej działalności przedsiębiorstw, jak i jej rozwojowi. Przedsiębiorstwo Dino S.A. mimo silnej inflacji i zakłóceń w łańcuchu dostaw w roku 2021 utrzymują wysoką dyscyplinę kosztową oraz prowadzi atrakcyjną politykę cenową dla konsumentów, co w połączeniu z rozwojem sieci sklepów w Polsce oraz większą siłą zakupową prowadzi do poprawy rentowności w kolejnych latach. Mimo spadku rentowności w roku 2021 sytuację finansową przedsiębiorstwa można ocenić pozytywnie ze względu na dużą efektywność zarządzania majątkiem, przewagę konkurencyjną spółki oraz zwiększoną efektywność zaangażowanych kapitałów własnych co przekłada się na możliwości uzyskania większych dywidend oraz możliwości rozwoju przedsiębiorstwa.

Wskaźniki rentowności omówione w powyższym artykule, ich analiza oraz porównanie w latach na tle podmiotu Dino S.A. Ukazują nam jak przydatnym narzędziem może być analiza wskaźnikowa pod względem badania zyskowności danej spółki. To bardzo przydatny instrument do zarządzania bieżącą działalnością, ponieważ otrzymane wskaźniki mogą określać aktualną rentowność finansową firmy, która oznacza stosunek uzyskanych zysków do poniesionych nakładów oraz wskazywać nam w którą stronę podążać może spółka, a przede wszystkim w łatwy sposób porównywać swoją pozycję na tle konkurencji. Wyniki przeprowadzanych analiz finansowych mają także niezwykle istotne znaczenie dla podmiotów zewnętrznych.

BIBLIOGRAFIA

1. Burzym E., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie przemysłowym*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1984.
2. Gabriel B., Olzacka B., *Wynik finansowy i jego analiza*, [w:] M. Jerzemowska (red.), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2018.
3. Gabrusewicz W., *Metody analizy finansowej przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2019.
4. Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.
5. Jaki A., Kruk S., *Analiza rentowności w badaniu efektywności przedsiębiorstwa*, CeDeWu, Warszawa 2022.
6. Majewska M., Pacuła W., *Wskaźniki rentowności ich analiza na przykładzie sektora bankowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
7. Misztal A., *Analiza czynników zewnętrznych determinujących rentowność przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego 29, Ostrołęka 2015.
8. Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.

9. Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008.
10. Stępień K., *Definicyjne i metodyczne problemy rentowności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.
11. Walczak M., *Analiza rentowności przedsiębiorstwa (podejście tradycyjne i współczesne)*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa 1999.
12. Wędzki D., *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa 2019.

PROFITABILITY INDICATORS AND THEIR ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF A SELECTED ENTERPRISE

Abstract

The article the basic concepts of profitability and presents considerations on the essence of this concept. In the various parts of the article, the theoretical aspect of profitability is presented, the method of calculating certain profitability of Dino S.A. in 2020-2022 is also made.

The purpose of the article is to try to explain the concept of profitability, as well as to present individual profitability indicators using the example of a selected enterprise.

Keywords: profitability, profitability measurement, financial analysis.