



Marzena Ślusarczyk „Nic nie jest dziełem ludzkich rąk”
(2010 r., olej, akryl na płótnie)



Robert Motelski „Pomost 13.05, 11:45. 2012” (2012 r., olej na płótnie)

Hanna Godlewska-Majkowska

Potencjał inwestycyjny obszarów wiejskich Polski

Dwudziesty pierwszy wiek to czas intensywnych przepływów kapitałowych w skali globalnej, i poszukiwania nowych rynków dla inwestycji, realizowanych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z uwagi na kurczenie się przestrzeni otwartej w miastach, coraz większego znaczenia na rynku BIZ będą nabierać obszary wiejskie.

Ich wielofunkcyjny rozwój stwarza możliwości przyciągnięcia różnego rodzaju inwestycji, zarówno produkcyjnych, jak i usługowych.

Celem opracowania jest określenie potencjału inwestycyjnego obszarów wiejskich Polski oraz jego głównych uwarunkowań. Wnioski staną się podstawą rekomendacji dla innych obszarów wiejskich Europy środkowowschodniej, szczególnie krajów członkowskich Unii Europejskiej. W opracowaniu podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania:

1. Co decyduje o potencjale inwestycyjnym obszarów wiejskich?
2. Jak określić wielkość potencjału inwestycyjnego obszarów wiejskich?
3. W jaki sposób instytucje zarządzające regionami administracyjnymi mogą zarządzać efektywnie potencjałem inwestycyjnym obszarów wiejskich?

Metodyczną podstawą analizy są wskaźniki potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej, opracowane w Instytucie

Przedsiębiorstwa Szkoły Głównej Handlowej pod kierunkiem prof. dr hab. Hanny Godlewskiej-Majkowskiej w latach 2002-2011. Z uwagi na dostępność opracowanie bazuje na danych za 2009 rok.

Istota i komponenty potencjału inwestycyjnego

Potencjał inwestycyjny to pojęcie budzące szereg kontrowersji, mylone często z atrakcyjnością inwestycyjną, konkurencyjnością i innymi podobnymi wyrażeniami. Słowo potencjał kojarzy się z siłami, zasobami różnego rodzaju, drzejącymi w człowieku, regionie, czy państwie. Niektórzy mówią o analogii do sprężyny, która uwolniona od blokady wykonuje pracę, dostarczając energii. W przypadku rynku inwestycyjnego najbardziej odpowiednim skojarzeniem jest ogół nagromadzonych na danym obszarze zasobów, które są istotne z punktu widzenia potrzeb inwestora. Chodzi tu szczególnie o zasoby czynników produkcji, jak i zasoby nie zawsze mierzalne, ale istotne dla przebiegu zjawisk gospodarczych.

Takim elementem może być bliskie położenie względem centrów społeczno-gospodarczych czy granicy państwowej. Jest to zasób przyrodniczy, ale w odróżnieniu np. od surowców mineralnych nie jest do końca wymierny. Potencjał inwestycyjny to nie tylko zasoby czynników produkcji, ale także popyt możliwy do zrealizowania w danym miejscu, który



Tomasz Kołodziejczyk „Rekin” (2012 r., akryl na płótnie)

Piotr Masiukiewicz, Sylwia Morawska

Koncepcja poprawy efektywności upadłości

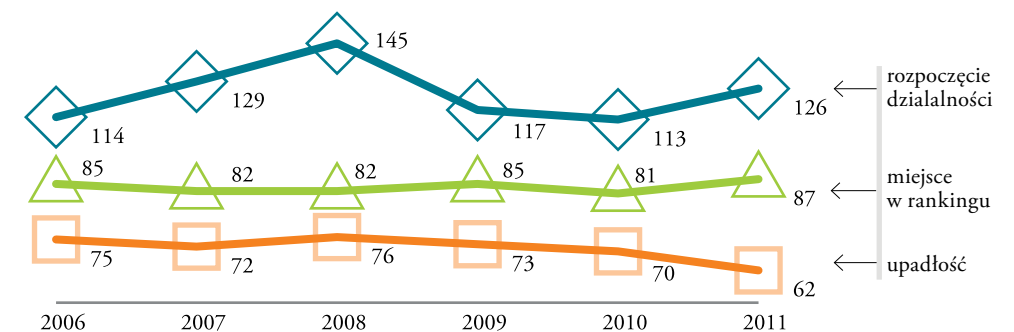
Problematyka sprawności i efektywności procesów naprawczych i upadłościowych jest coraz częściej przedmiotem zainteresowania i troski nie tylko ministra sprawiedliwości, ale także międzynarodowych instytucji – Komisji Europejskiej, Banku Światowego oraz ośrodków naukowych. Komisja Europejska UE popiera prostsze i sprawniejsze procedury upadłościowe, a także zachęca do dawania drugiej szansy uczciwym przedsiębiorcom, których działalność skończyła się niepowodzeniem, stawiając ich na równi z nowymi przedsiębiorcami. E. Mączyńska wskazuje na niedocenywanie roli, jaką powinno mieć postępowanie upadłościowe i naprawcze. *Jego celem powinno być przecież zapewnienie jak najbardziej efektywnej spłaty wierzycieli, przy jednoczesnym ratowaniu potencjału ekonomicznego upadłego¹³⁾.*

W postępowaniu upadłościowym występuje szereg barier prawno-ekonomicznych, a ich usuwanie jest niezbędne dla poprawy efektywności tego procesu. W niniejszym artykule podjęto próbę zarysowania koncepcji likwidującej jedną z takich barier, jaką jest długi czas samego procesu.

Efektywność procesów upadłości w Polsce

Postępowania upadłościowe należą do podstawowych instytucji gospodarki rynkowej¹⁸⁾. Badaniem ich efektywności zajmuje się m. in. Bank Światowy od 2003 r., który przedstawia wyniki swoich analiz w corocznych raportach *Doing Business*, porównujących regulacje gospodarcze w 181 krajach. Polska zajmuje dalekie miejsce w tym rankingu pod względem swobody prowadzenia działalności gospodarczej (rysunek 1). Waż-

Rysunek 1 Pozycja Polski pod względem swobody prowadzenia działalności gospodarczej wśród 181 państw



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów *Doing Business*, Bank Światowy, lata 2007 -2012.



Jan Koniczny Z cyklu: „Głowy” (2011 r., olej na płótnie)

Marcin Wojtysiak-Kotlarski

Megaprojekty a zarządzanie ryzykiem i wartością

Działalność gospodarcza przybiera współcześnie różnego rodzaju formy organizacyjne i prawne. Jednym z przykładów nowego typu działalności są megaprojekty – przedsięwzięcia w formie projektów o wielkich rozmiarach, mierzonych najczęściej znaczną skalą zaangażowanych środków finansowych. W artykule zostały omówione niektóre elementy dyskusji dotyczącej kluczowych wyzwań związanych z zarządzaniem ryzykiem i wartością tego typu przedsięwzięć.

Można przyjąć, że w tradycyjnym ujęciu mamy do czynienia z przedsiębiorstwem o ściśle zdefiniowanych granicach, które organizowane jest w celu realizacji określonej strategii biznesowej, w tym przyjętych głównych celów w długim okresie. W przedsiębiorstwach, w szczególności tych o większych rozmiarach, wielowymiarowa działalność obejmuje takie funkcje, jak sprzedaż, zarządzanie produktem, finanse i księgowość, zasoby ludzkie, marketing, doradztwo prawne (i inne), a całość działań przedsiębiorstwa utrzymywana jest i koordynowana dzięki wdrożonej strukturze organizacyjnej i działalności kierownictwa.

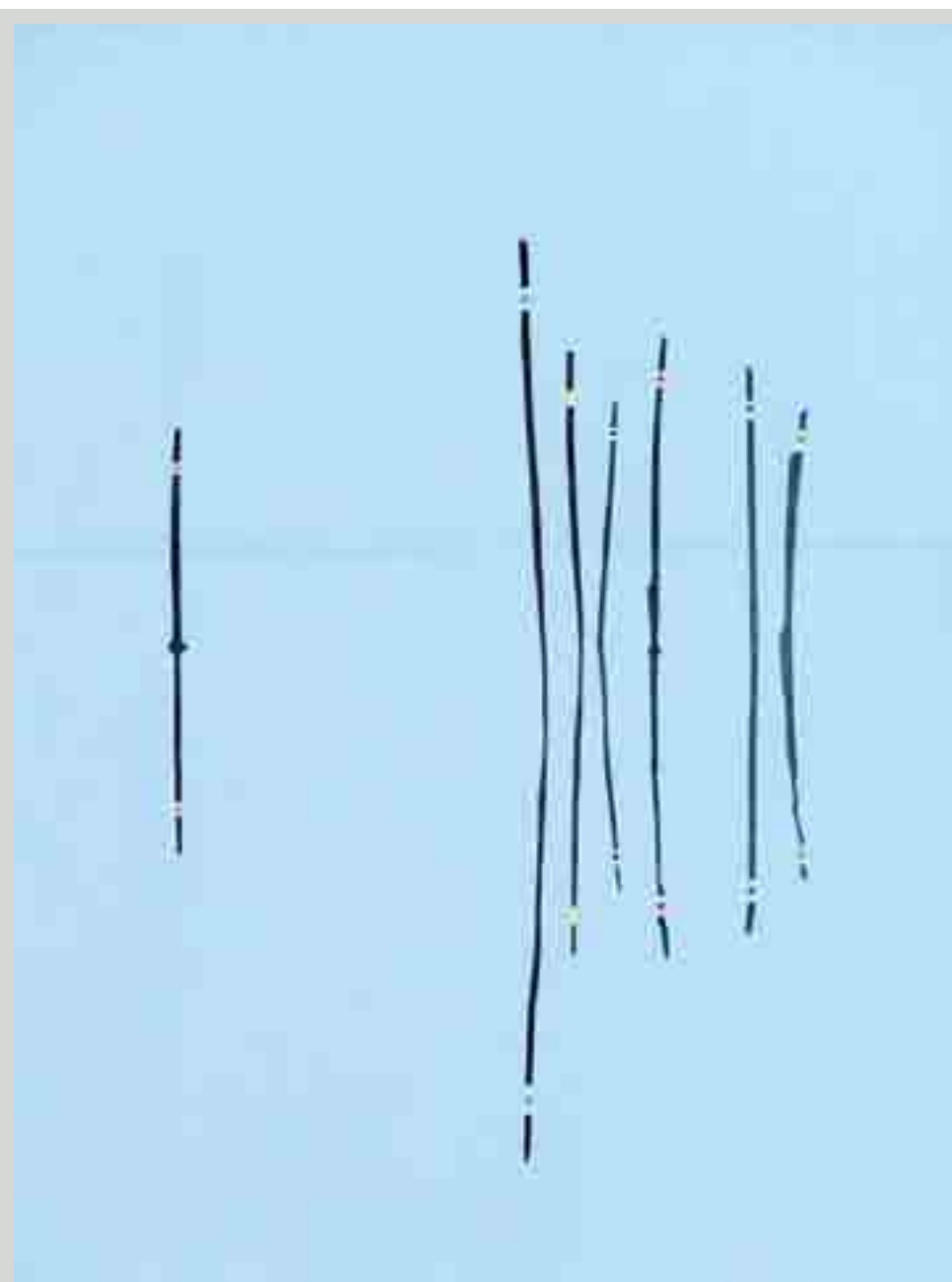
Na gruncie teorii przedsiębiorstwa rozwijały się, i do pewnego stopnia nawet rywalizowały podejścia, które w różny sposób akcentowały cechy charakterystyczne przedsiębiorstwa. Wielu badaczy akceptuje pogląd, że dla określania cech konstytutywnych przedsiębiorstwa jako kategorii ekonomicznej, ważne jest przy-

jęcie maksymalizacji zysku jako jego wyłącznego celu⁶⁾. Badania pokazują jednak, że takie założenie nie jest adekwatne do funkcjonowania obecnych firm. Warto zauważyć, że bardziej współczesne nurty dyskusji teoretycznych akcentują znacznie wykorzystywania szansy rynkowej przez przedsiębiorstwa, ale przy uwzględnieniu interesów różnych grup interesariuszy, które formułują pewne oczekiwania wobec przedsiębiorstwa, i *de facto* współkształtują jego model biznesowy i sposób konkurowania.

Przedsiębiorstwo jako podmiot wielowymiarowy z trudem poddaje się precyzyjnemu definiowaniu⁶⁾. Wielowymiarowość kategorii przedsiębiorstwa wynika z różnych powodów. Na przykład mogą istnieć różnice w rozwoju przedsiębiorstwa jako instytucji pomiędzy różnymi (mniej lub bardziej rozwiniętymi) częściami światowej gospodarki. Ponadto istnieją znaczące różnice w działaniach przedsiębiorstw w zależności od sektora gospodarki. Co więcej, istotny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa ma skala jego działalności, a także zakres dywersyfikacji prowadzonych działań.

Projekt – współczesna forma działalności gospodarczej

Generalnie, idea projektu we współczesnym przedsiębiorstwie może być różnie rozumiana. Projekt to przedsięwzięcie, który cechuje się kilkoma ważnymi właściwościami. Po pierwsze, projekt ma charakter wydarzenia typu *one-off*, czy-



Tomasz Kolodziejczyk „Sieci 22.05, 7:02. 2012” (2012 r., olej na płótnie)

Jarosław Kaczmarek

Branżowa analiza zagrożenia przedsiębiorstw upadłością

Istnieje wiele kontrowersji, jak również trudności przy definiowaniu zagrożenia finansowego kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorstwa, a także określenia przyczyn ich występowania oraz identyfikacji symptomów tego zagrożenia.

Wskazuje się na przyczyny o charakterze wewnętrznym, zależne od przedsiębiorstw, jak i o charakterze zewnętrznym, często niezależnym od przedsiębiorstwa⁴. Nagroźniejsze i najtrudniejsze do przewidzenia są silne turbulencje występujące w otoczeniu gospodarczym. Kryzysy, które zwykle mają charakter nagły i nieoczekiwany, przyczyniają się do wytrącenia przedsiębiorstw ze stanu równowagi ekonomicznej. Skutki tego odczuwają nie tylko przedsiębiorstwa bezpośrednio dotknięte ich negatywnym oddziaływaniem, ale także podmioty z nimi kooperujące.

Obecny kryzys gospodarczy dostarcza ponownie argumentów co do potrzeby i zakresu reagowania na negatywne zjawiska w gospodarce, a zwłaszcza stworzenia systemu stałej analizy kondycji ekonomicznej sektora przedsiębiorstw w celu wspierania polityki gospodarczej, także z wykorzystaniem narzędzi i środków wsparcia publicznego¹¹. System taki, obejmujący analizę i diagnozę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw, powinien zapewnić odpowiednio wczesną identyfikację i interpretację uprzednio zdefinio-

wanych sygnałów ostrzegawczych, oraz ocenę ryzyka finansowego kontynuacji działalności i upadłości pojedynczych przedsiębiorstw, czy większej ich zbiorowości.

Bazujące na analizie statystycznej narzędzia wczesnego ostrzegania, pomimo pojawiania się nowych ich rodzajów, wykorzystują głównie modele dyskryminacyjne oraz regresji logistycznej, z powodu potwierdzonej ich użyteczności⁸. Niewątpliwie istotnym problemem w budowie modeli predykcji upadłości jest trudność w tworzeniu zbiorów uczących, które w polskich realiach bardzo rzadko przekraczają barierę kilkudziesięciu przedsiębiorstw będących podstawą wnioskowania. Kilkuletnie badania doprowadziły do oszacowania na rozległej próbie modeli regresji logistycznej⁹, które dzięki zastosowaniu innowacyjnych metod i technik szczegółowych, można uznać za unikatowe w kraju.

Dla budowy podstawowego modelu predykcji zagrożenia upadłością wykorzystano zbiór 24 wskaźników z obszarów: produktywności, płynności, finansowania, rentowności, zadłużenia oraz sprawności. Ich doboru dokonano na podstawie analiz i studiów literaturowych oraz nabytej wiedzy merytorycznej. Oprócz zmiennych objaśniających w podstawowej formie, rozważone zostały dodatkowo ich nieliniowe funkcje oraz interakcje wyższych rzędów.



Marzena Ślusarczyk „Kaprys” oraz „Bez tytułu” (2011, 2012 r., olej i akryl na płótnie);

Marzanna K. Witek-Hajduk Podręcznik dla menedżerów

Ekonomia menedżerska

Luke M. Froeb, Brian T. McCann

Elżbieta Czarny, redakcja naukowa tłumaczenia

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012, s. 339

Podręcznik amerykańskich wykładowców szkół biznesu Luke’a Froeba i Briana McCanna *Ekonomia menedżerska* przetłumaczył na język polski zespół w składzie: Elżbieta Czarny (będąca również redaktorką naukową tłumaczenia), Andżelika Kuźniar, Honorata Nyga-Łukaszewska, Paweł Folfas oraz Katarzyna Czarny.

Książka składa się z przedmowy i siedmiu części podzielonych na rozdziały. W części pierwszej, zatytułowanej *Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji*, przedstawiono mechanizmy podejmowania decyzji, które potraktowano jako sposoby rozwiązywania problemów. W centrum uwagi autorów znalazła się „sztuka biznesu”, rozumiana jako tworzenie dobrobytu przez przenoszenie aktywów z zastosowań wycenianych niżej do zastosowań wycenianych wyżej. Właśnie nieumiejętność dostrzegania zyskowych transakcji oraz ich skutecznego realizowania, została uznana za główną przyczynę nieefektywności działania wielu przedsiębiorstw. W poszczególnych rozdziałach tej części książki Froeb i McCann prezentują podstawowe zmienne ekonomiczne, takie jak koszty: stałe, zmienne, całkowite, przeciętne oraz krańcowe, a także przychody całkowite i krańcowe. Objasniają również takie pojęcia jak koszty: księgowo-ekonomiczne i ukryte oraz błędy kosztu stałego i kosztu ukrytego. Wyjaśniają zalety stosowania poszczególnych terminów i pokazują na przykładach, do

czego prowadzi nieznamość dzielących je różnic. W tej części przedstawiono także zastosowanie zmiennych ekonomicznych, w tym analizy wielkości krańcowych, w podejmowaniu decyzji np. o zmianie zakresu działalności, rozmiarach inwestycji oraz skuteczności systemów zachęt.

Część druga, *Ustalanie cen, koszty oraz zyski*, została poświęcona analizie wielkości krańcowych do ustalania poziomu cen, a także do prognozowania popytu oraz oceny opłacalności. Ponadto w tej części książki scharakteryzowano istotę korzyści i negatywów skali oraz zakresu, w kontekście m.in. podejmowania decyzji o wielkości produkcji. Także tu przedstawiono zastosowanie krzywych podaży