



# **TRADE CREDIT FORESIGHT - METODOLOGIA**

**PICM** POLSKI INSTYTUT CREDIT MANAGEMENT  
POLISH INSTITUTE OF CREDIT MANAGEMENT  
MĄDRE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

# Trade Credit Foresight PICM

---

<b>Wyjaśnienie projektu</b> .....	2
Po co foresight i co to jest? .....	2
Na czym polega foresight? .....	2
Dlaczego foresight w zarządzaniu należnościami? .....	3
Jakie korzyści daje foresight w credit management?.....	3
<b>O metodzie delfickiej</b> .....	4
Dobór ekspertów.....	4
Charakterystyka i etapy badania .....	6
<b>Obszary badania</b> .....	8
Produkt Krajowy Brutto (PKB) .....	8
Wybrane dane makroekonomiczne.....	9
Dane o postępowaniach upadłościowych .....	11
Przychody i rentowność przedsiębiorstw .....	11
<b>Konstrukcja ankiety</b> .....	13
Mierniki oceny zgodności opinii ekspertów .....	13
Opis pytań.....	14
<b>Proces przetwarzania ankiet</b> .....	15
Częstotliwość.....	15
Administrator.....	15
Rundy badania.....	15
<b>Publikacja wyników</b> .....	15
<b>ŹRÓDŁA</b> .....	16
<b>Historia zmian merytorycznych</b> .....	17

## Wyjaśnienie projektu

---

Foresight to usystematyzowana metoda stosowana do budowania długookresowej wizji rozwojowej, wyznaczania kierunków i celów, a w tym kontekście planowania bieżących zadań. Foresight może stanowić dobrą podstawę do konstrukcji metodologii interpretacji wielkiej masy informacji wewnętrznej jak i zewnętrznej, która na co dzień dociera do każdego credit managera.

Dzisiejszy biznes to żeglowanie po niezbadanych wodach od globalnych kryzysów do okresów szalonego rozkwitu. Projekt Trade Credit Foresight prowadzony przez PICM w tym pomaga!

### Po co foresight i co to jest?

Istotną rolę w koncepcji New Economy przypisuje się informacji jako podstawowej kategorii ekonomicznej. Nowego znaczenia nabiera sektor informacyjny czy gospodarka informacyjna (information economy). Jedną z kategorii informacji jest informacja gospodarcza, czyli dane służące do podejmowania decyzji gospodarczych, wykorzystywanych do sterowania procesami lub systemami gospodarczymi. Umiejętne wykorzystanie informacji gospodarczej stanowi istotne źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce.

Celem zbierania takich informacji jest zmniejszenie nieokreśloności wyboru, niepewności w procesie podejmowania decyzji. Narzędziem wykorzystywanym na potrzeby procesu pozyskiwania i przetwarzania informacji jest wywiad gospodarczy (business intelligence). Błędne utożsamianie pojęcia „inteligencja gospodarcza” z wywiadem gospodarczym wynika z literalnego tłumaczenia angielskiego terminu business intelligence. Pojęcie inteligencji gospodarczej należy rozumieć szerzej – jako atrybut organizacji przejawiający się w jej zdolności do antycypacyjnego zarządzania informacją gospodarczą. Inteligencja gospodarcza to umiejętność skutecznego poruszania się w „morzu informacji”, a więc nie tylko pozyskiwania i gromadzenia, lecz nade wszystko filtrowania, selekcji, oceny i nadawania strategicznego znaczenia informacji gospodarczej.

Narzędziem umożliwiającym te procesy jest foresight.

W języku angielskim słowo „foresight” tłumaczone jest jako „an act of looking forward” lub „an act or the power of foreseeing”, co po polsku możemy przetłumaczyć jako sztukę przewidywania lub sztukę spojrzenia w przyszłość.

### Na czym polega foresight?

Foresight to usystematyzowana metoda stosowana do budowania długookresowej wizji rozwojowej, wyznaczania kierunków i celów, a w tym kontekście planowania bieżących zadań.

Foresight wykracza poza tradycyjne prognozowanie, oparte na wyznaczaniu trendów. Uwzględnia nieciągłości, które przynoszą rewolucyjne zmiany na rynku. Intuicja to dzisiaj za mało. Sprawdzona metodologia foresightowa pozwala nam na identyfikację przyszłych szans i zagrożeń oraz przełożenie ich na konkretne rekomendacje.

Nadrzędnym celem foresightu jest konstrukcja scenariuszy rozwoju sytuacji w stosunkowo dalekiej perspektywie oraz w każdym przypadku, gdy nie jest możliwa ekstrapolacja posiadanej wiedzy. W celu ich opracowania foresight korzysta z wielu różnych metod, które są ciągle modyfikowane. Dużym uznaniem cieszą się działania oparte na pozyskiwaniu wiedzy eksperckiej, głównie panele eksperckie, burze mózgów oraz metoda Delphi. Dlatego też podstawowymi narzędziami są tu metody bazujące na wiedzy ekspertów merytorycznych, których kompetencje powinny być wysoko ocenione. W celu sformułowania jednoznacznych sądów konieczne jest uzyskanie zgodności odpowiedzi ekspertów.

## **Dlaczego foresight w zarządzaniu należnościami?**

Oczywiście badania foresightowe w pełnym tego słowa znaczeniu są zbyt dalekosiężną metodą, aby mogły być aplikowane do tak wydawałoby się niewielkiego fragmentu aktywności działu finansowego jak przyznawanie kredytu kupieckiego. Natomiast mogą stanowić dobrą podstawę do konstrukcji metodologii interpretacji wielkiej masy informacji wewnętrznej jak i zewnętrznej, która na co dzień dociera do każdego credit managera.

Odpowiednio dobrane grono ekspertów jest w stanie dostrzec więcej niż pojedynczy analityk, wyciągnąć krytyczne wnioski z informacji dostępnej powszechnie, ale też ekskluzywnie. Wspólnie wykorzystują zjawisko tzw. zbiorowej inteligencji (ang. Collective intelligence, Collective IQ), gdzie w grupie, zdolność do poprawnego interpretowania danych jest lepsza niż najlepsze wnioski indywidualne.

## **Jakie korzyści daje foresight w credit management?**

Na pytanie, dlaczego foresight w zarządzaniu należnościami jest mi i mojej firmie potrzebny, można odpowiedzieć innymi pytaniami. Czy chciałbyś poznać konsekwencje swoich decyzji kredytowych, zanim je podejmiesz? Czy masz dostępną pełną wiedzę i jesteś w stanie samodzielnie analizować wszystkie trendy w branżach, do których trafiają produkty i usługi Twojej firmy? Jak szybko umiesz dostosować się do nagłych zmian na rynku? Jak dobrze znasz ewoluujące potrzeby swoich klientów, ich zwyczaje zakupowe i moralność płatniczą? Czy widzisz i uwzględniasz ryzyka w perspektywie kilku lat? Co robisz, aby Twoja firma była bardziej konkurencyjna w przyszłości? Czy lepiej od konkurencji wykorzystujesz pojawiające się szanse sprzedażowe minimalizując ryzyko powstania nieściągalnych należności? Dzisiejszy biznes to żeglowanie po niezbadanych wodach od globalnych kryzysów do okresów szalonego rozkwitu. Potrzebujemy identyfikować coraz wcześniejsze sygnały zmian jednocześnie coraz lepiej określając ich możliwe implikacje, aby móc nawigować po burzliwym oceanie biznesu z perspektyw bocianiego gniazda, a nie dolnego pokładu.

## O metodzie delfickiej

Podstawowym celem badań delfickich jest uzyskanie bezpośrednio od ekspertów informacji, których nie można znaleźć w innych dostępnych źródłach oraz weryfikacja danych i ocen uzyskanych w inny sposób. Metoda ta, opracowana w Rand Corporation w latach 50-tych XX wieku, stosowana jest powszechnie w foresightcie technologicznym lub ekonomiczno-społecznym i we wspomaganiu decyzji, zwłaszcza w problemach wyboru przy wielu konfliktowych kryteriach.

Charakterystyczną cechą metody delfickiej jest jej wielorundowość. Badanie jest najczęściej 2- lub 3-rundowe, istnieje także wariant metody zwany „real-time Delphi” umożliwiający wielokrotną korektę swoich opinii przez ekspertów i niepodzielony na rundy, jak również systemy wielorundowe, niewymagające wstępnego ograniczenia liczby rund, ani nawet ich synchronizacji.

### Dobór ekspertów

Metoda delficka należy do grupy metod heurystycznych, w których do podejmowania decyzji wykorzystuje się wiedzę, doświadczenie i opinie ekspertów z danej dziedziny. Wykorzystywana jest do określenia prawdopodobieństwa lub czasu zajścia przyszłych zdarzeń. Postawioną prognozę uzyskuje się poprzez przeprowadzenie serii ankiet wśród ekspertów.

Metody eksperckie (zwane inaczej heurystycznymi) to takie, które opierają się o celowy dobór osób biorących udział w badaniu. Nieprosty dobór losowy, żadne warstwy czy klastry. Każdy respondent jest dobierany świadomie przez osobę, która przeprowadza badanie. Ma być ekspertem w swojej dziedzinie. Oczekujemy, że będzie osobą o ciekawej osobowości, dużej wiedzy, szerokich horyzontach, a także samodzielnie myślącą i umiejącą uzasadnić swoje pomysły.

Nazwa metody delfickiej pochodzi od nazwy starożytnego greckiego miasta Delfy, gdzie w świątyni Apollina przy pomocy kapłanki zwanej Pytią przepowiadana była przyszłość.

Istota metody grupowej oceny ekspertów sprowadza się do określenia względnej ważności ocen podanych przez poszczególnych ekspertów. Na jakość otrzymanych wyników istotny wpływ ma jakość ocen przeprowadzonych przez ekspertów. Z tego powodu zespół ekspertów powinien być kompetentny i złożony z wysokiej klasy specjalistów o umiarkowanie zgodnych poglądach. Obiektywnym wskaźnikiem pomocnym przy wyborze poszczególnych ekspertów może być doświadczenie wynikające m.in. z liczby przepracowanych lat lub liczby publikacji.

Praktyka wykazała jednak, że samoocena eksperta określającego jego względną kompetencję w różnych dziedzinach może być stosunkowo dobrze skorelowana z jego faktyczną biegłością w tych dziedzinach.

Tym samym jako wskaźnik stopnia kompetencji eksperta przyjmuje się, uzyskany na podstawie samooceny, współczynnik  $K_k$  zdefiniowany następującym wzorem:

$$K_k = \frac{k_z + k_a}{2}$$

gdzie:

$K_k$  – współczynnik kompetencji eksperta,

$k_z$  – współczynnik stopnia zaznajomienia eksperta z danym problemem,

$k_a$  – współczynnik argumentacji.

Współczynniki  $k_z$  i  $k_a$  uzyskuje się na podstawie samooceny eksperta i przyjmują one wartości z przedziału  $<0,1>$ ; tym samym współczynnik  $K_k$  również przyjmuje wartości z przedziału  $<0,1>$ .

W celu wyznaczenia wartości współczynnika stopnia zaznajomienia eksperta z danym problemem ( $k_z$ ) proponuje się ekspertowi, aby sam określił stopień swojej znajomości danego problemu i podał odpowiednią liczbę punktów w pięciopunktowej skali.

Skalę punktową samooceny przedstawia tabela poniżej.

Lp.	Tabela samooceny eksperta	pkt.
1.	Nie znam zagadnienia	0
2.	Słabo znam zagadnienie	1
3.	Znam zagadnienie w stopniu zadowalającym i wchodzi ono w sferę moich zainteresowań	2
4.	Znam dostatecznie zagadnienie, ale nie biorą udziału w jego praktycznej analizie	3
5.	Znam dobrze zagadnienie i analizuję je w praktyce	4
6.	Znam bardzo dobrze zagadnienie i należy ono do mojej wąskiej specjalizacji analizy	5

Uzyskaną przez eksperta liczbę punktów mnoży się przez 0,1 i tak otrzymaną liczbę przyjmuje się jako wartość współczynnika stopnia zaznajomienia danego eksperta z problemem  $k_z$ .

Współczynnik argumentacji  $k_a$  uwzględnia z kolei strukturę i źródła argumentów, jakimi posługuje się ekspert przy wyrażaniu swojej opinii. Ekspersi w trakcie badań powinni zaznaczyć sposoby argumentowania dla poszczególnych ocenianych zagadnień bądź dla całej grupy zagadnień. Wartość współczynnika argumentacji  $k_a$  wyznacza się przez zsumowanie wartości zaznaczonych przez eksperta (tabela poniżej).

Źródło argumentacji	Argumentacja		
	wysoka	średnia	niska
<b>Teoretyczna znajomość problemów przez eksperta</b>	0,300	0,200	0,100
<b>Doświadczenia praktyczne eksperta</b>	0,500	0,350	0,200
<b>Uogólnienie prac rodzimych i zagranicznych autorów</b>	0,100	0,100	0,100
<b>Intuicja eksperta</b>	0,100	0,100	0,100
<b>Wartość współczynnika argumentacji</b>	1,000	0,750	0,500

Przy konstruowaniu tablicy stopnia argumentacji uwzględniono następujące założenia:

- Współczynnik argumentacji  $k_a$  nie powinien być większy od 1.
- Stopniom wysokiemu, średniemu i niskiemu wpływu wszystkich źródeł argumentacji na opinię eksperta przyporządkowane są odpowiednio następujące wartości współczynnika argumentacji:  $k_a = 1$ ,  $k_a = 0,75$ ,  $k_a = 0,5$ .
- Współczynnik  $k_a$  zmniejsza się przy przechodzeniu od doświadczenia praktycznego do analizy teoretycznej.

Ustala się pewną wartość progową współczynnika kompetencji  $\epsilon$ . Jeżeli  $K_k \geq \epsilon$ , powołuje się danego eksperta do zespołu.

## Charakterystyka i etapy badania

Tradycyjne ekspertyzy prognostyczne "są z reguły drogie, charakteryzują się dominacją jednej lub kilku indywidualności, dużą presją grupy na uczestników konferencji, brakiem odpowiedzialności uczestników oraz niechęcią do publicznej zmiany zajętego wcześniej stanowiska, a także przeciążeniem zbędnymi lub niezwiązanymi z tematem informacjami". Metodę delficką, pozbawioną powyższych wad cechuje:

- niezależność opinii
- anonimowość opinii oraz ekspertów
- unikanie dominujących osobowości
- kontrolowane sprzężenie zwrotne
- zdalna, asynchroniczna, grupowa komunikacja
- statystyczne opracowanie wyników
- wieloetapowość
- uzgadnianie i sumowanie opinii kompetentnych osób

Etapy badania ankietowego w metodzie delfickiej Trade Credit Foresight PICM:

- 1) Zdefiniowanie problemu
- 2) Wybór grona ekspertów
- 3) Przygotowanie i wysłanie ankiety
- 4) Analiza odpowiedzi zwrotnych
- 5) Czy zgoda została osiągnięta:
  - Tak, przejście do pkt 8
  - Nie, przejście do pkt 6
- 6) Przygotowanie i wysłanie następnej ankiety
- 7) Kolejna analiza odpowiedzi, powrót do pkt 5
- 8) Przedstawienie wyników

Problem będzie definiowany przez organizatorów badania, niekiedy eksperci będą poproszeni są o zasugerowanie tematów. W kolejnym etapie przygotowywane są pytania ankietowe. Ich prawidłowe i dokładne przygotowanie warunkuje uzyskanie w miarę szybkiej i dokładnej prognozy. Liczba pytań powinna wynosić co najwyżej 25, a realizacja treści jednego pytania nie powinna mieć wpływu na pozostałe pytania. Bardzo często do ekspertów wysyłane są ankiety próbne, z których wyników formułuje się ostateczną ankietę.

Eksperti, po otrzymaniu listy pytań, zwracają udzielone odpowiedzi, które następnie są analizowane. Jeśli organizatorzy stwierdzą zgodność opinii, prezentowane są końcowe rezultaty. W przeciwnym wypadku formułuje się nową ankietę wraz z wynikami poprzedniej. Gdy któryś z ekspertów (lub kilku) udziela skrajnych odpowiedzi, żąda się wtedy wytłumaczenia i uzasadnienia stanowiska. Dzięki temu wyodrębnia się ekstremistów.

Powtórzenie badania zmniejsza zakres rozbieżności opinii i doprowadza do uzgodnionej opinii większości ekspertów.

Po ukończeniu pierwszej rundy, która trwa z reguły kilka tygodni, rezultaty badań są opracowywane statystycznie i starannie analizowane, by wykryć ewentualne luki oraz zidentyfikować nowe problemy, które pojawiły się w trakcie badań pierwszej rundy. Szczególną uwagę należy zwrócić na pytania charakteryzujące się największą rozbieżnością odpowiedzi. Weryfikacji dokonują eksperci wraz z przedstawicielami interesariuszy. W kolejnej rundzie sformułowania niektórych pytań ankiety mogą zostać doprecyzowane, by wyeliminować wątpliwości zgłaszane przez respondentów. Druga runda kierowana jest zazwyczaj do tych respondentów, którzy w sposób najbardziej pełny i wiarygodny wypełnili ankietę pierwszej rundy. Podobnie wygląda procedura dla przejścia z rundy  $n$  do  $n+1$  w badaniu wielorundowym.

Po przejściu do następnej rundy badania delfickiego, respondent może udzielić kolejnej odpowiedzi na te same pytania, porównując swoją wcześniejszą odpowiedź z obliczonymi i udostępnionymi przez system wynikami poprzedniej rundy.



## Obszary badania

Badanie Trade Credit Foresight PICM zachęca każdego zarządzającego należnościami handlowymi do analizy portfela klientów w podejściu top-down. Celem jest zbudowanie prognozy rozwoju wydarzeń na poziomie makroekonomicznym i branżowym.

Do badania bierze się pod uwagę następujące obszary tematyczne:

- 1) Produkt Krajowy Brutto (PKB)
- 2) Wybrane dane makroekonomiczne, tj. inflację CPI, produkcję przemysłową, koszty pracy, bezrobocie, nowe zamówienia w przemyśle
- 3) Ogólną liczbę postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych
- 4) Wielkość przychodów firm oraz poziom ich rentowności

### Produkt Krajowy Brutto (PKB)

Produkt Krajowy Brutto (PKB) - jest to łączna wyrażona w pieniądzu wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w danym kraju zazwyczaj w ciągu roku lub kwartału. W związku z tym, można powiedzieć, iż jest to suma wartości dodanej wytworzonej przez wszystkie podmioty gospodarcze danego kraju, niezależnie kto jest ich właścicielem.

PKB jest najbardziej kompleksowym i najpowszechniej używanym miernikiem całkowitej produkcji dóbr i usług danego kraju i w tym ujęciu jest obliczany jako **suma** pieniężnej wartości **konsumpcji, inwestycji, państwowych wydatków na zakup dóbr i usług** oraz **eksportu netto** (czyli eksport minus import) uzyskanego w kraju w ciągu roku.

**Wydatki konsumpcyjne** to wydatki gospodarstw domowych na:

- dobra trwałego użytku, takie jak pralki, lodówki, samochody, itp.,
- dobra nietrwałe, np. żywność, odzież, środki czystości, itp.,
- usługi, takie jak usługi kosmetyczne, czy opieka medyczna.

Ważnym jest, iż nie należą do nich wydatki na zakup przez gospodarstwo domowe - nieruchomości.

Wydatki konsumpcyjne stanowią jeden z elementów składowych Produktu Krajowego Brutto. Obok nakładów inwestycyjnych i wydatków rządowych, stanowią one ważną część globalnego popytu. To właśnie według hipotezy dochodu absolutnego wysokość wydatków konsumpcyjnych zależy od poziomu dochodu narodowego na jednego mieszkańca. Zgodnie z daną hipotezą całkowity popyt konsumpcyjny rośnie wraz ze wzrostem dochodu narodowego. Opisana korelacja pomiędzy konsumpcją a dochodem narodowym ma miejsce tylko wtedy, gdy państwo nie istnieje (brak podatków od ludności oraz transferów rządowych dla gospodarstw domowych). Jednak w głównym stopniu wydatki na konsumpcję zależą od wielkości dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych.

Czynniki wpływające na skłonność do konsumpcji można podzielić na czynniki subiektywne i obiektywne.

Czynniki obiektywne to zmiana jednostki płac, zmiana różnicy między dochodem brutto, a dochodem netto, niespodziewane zmiany w wartościach kapitałowych nieuwzględnione przy odliczaniu dochodu netto, zmiany stopy dyskontowej w czasie oraz zmiany w przewidywaniach co do relacji obecnego i przyszłego poziomu dochodu. Czynniki subiektywne to przyczyny natury subiektywnej i społecznej decydujące o ilości wydatków.

**Wydatki inwestycyjne** (ang. capital expenditures, CAPEX) to prywatne inwestycje brutto, czyli przede wszystkim wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw. Odgrywają one dwie role:

- stanowią znaczącą, lecz mało stabilną część wydatków prywatnych, w wyniku czego zmiany w wydatkach wpływają na poziom globalnego popytu, a co za tym idzie na produkcję i zatrudnienie,
- prowadzą do akumulacji kapitału, dzięki czemu społeczeństwo zwiększa swój potencjalny produkt, a w długim okresie sprzyja wzrostowi gospodarczemu

W ujęciu makroekonomicznym wydatki inwestycyjne to wszystko to, co powiększa w danym roku, istniejący już potencjał wytwórczy, a więc fabryki lub maszyny. Nie należy mylić tego z wydatkami na zakup akcji, obligacji czy inwestycji, będących inwestycjami w ujęciu mikroekonomicznym.

Przez słowo inwestycje rozumiemy świadomie ponoszone wydatki, które z założenia prowadzą do odtworzenia lub/i powiększenia zasobu kapitału trwałego oraz odpowiedniego stanu zapasów.

## Wybrane dane makroekonomiczne

**Indeks cen konsumpcyjnych** (ang. **Consumer price index, CPI**) stanowi relację cen reprezentatywnego zestawu dóbr konsumpcyjnych w kolejnych latach badania do ceny tego koszyka dóbr w roku bazowym, czyli przyjętym za podstawę wyliczeń.

Wskaźnik CPI często nazywany jest indeksem kosztów utrzymania, ze względu, iż obejmuje on dobra nabywane przez konsumentów regularnie. Należy jednak pamiętać, że nie jest on odzwierciedleniem kosztów utrzymania każdego obywatela, a jedynie obrazuje zmiany cen wybranych dóbr konsumowanych w dużych ilościach przez ludność miejską.

Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych znajduje szereg zastosowań w gospodarce. W polityce pieniężnej jego znaczenie jest istotne dla krajów, w których bank centralny stosuje strategię bezpośredniego celu inflacyjnego.

Indeks cen konsumpcyjnych ma duże znaczenie dla gospodarki jako miara inflacji, miara siły nabywczej pieniądza, zestrojenie polityki monetarnej i fiskalnej z ruchami CPI.

**Dynamika produkcji przemysłowej** jest indeksem mierzącym comiesięczne zmiany wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych.

Jest to przychód ze sprzedaży własnych wyrobów, robót i usług w cenach realizacji (bez podatku od towarów i usług) pomniejszony o podatek akcyzowy, a powiększony o dotacje otrzymane do produktu podmiotów działających w działach przetwórstwo przemysłowe, górnictwo i kopalnictwo oraz wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę, zatrudniających co najmniej 10 osób.

Jest to jeden z najważniejszych wskaźników gospodarczych pozwalających prognozować szybkość rozwoju gospodarki.

Praca stanowi jeden z głównych czynników funkcjonowania gospodarki. Z punktu widzenia przedsiębiorstw jest ona **kosztem (kosztami pracy)**, na który składają się nie tylko płace i wynagrodzenia wypłacane pracownikom, ale także koszty pozapłacowe, głównie składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawcę. Stanowi ona zatem podstawowy czynnik konkurencyjności w biznesie, na którą wpływają jednak również koszty kapitału (np. odsetki od pożyczek i dywidendy od udziałów kapitałowych) oraz aspekty poza cenowe, takie jak przedsiębiorczość, umiejętności, wydajność pracy, innowacyjność i marka / pozycjonowanie produktów na rynku.

Jeżeli chodzi o pracowników, wynagrodzenie otrzymywane przez nich za pracę, najczęściej zwane płacą albo zarobkami, stanowi przeważnie główne źródło ich dochodów i dlatego ma bardzo istotny wpływ na ich możliwości wydawania lub oszczędzania pieniędzy. Podczas gdy płaca/zarobki brutto obejmują składki na ubezpieczenie społeczne płacone przez pracownika, zarobki netto oblicza się poprzez potrącenie tych składek i innych kwot należnych skarbowi państwa, takich jak podatek dochodowy. Jako że wysokość podatków zasadniczo zależy od sytuacji gospodarstwa domowego pod względem jego dochodów i składu osobowego, zarobki netto obliczane są dla szeregu typowych sytuacji gospodarstw domowych.

Pod pojęciem **bezrobocia rejestrowanego**, zgodnie z definicją prezentowaną przez Główny Urząd Statystyczny, kryją się osoby, które nie są zatrudnione i nie wykonują innej pracy zarobkowej, jednocześnie zdolne do podjęcia zatrudnienia w pełnym wymiarze godzin (gotowość do 1/2 etatu dotyczy osób niepełnosprawnych). Bezrobotny zarejestrowany nie uczęszcza do szkoły, jest w wieku od 18 do 60 r. życia (kobiety) lub 65 r. życia (w przypadku mężczyzn), nie ma emerytury ani renty, nie jest posiadaczem nieruchomości rolnej (powyżej 2 ha), a także nie prowadzi firmy.

Ilość bezrobotnych rejestrowanych jest wykorzystywana do pomiaru stopy bezrobocia (liczy się ją poprzez stosunek liczby bezrobotnych do liczby ludności aktywnej zawodowo).

Warto jednak podkreślić, że wykorzystywanie bezrobocia rejestrowanego jako danej do pomiaru stopy nie oddaje w pełni rzeczywistego poziomu bezrobocia w danym kraju, ponieważ uzyskane wyniki nieco go zaniżają (wynika to m.in. z tego, że nie wszystkie osoby bezrobotne rejestrują to w odpowiednim urzędzie).

**Nowe zamówienia w przemyśle** to parametr wykorzystywany ocenie przyszłej produkcji, pokazuje postęp popytu na towary i usługi przemysłowe w wybranych działach sekcji "Przetwórstwo przemysłowe" tzn. działy 17, 18, 21, 24, 27-35 wg PKD.

Nowe zamówienia określane są jako wartość kontraktów (bez VAT) wiążących producenta i stronę trzecią w dziedzinie dostarczania wyrobów i usług.

Do zamówienia w miesiącu sprawozdawczym włącza się sprzedaż z magazynu (loco magazyn), jeżeli wpływ zamówienia i dostawa zbiegają się ze sobą w okresie.

Zamówień z wcześniejszych okresów, które zostały anulowane w miesiącu sprawozdawczym, nie odejmuje się z nowych zamówień.

Do nowych zamówień krajowych nie wlicza się zamówień na:

- usługi budowlane,
- dostawę elektryczności, ciepła przesyłanego na odległość, gazu, pary i wody,
- dostawę pozostałości poprodukcyjnych "nadających się na sprzedaż",
- dostawę towarów do ponownej odsprzedaży,
- świadczenia nie powiązane z działalnością przemysłową,
- dostawy i świadczenia wewnątrz przedsiębiorstwa.

## Dane o postępowaniach upadłościowych

W tej części badania, ekspertów pyta się o ich opinię na temat:

**Postępowania upadłościowego firm:** Procedura regulująca zasady wspólnego dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników będących przedsiębiorcami oraz skutki ogłoszenia upadłości. Postępowanie upadłościowe zostało uregulowane ustawą z 28 lutego 2003 – Prawo upadłościowe.

**Postępowania restrukturyzacyjne firm:** Ustawą z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne wprowadzono nowy typ postępowania, którego celem jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika przez umożliwienie mu restrukturyzacji w drodze zawarcia układu z wierzycielami, a w przypadku postępowania sanacyjnego – również przez przeprowadzenie działań sanacyjnych, przy zabezpieczeniu słusznych praw wierzycieli.

## Przychody i rentowność przedsiębiorstw

Pojęcia te są równoznaczne z definicjami Głównego Urzędu Statystycznego, które przytoczone są dalej.

**Przychody ogółem** (przychody z całokształtu działalności) obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

Przychody operacyjne ogółem obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz pozostałe przychody operacyjne.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę,

jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (eksport) obejmują wewnątrzwspólnotową dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów stanowi różnicę między przychodami netto osiągniętymi ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów a kosztami poniesionymi na ich uzyskanie (kosztami sprzedanych produktów, towarów i materiałów).

Wynik finansowy z pozostałej działalności operacyjnej stanowi różnicę między pozostałymi przychodami operacyjnymi a pozostałymi kosztami operacyjnymi. Od 2002 r. zawierał część, a od 2016 r. całość zdarzeń nadzwyczajnych związanych z działalnością operacyjną.

Wynik finansowy z działalności operacyjnej to różnica między przychodami operacyjnymi ogółem a kosztami operacyjnymi ogółem.

Wynik na operacjach finansowych stanowi różnicę między przychodami finansowymi a kosztami finansowymi.

Wynik finansowy brutto oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (–).

Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto obejmują podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych oraz inne płatności wynikające z odrębnych przepisów. Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Część odroczona stanowi różnicę między stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego (w związku z przejściowymi różnicami między wynikiem finansowym brutto a podstawą opodatkowania, wynikającymi z odmienności momentu ujęcia przychodu i kosztu zgodnie z przepisami o rachunkowości a przepisami podatkowymi) na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

**Wynik finansowy netto** to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

## Konstrukcja ankiety

Badane obszary tematyczne eksperci oceniają poprzez wypełnienie ankiety składającej się z 15 pytań jednokrotnego wyboru.

Do oceny eksperckiej wykorzystano skalę Likerta.

Każdemu pytaniu towarzyszy:

- 1) Prośba o uzasadnienie odpowiedzi poprzez podanie ewentualnych danych liczbowych.
- 2) Prośba o podanie źródeł wiedzy i informacji, na podstawie której została udzielona odpowiedź.
- 3) Określenie źródła argumentacji potrzebne do wyliczenia odpowiedniego współczynnika.

## Mierniki oceny zgodności opinii ekspertów

Metody heurystyczne opierają się na założeniu, że trafność sądów grupowych jest wyższa niż indywidualnych ekspertów. Informacje dotyczące przedmiotu badań otrzymane od grupy są co najmniej tak wartościowe, jak od każdego z uczestników grupy z osobna. Szeroka i wyjątkowa wiedza eksperta w określonej dziedzinie może rekompensować niewiedzę i ignorancję innych ekspertów, mających doświadczenie w innych dziedzinach. Jeśli uczestnicy badania zostaną rozważnie dobrani, to będą wymieniać swoją wyjątkową wiedzę i zrównoważą poglądy – ma to szczególnie znaczenie w metodzie delfickiej, w której dąży się do uzyskania zgodności ekspertów.

Pozyskane od ekspertów dane poddaje się analizie statystycznej, która obejmuje wyznaczenie miar położenia oraz ocenę zgodności opinii. Wśród miar położenia najczęściej stosuje się miary pozycyjne, tj. medianę i dominantę. Zgodność ekspertów można scharakteryzować za pomocą miar zmienności. Wybór miernika oceny zgodności opinii ekspertów dokonuje się w zależności od skali, na której są mierzone odpowiedzi ekspertów.

W projekcie Trade Credit Foresight PICM odpowiedzi ekspertów są mierzone na skali nominalnej, czyli skali Likerta. Ich zgodność sprawdza się współczynnikiem dyspersji względnej klasyfikacji:

$$h = \frac{k}{k-1} (1 - \sum_j f_j^2), h_r \in [0,1]$$

gdzie:

k – liczba wariantów dla r-tego pytania

$f_j$  – częstość występowania j-tego wariantu wśród odpowiedzi

Miara ta jest unormowana w przedziale [0;1] i im wartość miary h bliższa zero, tym większa zgodność ekspertów.

Na potrzeby Trade Credit Foresight PICM przyjęto, że **wartość miary poniżej wartości progowej na poziomie percentyla 10 będzie oznaczała, iż eksperci są zgodni** (w wersji bardziej rygorystycznej). Oznacza to, że empiryczny układ odpowiedzi ekspertów jest poniżej 10% najbardziej zgodnych odpowiedzi spośród wszystkich możliwych kombinacji wyników. W przypadku pięciu kategorii percentyl 10 wynosi 0,658.

Oczywiście można przyjąć mniej rygorystyczną wersję wartości progowej na poziomie percentyla 25. Ogólnie można sklasyfikować zgodność ekspertów według schematu:

- wartości miary niższe niż percentyl 10 (0,658) – **wysoka zgodność** ekspertów,
- wartości miary mieszczące się w przedziale ⟨percentyl 10; percentyl 25⟩ (0,658 – 0,766) – **umiarkowana zgodność** ekspertów,
- wartości miary mieszczące się w przedziale ⟨percentyl 25; percentyl 50⟩ (0,766 – 0,851) – **niska zgodność** ekspertów,
- wartości miary większe niż percentyl 50 (0,851) – **brak zgodności** ekspertów.

## Opis pytań

Każde pytanie ma celu określenie tendencji zmiany dane zjawiska ekonomicznego przez eksperta w czasie.

Prośba o uzasadnienie odpowiedzi poprzez podanie danych liczbowych czy źródeł ma na celu uwiarygodnienie oceny i jest obowiązkowe.

Przykładowe pytanie wygląda następująco:

***Dynamika inwestycji najbliższego kwartału będzie:***

- ***Znacznie większa od poprzedniego kwartału***
- ***Nieco większa od poprzedniego kwartału***
- ***Nie zmieni się w stosunku do poprzedniego kwartału***
- ***Nieco mniejsza od poprzedniego kwartału***
- ***Znacznie mniejsza od poprzedniego kwartału***

Ankieta jest udostępniana tylko ekspertom zakwalifikowanym do projektu.

## Proces przetwarzania ankiet

---

### Częstotliwość

Badanie Trade Credit Foresight PICM przeprowadzane będzie co kwartał, przed publikacją kolejnego wydania Credit Manager Magazine.

Po otrzymaniu ankiety, eksperci mają tydzień na zwrócenie odpowiedzi. Ankieta będzie wysyłana we wtorek, z prośbą o zwrot we wtorek następnego tygodnia.

Kolejna runda badań, jeżeli będzie taka potrzeba, odbędzie się za dwa tygodnie.

### Administrator

Administratorem projektu Trade Credit Foresight jest Fundacja Polski Instytut Credit Management, z siedzibą i adresem w Krakowie, os. Złota Podkova 16/1, 31-352 Kraków, wpisaną do rejestru fundacji prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Krakowie-Śródmieściu XXI Wydział Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000540469, NIP 6772387249, REGON 360918822.

### Rundy badania

Przewiduje się nie więcej niż 3 rundy badania.

## Publikacja wyników

---

Pełne raporty dostępne będą dla uczestników seminariów CREDIT CLUB PICM, ekspertów oraz Rady Programowej PICM.

Streszczenia badań znajdują się w kwartalniku Credit Manager Magazine.



## ŹRÓDŁA

---

**WIELORUNDOWA ANALIZA DELFICKA JAKO NARZĘDZIE GRUPOWEGO WSPOMAGANIA DECYZJI**, Andrzej M.J. Skulimowski (AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Katedra Automatyki i Inżynierii Biomedycznej, Laboratorium Analizy i Wspomagania Decyzji), Dariusz Kluz (Fundacja Progress & Business, Międzynarodowe Centrum Nauk o Decyzji i Prognozowania)

**GRUPOWA OCENA EKSPERTÓW DO IDENTYFIKACJI CZYNNIKÓW KSZTAŁTUJĄCYCH SYSTEM INFORMACJI LOGISTYCZNEJ. ZAŁOŻENIA I OPIS METODY, WYBÓR CZYNNIKÓW I DOBÓR EKSPERTÓW**, Jadwiga GRABOWSKA, Politechnika Śląska Wydział Organizacji i Zarządzania, Instytut Zarządzania i Administracji

**METODY OCENY ZGODNOŚCI OPINII EKSPERTÓW NA POTRZEBY BADANIA FORESIGHT**, Mirosław Wójciak, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonometrii

**Encyklopedia Zarządzania** ([https://mfiles.pl/pl/index.php/Strona\\_główna](https://mfiles.pl/pl/index.php/Strona_główna))

**Portal Bankier.pl** ([www.bankier.pl](http://www.bankier.pl))

**Statistics Explained, Eurostat** ([https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main\\_Page/pl](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page/pl))

**Portal Prawo-Podatkowe.pl** (<http://prawo-podatkowe.pl/>)

**Główny Urząd Statystyczny** (<https://stat.gov.pl/>)

## Historia zmian merytorycznych

---

WERSJE	DATA	CHARAKTER ZMIAN
1	Sierpień 2019	Utworzenie metodologii