

**Debiuty Naukowe Studentów
Wyższej Szkoły Bankowej**

**rok 2016
nr 16**

The WSB University in Poznan Graduate Research Journal

2016
No. 16

edited by

Piotr Dawidziak



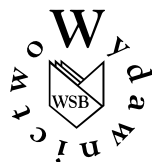
The WSB University in Poznan Press

Poznan 2016

Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej

rok 2016
nr 16

redaktor naukowy
Piotr Dawidziak



Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Poznań 2016

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: *prof. dr hab. Józef Oreczyk*

Członkowie / Members: *dr hab. Władysław Balicki, dr hab. Arnold Bernaciak, dr Piotr Dawidziak, dr hab. Marek Dylewski, dr hab. Sławomir Jankiewicz, Grażyna Krasowska-Walczak (dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu / Director of the Poznan School of Banking Press), dr Alicja Kaiser, dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, dr hab. Magdalena Majchrzak, Andrzej Malecki (sekretarz / Secretary), dr hab. Ilona Romiszewska, dr Lukasz Wawrowski, prof. dr hab. Stanisław Wykrętowicz, dr Maria Zamelska*

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

prof. dr David Arnesen (Seattle University, USA), prof. dr hab. Beata Filipiak (Uniwersytet Szczeciński, Polska), dr hab. Baha Kalinowska-Sufinowicz (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska), dr hab. Wojciech Piotr (Wielkopolska Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna w Środzie Wielkopolskiej, Polska), prof. dr hab. Piotr Pysz (Hochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta, Niemcy), dr hab. Katarzyna Szarzec (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska), dr Aliaksei Zhurauliou (The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kijów, Ukraina), prof. dr Katarzyna Zukowska-Gagelmann (Duale Hochschule Baden-Württemberg, Niemcy)

Czasopismo umieszczone na liście „B” MNSW, w bazach: Index Copernicus, BazEkon, PBN i POL-Index.

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Journal included in List B of the Ministry of Science and Higher Education as well as in Index Copernicus, BazEkon, PBN and POL-Index databases.

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl and published in the last issue of the Journal each year.

Procedura recenzowania / Review procedure

www.wydawnictwo.wsb.pl/informacje-dla-recenzentow

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr Piotr Dawidziak

Weryfikacja abstraktów w języku angielskim / Abstracts in English revised by

Grzegorz Grygiel

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja i korekta / Copyedited by

Karolina Hamling

Redakcja techniczna i skład / Typeset by

Elżbieta Turzyńska

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the WSB University in Poznań.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2016

ISSN 1428-7129

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

ul. Powstańców Wielkopolskich 5, 61-895 Poznań, tel. 61 655 33 99, 61 655 32 48

e-mail: wydawnictwo@wsb.poznan.pl, dzialhandlowy@wsb.poznan.pl

www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

Druk i oprawa / Printed and bound by ESUS Drukarnia cyfrowa, Poznań

Spis treści

Wstęp (<i>Piotr Dawidziak</i>).....	9
Martyna Bednarek Pokolenie Y na rynku pracy – na przykładzie badania opinii studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu	13
Monika Mazurkiewicz Elastyczne formy zatrudnienia – poziom wiedzy, opinie oraz stopień ich wykorzystania przez pracodawców	27
Bartosz Skwara PSD (Private Sector Development) jako narzędzie współpracy rozwojowej Holandii	51
Magdalena Szumska Ocena postaw i oczekiwań pracowników 50+ w Polsce	67
Aleksandra Bigaj Prawne wsparcie procesów restrukturyzacji w przedsiębiorstwie	87
Tomasz Famulski Twierdzenie Coase’a w ujęciu ekonomicznej analizy prawa.....	101
Radosław Marciniak Analiza techniczna rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce.....	117
Beata Rożek Elektroniczne agregatory płatności – postawy i zachowania e-konsumentów. Próba analizy na podstawie badań	139
Julita Tyrakowska Potencjał wzrostu <i>private banking</i> w Polsce	159
Aleksandra Nowik, Michał Staniszewski, Katarzyna Utowko Inwestycja w nieruchomości jako forma zabezpieczenia emerytalnego.....	179

Lukasz Ziębakowski

Potencjalne skutki społeczno-ekonomiczne wprowadzenia podatku pogłównego w Polsce. 197

Paulina M. Wojtkowska

Małżeństwo binacjonalne a uzyskanie obywatelstwa Rzeczypospolitej Polskiej .. 217

Recenzenci „Debiutów Naukowych Studentów Wyższej Szkoły Bankowej” nr 15-16 233

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu dla autorów 235

Contents

Introduction (<i>Piotr Dawidziak</i>)	9
Martyna Bednarek Generation Y in the labour market in the light of a survey of students of the WSB University in Poznan	13
Monika Mazurkiewicz Flexible forms of employment – what employers know and think about them and to what extent use them	27
Bartosz Skwara Private Sector Development (PSD) as an instrument of the Dutch development cooperation policy	51
Magdalena Szumska Attitudes and expectations of employees aged 50+	67
Aleksandra Bigaj A legal framework for corporate restructuring	87
Tomasz Famulski The Coase theorem in the light of law and economics	101
Radosław Marciniak A technical analysis of the housing market in Poland	117
Beata Rożek Electronic payment aggregators – a survey of attitudes and behavior of e-consumers	139
Julita Tyrakowska Growth potential of private banking in Poland	159
Aleksandra Nowik, Michał Staniszewski, Katarzyna Utowko Investing in property as an alternative for pensioners	179

Łukasz Ziębakowski

Potential socio-economic effects of introducing a poll tax in Poland 197

Paulina M. Wojtkowska

Binational marriage as a way of acquiring Polish citizenship 217

Reviewers of "The WSB University in Poznan Graduate Research Journal" issues
15-16 233The WSB University Press Instructions for Authors Submitting Contributions
in English 236

Wstęp

Zapraszając Państwa do lektury artykułów zamieszczonych w kolejnym numerze „Debiutów Naukowych Studentów WSB”, chcę zwrócić uwagę na jego specyfikę.

Po pierwsze, od bieżącego wydania czasopisma nad jego jakością będzie czuwać Rada Naukowa, w skład której wchodzi profesorowie uczelni polskich oraz zagranicznych, w tym ze Stanów Zjednoczonych. W mojej ocenie to znaczący krok na drodze do podnoszenia prestiżu czasopisma.

Po drugie, co jest konsekwencją powyższego, po raz pierwszy w historii pisma opublikowany został artykuł przygotowany przez absolwenta innej uczelni. Umożliwienie publikowania artykułów Autorom spoza Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu powinno w przyszłości zaowocować rozszerzeniem tematyki artykułów, profilowaniem tematycznym kolejnych jego numerów oraz umiędzynarodowieniem pisma.

Warto też zauważyć, że wśród artykułów nadesłanych do niniejszego wydania znacząco wzrósł udział tekstów zewnętrznych, niebędących opracowaniem tematyki poruszanej w pracach dyplomowych studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Wśród nich były też artykuły przygotowane przez studentów, co napawa dużym optymizmem.

Na uwagę zasługuje także tematyka opublikowanych prac, których połowa obejmuje zagadnienia z zakresu ekonomii, w tym rynku pracy, oraz z pogranicza ekonomii i prawa. W tym nurcie mieści się artykuł przygotowany przez Martynę Bednarek *Pokolenie Y na rynku pracy – na przykładzie badania opinii studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*. Autorka podejmuje niezwykle ważną problematykę funkcjonowania pokolenia millenialsów na rynku pracy, co wymusza potrzebę nowych rozwiązań w obszarze pracy i edukacji. Na podstawie opinii osób przygotowujących się do wejścia na rynek pracy Autorka wskazuje wiele problemów z tym związanych, przedstawiając przy tej okazji propozycje ich rozwiązania.

Z kolei Monika Mazurkiewicz w opracowaniu pt. *Elastyczne formy zatrudnienia – poziom wiedzy, opinie oraz stopień ich wykorzystania przez pracodawców* podjęła się zbadania świadomości i poziomu wiedzy pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia, który, w jej opinii, jest niewysoki. Wyniki badań, zaprezentowane na tle doświadczeń innych krajów UE, ilustrują również skalę stosowania tej formy zatrudnienia przez pracodawców.

Kolejny artykuł – *PSD (Private Sector Development) jako narzędzie współpracy rozwojowej Holandii*, przygotowany przez Bartosza Skwarę – porusza niezwykle ważki temat, jakim jest pomoc krajom rozwijającym się w celu ograniczania skali ubóstwa na świecie. Autor przedstawia rzadko omawiane w polskiej literaturze nowatorskie rozwiązania w zakresie współpracy rozwojowej wykorzystywane w Holandii, podkreślając, że w niedalekiej przyszłości staną się coraz bardziej powszechne.

Magdalena Szumska w pracy *Ocena postaw i oczekiwań pracowników 50+ w Polsce* prezentuje wyniki własnych badań ilościowych i jakościowych dotyczących oczekiwań pracowników z tej grupy wiekowej wobec pracodawców. Efektem analiz jest zaproponowanie rozwiązań skierowanych w szczególności do pracodawców poprawiających sytuację zawodową osób po 50. roku życia na rynku pracy w Polsce, co ma szczególne znaczenie w świetle prognoz demograficznych i sytuacji na rynku pracy w Polsce.

W obszarze ekonomiczno-prawnym mieszczą się rozważania Aleksandry Bigaj *Prawne wsparcie procesów restrukturyzacji w przedsiębiorstwie* i Tomasza Famulskiego *Twierdzenie Coase'a w ujęciu ekonomicznej analizy prawa*. Autorka pierwszego artykułu, przedstawivszy syntetycznie przegląd postępowań restrukturyzacyjnych obowiązujących od 1 stycznia 2016 r., stara się ukazać związek między prawną ochroną, którą przewidują przepisy o postępowaniach restrukturyzacyjnych, a ekonomicznymi procesami restrukturyzacji w przedsiębiorstwie. Zwraca też uwagę, że proponowane rozwiązania mają na celu umożliwienie przedsiębiorcom łatwiejsze zawarcie układu z wierzycielami, bez konieczności ogłaszania upadłości przedsiębiorstwa, co w rezultacie jest korzystniejsze zarówno dla dłużnika, jak i samych wierzycieli.

Tomasz Famulski z kolei podejmuje się omówienia bardzo ważnego i rzadko poruszanego w literaturze polskiej zagadnienia, jakim jest relacja między kosztami transakcyjnymi a regulacjami prawnymi. Autora interesują w szczególności odpowiedzi na pytania, czy regulacje prawne zawsze prowadzą do zwiększenia kosztów transakcyjnych oraz czy mogą je redukować.

W prezentowanym zeszycie, tradycyjnie już, znalazły się opracowania z zakresu finansów i bankowości. W artykule *Analiza techniczna rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce* Radosław Marciniak wykorzystuje elementy analizy technicznej, by na podstawie podstawowych danych makroekonomicznych badać rynek mieszkaniowy w Polsce. Posługując się metodą opartą na koncepcji Richarda Wyckoffa, Autor pokazuje, że zidentyfikowanie nierównowagi popytowo-podażowej wywołanej zmianami cen umożliwia przewidzenie kierunku ich zmian w przyszłości.

Praca Beaty Rożek *Elektroniczne agregatory płatności – postawy i zachowania e-konsumentów. Próba analizy na podstawie badań* poświęcona jest omówieniu wyników przeprowadzonych przez Autorkę badań użytkowników

innowacyjnych form płatności. Najciekawszym wnioskiem wydaje się spostrzeżenie, że mimo iż ta forma płatności jest bardzo popularna, to świadomości zasad jej funkcjonowania wśród użytkowników nie jest wysoka.

Problemami bankowości zajmuje się też Julita Tyrakowska w opracowaniu *Potencjał wzrostu private banking w Polsce*. Artykuł stanowi interesujące i bogate źródło informacji na temat tego sektora bankowości, który w Polsce zdobywa coraz więcej klientów. Autorka wskazuje na specyfikę tego rodzaju usług w Polsce względem oferowanych na rynkach zagranicznych, a także omawia szanse i zagrożenia dla ich rozwoju.

Praca Aleksandry Nowik, Michała Staniszewskiego i Katarzyny Utowko *Inwestycja w nieruchomości jako forma zabezpieczenia emerytalnego* jest próbą porównania kilku form prywatnego oszczędzania na emeryturę z wykorzystaniem rynku nieruchomości, co wobec zachodzących zmian polskiego systemu emerytalnego i sytuacji demograficznej stanowi o walorze opracowania. Przedstawione wyniki analizy dochodowości z inwestycji w nieruchomości są z pewnością cennym źródłem wiedzy dla chcących zwiększyć swoje dochody po przejściu na emeryturę.

W prezentowanej grupie opracowań znajduje się również artykuł Łukasza Ziembakowskiego *Potencjalne skutki społeczno-ekonomiczne wprowadzenia podatku pogłównego w Polsce*, będący próbą wpisania się w dyskusję na temat zmian systemu podatkowego w Polsce. Autor dokonał symulacji przekształcenia podatku dochodowego od osób fizycznych w podatkowe oraz przeanalizował potencjalne skutki fiskalne i pozafiskalne wprowadzenia tego podatku.

Po raz kolejny w „Debiutach” ukazuje się też artykuł z zakresu prawa. Tym razem studentka drugiego roku studiów na kierunku prawo – Paulina M. Wojtkowska – zajmuje się aktualnym problemem występującym na terenie UE, jakim jest zawieranie małżeństw w celu uzyskania obywatelstwa określonego kraju. W opracowaniu zatytułowanym *Małżeństwo binacjonalne a uzyskanie obywatelstwa Rzeczypospolitej Polskiej*, w którym łączy rozważania z zakresu prawa cywilnego i administracyjnego, Autorka omawia konsekwencje wynikające z próby obejścia polskiego prawa. Wskazuje na istniejące możliwości kontrolowania tego zjawiska przez organy państwowe, a także środki, które ułatwiają skrupulatne ustalanie rzeczywistości przy jednoczesnym poszanowaniu praw małżonków.

Na koniec nie pozostaje nic innego, jak gorąco zaprosić Czytelników do zapoznania się z treścią zamieszczonych w prezentowanym zeszycie opracowań przygotowanych przede wszystkim dzięki zaangażowaniu studentów i absolwentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.

dr Piotr Dawidziak
redaktor naczelny

MARTYNA BEDNAREK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
martynaa.bednarek@gmail.com

Pokolenie Y na rynku pracy – na przykładzie badania opinii studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Streszczenie. Wybór ścieżki zawodowej przez millenialsów jest trudną decyzją. Studenci stoją przed koniecznością zdefiniowania siebie i określenia, co chcą robić w życiu zawodowym. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie opinii studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu na temat ich preferencji dotyczących pracy i życia zawodowego oraz próba interpretacji wyników badań ankietowych. Efektem tego będzie znalezienie rozwiązań dla szkół wyższych i pracodawców, jak udoskonalić proces rekrutacji oraz proces nauczania młodych ludzi.

Słowa kluczowe: millenials, studenci na rynku pracy, preferencje dotyczące przyszłej kariery zawodowej

1. Wprowadzenie

Praca wypełnia przeciętnie połowę życia człowieka, stając się jego podstawową działalnością. Przynosi korzyści materialne oraz pozwala doskonalić własne umiejętności, które pomagają uzyskać awans społeczny. Jest ona również miejscem spełnienia się i samorealizacji, co w dzisiejszych czasach jest stawiane na pierwszym miejscu jako źródło satysfakcji pozwalające na osiągnięcie radości życia. Dla wielu ludzi jest więc bardzo istotne odpowiednie kierowanie swoją karierą zawodową już od samego początku.

Podjęcie pierwszej pracy związane jest z koniecznością wcielenia się w nowe role – pracownika, podwładnego czy też przyszłego pracodawcy przy wyborze własnej działalności gospodarczej. Etap ten jest niezwykle istotny dla młodych ludzi, którzy dopiero wkraczają na rynek pracy. Staje przed nimi konieczność zarówno dostosowania swojego zachowania do kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa, jak i praca w narzuconych przez pracodawcę godzinach.

Celem artykułu jest przedstawienie preferencji studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu dotyczących pracy i życia zawodowego. W tym celu zaprojektowano i przeprowadzono badanie ankietowe. Zawiera ono pytania o pracę w korporacji, prowadzenie własnej działalności gospodarczej oraz możliwość migracji zarobkowej. Dzięki badaniu udało się uzyskać odpowiedź na pytanie, co w ich opinii jest istotne podczas budowania ścieżki kariery zawodowej. Zdobyta podczas badań wiedza może stać się pomocna zarówno dla pracodawców w celu dostosowania procesu rekrutacyjnego czy atrakcyjnego systemu premiowania, jak i dla uczelni, które uzyskają informacje na temat oczekiwań ich studentów.

2. Millenialsi na współczesnym rynku pracy

Dzisiejszy rynek pracy jest bardzo dynamiczny. Można z dużą dozą pewności stwierdzić, że obecnie nieporównanie trudniej podjąć po studiach pracę zgodną z uzyskanym wykształceniem, otrzymując wyższe stanowisko. Dodatkowo, obecny rynek wymaga od pracowników elastyczności, co wiąże się z koniecznością zmian zatrudnienia. Niejednokrotnie jest to także wynik wyboru dokonywanego przez samych pracowników chcących się rozwijać [Raport Deloitte 2016]. Poznanie opinii samych millenialsów wydaje się kluczowe do określenia, co jest istotne dla młodych ludzi w dzisiejszych czasach.

Osoby objęte badaniem urodziły się między rokiem 1992 a 1994. Uczęszczają do Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu i już podczas studiów stają przed niezwykle ważną decyzją wyboru ścieżki kariery. To właśnie te decyzje będą rzutowały na przyszłe życie zawodowe pokolenia określanego mianem Y.

Do millenialsów, inaczej zwanych właśnie pokoleniem Y, zalicza się osoby urodzone między rokiem 1978 a 2000 [Greenberg, Weber 2008]. Jednoznaczną definicję millenialsów trudno jednak podać, ponieważ w literaturze przedział wiekowy jest określany na wiele sposobów. Na potrzeby artykułu można przyjąć, że urodzeni w przedziale czasowym określonym w definicji są ukształtowani przez środowisko w określony sposób. Są więc homogeniczni pod względem cech ich charakteryzujących, pomimo że każda osoba np. odmiennie się zachowuje, może mieć odmienne zdanie oraz inny tok myślenia [Greenberg, Weber 2008]. W celu dokładnego zrozumienia potrzeb millenialsów, na potrzeby artykułu dokonano przeglądu i interpretacji wybranych raportów na ten temat.

Według raportu Deloitte, *Millennial Survey – Winning over the next generation of leaders* [2016], pokolenie to szuka ciągle wyzwań i myśli o dynamicznym rozwoju swojej kariery. Dla charakterystyki tego pokolenia ogromne znaczenie ma fakt, że dorastało ono w czasach dynamicznie rozwijanych technologii informatycznych, które stały się nieodłącznym elementem codziennego życia. Poza

tym są to osoby pewne siebie, pragnące rozwoju, radzące sobie bardzo dobrze w środowisku Internetu, przedsiębiorczy, znający języki obce oraz dobrze wykształceni. Wskazuje się także charakterystyki, które mogą mieć pejoratywny odcień, jak nieodpowiedzialność, nielojalność, brak poszanowania autorytetów, jak i zbyt wysokie mniemanie o sobie [Milenialsi... 2016].

Millenialsi to osoby, które cenią sobie kontakty rodzinne, a więc współczesny rynek pracy musi sprostać również ich wymogom dotyczącym tej sfery życia. Nie są zainteresowani poświęcaniem życia osobistego dla pracy przy jednoczesnej determinacji w dążeniu do osiągnięcia sukcesu zawodowego. Chcą mieć czas dla siebie, dla rodziny oraz na rozwijanie swoich pasji i uprawianie sportu. Bardzo cenią sobie czas wolny, który zapewnia możliwości rozwijania siebie poza miejscem pracy [Jacy są... 2016].

Chip Espinoza, autor książki *Millennials@Work*, zajmuje się badaniem i analizą zachowania młodych ludzi na rynku pracy. Twierdzi, że różnią się oni od pozostałych pokoleń zarówno swoimi oczekiwaniami w pracy, jak i wyobrażeniami o tempie swojej kariery zawodowej. Są bardzo zorientowani na sukces i dodatkowo niecierpliwi w tym zakresie, a sposób komunikowania się oceniany jest przez starszych pracowników jako agresywny. Zdaniem Espinozy millenialsi postrzegają się jako bystrzejsi od swoich przełożonych i uważają, że to oni lepiej potrafią wykonywać określone zadania, a ich przełożeni bywają niedoinformowani. Oczekują jednak informacji zwrotnych od menedżerów, przy czym, w przypadku wystąpienia problemu, wolą jednak poszukać rozwiązania na własną rękę bądź za pomocą Internetu. Przez takie zachowanie uważani są za osoby zarozumiałe, które biorą pod uwagę tylko swoje zdanie. Millenialsi jednakże angażują się chętnie w życie swojej organizacji – chcą, poza wykonywaniem swoich obowiązków, stać się jej częścią i mieć na nią wpływ [Milenialsi... 2016]. Jako osoby pewne siebie doskonale wiedzą, co jest dla nich dobre, a co powoduje u nich spadek aktywności. Z odpowiedzi prezentowanych w raporcie przygotowanym przez TNS Polska wynika, co, zdaniem millenialsów, sprzyja efektywnej pracy, a co powoduje, że staje się ona mniej efektywna w ich wykonaniu. Spośród badanych 33% zaliczanych do pokolenia Y spędza w pracy więcej niż 8 godzin, a dodatkowo co piąta osoba spędza w niej powyżej 9 godzin. Na uwagę zasługuje fakt, że nieco dłużej w pracy pozostają mężczyźni niż kobiety. Warto zauważyć, że 35% respondentów chwali się dłuższym czasem pracy w swoim otoczeniu, a dla aż 43% z nich oznacza to poczucie dobrze spełnionego obowiązku. Przekonanie takie charakteryzuje właśnie ludzi między 18. a 24. r.ż. Co czwarta osoba jednak zauważa zajmowanie się niepotrzebnymi rzeczami w trakcie 8-godzinnego czasu pracy, co przekłada się na konieczność pracy po godzinach.

Kolejnym aspektem poruszonym w raporcie jest koncentracja w pracy. Wynika z niego, że 25% ludzi w wieku 18-24 lata ma z nią problem. Dodatkowo problem ten w większości dotyczy mężczyzn (30%) niż kobiet (22%). Do czyn-

ników najbardziej utrudniających pracę młodym ludziom należą stres i zdenerwowanie (48%), a dla 44% jest to zbyt duża liczba spraw na głowie. Co trzecią osobę natomiast rozpraszają współpracownicy. Wśród młodych ludzi aprobaty nie zyskuje, jeżeli chodzi o koncentrację, również praca w biurze typu open space.

Z raportu wynika również, że młode osoby lepiej odnajdują się w przypadku elastycznego czasu pracy. Za takim modelem opowiedzieli się zarówno ci, którzy kończą pracę przed upływem 8 godzin, jak i pracujący dłużej. Aż 43% respondentów opowiedziało się za pracą w domu [Sztandera 2015]. Analiza raportów, a także literatury ukazuje, jak współpraca z pokoleniem Y może być trudna. Pracodawcy, przyzwyczajeni do swojego rynku, nie są dość uważni na potrzeby młodych, ambitnych pracowników, którzy przy odpowiednim systemie motywowania byłoby zdolni, w sposób znaczący, przyczynić się do sukcesu całego przedsiębiorstwa.

3. Migracja zarobkowa – aktualny problem polskiej gospodarki

Migracja zarobkowa jest w dalszym ciągu dość popularna wśród młodych ludzi. Według raportu *Migracje zarobkowe Polaków*, badania przeprowadzone w okresie 26-30.09.2014 r. przez Work Service SA wskazują, że 1/5 badanych rozważała migrację zarobkową. Warto zauważyć, że aż 40% z nich to osoby w wieku 18-24 lata. Posiadacze dyplomu szkoły wyższej bądź średniej stanowili 40% badanych. Głównym powodem, dla którego osoby te chciały opuścić kraj, były wysokie zarobki – tak wskazało aż 84% badanych. Pomimo to aż 68% ankietowanych przyznało się, że przywiązanie do przyjaciół i rodziny jest najważniejszym argumentem za pozostaniem w kraju. Za najbardziej atrakcyjne państwa do pracy zostały uznane: Niemcy (26%), Wielka Brytania (24%) oraz Holandia (23%). Niepokojący jest fakt, że osoby opowiadające się za atrakcyjnością pracy za granicą nie miały jeszcze, bądź miały w niewielkim stopniu, kontaktu z rynkiem pracy. Obecnie liczba polskich emigrantów przebywających na terytoriach innych krajów jest wysoka. Dane za lata 2004-2014 ujęto w tabeli 1.

Z makroekonomicznego punktu widzenia emigracja młodych ludzi stanowi swego rodzaju stratę, gdyż zdobyte wykształcenie, sfinansowane w dużym stopniu przez państwo, jest wykorzystywane w innych gospodarkach. Według danych raportu *Polskie szkolnictwo wyższe a potrzeby rynku pracy* w roku akademickim 2014/2015 na uczelniach zdobywało wiedzę prawie 1,5 mln studentów, z czego 24,4% to studenci uczelni niepublicznych [GUS 2015: 26, 29-30, 164]. Liczba ta jest czterokrotnie wyższa w porównaniu z rokiem 1990, co oznacza, że wydatki państwa na szkolnictwo wyższe również uległy zwiększeniu. Na wykresie 1 zo-

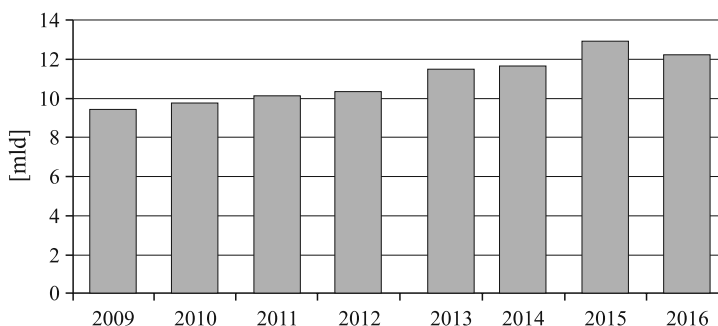
Tabela 1. Liczba polskich emigrantów w latach 2004-2015^a

Kraj przebywania	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1000	1450	1950	2270	2210	2100	2000	2060	2130	2196	2320
Europa	770	1200	1610	1925	1887	1765	1685	1754	1816	1891	2013
UE-27 ^b , w tym:	750	1170	1550	1860	1820	1690	1607	1670	1720	1789	1901
Austria	15	25	34	39	40	36	29	25	28	31	34
Belgia	13	21	28	31	33	34	45	47	48	49	49
Cypr	.	.	.	4	4	3	3	3	2	1	1
Dania	.	.	.	17	19	20	19	21	23	25	28
Finlandia	0,4	0,7	3	4	4	3	3	2	2	3	3
Francja	30	44	49	55	56	60	60	62	63	63	63
Grecja	13	17	20	20	20	16	16	15	14	12	9
Holandia	23	43	55	98	108	98	92	95	97	103	109
Hiszpania	26	37	44	80	83	84	48	40	37	34	32
Irlandia	15	76	120	200	180	140	133	120	118	115	113
Niemcy	385	430	450	490	490	465	440	470	500	560	614
Portugalia	0,5	0,6	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Czechy	.	.	.	8	10	9	7	7	8	8	9
Szwecja	11	17	25	27	29	31	33	36	38	40	43
Wielka Brytania	150	340	580	690	650	595	580	625	637	642	685
Włochy	59	70	85	87	88	88	92	94	97	96	96
Kraje spoza UE, w tym:	20	30	60	65	67	75	78	85	96	102	112
Norwegia	.	.	.	36	38	45	50	56	65	71	79

^a Dane dotyczą liczby osób przebywających za granicą czasowo: dla lat 2002-2006 – powyżej 2 miesięcy, dla lat 2007-2014 – powyżej 3 miesięcy.

^b Do 2006 r. 25 krajów.

Źródło: GUS 2016.

Wykres 1. Planowane wydatki budżetu państwa na szkolnictwo wyższe

Źródło: <http://www.nauka.gov.pl/budzet-szkolnictwa-wyzszego/> [dostęp: 11.10.2016].

stały przedstawione planowane wydatki budżetu państwa na szkolnictwo wyższe. Jak widać, od 2009 r. do 2015 r. obserwowaliśmy znaczny wzrost wydatków. W 2016 r. wydatki budżetu państwa planowo miały ulec zmniejszeniu, co można uznać za konsekwencję niżu demograficznego w naszym kraju.

4. Przeprowadzone badania empiryczne

4.1. Metodyka badań

W celu zrealizowania badania wśród studentów została przeprowadzona ankieta ilościowa. Badaną grupę stanowili studenci pierwszego roku studiów pierwszego stopnia w trybie stacjonarnym studiujący na Wydziale Finansów i Bankowości Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu w roku akademickim 2015/2016. Metodą doboru był dobór nielosowy – kwotowy, celowy. Jak każdy wybór i ten ma pewne wady, do których zaliczyć można brak szansy na szacowanie błędu próbkowania. Mimo wszystko jest to najprawdopodobniej najlepszy sposób na wybór próby do badania ankietowego wśród studentów ze względu na brak dostępu do aparatu losowania. Dobór kwotowy w tym przypadku pozwolił na uzyskanie reprezentatywnej próby przy zachowaniu bardzo niskich kosztów realizacji. Według Stanisława Kaczmarczyka metoda ta jest szeroko stosowana w badaniach marketingowych – „opiera się ona na założeniu, że próba jest reprezentatywna dla wszystkich elementów badanej populacji; struktura próby pod względem istotnych cech jest taka sama, jak struktura badanej zbiorowości” [Kaczmarczyk 2002: 61]. Dla uzyskania jak najbardziej wiarygodnych wyników ankietę przeprowadzono tak, aby z każdego kierunku zostało przebadanych min. 50% studentów.

W ankiecie zastosowano skalę Likerta, w której prosi się badanych o zaznaczenie odpowiedniej kratki w zależności, w jakim stopniu zgadzają się z danym stwierdzeniem [Churchill 2002: 415]. Ankieta została podzielona na 3 bloki tematyczne. Pierwszy dotyczył środowiska pracy, czyli tego, co jest ważne dla studentów w miejscu pracy, drugi – pracy w korporacji, a trzeci – stopnia przygotowania i gotowości do prowadzenia własnej działalności. Każde pytanie zostało ocenione w skali od 1 do 5, gdzie 1 to „zupełnie nieistotne”, „zupełnie się nie zgadzam”, a 5 „bardzo istotne”, „całkowicie się zgadzam”).

4.2. Charakterystyka próby

W lutym 2016 r. przeprowadzono ankietę, na podstawie której przebadano 95 studentów. Na wszystkich kierunkach, poza kierunkiem logistyka, udało się

zdoobyć odpowiedzi od min. 50% studentów danego kierunku. W roku akademickim 2015/2016 na kierunku logistyka studiowało 9 studentów, z czego tylko 4 udzieliło odpowiedzi w ankiecie.

Poza pytaniami dotyczącymi planowanej kariery zawodowej uczestnicy zostali poproszeni o udzielenie informacji na temat swojej średniej, kierunku swoich studiów, wieku, miejsca zamieszkania oraz doświadczenia zawodowego. Informacje te były niezbędne, aby podzielić ankietowanych na podgrupy, które kształtują się następująco:

1. Podział ze względu na kierunek studiów:

- prawo w biznesie 13 osób
- finanse i rachunkowość 20 osób
- turystyka i rekreacja 10 osób
- zarządzanie 23 osoby
- bezpieczeństwo wewnętrzne 11 osób
- stosunki międzynarodowe 14 osób
- logistyka 4 osoby

2. Podział ze względu na płeć:

- kobiety 59
- mężczyźni 36

3. Podział ze względu na miejsce zamieszkania:

- wieś 24 osoby
- miasto do 100 tysięcy mieszkańców 20 osób
- miasto 100-500 tysięcy mieszkańców 19 osób
- miasto powyżej 500 tysięcy mieszkańców 32 osoby

4. Podział ze względu na doświadczenie zawodowe związane z kierunkiem studiów:

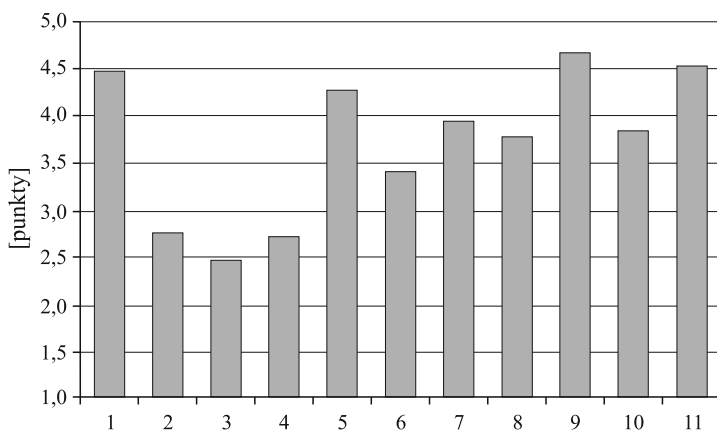
- od 0 do 6 miesięcy 62 osoby
- od 6 miesięcy do roku 28 osób
- od roku do 3 lat 3 osoby
- powyżej 3 lat 2 osoby

5. Podział ze względu na średnią ocen na studiach:

- 3,51-4,0 32 osoby
- 4,01-4,5 43 osoby
- 4,51-5,0 20 osób

4.3. Wyniki badań

Po dokładnej analizie zebranych danych można zauważyć, co jest istotne dla studentów w miejscu pracy oraz co uważają za atrakcyjne w nim. Dało się również zidentyfikować czynniki, które skłaniają do podjęcia pracy w danym miejscu. Ogólne wyniki dotyczące środowiska pracy zostały ujęte na wykresie 2.

Wykres 2. Czynniki określające atrakcyjność miejsca pracy w opinii badanych

- 1 – wysokie zarobki
- 2 – współzawodnictwo w miejscu pracy (wysoki poziom rywalizacji)
- 3 – zróżnicowane środowisko pracy pod względem kulturowym
- 4 – częste wyjazdy służbowe
- 5 – zachowana równowaga pomiędzy pracą a życiem osobistym
- 6 – częsta współpraca z przełożonymi
- 7 – program szkoleń dodatkowych
- 8 – możliwość nieregularnego czasu pracy
- 9 – atmosfera w miejscu pracy
- 10 – bliskość miejsca pracy do miejsca zamieszkania
- 11 – możliwość uzyskania awansu

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

Z wykresu 2 można odczytać, że najbardziej cenionym aspektem pracy są atmosfera w miejscu pracy, możliwość uzyskania awansu oraz wysokie zarobki. Kolejnym ważnym względem dla młodych ludzi okazała się zachowana równowaga pomiędzy pracą zawodową a życiem osobistym. Wyniki te doskonale odzwierciedlają potrzeby millenialsów, którzy zdecydowanie bardziej niż poprzednie pokolenia cenią sobie możliwości rozwoju zawodowego, jakie swoim pracownikom oferują przedsiębiorstwa. Dla młodego pokolenia zachowanie *work-life balance* jest w dzisiejszych czasach niezwykle istotne. Dzięki temu mogą oni rozwijać swoje pasje i spełniać się nie tylko na płaszczyźnie zawodowej.

Dość istotnymi czynnikami dla młodych dorosłych okazały się możliwość nieregularnego czasu pracy, bliskość miejsca zamieszkania oraz program dodatkowych szkoleń, nieco mniejsze znaczenie ma możliwość współpracy z przełożonymi. Jak widać, millenialsi nie cenią sobie współzawodnictwa w miejscu pracy, zróżnicowania pod względem kulturowym oraz możliwości częstych wyjazdów służbowych.

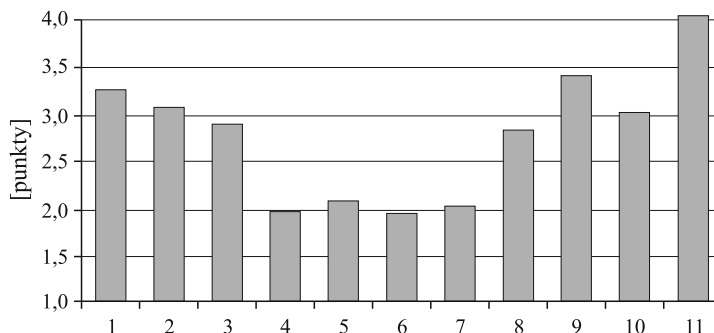
Przy porównaniu wyników badań z wynikami raportu TNS Polska można dostrzec pewne podobieństwa. Wyniki obu badań, tj. przedstawionych w rapor-

cie TNS Polska oraz prezentowanych w niniejszym opracowaniu, ukazują, że dla respondentów ważne są elastyczne godziny pracy. Ponadto, młodzi ludzie w raporcie TNS Polska przyznali również, że elastyczny model pracy jest dla nich bardzo ważny.

Studenci zostali też zapytani o możliwość pracy w dużej korporacji. Opinie ankietowanych na ten temat zostały przedstawione na wykresie 3. Atrakcyjność pracy w korporacji studenci wskazali na trzecim miejscu. To zapewne z tego powodu nie są skłonni polecać pracy w międzynarodowej korporacji swoim znajomym. Widzą natomiast zalety tego typu przedsiębiorstwa. Są świadomi, że praca w nim daje liczne możliwości rozwoju. Z kolei duże znaczenie ma dla nich zatrudnienie w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku. Ankietowani nie chcą jednak poświęcać swojego życia osobistego dla pracy.

Jak ilustruje wykres 3, studenci uważają, że w międzynarodowych korporacjach zjawisko mobbingu jest obecne, co może mieć duży wpływ na wybieranie przez nich takiej ścieżki rozwoju zawodowego w przyszłości. W konsekwencji, jak można sądzić, deklarują, że atmosfera w miejscu pracy mogłaby wpłynąć na zmianę przez nich miejsca pracy. Co warto podkreślić, część z nich nie wykorzystywałaby szansy awansu kosztem drugiej osoby. Według badania Lemingi, Korposzczury i Orkowie, przeprowadzonego przez TNS Polska na zlecenie Tiger, w korporacjach zatrudnione są w większości osoby z pokolenia Y. Pomimo

Wykres 3. Opinia badanych na temat pracy w korporacji



- 1 – praca w międzynarodowej korporacji wzbudza we mnie wyłącznie pozytywne odczucia
- 2 – bardzo poważnie rozważam możliwość pracowania w korporacji
- 3 – poleciłbym/-łabym pracę w korporacji moim znajomym
- 4 – jestem gotowy/-wa poświęcić życie osobiste dla pracy
- 5 – bez wahania wykorzystałbym/-łabym możliwość awansu nawet kosztem drugiej osoby
- 6 – uważam, że w dużych międzynarodowych korporacjach zjawisko mobbingu nie występuje
- 7 – atmosfera w miejscu pracy nie przyczyniłaby się do zmiany przeze mnie miejsca pracy
- 8 – rywalizacja w pracy nie przyczyniłaby się do zmiany przeze mnie miejsca pracy
- 9 – uważam, że praca w korporacji daje liczne możliwości rozwoju
- 10 – możliwość wyjazdu za granicę jest dla mnie bardzo istotna
- 11 – bardzo istotna jest dla mnie praca w firmie o stabilnej pozycji rynkowej

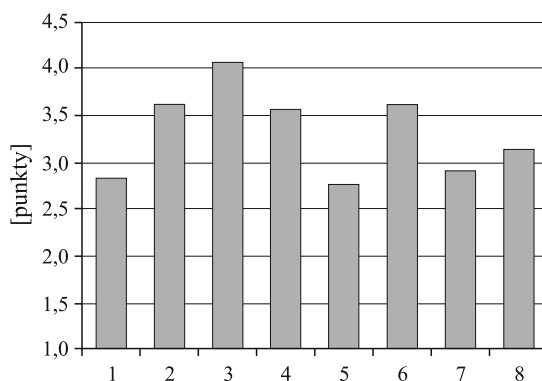
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

złej opinii na temat korporacji 9 na 10 osób pracujących tam to młodzi ludzie, którzy nie skończyli jeszcze 30 lat. Warto zauważyć, że aż 40% respondentów przyznaje się do wypalenia zawodowego, a 15% odczuwa stres przed pracą [*No more korpo!* 2015].

Kiedy weźmie się pod uwagę wyniki tego raportu i porówna z odpowiedziami studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, wypowiedzi wydają się potwierdzać panującą złą opinię na temat korporacji.

Kolejna grupa pytań dotyczyła migracji zarobkowej, a udzielone odpowiedzi zaprezentowano na wykresie 4. Ankietowani oceniają swoją znajomość języków obcych na dość zadowalającym poziomie. Pomimo tego nie są zbyt entuzjastycznie nastawieni do możliwości wyjazdu. Za główną przyczynę braku chęci wyjazdu można uznać niechęć do rozstania się z rodziną i przyjaciółmi. Obawiają się oni pozostawienia bliskich w kraju. Jednakże część z nich uważa, że doświadczenie zdobyte za granicą jest lepiej postrzegane od doświadczenia zdobytego w kraju ojczystym. Ze względu na to, że sądzą, iż zarobki oferowane za granicą są bardziej atrakcyjne od tych oferowanych na terenie Polski, migracja zarobkowa jest dla nich atrakcyjnym sposobem budowania kariery oraz zarabiania na życie.

Wykres 4. Opinia studentów na temat migracji zarobkowej



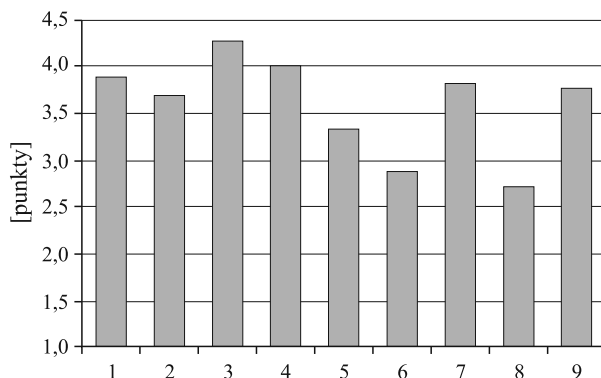
- 1 – rozważam możliwość migracji w celach zarobkowych
- 2 – moja zdolność komunikowania się w języku obcym jest bardzo dobra
- 3 – uważam, że zarobki za granicą są o wiele bardziej atrakcyjne od tych oferowanych w moim kraju
- 4 – uważam, że doświadczenie zdobyte za granicą jest lepiej postrzegane od doświadczenia zdobytego w kraju ojczystym
- 5 – jestem w pełni przygotowany/-na na rozłąkę z rodziną z powodu migracji zarobkowej
- 6 – istotne jest dla mnie, aby praca za granicą była zgodna z moim wykształceniem
- 7 – jestem gotowy/-wa, w przypadku znalezienia satysfakcjonującej mnie pracy, na stałe zamieszkanie poza granicami kraju ojczystego
- 8 – uważam, że absolwent bezpośrednio po ukończeniu studiów wyższych jest bardziej atrakcyjny na zagranicznym rynku pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety.

Istotny jest fakt, że millenialsi wyróżniają się dość wysokim poczuciem patriotyzmu. Patriotami czuje się aż 79% ludzi pomiędzy 18. a 24. r.ż. i aż 71% starszych, pomiędzy 25. a 36. r.ż. [Hall, Mikulska-Jolles 2016: 29]. Powodować to może, że ich gotowość wyjazdu za granicę jest dość ograniczona, mimo że w dalszym ciągu doświadczenie zdobyte za granicą jest dla nich bardziej wartościowe.

Ostatnia grupa pytań służyła zbadaniu postawy studentów wobec możliwości rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Odpowiedzi zostały ujęte na wykresie 5. Po ich dokładnej analizie wyciągnięto wniosek, że studenci uważają otwarcie działalności gospodarczej za atrakcyjniejsze od pracy na etacie. Przewagą prowadzenia własnego biznesu jest większa autonomia pracy, a więc i niezależność w podejmowaniu decyzji lub możliwość dostosowania czasu pracy do własnych potrzeb. Pomimo zalet, jakie niesie za sobą własna działalność, studenci są świadomi ryzyka, które towarzyszy wszystkim przedsiębiorcom. Z niechęcią myślą o miesiącach trudniejszych pod względem finansowym, kiedy to zarobki mogą być bardzo niskie bądź może ich nie być wcale. Sprawy nie ułatwia fakt, że procedury zakładania działalności są w ich mniemaniu skomplikowane. Ponadto oceniają oni swoją wiedzę na temat finansowania działalności

Wykres 5. Opinia studentów na temat prowadzenia własnej działalności gospodarczej



- 1 – uważam, że otwarcie własnej działalności jest atrakcyjniejsze od pracy na umowę o pracę
- 2 – uważam, że procedury związane z zakładaniem własnej działalności gospodarczej są złożone
- 3 – jestem w pełni świadom/-ma dużego ryzyka związanego z własną działalnością
- 4 – bardzo istotna jest dla mnie niezależność zawodowa
- 5 – jestem przygotowany na możliwość braku dochodu w niektórych miesiącach funkcjonowania mojej działalności
- 6 – moja wiedza z zakresu finansowania działalności gospodarczej jest bardzo dobra
- 7 – bardzo istotne jest dla mnie dostosowywanie czasu pracy do własnych potrzeb
- 8 – uważam, że absolwent Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu jest w pełni przygotowany do otwarcia własnej działalności gospodarczej
- 9 – niezależność podejmowania decyzji jest dla mnie bardzo istotna

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych ankiet.

gospodarczej jako w pewnym stopniu niewystarczająca. Co więcej, ich zdaniem Wyższa Szkoła Bankowa nie oferuje swoim studentom wystarczającej liczby zajęć związanych z tym zagadnieniem. Według nich po ukończeniu szkoły absolwent nie ma odpowiedniej wiedzy, aby był w pełni gotowy na otwarcie własnej działalności gospodarczej.

5. Podsumowanie

Weryfikacja wielu źródeł wtórnych oraz ankiety przeprowadzone w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu pokazały, jak wymagającym pracownikiem mogą być osoby z pokolenia Y. Niezależne osoby, które wiedzą, czego chcą, a dodatkowo chcą spełniać się poza godzinami pracy w życiu prywatnym, to bardzo pożądana praca w dzisiejszych czasach. Obsługa komputerów i najnowszych technologii tak usilnie wprowadzanych na polski rynek w obecnej rzeczywistości również nie sprawia im problemów, co stanowi ich kolejną zaletę. Istotne jednak, aby pracodawcy oraz uczelnie dostosowały sposób myślenia o młodych ludziach i wpłynęły na podejmowane działania.

Dzięki przeprowadzonej ankiecie udało się poznać opinię młodych dorosłych na tematy związane z karierą zawodową – ich nastawienie do migracji zarobkowej, prowadzenia działalności gospodarczej oraz pracy w korporacji. Odpowiedzi udzielone przez studentów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu potwierdzają wyniki ankiety przeprowadzonej przez TNS Polska. Młodzi ludzie widzą szansę, jakie stawia przed nimi praca w międzynarodowej firmie, a jednocześnie wiedzą, jak bardzo absorbująca jest to praca. Dodatkowo fakt szanowania przez nich równowagi między życiem prywatnym a zawodowym sprawia, że praca w międzynarodowej korporacji wydaje się mniej atrakcyjna.

W przypadku prowadzenia własnej działalności studenci nie czują się zbyt pewnie. Uważają, że studia niedostatecznie przygotowują ich do trudnej roli przedsiębiorcy. Jak wynika ze wspomnianego już raportu TNS Polska millenials dobrze czują się przed ekranem komputera, a więc i działalność gospodarcza, w której czują się pewnie, związana jest z branżą informatyczną. Warto jednak zauważyć, że młodzi ludzie widzą ryzyko, jakie niesie za sobą samodzielność. Elastyczny czas pracy, jaki daje prowadzenie działalności gospodarczej, wpisuje się doskonale w ich potrzeby.

Podobnie przedstawia się opinia millenialsów na temat migracji zarobkowej w porównaniu z badaniami przeprowadzonymi z TNT Polska. Studenci poddani badaniu twierdzą, że fakt odległości między nimi a rodziną i przyjaciółmi mógłby być dla nich problemem. Podobne odpowiedzi udało się również znaleźć w innych

źródłach opisujących to zjawisko. Millenialsi jednak twierdzą, że doświadczenie zdobyte za granicą jest bardziej wartościowe od zdobytego w kraju.

Podsumowując, można stwierdzić, że wyniki uzyskane na podstawie ankiety znajdują swoje potwierdzenie w innych badaniach prowadzonych przez niezależne instytucje i mogą stać się dla pracodawców podstawą określania warunków pracy spełniających oczekiwania i możliwości millenialsów. Uzyskane wyniki mogą też posłużyć uczelni w celu modyfikacji programów nauczania.

Literatura

- Churchill G.A., 2002, *Badania marketingowe. Podstawy metodologiczne*, Warszawa: WN PWN.
- Grabowska-Lusińska I., Okólski M., 2009, *Emigracja ostatnia?*, Warszawa: WN Scholar.
- Greenberg E.H., Weber K., 2008, *Generation We: How Millennial Youth Are Taking Over America and Changing Our World Forever*, Pachatusan.
- GUS 2015, *Szkoły wyższe i ich finanse w 2014 r.*, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS 2016, *Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji Polaków z Polski w latach 2004-2015*, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Hall D., Mikulska-Jolles A., 2016, *Upředzenia, strach czy niewiedza? Młodzi Polacy o powodach niechęci do przyjmowania uchodźców*, Warszawa: Stowarzyszenie Interwencji Prawnej.
- Jacy są i czego oczekują millenialsi?, 9.02.2016, <http://www.student.lex.pl/czytaj/-artykul/jacy-sa-i-czego-oczekuja-millenialsi?refererPlid=2> [dostęp: 21.12.2016].
- Kaczmarczyk S., 2002, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, Warszawa: Polskie Wyd. Ekonomiczne.
- Kowalczyk E., 2014, *Człowiek. Organizacja. Kariera. Siła psychologii stosowanej*, Warszawa: Difin SA.
- Migracje zarobkowe Polaków*, Raport Work Service S.A., <http://www.workservice.com/pl/Centrum-prasowe/Raporty/Raport-Migracyjny/Migracje-zarobkowe-Polakow-IV-maj-2016> [dostęp: 21.05.2016].
- Milentialsi w pracy: Jakie wady i zalety mają pracownicy z pokolenia Y?*, 15.04.2016, <http://www.pulshr.pl/zarzadzanie/milentialsi-w-pracy-jakie-wady-i-zalety-maja-pracownicy-z-pokolenia-y,33594.html> [dostęp: 21.12.2016].
- No more korpo! Millenialsi uciekają z korporacji i przechodzą do małych spółek*, 1.09.2015, <http://pnews.pl/kariera-w-finansach/no-more-korpo-milentialsi-uciekaja-z-korporacji-i-przechodza-do-malych-spolek-3401584.html> [dostęp: 13.12.2016].
- Planowanie kariery zawodowej*, cz. II, 2003, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej.
- Polskie szkolnictwo wyższe a potrzeby rynku pracy*, <http://paga.org.pl/thinkpaga/raporty/polskie-szkolnictwo-wyzsze-a-potrzeby-ryнку-pracy> [dostęp: 21.05.2016].
- Raport Deloitte, 2016, *Millennial Survey – Winning over the next generation of leaders*, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-millennial-survey-2016-exec-summary.pdf> [dostęp: 24.03.2016].
- Sztandera K., 2015, *Jacy są polscy millenialsi w pracy? Lubią zostawać po godzinach w firmie i mają problemy z koncentracją*, 19.06, <http://innpoland.pl/118145.jacy-sa-polscy-milentialsi-lubia-zostawac-po-godzinach-w-firmie-maja-problemy-z-koncentracja-oraz-cenia-elastycznosc-pracy> [dostęp: 13.12.2016].

Generation Y in the labour market in the light of a survey of students of the WSB University in Poznan

Abstract. The choice of a career is a difficult problem for millennials. Students have to define themselves and decide what they want to do in their professional lives. What are the key factors that young people take into consideration when making their choices? Which options of career development do students regard as the best ones? Are they ready to start a career? The article analyses opinions concerning the choice of a career path based on a survey of students of the WSB University in Poznan in the academic year 2015/2016. The analysis of survey responses will provide useful recommendations for universities and employers on how to improve the teaching process and the recruitment process.

Keywords: millennials, students in the labour market, students' career preferences

MONIKA MAZURKIEWICZ

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
monika.mazurkiewicz6@gmail.com

Elastyczne formy zatrudnienia – poziom wiedzy, opinie oraz stopień ich wykorzystania przez pracodawców

Streszczenie. Ciągłe zmiany oraz przeobrażenia występujące na rynku pracy zmuszają pracodawców i pracowników do stosowania nietypowych, elastycznych rozwiązań w zatrudnieniu. Niniejszy artykuł skupia się na przedstawieniu obecnej sytuacji na polskim rynku pracy na tle innych państw Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem idei *flexicurity* oraz na przedstawieniu potencjalnych szans i zagrożeń wynikających ze stosowania elastycznych form zatrudnienia. Przeprowadzone badanie ankietowe miało natomiast na celu zbadanie świadomości i poziomu wiedzy pracowników lub potencjalnych pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia. Wyniki wskazują na nadal niewielką znajomość elastycznych form zatrudnienia dotyczącą jedynie form najczęściej stosowanych. Przedstawiają również związek pomiędzy poziomem wiedzy a gotowością do podjęcia pracy na podstawie atypowych form zatrudnienia, a także pomiędzy poziomem wykształcenia oraz posiadanym doświadczeniem zawodowym a chęcią podjęcia pracy na ich podstawie.

Słowa kluczowe: rynek pracy, atypowe formy zatrudnienia, elastyczność zatrudnienia, *flexicurity*

1. Wprowadzenie

Ciągłe zmiany oraz przeobrażenia występujące na rynku pracy zmuszają pracodawców i pracowników do stosowania nietypowych rozwiązań w zatrudnieniu. Zmiany te są wymuszone nowymi zjawiskami społecznymi, globalizacją, rozwojem nowoczesnych technologii i rewolucją technologiczno-informacyjną, rozwojem usług czy rosnącą konkurencją. Aby przedsiębiorstwo mogło odnieść sukces w takim dynamicznie zmieniającym się otoczeniu, jego działania muszą być elastyczne i szybkie. Nieuniknione jest więc powolne odchodzenie od typowego modelu pracy, gwarantującego stabilizację oraz pewność zatrudnienia.

Zwłaszcza w dobie kryzysu pracodawcy zmuszeni są często do stosowania form, które pozwolą obniżyć koszty zatrudnienia, aby zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku. Konieczne jest więc korzystanie na rynku pracy z elastycznych, tańszych rozwiązań zatrudnienia pracownika. Duże znaczenie ma tu zagadnienie nietypowych form zatrudnienia pracowników i elastyczności organizacji czasu pracy.

Celem artykułu jest zbadanie świadomości i poziomu wiedzy pracowników lub potencjalnych pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia, a także znalezienie możliwych zależności pomiędzy ich stanem wiedzy, wykształceniem, doświadczeniem zawodowym a chęcią podjęcia pracy na podstawie atypowych form zatrudnienia. Dodatkowo przeanalizowane zostaną również opinie na temat stosowania elastycznych rozwiązań na rynku pracy oraz potencjalne szanse i zagrożenia wynikające ze stosowania elastycznego zatrudnienia.

2. Ewolucja rynku pracy w Polsce po 1989 roku

Kształtowanie się obecnej struktury i sytuacji na rynku pracy miało swój początek po 1989 r., w okresie transformacji gospodarczej kraju, kiedy nastąpiło przejście od systemu gospodarki planowej do gospodarki rynkowej. Wolny rynek pracy dał wiele możliwości kariery zawodowej, swobodnego awansu i wysokich zarobków, jednak dla osób jej pozbawionych oznaczał pewnego rodzaju społeczne wykluczenie. Najważniejszym elementem tej transformacji stała się prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych oraz tworzenia warunków odpowiednich do rozwijania się przedsiębiorstw prywatnych. Już od 1990 r. zaobserwować można było wzrost udziału sektora prywatnego w tworzeniu produktu krajowego brutto (PKB), który obecnie wynosi ponad 50%, i w tym sektorze dostępna jest największa liczba miejsc pracy. Zmiany wynikające z transformacji widoczne były również w korelacji dochodów i wykształcenia, gdyż już w pierwszych latach transformacji zarobki osób z wykształceniem wyższym były średnio o 57% wyższe niż średnia miesięczna płaca. Pod koniec lat 90. związek pomiędzy zarobkami a wykształceniem stał się jednym z dominujących czynników na rynku pracy [Mazur-Łuczak 2010: 67-83].

Transformacja gospodarczo-ustrojowa przyniosła jednak także negatywne efekty. Zapoczątkowane w 1989 r. procesy dostosowawcze gospodarki przyniosły nowe dla polskiego społeczeństwa zjawisko jawnego bezrobocia, które w Polsce rejestrowane jest od 1990 r. W okresie PRL zjawisko to również istniało, m.in. w formie bezrobocia ukrytego, było jednak maskowane polityką tzw. pełnego zatrudnienia [Zdrojewski, Toszewska 2010: 161]. Wynikiem transformacji ustrojowej oraz restrukturyzacji gospodarki było urealnienie struktury i rozmia-

rów zatrudnienia [Zdrojewski, Toszewska 2010: 162-163]. W wyniku upadku dużych, nierentownych przedsiębiorstw państwowych duża liczba osób straciła pracę i pojawiło się dotychczas nieznanе bezrobocie, które wzrosło praktycznie od zera w 1989 r. aż do 16,4% w roku 1993 [GUS 2014: 14-15]. Początkowo liczba bezrobotnych rosła powoli, a zwalniani byli głównie chłopi – robotnicy, zatrudnieni na drugich etatach. Jednak w kolejnych kwartałach i latach przyrosty były coraz znaczniejsze [Zdrojewski, Toszewska 2010: 162-163]. Masowo zwalniani z upadających lub prywatyzowanych przedsiębiorstw zaczęli szukać pracy w firmach prywatnych, które z biegiem czasu zwiększały swój udział w zatrudnieniu i stopniowo zaczynały odgrywać znaczącą rolę na rynku pracy [Steinerowska-Streb 2009: 75-84].

Na poprawę sytuacji można było liczyć dopiero w latach 1994-1997, kiedy produkt krajowy brutto wzrósł na tyle istotnie, że nastąpił wzrost zatrudnienia i tym samym spadek bezrobocia o ponad 6 punktów procentowych. W 1997 r. poziom bezrobocia wynosił już 10,3% [GUS 2014: 14-15]. Duża konkurencja oraz nadwyżka popytu na pracę przyczyniły się jednak do rozwijającej się szarej strefy. Nieformalne zatrudnienie było dla pracodawców kuszące głównie ze względu na wysokie koszty utrzymania pracowników związane z wysokimi składkami na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne [Steinerowska-Steib 2009: 75-84]. W raporcie z 1997 r. o sektorze małych i średnich przedsiębiorstw szacowana liczba osób zatrudnionych w szarej strefie wynosiła ok. 250 000 osób [*Raport o stanie sektora...* 1999: 31-32].

W latach 1998-2004, do czasu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, nastąpił kolejny wzrost poziomu bezrobocia głównie w wyniku spadku zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach. Innymi czynnikami było również spowolnienie wzrostu gospodarczego, ograniczenie interwencji państwa na rynku pracy, głównie ze względu na trudną sytuację budżetową oraz wejście na rynek pracy osób urodzonych w okresie drugiego po wojnie wyżu demograficznego [Steinerowska-Steib 2009: 75-84]. W roku 2002 stopa bezrobocia wzrosła do najwyższego dotąd notowanego poziomu 20% [GUS 2014: 14-15].

Przełomowa zmiana rynku pracy miała miejsce dopiero po 2004 r., gdy Polska przystąpiła do Unii Europejskiej. Spowodowało to wzrost tempa gospodarczego i pojawienie się wielu nowych miejsc pracy głównie ze względu na napływ funduszy oraz dotacji unijnych. Wiele osób zdecydowało się również na emigrację w związku z nowymi możliwościami pracy w krajach unijnych. Miała wtedy miejsce dosyć znacząca, bo ponadmilionowa migracja zarobkowa polskich pracowników [Rollnik-Sadowska 2013: 37-46]. Wynikiem tych zmian był znaczący spadek bezrobocia do 9,5% w 2008 r. [GUS 2014: 14-15]. Istniejący od początku transformacji rynek pracodawcy zaczął zmieniać się w rynek pracownika, na którym często pracodawcy mieli trudności w znalezieniu odpowiednio wykwalifikowanych specjalistów, ci bowiem chętniej wyjeżdżali za

granicę, gdzie mieli szansę na większe zarobki. Brak odpowiedniego personelu był wtedy jedną z głównych przyczyn ograniczających rozwój przedsiębiorstw. Zmiany te przyczyniły się do znaczącej poprawy warunków pracy i poziomu wynagrodzeń [Steinerowska-Streb 2009: 75-84].

Po okresie pozytywnych zmian na polskim rynku po wstąpieniu do Unii Europejskiej rok 2007 przyniósł kryzys ekonomiczny, którego efektem był spadek popytu i pogorszenie się sytuacji na rynkach pracy krajów członkowskich. Kryzys przyczynił się do rosnącego bezrobocia, obniżenia się poziomu konsumpcji oraz ogólnego niezadowolenia społecznego w związku z prowadzeniem nieefektywnej polityki społecznej [Rollnik-Sadowska 2013: 37-46].

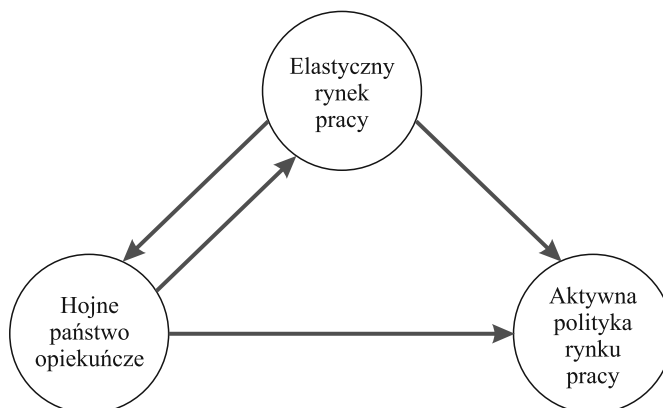
3. Wdrażanie modelu *flexicurity* na europejskim rynku pracy

Drastyczny spadek zatrudnienia wynikający z kryzysu w latach 2007-2008 nie dotyczył jednak wszystkich krajów należących do UE. Niektóre, pomimo niesprzyjających warunków ekonomiczno-gospodarczych, utrzymały stabilną sytuację na rynku pracy. Były to m.in. Wielka Brytania, Niemcy, Austria, Holandia, Finlandia czy Dania, które reprezentowały odmienne reżimy polityki społecznej, od liberalnego w Wielkiej Brytanii do socjaldemokratycznego w Holandii oraz krajach nordyckich. Stosowały one także różne rozwiązania w zakresie polityki rynku pracy. Koncepcją, która zyskała szerokie uznanie, był funkcjonujący w krajach skandynawskich model *flexicurity*, zapoczątkowany już w latach 90. w Danii w związku z pilną potrzebą zmian na tym rynku pracy [Rollnik-Sadowska 2013: 38].

Charakterystyczne dla modelu *flexicurity* są regulacje rynku pracy, zapewniające jednocześnie elastyczność i bezpieczeństwo poprzez łączenie elastycznego zatrudnienia z aktywną polityką rynku pracy i hojnym systemem socjalnym [Wysocka 2014: 83-84]. *Flexicurity* kojarzona jest z jednej strony z deregulacją rynku pracy związaną z korzyściami i interesem pracodawców, a z drugiej z ochroną socjalną korzystną dla pracowników. Istotą tej metody jest jednak dążenie do uzyskania punktu równowagi pomiędzy *flexibility* (elastycznością) a *security* (bezpieczeństwem). W Europie funkcjonują dwa różne modele polityki *flexicurity*: duński i holenderski. Dołączyła do nich także Hiszpania, dążąca do odzyskania równowagi na rynku pracy [Rymsza 2005: 12-15].

3.1. Model duński

Wdrożona w Danii koncepcja *flexicurity* stanowi przykład osiągnięcia wzrostu gospodarczego, wysokiego poziomu zatrudnienia oraz zdrowych finansów publicznych przy dobrze rozwiniętym systemie socjalnym. Duński model *flexicurity*



Rys. 1. Główne elementy duńskiego modelu tzw. złotego trójkąta

Źródło: Lang 2005.

kształtował się już w latach 90. XX w., a rozpatrując jego wdrażanie, za punkt wyjścia można przyjąć tzw. duński złoty trójkąt przedstawiony na rysunku 1.

Model duński jest unikalnym połączeniem trzech głównych elementów: elastycznego rynku pracy, aktywnej polityki rynku pracy oraz hojnego systemu socjalnego. Strzałki przedstawione na wykresie symbolizują przepływ osób pomiędzy różnymi pozycjami wewnątrz rynku pracy, systemu socjalnego i programów rynku pracy [Lang 2005]. Ryzyko utraty pracy w Danii jest dosyć wysokie, ale dobrze działający system zatrudnienia zapewnia szybkie znalezienie nowego zajęcia, natomiast osoby mające z tym trudności objęte są aktywnymi programami mającymi pomóc w ich powrocie na rynek pracy. Osoby poszukujące pracy są wspierane, ale jednocześnie wymaga się od nich podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych poprzez udział w jednej z przymusowych form aktywizacji [Skórska 2009: 116]. Cechami charakterystycznymi modelu duńskiego polityki *flexicurity* jest wysoka elastyczność numeryczna, czyli łatwość zwalniania pracowników z przyczyn ekonomicznych, wysoki poziom aktywności zawodowej oraz wysokie nakłady na wszelkie świadczenia socjalne. Jest to więc dowód na to, że aktywna polityka rynku pracy nie jest koncepcją oszczędnościową i wymaga znacznych nakładów finansowych [Rymsza 2005: 16].

3.2. Model holenderski

Holandia jest państwem, w którym istotne ustalenia regulujące życie kraju, m.in. rynek pracy czy politykę gospodarczą, są wynikiem ścisłej współpracy władz z różnymi grupami społecznymi w ramach obowiązującego modelu konsultacji i dialogu społecznego. W przypadku podejmowania decyzji doty-

czących rynku pracy funkcjonuje tam klasyczny układ w negocjacjach – rząd – związki zawodowe – pracodawcy. Model ten zapewnia równowagę stron i dbałość o interesy wszystkich bezpośrednio zainteresowanych [Witkowska, Bieńkowski 2008: 405-406]. Model holenderski idei *flexicurity* wypracowany i wprowadzony został w drugiej połowie lat 90. w wyniku współpracy partii liberalnej i socjaldemokratycznej przy wsparciu Fundacji Pracy, niezależnej instytucji, której głównym zadaniem jest szukanie jak najlepszych i najkorzystniejszych rozwiązań dla obu stron stosunku pracy. Istotą tego modelu jest rozwój zatrudnienia tymczasowego, zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu oraz jednocześnie rozszerzanie ochrony socjalnej dla wszystkich atypowych form zatrudnienia [Rymsza 2005: 17-25].

Jednym z elementów koncepcji holenderskiej jest szerokie stosowanie elastycznych form zatrudnienia i organizacji, wykorzystując jednocześnie aktywną politykę rynku pracy, która ukierunkowana jest przede wszystkim na osoby bezrobotne o niskim wykształceniu i kwalifikacjach zawodowych. Od wielu lat cechą charakterystyczną holenderskiego rynku pracy jest wysoki udział pracowników niepełnoetatowych w strukturze zatrudnienia. Szczególnie kobiety zainteresowane są pracą na niepełny etat, gdyż umożliwia ona łatwiejsze godzenie życia osobistego i wychowania dzieci z zatrudnieniem, przy czym wysoki ich odsetek deklaruje, że praca na niepełny etat jest ich dobrowolnym wyborem. Dosyć popularny w Holandii jest model gospodarstwa domowego „z jeden i pół dochodu”. Wysoki poziom bezpieczeństwa osiągnąć jest dzięki łatwości w szybkim znalezieniu pracy w przypadku jej utraty, wysokiemu poziomowi zasiłków dla osób bezrobotnych, dobrze rozwiniętym pracowniczym programach emerytalnych czy możliwości łączenia pracy z życiem rodzinnym [Witkowska, Bieńkowski 2008: 409].

Ogromne znaczenie miała również ustawa z 1999 r. The Flexibility and Security Act, która uregulowała kilka kwestii związanych z elastycznym zatrudnieniem, koncentrując się głównie na trzech elementach: ograniczeniu ilości podpisywanych umów na czas określony do trzech (kolejna automatycznie staje się umową na czas nieokreślony), eliminowaniu ograniczeń i barier w funkcjonowaniu agencji pracy tymczasowej oraz zawarciu w Kodeksie pracy uregulowań dotyczących zawieranych umów na czas określony i umów tymczasowych, w celu zapewnienia minimalnego poziomu wynagrodzenia oraz zabezpieczenia socjalnego. Rezultatem tych zmian już po kilku latach był wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia, które w 2006 r. utrzymywało się na poziomie 3,9% [Skórska 2009: 125-126].

Holandia pozostaje liderem w stosowaniu elastycznych form zatrudnienia i liczby osób korzystających z tych rozwiązań. Liczba osób zatrudnianych na tej podstawie w roku 2014 r. utrzymywała się na poziomie ok. 40%. Oznacza to, że niemal połowa wszystkich zatrudnionych osób wykonywała pracę na podstawie

atypowych form zatrudnienia, co niewątpliwie świadczy o wysokiej skuteczności holenderskiego modelu *flexicurity* [Skórska 2009: 125-126].

3.3. Model hiszpański

Wynikiem zmian i prób wprowadzenia modelu *flexicurity* w Hiszpanii były reformy strukturalne i gospodarcze w latach 80. i 90. XX w., które doprowadziły do deregulacji rynku pracy. W konsekwencji znacząco wzrósł poziom zatrudnienia na czas określony, jednakże nie został on zrównoważony bezpieczeństwem socjalnym pracowników. Wynikiem była dualizacja rynku i podział na dwie grupy: rynek młodych wykształconych ludzi, niebędących w stanie zintegrować się z rynkiem pracy i z czasem tracących kompetencje, oraz ludzi z dłuższym stażem pracy, zatrudnianych na podstawie umów na czas nieokreślony, ale niemogących dostosować się do nowych warunków na rynku pracy [Witkowska, Bieńkowski 2008: 396-398].

Elastyczne formy zatrudnienia pomagały więc znaleźć pracę osobom bezrobotnym, ale jednocześnie tworzyły barierę na rynku pracy, szczególnie w przypadku młodych ludzi. Rząd hiszpański i partnerzy społeczni dostrzegli problemy wynikające z dualnego charakteru rynku pracy i z początkiem drugiej połowy lat 90. rozpoczęli działania naprawcze, które przyniosły jednak jedynie ograniczone efekty, a w szczególności nie przyczyniły się do większych przepływów między zatrudnieniem terminowym i bezterminowym [Rymsza 2005: 17-30].

Przykłady Danii i Holandii oraz działania naprawcze Hiszpanii wskazują na to, że jednym z kluczowych czynników wdrażania modelu *flexicurity* jest zaangażowanie partnerów społecznych, którzy pomagają w zapewnianiu równowagi pomiędzy elastycznością i bezpieczeństwem. Ważnym elementem jest również wsparcie pracownika na każdym etapie jego kariery zawodowej, zarówno osób młodych dopiero wchodzących na rynek pracy, jak i bezrobotnych poszukujących pracy, młodych matek czy osób starszych przechodzących na emeryturę. Istotnym czynnikiem wpływającym na poziom i zakres wsparcia oferowanego przez państwo są jednak niewątpliwie odpowiednio wysokie nakłady na świadczenia socjalne, które wpływają z kolei na poziom bezpieczeństwa zatrudnienia.

4. Model *flexicurity* w Polsce

Pierwsze próby zastosowania idei *flexicurity* w Polsce można było dostrzec już w połowie lat 90. podczas transformacji w gospodarkę rynkową. Przyjęto wtedy porozumienie o redukcji zatrudnienia wspartego wysokimi osłonami socjalnymi,

które to działania określane były mianem polskiej wersji *flexicurity* tzw. okresu szokowej terapii gospodarki w Polsce. Równowaga pomiędzy elastycznością a bezpieczeństwem nie była jednak stabilna, a osłony socjalne traktowano jedynie jako okresowe rozwiązanie i w kolejnych latach wprowadzone zostały cięcia socjalne, gdyż w okresie niskiego poziomu zatrudnienia nie było możliwości ich finansowania. W rezultacie poziom ochrony socjalnej znacząco się obniżył, pierwszy model *flexicurity* okresu transformacji okazał się więc nieskuteczny i należało poszukać innych rozwiązań [Rymsza 2005: 17-18].

Od połowy pierwszej dekady XX w. jesteśmy świadkami starć zwłaszcza o zapisy Kodeksu pracy pomiędzy zwolennikami polityki deregulacji rynku pracy a polityki ochrony zatrudnienia. Dominować zaczęła polityka deregulacji, która nie przyczyniła się jednak do wzrostu zatrudnienia, a jedynie do zmiany organizacji pracy na bardziej elastyczną. W okresie 2001–2005 mieliśmy do czynienia ze wzrostem wpływu organizacji pracodawców. Koalicja rządowa zawiązana w 2001 r. była pierwszą po 1989 r. bez udziału związków zawodowych, więc istotny wpływ na politykę zatrudnienia miały właśnie organizacje pracodawców, czego przejawem było uelastycznianie rynku pracy i liberalizacja Kodeksu pracy. Lata 2008-2009 to czas kryzysu ekonomicznego, który wymusił zmiany w polskich przepisach prawa pracy [Sulmicka 2011: 169-190]. Największy wpływ miała na nie ustawa antykryzysowa, którą szczegółowo przedstawia Łukasz Doliński w *Raporcie dotyczącym analizy polskich i unijnych przepisów prawnych pod kątem elastycznych form zatrudnienia* [Doliński 2013: 17-24]. Wydłużyła ona okres rozliczeniowy czasu pracy do 12 miesięcy i wprowadziła możliwość ustalania indywidualnych czasów pracy. Przedsiębiorcy, którzy mieli przejściowe trudności finansowe zyskali możliwość obniżenia pracownikom wymiaru czasu pracy z jednoczesnym proporcjonalnym obniżeniem wynagrodzenia, z zastrzeżeniem jednak, że obniżenie czasu pracy nie mogło trwać dłużej niż przez 6 miesięcy [Doliński 2013: 19-21].

Kolejnym etapem po okresie kryzysu było wprowadzenie Krajowego Planu Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2012-2014, które to działania miały na celu doprowadzenie do wzrostu poziomu zatrudnienia i ograniczenie bezrobocia. Wprowadzenie polskiego modelu polityki *flexicurity* może okazać się sporym wyzwaniem, które w obecnych warunkach panujących na rynku pracy może stać się niewykonalne, przynajmniej w takim modelu, jaki przyjął się w Holandii czy Danii. Elastyczność rynku jest chętnie wykorzystywanym narzędziem przez pracodawców, jednak nadal brakuje odpowiedniej ochrony socjalnej dla pracowników oraz aktywnej polityki rynku pracy, które poza elastycznością są dwoma pozostałymi kluczowymi elementami *flexicurity* i determinują powodzenie wdrożenia tego modelu [Rymsza 2005: 17-30].

5. Szanse i zagrożenia wynikające ze stosowania elastycznych form zatrudnienia

5.1. Elastyczne zatrudnienie z perspektywy pracodawców

Stosowanie elastycznych form zatrudnienia szczególnie pomocne okazuje się w zaspokajaniu potrzeb firm, takich jak: rozłożenie w czasie zadań, wprowadzanie dodatkowych zmian, wydłużanie czasu pracy lub potrzeb związanych z działalnością usługową. Wykorzystanie nietypowych form zatrudnienia pozwala bowiem ograniczyć koszty pracy ze względu na brak wypłacania nadgodzin oraz w przypadku niektórych krajów i form zatrudnienia brak kosztów ubezpieczenia społecznego. Obniżone są więc koszty pracy związane z obciążeniami publiczno-prawnymi oraz te ponoszone w przypadku tworzenia nowych i utrzymania istniejących stanowisk pracy. Stosowanie tych rozwiązań jest także szansą na zatrzymanie wykwalifikowanych pracowników w okresie recesji, a w okresach wzmożonej produkcji czy niedoboru rąk do pracy uzyskanie dodatkowych pracowników tymczasowych bez konieczności zatrudniania nowych osób na pełen etat [Wiśniewski 2001: 73-75].

Poprzez stosowanie elastycznego zatrudnienia pracodawcy mają szansę na współpracę z wykwalifikowanymi w różnych dziedzinach specjalistami z całego kraju lub nawet zagranicą, na zwiększenie produktywności zatrudnienia, utrzymanie lub zwiększenie jakości pracy i lepsze wykorzystanie potencjału zatrudnionego personelu. Dużą zaletą może być także łatwość rozwiązywania stosunków pracy, a co za tym idzie dużej rotacji personelu, która z kolei daje możliwość dostosowywania czasu pracy do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa oraz dostosowywania liczby zatrudnionych do zmieniających się warunków ekonomicznych [*Elastyczne formy zatrudnienia...* 2010].

Nie wszystkie firmy jednak są skłonne do stosowania tego typu rozwiązań. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu może bowiem powodować konflikty pomiędzy pracownikami pełnoetatowymi a niepełnoetatowymi oraz może stwarzać problemy w przypadku jakości i ciągłości produkcji. Konieczne są także ciągłe szkolenia związane z wdrażaniem nowych pracowników oraz częsta ich fluktuacja. W wielu przypadkach pracodawca ma także mniejsze zaufanie do pracowników wykonujących pracę poza siedzibą firmy lub pracowników zupełnie nowych, którzy nie będą mieć okazji na przywiązanie się do firmy, w przypadku których nie wystąpi więc żadna lub jedynie niewielka więź z miejscem pracy [*Elastyczne formy zatrudnienia...* 2010: 9]. Brak więzi może znacząco wpłynąć także na jakość i poziom współpracy pomiędzy pracownikami firmy, szczególnie w przypadku konieczności pracy w zespole.

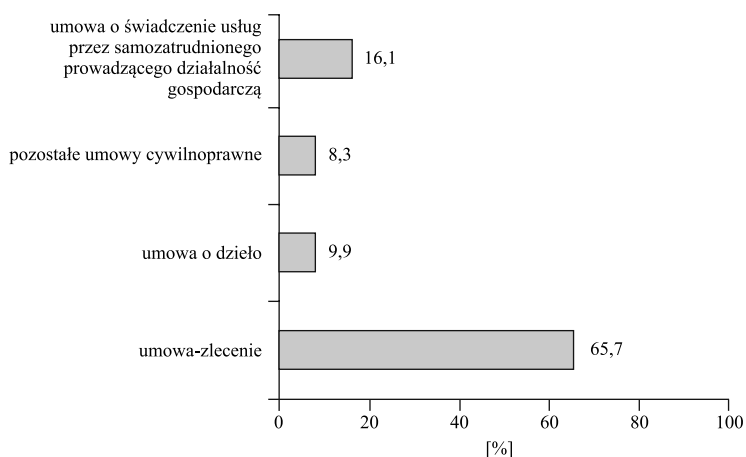
5.2. Elastyczne zatrudnienie z perspektywy pracowników

Pośród zalet stosowania elastycznych form zatrudnienia dla pracowników najczęściej wymienia się możliwość pogodzenia życia zawodowego z osobistym, m.in. z wychowywaniem dzieci, co w większości przypadków dotyczy głównie kobiet, a także możliwość łączenia pracy ze zdobywaniem wykształcenia i doszkalać zawodowym. Innymi zaletami może być również umożliwienie pracy osobom niepełnosprawnym czy osobom z problemami zdrowotnymi, uniknięcie zwolnień w czasie wahań koniunkturalnych, zwiększenie czasu wolnego czy stopniowego przechodzenia na emeryturę [Wiśniewski 2001: 14-16]. Jest to więc często szansa na uzyskanie równowagi pomiędzy życiem zawodowym a osobistym. W przypadku osób zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu niewątpliwym plusem jest posiadanie wszelkich praw i obowiązków pracowniczych wynikających z Kodeksu pracy czy innych przepisów. Elastyczne formy zatrudnienia dają również dużą swobodę w wyborze rodzaju i miejsca wykonywania pracy oraz możliwość pracy dla kilku pracodawców, dostosowując czas pracy do swoich indywidualnych potrzeb. Dla młodych osób często jest to szansa na zdobycie doświadczenia i nowych umiejętności oraz łatwiejsze wejście na rynek pracy. Natomiast dla osób bezrobotnych, niepełnosprawnych czy starszych jest to idealna szansa na aktywizację zawodową [*Elastyczne formy zatrudnienia...* 2010: 14-15].

Elastyczne formy zatrudnienia mają także wady i potencjalne zagrożenia, takie jak m.in. niższe zarobki wynikające najczęściej z niepełnego wymiaru czasu pracy, które z kolei wpływają na poziom emerytur oraz ograniczone możliwości awansu. W niektórych krajach oraz przypadkach osoby te są także gorzej traktowane pod względem ochrony prawnej oraz praw pracowniczych niż pracownicy zatrudnieni na podstawie standardowej umowy o pracę. Zatrudnienie niepełne wiąże się także z brakiem bezpieczeństwa trwałości pracy i pewności zatrudnienia oraz brakiem ochrony prawnej i stałości wynagrodzenia [Wiśniewski 2001: 73-75].

6. Poziom wiedzy oraz opinie i wykorzystanie elastycznych form zatrudnienia – badania własne

Punktem wyjścia do postawienia hipotez badawczych oraz przeprowadzenia badania były wyniki analizy aktywności zawodowej Polaków w roku 2014 przeprowadzonej przez Główny Urząd Statystyczny. Według wyników tego badania jedynie niecałe 7% ogółu wszystkich pracujących w roku 2014 zatrudnionych było na podstawie nietypowych form zatrudnienia. Wśród tych osób, jak przed-



Rys. 2. Struktura pracujących w nietypowych formach zatrudnienia w ramach pracy głównej według rodzaju umowy

Źródło: http://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5821/11/1/1/notatka_nietypowe_formy_zatrudnienia_2016_01_27.pdf [dostęp: 6.05.2016].

stawia rysunek 2, większość (ok. 83%) zatrudniona była na podstawie umów cywilnoprawnych, ze znaczną przewagą (65%) umowy-zlecenia. Pozostałe 16% były to osoby prowadzące własną działalność świadczące pracę na podstawie samozatrudnienia. Badanie zwraca także uwagę na to, że aż 80% osób podejmujących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych nie podjęło tej decyzji z własnego wyboru. W przypadku osób samozatrudnionych ten odsetek był niższy i wynosił 50% [GUS 2016: 1-5].

6.1. Przedmiot i cel badań

Głównym celem przeprowadzonego badania dotyczącego elastyczności rynku pracy było zbadanie świadomości oraz uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu zagadnienie elastycznych form zatrudnienia znane jest osobom zatrudnionym lub potencjalnym przyszłym pracownikom. Miało ono na celu również zbadanie poziomu wykorzystania ich przez pracodawców. Przedmiotem badania była grupa osób zarówno aktywnych zawodowo, jak i tych dopiero wchodzących na rynek pracy lub kończących karierę zawodową.

Na podstawie przedstawionych powyżej danych na temat wykorzystania elastycznych form zatrudnienia oraz założeń wynikających z obserwacji obecnej sytuacji na rynku pracy postawione zostały następujące szczegółowe hipotezy badawcze:

1. Poziom świadomości oraz znajomość elastycznych form zatrudnienia przez pracowników jest nadal niewielka.

2. Wyższy poziom świadomości oraz lepsza znajomość elastycznych form zatrudnienia wpływają na większą chęć podjęcia pracy na podstawie takich umów.

3. Niski poziom wiedzy na temat elastyczności zatrudnienia i jego form skutkuje niechęcią do podjęcia pracy na podstawie takich form.

4. Wśród negatywnych opinii na temat elastycznego zatrudnienia przeważa identyfikowanie ich z brakiem stałości zatrudnienia oraz brakiem bezpieczeństwa i odpowiedniej opieki socjalnej. Są one również postrzegane jako formy przynoszące korzyści i oszczędności pracodawcom, często kosztem ochrony praw pracowników.

5. Elastyczne formy zatrudnienia postrzegane są jako szansa na powrót lub wejście na rynek pracy. W opinii pracowników są one także potencjalnym źródłem większych dochodów oraz możliwością na godzenie pracy zawodowej z życiem osobistym.

6. Osoby młode, wchodzące na rynek pracy są bardziej skłonne do podjęcia pracy na podstawie elastycznych form zatrudnienia niż osoby mające już kilku- lub kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe.

7. Osoby z wyższym wykształceniem są bardziej chętne do podjęcia pracy na podstawie atypowych form zatrudnienia niż osoby o niższym poziomie wykształcenia.

6.2. Metoda badania i narzędzie badawcze

Badanie przeprowadzone zostało metodą CAWI (Computer Assisted Web Interviews) za pomocą udostępnienia respondentowi kwestionariusza internetowego. Ankieta adresowana była do wybranych grup docelowych zarówno osób aktywnych, jak i nieaktywnych zawodowo w przedziałach wiekowych do 25 lat, 25-40 lat oraz powyżej 40 lat. Kwestionariusz ankietowy składał się z dziewięciu pytań, z czego osiem miało formę zamkniętą, a tylko jedno otwartą. Dodatkowo zawarte zostały także pytania o cechy charakteryzujące respondenta pod względem wieku, poziomu wykształcenia, statusu oraz formy zatrudnienia.

Pytanie otwarte pojawiło się na samym początku kwestionariusza w celu poznania stanu wiedzy na temat elastycznych form zatrudnienia konkretnego respondenta. Ze względu na brak powszechnie obowiązującego pełnego katalogu elastycznych form zatrudnienia, obok zaproponowanych kategorii, przy każdym pytaniu, w którym wymienione były owe formy, istniała również możliwość udzielenia własnej odpowiedzi. Wśród wybranych na potrzeby badania form atypowego zatrudnienia znalazły się: umowa w niepełnym wymiarze czasu,

umowa-zlecenie, umowa o dzieło, umowa agencyjna, leasing pracowniczy, praca nakładcza, telepraca, outsourcing, job-sharing, job-rotation oraz samozatrudnienie. Poza powszechnie stosowanymi i dobrze znanymi wielu pracownikom umowami cywilnoprawnymi znalazło się w badaniu również kilka stosunkowo nowych w polskim systemie prawa pracy form zatrudnienia, takich jak: praca nakładcza, telepraca, outsourcing, job-rotation oraz job-sharing.

Praca nakładcza potocznie nazywana pracą chałupniczą jest wykonywana odpłatnie przez osobę zwaną wykonawcą na rzecz osoby zlecającej pracę zwanej nakładcą. Praca ta jest powiązana z czynnościami o charakterze manualnym i polega na wytwarzaniu, przerabianiu lub wykańczaniu przez wykonawcę przedmiotów z powierzonego przez nakładcę materiału lub świadczeniu usług na polecenie i rachunek zlecającego [Doliński 2013: 61]. Telepraca zgodnie z art. 67 Kodeksu pracy definiowana jest jako praca, która może być wykonywana regularnie poza zakładem pracy (w domu lub innym wybranym przez pracownika miejscu), z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu przepisów o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Outsourcing z kolei polega na przekazaniu określonych zadań poza firmę macierzystą do wykonania ich przez wyspecjalizowane podmioty przy wykorzystaniu zasobów zewnętrznych. W ramach pracy w niepełnym wymiarze godzinowym istnieje natomiast możliwość wprowadzenia takich rozwiązań, jak job-rotation oraz job-sharing. W ramach job-rotation zatrudniona osoba może być przesuwana do różnych działów w organizacji i podejmować w nich pracę na stanowiskach podobnych lub innych do dotychczas zajmowanego. Dzięki rotacji pracownik poznaje kolejne działy w organizacji, ich specyfikę i sposób funkcjonowania. Job-sharing (tzw. dzielenie etatu) jest to rozwiązanie, w ramach którego dwie osoby podejmują łączną odpowiedzialność za jeden etat w pełnym wymiarze czasowym. Osoby zatrudnione w tym systemie dzielą czas pracy w uzgodnionych między sobą i pracodawcą proporcjach [Doliński 2013: 64].

W zamierzeniu związek pomiędzy odpowiedziami udzielonymi na pytania merytoryczne oraz te pochodzące z charakterystyki respondentów miał pozwolić na analizę stopnia znajomości i stosowania elastycznych form zatrudnienia w powiązaniu z wykształceniem, wiekiem oraz statusem i formą zatrudnienia respondenta.

6.3. Charakterystyka badanej grupy

W badaniu wzięło udział 100 respondentów: 65 kobiet oraz 35 mężczyzn z różnych grup wiekowych. 31 osób spośród badanej grupy miało mniej niż 25 lat, 52 z nich mieściły się w przedziale wiekowym 25-40 lat, a 17 miało powyżej 40 lat. Ponad połowa badanych to osoby w wieku 25-40 lat, a więc te najbardziej

aktywne zawodowo, które dopiero wchodzą na rynek pracy lub są na nim od zaledwie kilku czy kilkunastu lat. Należą one do przedziału wiekowego osób, których doświadczenia z elastycznymi formami zatrudnienia stanowią największe zainteresowanie w przeprowadzonym badaniu.

Znacząca większość, bo aż 63 osoby, zadeklarowała posiadanie wykształcenia wyższego, 36 miało wykształcenie średnie zawodowe, a tylko jedna średnie ogólnokształcące. W pytaniu o status zawodowy aż 83 na 100 respondentów zadeklarowało, że w momencie wypełniania ankiety byli zatrudnieni. Spośród pozostałej liczby badanych 9 osób zadeklarowało prowadzenie własnej działalności gospodarczej, a 11 ankietowanych to uczniowie lub studenci obecnie niepracujący. Natomiast 8 ze 100 badanych pozostawało bezrobotnymi w momencie udziału w badaniu. Warto zauważyć, że aż 32% zatrudnionych zadeklarowało, że jednocześnie pracują oraz studiują.

Wśród wszystkich osób zatrudnionych (83 respondentów) przeważającymi formami zatrudnienia była umowa o pracę na czas nieokreślony (28%) oraz na czas określony – aż 53% respondentów. Pracę na podstawie umowy cywilnoprawnej wykonywało 8% zatrudnionych, natomiast pozostałe 11% zadeklarowało prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Żadna z badanych osób w momencie badania nie była zatrudniona w ramach pracy nakładczej, telepracy, outsourcingu, pracy tymczasowej, job-sharing oraz job-rotation.

6.4. Analiza wyników badań własnych

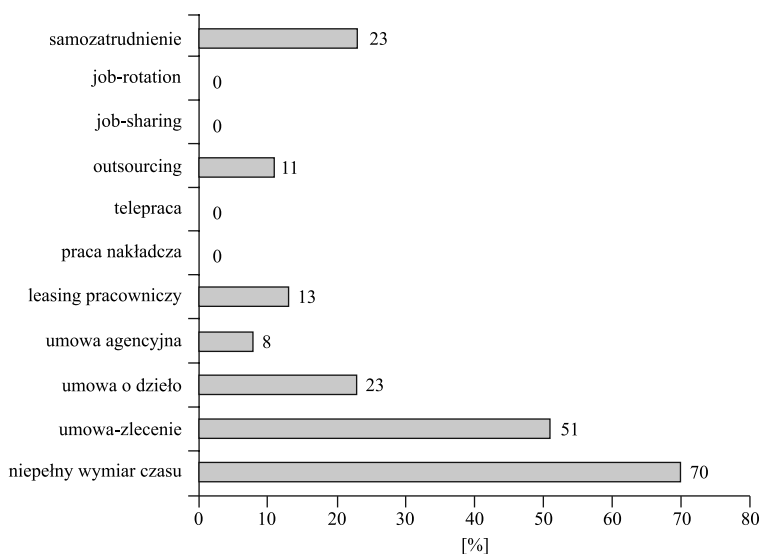
6.4.1. Stosowanie elastycznych form zatrudnienia przez pracodawców

Na podstawie odpowiedzi uzyskanych od respondentów wypełniających kwestionariusz sporządzony został wykres przedstawiający poziom wykorzystania elastycznych form zatrudnienia przez pracodawców w firmach, w których zatrudnieni byli respondenci w momencie wypełniania kwestionariusza. Wykres na rysunku 3 przedstawia procentowo liczbę pracodawców, którzy w swoich firmach wykorzystują dany rodzaj atypowej formy zatrudnienia. Przykładowo, aż 70% pracodawców wykorzystuje zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu jako jedną z form elastycznego zatrudnienia. Innymi chętnie stosowanymi przez pracodawców formami zatrudnienia są również umowy cywilnoprawne oraz samozatrudnienie. Mniej popularne formy, takie jak job-sharing, job-rotation czy praca nakładcza nie są w ogóle stosowane w firmach, w których pracowali respondenci. Co ciekawe, coraz bardziej popularna telepraca także nie jest wykorzystywana w tych firmach lub pracownicy nie wiedzą o możliwości podjęcia pracy w takiej formie w firmach, w których pracują.

6.4.2. Znajomość elastycznych form zatrudnienia przez pracowników

W ramach ankiety respondenci odpowiadali na pytanie dotyczące ich znajomości wybranych atypowych form zatrudnienia. Poziom swojej wiedzy szacowali w 4-stopniowej skali, oddzielnie dla każdej z podanych form. Tabela 1 przedstawia procentowo liczbę osób, które zadeklarowały wybrany poziom znajomości dla danej formy zatrudnienia. Przykładowo, wszyscy respondenci zadeklarowali dobrą (44%) lub bardzo dobrą (56%) znajomość warunków zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu. Natomiast w przypadku takich form, jak job-rotation czy job-sharing jedynie kilka procent badanych zadeklarowało dobrą ich znajomość, a więcej niż 70% nigdy nie słyszało o takich rozwiązaniach na rynku pracy.

Jak wynika z tabeli 1, jedynie cztery najbardziej popularne i najczęściej stosowane atypowe formy zatrudnienia są dobrze znane obecnym lub przyszłym pracownikom. Są to umowy cywilnoprawne, samozatrudnienie oraz praca w niepełnym wymiarze czasu. W przypadku takich form, jak job-rotation, job-sharing czy praca nakładcza większość osób zadeklarowała brak lub bardzo ograniczoną ich znajomość. Warto zauważyć, że poziom znajomości może być uzależniony od tego, na podstawie jakich form zatrudnieni byli respondenci w momencie brania udziału w badaniu. Spośród badanych znacząca większość zadeklarowała zatrudnienie na podstawie umów cywilnoprawnych oraz w ramach niepełnego wymiaru czasu, natomiast żaden z respondentów nie podał pracy nakładczej,



Rys. 3. Stosowanie elastycznych form zatrudnienia przez pracodawców

Źródło: badanie własne.

Tabela 1. Poziom znajomości elastycznych form zatrudnienia (wartości w %)

Formy zatrudnienia	Nigdy nie słyszałem(a)m o takiej formie zatrudnienia i nie wiem, na czym polega	Słyszałem(a)m o takiej formie zatrudnienia, ale zupełnie nie wiem, na czym polega	Słyszałem(a)m o takiej formie zatrudnienia i mniej więcej wiem, na czym polega	Słyszałem(a)m o takiej formie zatrudnienia i dołącznie wiem, na czym polega
Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu	0	0	44	56
Umowa-zlecenie	0	11	29	60
Umowa o dzieło	0	14	40	46
Umowa agencyjna	24	45	18	13
Leasing pracowniczy	35	34	26	5
Praca nakładcza	43	45	12	0
Telepraca	16	25	39	20
Outsourcing	40	12	31	17
Job-sharing	79	18	3	0
Job-rotation	71	22	7	0
Samozatrudnienie	0	8	31	61

Źródło: badania własne.

job-rotation czy job-sharing jako formy, na podstawie której byłby zatrudniony. Powyższa zależność ilustruje zasadność postawionej tezy mówiącej o tym, że znajomość atypowych form zatrudnienia wśród pracowników jest nadal niewielka, gdyż dotyczy jedynie form bezpośrednio związanych z zawodowym życiem danego pracownika. Większość pozostałych form, z którymi nie mieli bezpośredniej styczności, jest zupełnie nieznana pracownikom lub znana jedynie w niewielkim stopniu.

Analizując wyniki ankiety, można było dostrzec także zależność pomiędzy poziomem świadomości pracowników a ich chęcią do podjęcia pracy na podstawie wybranych atypowych form zatrudnienia. Można więc dostrzec związek pomiędzy poziomem wiedzy a skłonnością do podjęcia zatrudnienia. Poziom znajomości poszczególnych form zatrudnienia przedstawiany był na 4-stopniowej skali o wartości najniższej 1 i najwyższej 4, natomiast chęć podjęcia pracy na 5-stopniowej skali o wartości najniższej 1 i najwyższej 5. Na podstawie udzielonych odpowiedzi wyciągnięta została średnia poziomu znajomości oraz chęci podjęcia pracy na podstawie atypowych form zatrudnienia dla każdego z respondentów. Średnie te znajdowały się w przedziale 1,91-3,36 w przypadku znajomości tych form oraz 1,45-3,55 w przypadku chęci podjęcia pracy na ich podstawie. Następnie z uzyskanych średnich wyciągnięta została mediana, bę-

dająca wartością przeciętną i wynosząca odpowiednio 2,36 oraz 3,18. Odpowiedzi wszystkich respondentów, których średnia znajomość była wyższa od mediany, zostały następnie porównane z ich odpowiedziami dotyczącymi chęci zatrudnienia na podstawie elastycznych form. Porównanie to wskazało współzależność pomiędzy tymi dwiema zmiennymi. Ponad 2/3 ankietowanych deklarujących świadomość wyższą niż mediana wykazało także wyższą chęć do podjęcia pracy na podstawie tych form. W przypadku osób posiadających wiedzę niższą niż przeciętna zależność ta nie była już tak znacząca, ale nadal ponad 50% tych respondentów wykazywało także niższą niż przeciętna chęć do podjęcia pracy na podstawie wskazanych form.

6.4.3. Opinie pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia

Ostatnie z pytań zawartych w kwestionariuszu dotyczyło opinii pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia. Przedstawionych zostało tam kilka najbardziej popularnych i najczęściej spotykanych opinii zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Wśród negatywnych znalazły się m.in.: brak stałości dochodów, niepewność zatrudnienia, brak wystarczającej opieki socjalnej czy korzyści dla pracodawców, często zdobywane kosztem pracownika. Natomiast pośród pozytywnych znalazły się takie opinie, jak: godzenie życia zawodowego z osobistym, zdobywanie doświadczenia zawodowego i wchodzenie na rynek pracy absolwentów czy powrót kobiet na rynek pracy. Respondenci odpowiadali na każde z nich, wybierając jedną z odpowiedzi w 5-stopniowej skali, począwszy od 1 oznaczającej, że zdecydowanie się z nią nie zgadzają, poprzez 3 jako wyrażenie braku zdania, aż do 5 przedstawiającej, że zdecydowanie zgadzają się z daną opinią. Wyniki przedstawiono w tabeli 2.

Analiza wyników nie wskazała na wyższy odsetek żadnego z dwóch stanowisk: skrajnie negatywnych czy skrajnie pozytywnych. Osoby, które zdecydowanie zgadzały się z zaproponowanymi opiniami negatywnymi, w dużej mierze jednocześnie przyznawały słusność także tym pozytywnym. W przypadku opinii pozytywnych, spośród 5 najbardziej popularnych stwierdzeń na temat elastycznych form zatrudnienia przedstawionych w kwestionariuszu aż z 4 z nich zgodziła się większość respondentów. Średnio ok. 70% respondentów deklarowało, że zdecydowanie lub raczej zgadzają się z daną opinią. Najwięcej, bo aż 84% z wszystkich osób biorących udział w badaniu uznało, że elastyczne zatrudnienie umożliwia godzenie pracy z życiem osobistym. Natomiast odpowiednio 77% i 72% uznało atypowe formy zatrudnienia za zapewniające możliwość posiadania kilku źródeł dochodu jednocześnie oraz ułatwiające wejście na rynek pracy absolwentom. Pośród respondentów nie było osób, które kategorycznie nie zgadzałyby

Tabela 2. Opinie pracowników na temat elastycznych form zatrudnienia (wartości w %)

Opinia	Zdecydowanie się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	Raczej się zgadzam	Zdecydowanie się zgadzam
Elastyczne formy zatrudnienia ułatwiają godzenie pracy zawodowej z obowiązkami pozazawodowymi	0	3	13	53	31
Elastyczne formy zatrudnienia ułatwiają zdobywanie doświadczenia zawodowego	0	3	37	37	23
Elastyczne formy zatrudnienia ułatwiają wejście na rynek pracy absolwentom	0	4	34	26	36
Elastyczne formy zatrudnienia ułatwiają kobietom powrót na rynek pracy	0	12	49	19	20
Elastyczne formy zatrudnienia dają możliwość posiadania kilku źródeł dochodu jednocześnie	0	0	23	48	29
Elastyczne formy zatrudnienia są jednoznaczne z łatwym procesem zatrudniania i zwalniania pracowników	0	10	22	38	30
Elastyczność zatrudnienia jest równoznaczna z brakiem stałości dochodów	17	17	12	15	39
Elastyczność zatrudnienia oznacza niepewność zatrudnienia	6	14	5	30	45
Elastyczne formy zatrudnienia są jednoznaczne z brakiem wystarczającej opieki socjalnej	12	10	5	27	46
Elastyczne formy zatrudnienia to forma wycisku pracowników przez pracodawców	16	17	13	20	34

Źródło: badania własne.

się z postawionymi tezami, a 13-37% pozostawało neutralnymi, odpowiadając na przedstawione opinie, nie wyrażając jednoznacznego zdania na ich temat.

Warto zwrócić uwagę na opinię ankietowanych na temat tego, że elastyczne formy zatrudnienia pozwalają kobietom na łatwiejszy powrót na rynek pracy po urlopie macierzyńskim czy wychowawczym. W tym przypadku jedynie 22% odpowiedzi wskazywało na zgadzanie się respondentów z tą opinią, natomiast aż 49% pozostało neutralnymi, nie mając konkretnego zdania na ten temat, a 12% nie zgodziło się z postawioną opinią. Może to wynikać z faktu, iż wielu respondentów nie doświadczyło bezpośrednio takiej sytuacji lub nie mają odpowiedniej wiedzy na ten temat. Mimo wszystko, biorąc pod uwagę ich obecną wiedzę, własną obserwację rynku pracy oraz sytuacji kobiet na nim, możemy

wnioskować, że polityka rynku pracy nie jest jednoznacznie proaktywna w stosunku do młodych matek.

Następnie przeanalizowane zostały odpowiedzi respondentów na temat negatywnych opinii dotyczących stosowania atypowych form zatrudnienia. W tym przypadku również większość respondentów, średnio ok. 60% z nich, zgadzało się z postawionymi tezami. Najwięcej, bo aż 75% badanych uznało, że elastyczne zatrudnienie wiąże się z niepewnością zatrudnienia, a 73% uznało je za jednoznaczne z brakiem wystarczającej opieki socjalnej. Mniej, bo ok. 54% osób, postrzega atypowe formy zatrudnienia jako jednoznaczne z brakiem stałych dochodów oraz formę przynoszącą korzyści głównie pracodawcom, często kosztem pracowników. Jedynie niewielka liczba pozostawała neutralna na postawione tezy, średnio 7-8% badanych nie miało zdania odnośnie do przedstawionych opinii. Pośród respondentów niezgadających się z postawionymi tezami największa ilość, bo aż 34% nie zgodziła się, że elastyczność zatrudnienia równoznaczna jest z brakiem stałości dochodów oraz z wykorzystywaniem pracowników przez pracowników. Świadczy to o negatywnych opiniach na temat elastycznego zatrudnienia, jeżeli chodzi o sferę opieki socjalnej i zapewniania bezpieczeństwa i stałości stosunku pracy. Dla większości osób właśnie te dwa elementy są głównymi zagrożeniami ze strony elastycznego rynku pracy.

Pozostałe dwie hipotezy badawcze dotyczyły zależności pomiędzy stażem pracy oraz wykształceniem a chęcią podjęcia pracy na podstawie elastycznych form zatrudnienia. Kwestionariusz przygotowany na potrzeby niniejszego artykułu nie uwzględniał pytania dotyczącego długości stażu zawodowego respondentów. Aby przeprowadzić analizę, poczynione zostały więc założenia, że w grupie osób do 25. roku życia znajdują się głównie uczniowie i studenci, którzy nie są jeszcze aktywni na rynku pracy lub ich aktywność dotyczy jedynie prac dorywczych czy wakacyjnych, a więc są to osoby nieposiadające znaczącego doświadczenia na rynku pracy, które wliczałoby się do ich stażu pracy. Grupa między 25. a 40. rokiem życia to z założenia osoby, które właśnie wchodzi na rynek pracy lub są na nim już od kilku czy kilkunastu lat, a więc mają już spore lub przynajmniej częściowe doświadczenie związane z rynkiem pracy i oferowanymi formami zatrudnienia. Natomiast grupa wiekowa powyżej 40 lat to osoby pracujące już od kilkunastu lub nawet kilkudziesięciu lat. Spośród znajdujących się w ostatniej grupie wiekowej, jedynie nieliczne, pojedyncze osoby wyraziły chęć do podjęcia pracy na podstawie elastycznych form zatrudnienia wyższą niż mediana. Możemy więc przypuszczać, że posiadający długoletnie doświadczenie zawodowe nie są skłonni do zmiany lub podjęcia pracy innej niż ta na podstawie standardowej umowy o pracę zapewniającej największe bezpieczeństwo socjalne oraz pewność i ciągłość zatrudnienia. W grupie wiekowej 25-40 lat chęć do podjęcia atypowych form zatrudnienia była już dużo większa, około 2/3 z tych osób wyraziło znaczącą lub wyższą niż średnia chęć do podjęcia pracy na podstawie

umowy innej niż standardowa umowa o pracę. Natomiast w ramach ostatniej grupy wiekowej, osób poniżej 25. roku życia, ponad 90% respondentów wyraziło chęć podjęcia zatrudnienia na podstawie elastycznych form zatrudnienia. Na podstawie przedstawionych powyżej wyników możemy wnioskować, że osoby młode rozpoczynające karierę zawodową lub mające niewielkie doświadczenie są bardziej skłonne do podejmowania elastycznego zatrudnienia niż osoby starsze z większym stażem zawodowym.

Pośród biorących udział w badaniu 63 zadeklarowało posiadanie wykształcenia wyższego, natomiast pozostałe 37 miało wykształcenie średnie zawodowe lub ogólnokształcące. Przeanalizowane zostały ich odpowiedzi na pytania dotyczące chęci podjęcia zatrudnienia na podstawie jednej z wymienionych atypowych form zatrudnienia. Wśród respondentów z wyższym wykształceniem aż 49 osób, czyli 78%, wyraziło chęć podjęcia zatrudnienia na ich podstawie wyższą niż mediana. Jako formy zatrudnienia, które najchętniej by preferowali, podawali pracę w niepełnym wymiarze czasu, aż 90% osób chętnie lub bardzo chętnie by z niej skorzystało, oraz samozatrudnienie, również 90% deklaruowało wysoką chęć podjęcia pracy na podstawie tej formy. Równie chętnie podjęliby oni pracę na podstawie outsourcingu oraz umów cywilnoprawnych. Najniższym zainteresowaniem cieszyła się praca nakładcza, telepraca oraz job-sharing i job-rotation. W przypadku dwóch ostatnich form jedynie nieliczne osoby wyraziły zdecydowaną chęć lub niechęć do podjęcia pracy na tych zasadach, większość, bo aż ponad 90% badanych, pozostała neutralna, zaznaczając, że nie mają zdania na ten temat. Ciekawym elementem były odpowiedzi dotyczące telepracy, gdzie ponad połowa wyraziła stanowczą niechęć do zatrudnienia na jej podstawie. Jest to zaskakujące, zwłaszcza biorąc pod uwagę, iż w obecnej dobie rozwijających się technologii informacyjnych i komunikacyjnych telepraca wydawałaby się jednym z korzystniejszych rozwiązań dla osób, które nie są w stanie przyjeżdżać lub mają utrudniony dojazd od miejsca pracy czy też chciałyby zwiększyć szansę na godzenie życia zawodowego z osobistym. W przypadku ankietowanych z wykształceniem średnim zawodowym lub ogólnokształcącym ponad 2/3 wyraziło niższą niż średnia chęć do podjęcia pracy na ich podstawie.

7. Podsumowanie

Celem przeprowadzonych badań była próba weryfikacji postawionych hipotez badawczych dotyczących głównie znajomości oraz poziomu wiedzy pracowników dotyczącej atypowych form zatrudnienia oraz poznanie opinii pracowników na temat uelastyczniania rynku pracy. Na podstawie opinii oraz informacji uzyskanych od respondentów wnioskować można, iż poziom wiedzy oraz znajomość

elastycznych form zatrudnienia przez pracowników są nadal niewielkie i dotyczą jedynie form najczęściej stosowanych. Istnieje również związek pomiędzy poziomem wiedzy a gotowością do podjęcia pracy na podstawie atypowych form zatrudnienia, a także pomiędzy poziomem wykształcenia oraz posiadanym doświadczeniem zawodowym a chęcią podjęcia pracy na podstawie nietypowych stosunków pracy. Opinie pracowników na temat tego typu możliwości zatrudnienia pozwoliły na stwierdzenie, że pomimo wielu zalet dostrzeganych w ich stosowaniu nadal jest wiele elementów, które wymagają zmiany, gdyż zniechęcają potencjalnych pracowników do ich zaakceptowania.

Badanie to jednak przeprowadzone zostało jedynie na niewielką skalę, a wnioski przedstawiono na podstawie analizy odpowiedzi wybranych osób spośród stuosobowej grupy respondentów. Nie można więc zakładać, że wnioski te dotyczą ogółu mieszkańców kraju i pracowników wszystkich grup społecznych oraz wiekowych. Mogą być one jedynie punktem wyjścia do szerszych, przeprowadzonych na większą skalę badań, które pozwoliłyby bardziej szczegółowo zbadać obecną sytuację oraz opinie i przekonania pracowników charakterystyczne dla wybranych atypowych form zatrudnienia. Wyniki takiego badania mogłyby stać się podstawą do podjęcia odpowiednich kroków, dopasowanych do indywidualnych wymagań oraz rzeczywistych potrzeb pracowników, mogących przyczynić się do podjęcia kolejnych działań w kierunku upowszechnienia idei *flexicurity* w Polsce oraz podjęcia starań i działań, które skupiłyby się szczególnie na pracownikach i poprawie ich sytuacji.

Nie można jednak jednoznacznie określić, czy elastyczność zatrudnienia może być lekarstwem na wszystkie problemy spotykane obecnie na rynku pracy. Pomimo wielu niewątpliwych zalet, dostrzec możemy w nich także wiele zagrożeń i elementów, które wymagają dopracowania, aby mogły skutecznie stać się jednym z głównych narzędzi proaktywnej polityki rynku pracy. Powszechna bowiem obecnie idea *flexicurity*, przedstawiana jako złoty środek na poprawę sytuacji i poparta modelowymi przykładami wykorzystania w krajach europejskich, niekoniecznie może sprawdzać się w każdych warunkach i w każdej gospodarce. Odniosła ona sukces szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych, które miały dostateczne środki do wspierania jej rozwoju i wprowadzania na rynku pracy. Jednak w przypadku krajów, które nadal dosyć intensywnie się rozwijają i nie są w stanie zapewnić odpowiedniego wsparcia do jej rozwoju, może okazać się nieskutecznym sposobem na wyjście z kryzysu. Kopiowanie modeli wykorzystywanych w Europie Zachodniej może więc nie przynieść oczekiwanych rezultatów. Warto zwrócić także uwagę na to, że model *flexicurity* nie był jedynym czynnikiem przyczyniającym się do sytuacji na rynku pracy w przedstawionych w artykule państwach Europy Zachodniej. Nie powinna więc być ona rozpatrywana w oderwaniu od takich czynników, jak struktura demograficzna ludności czy mentalność społeczeństwa.

Dlatego warto byłoby skupić się również na zbadaniu potencjalnych możliwości poprawy sytuacji na polskim rynku pracy innych niż wspomniana idea *flexicurity*. Elastyczność rynku pracy nie musi być kojarzona jedynie z atypowymi formami zatrudnienia czy z tzw. umowami śmieciowymi, może to być ogólne elastyczne podejście pracodawców także w ramach tradycyjnej umowy o pracę, będącej w większości przypadków rozwiązaniem najbardziej preferowanym przez pracowników, bo przynoszącym stałe dochody i zapewniającym bezpieczeństwo i stabilność zatrudnienia. Właściwym rozwiązaniem mogłoby być skupienie się na odpowiednim dostosowaniu rozwiązań, które są już stosowane i dopasowaniu ich do zmieniających się warunków gospodarczych i ekonomicznych. Każdy kraj wymaga unikalnych rozwiązań odpowiadających jego potrzebom i możliwościom i choć idea elastycznego zatrudnienia dopasowanego do indywidualnych potrzeb brzmi jak idealne rozwiązanie, może nie być jedynym i najlepszym wyjściem. Warto byłoby więc zbadać inne alternatywne rozwiązania, mogące przyczynić się do poprawy obecnej sytuacji na rynku pracy.

Literatura

- Doliński Ł., 2013, *Raport dotyczący analizy polskich i unijnych przepisów prawnych pod kątem elastycznych form zatrudnienia. Projekt: PI – Innowacyjny model „godzenie przez kobiety życia zawodowego i rodzinnego” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego*, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Departament Zarządzania Europejskim Funduszem Społecznym.
- „Elastyczne formy zatrudnienia”. *Zapewnienie odpowiednich kompetencji konsultantów Punktów Konsultacyjnych Krajowego Systemu Usług (PK KSU) – szkolenia i działania pomocnicze*, 2010, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Główny Urząd Statystyczny, 2014, *Polska 1989-2014*, Warszawa: Zakład Wydawnictw Statystycznych.
- http://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5821/11/1/1/notatka_nietypowe_formy_zatrudnienia_2016_01_27.pdf [dostęp: 6.05.2016].
- Lang D., 2005, Duński model elastycznego bezpieczeństwa (*flexicurity*). Wzór do naśladowania?, *Problemy Polityki Społecznej*, nr 8.
- Mazur-Luczak J., 2010, *Kobiety na rynku pracy*, Poznań: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997-1998*, 1999 Warszawa: USAID GEMINI Small Business Project.
- Rollnik-Sadowska E., 2013, Zastosowanie modelu *flexicurity* w polityce zatrudnienia Unii Europejskiej (ze szczególnym uwzględnieniem Polski), *Optimum. Studia Ekonomiczne*, nr 4(64).
- Rymsza M., 2005, W poszukiwaniu równowagi między elastycznością rynku pracy i bezpieczeństwem socjalnym. Polska w drodze do *flexicurity*, w: M. Rymsza (red.), *Elastyczny rynek pracy i bezpieczeństwo socjalne. Flexicurity po polsku?*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Skórska A., 2009, *Strategia flexicurity jako przykład deregulacji i uelastyczniania rynku pracy*, w: D. Kotlorz (red.), *Deregulacja rynku pracy i koszty pracy jako determinanty wzrostu zatrudnienia*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego.

- Steinerowska-Streb I., 2009, Rynek pracy w gospodarce transformującej się – przykład Polski, w: S. Pnagasy-Kania, G. Szczodrowski (red.), *Gospodarka polska po 20 latach transformacji: osiągnięcia, problemy i wyzwania*, Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Sulmicka M., 2011, Strategia „Europa 2020” – postlizbońska polityka rozwoju Unii Europejskiej, *Polityka Gospodarcza w Świetle Kryzysowych Doświadczeń*, nr 85.
- Wiśniewski Z., 2001, *Deregulacja rynku pracy. Wybrane rozwiązania europejskie*, Poznań–Wrocław: Wydawnictwo Forum Naukowe.
- Witkowska B., Bieńkowski S., 2008, Hiszpania, Holandia – analiza stosowania niestandardowych form zatrudnienia, w: Z. Dziubiński, M. Kowalewski (red.), *Badanie czynników warunkujących wykorzystanie niestandardowych form zatrudnienia w Polsce*, Warszawa: Wyższa Szkoła Zarządzania Personelem.
- Wysocka M., 2014, Innowacyjne formy pracy, w: A. Organiściak-Krzykowska, R. Walkowiak, K. Nyklewicz (red.), *Innowacyjne formy pracy*, Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski.
- Zdrojewski E., Toszewska W., 2010, Analiza rozmiarów bezrobocia w Polsce, *Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania*, nr 14.

Flexible forms of employment – what employers know and think about them and to what extent use them

Abstract. Faced with changing conditions in the labour market, employers and employees have to resort to non-standard, flexible forms of employment. This article compares the current situation in the Polish labour market with that in other EU countries, with special emphasis on the idea of flexicurity. It also presents potential opportunities and challenges associated with flexible employment. The study described in the article is based on a questionnaire survey designed to check employees' or potential employees' level of knowledge in this area. The results indicate insufficient familiarity with flexible employment, often limited to its most popular forms. The findings also reveal a correlation between respondents' willingness to be employed under non-standard contracts and their knowledge, level of education or professional experience.

Keywords: labour market, non-standard forms of employment, flexible employment, flexicurity

BARTOSZ SKWARA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, Wydział Ekonomii
e-mail: barts4@interia.pl

PSD (Private Sector Development) jako narzędzie współpracy rozwojowej Holandii

Streszczenie. Rozwój Sektora Prywatnego (PSD) w Holandii na przestrzeni ostatnich lat stał się jednym z głównych tematów podlegających analizie w następstwie redefinicji holenderskiej pomocy rozwojowej. Stosowane do tej pory kanały w dzisiejszej erze globalizacji i nowych wyzwań nie przynosiły zamierzonych rezultatów; wymagały nowego podejścia. Porzucenie tradycyjnych rozwiązań i zastąpienie ich nowatorskimi pomysłami przyczyniło się do stworzenia lepszego klimatu inwestycyjnego dla sektora prywatnego w relacjach donator – beneficjent. Holenderski rząd, zauważwszy możliwości dla własnego sektora biznesowego, zobowiązał się do jego mobilizacji. W artykule analizuje się czynniki determinujące tak duże zaangażowanie Holendrów w rozwój sektora prywatnego. Następnie podjęto charakterystykę podmiotów, instytucji, mechanizmów oraz instrumentów PSD jako narzędzi współpracy rozwojowej.

Słowa kluczowe: pomoc rozwojowa, PSD, Holandia

1. Wprowadzenie

Analizując skuteczność wydawanych środków na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat, stwierdzono, że ciągłe zwiększanie nakładów na pomoc rozwojową nie jest równoznaczne ze wzrostem jej efektywności. Dlatego poszukuje się nowych rozwiązań, które pozwoliłyby przenieść ciężar odpowiedzialności działań prowadzonych przez donatora, jakim jest państwo na rzecz innego podmiotu. W następstwie tego Rozwój Sektora Prywatnego PSD (Private Sector Development) w państwie dawcy jest jednym z głównych tematów obecnej współpracy na rzecz rozwoju. Budowanie dobrego środowiska inwestycyjnego w krajach rozwijających się jest kluczowym elementem długofalowego planu zwiększenia zatrudnienia oraz zmniejszenia ubóstwa.

Sektor prywatny jest jednym z głównych motorów napędowych wzrostu gospodarczego. W zdecydowanej większości krajów rozwijających się można obserwować jego aktywność. Zasadniczą cechą decydującą o potencjalnym zaangażowaniu jest klimat inwestycyjny, który tworzą czynniki tak zachęcające, jak i zniechęcające potencjalnych partnerów. Jego jakość można określić jako wypadkową ryzyka i kosztów transakcyjnych związanych z inwestowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Do czynników należą np. regulacje prawne, konkurencja, funkcjonowanie rynku finansowego, rynek pracy oraz usługi infrastrukturalne [World Development Report 2005: 1-5]. Bank Światowy wyróżnia dwa rodzaje działań w celu poprawy sytuacji państw rozwijających się: działania prowadzące do stabilizacji makroekonomicznej i integracji handlowej oraz działania doskonalące administracyjną, prawną i regulacyjną rolę państwa [World Development Report 2005].

Zwalczanie ubóstwa jest głównym celem współpracy rozwojowej. Komitet DAC (Development Assistance Committee) postrzega ubóstwo wieloaspektowo: w wymiarze ekonomicznym (dochody, źródło utrzymania, godziwa praca), ludzkim (zdrowie, edukacja), politycznym (równouprawnienie), społeczno-kulturowym (status społeczny, godność), ochronnym (poczucie bezpieczeństwa) [OECD 2001].

Ponieważ niedorozwój zależy w dużym stopniu od kontekstu lokalnego, właśnie tam należy poszukiwać wyjścia z tej sytuacji. Złożoność problemu nie pozwala na uniwersalne zachowanie, dlatego każda poszczególna sytuacja wymaga właściwego zidentyfikowania i wypracowania odpowiedniego podejścia; kombinacji polityk w celu złagodzenia skali ubóstwa. Cele Milenijne (MDG), które ostatecznie w dużej części nie zostały zrealizowane, częściowo poprzez swoje niedoskonałości, które się ujawniły już w trakcie ich formułowania, wymusiły na światowych darczyńcach powstanie Celów Zrównoważonego Rozwoju (SDG). Teoretycznie doskonalszych, a przede wszystkim nakreślonych wspólnie z organizacjami pozarządowymi (NGOs). Niwelowanie skutków ubóstwa jest procesem długotrwałym, a wyniki są trudne do oszacowania w krótkim czasie. Niewątpliwie jest to problem, który nie pozwala również na ocenę bieżących instrumentów w dziedzinie pomocy rozwojowej. Wobec czego wyniki z prowadzonych prac mogą być szacowane liczbowo wyłącznie w odniesieniu do zależności pomiędzy rozwojem sektora prywatnego a wzrostem gospodarczym bez głębszej analizy.

Inspiracją do podjęcia niniejszej problematyki badawczej rzadko podejmowanej w polskiej literaturze naukowej była próba odpowiedzi na pytanie: W jakim kierunku będzie rozwijać się holenderska pomoc rozwojowa?

W publikacji podejmowana jest próba udokumentowania tezy głoszącej, że sektor prywatny w niedalekiej przyszłości przejmie na siebie zdecydowaną większość (być może całość) odpowiedzialności za świadczenie działań pomocowych.

Będzie się to odbywać przy dalszym prymacie państwa jako finansującego i wyznaczającego kierunki. Dążąc do wyjaśnienia wskazanego celu posłużono się analizą opisową dokumentującą rozbudowanie sektora PSD.

2. Niderlandzka polityka wspierania rozwoju sektora prywatnego

Holendrzy już wiele razy w swojej historii udowodnili, że potrafią zaskoczyć swoim nowatorstwem przy jednoczesnym zachowaniu pragmatyzmu. Kolejnym tego przejawem jest zintensyfikowanie działań nad rozwojem sektora prywatnego. Działania rozpoczęto już w latach 2005-2012, a w szczególności w 2010 r., co zbiegło się z „nowym otwarciem”, czyli przejściem ze społecznego do ekonomicznego rozwoju holenderskiej pomocy rozwojowej. Widoczny jest duży kontrast pomiędzy Holandią a innymi donatorami lokującymi środki pomocowe w bardziej tradycyjnych sektorach. Niewątpliwie jednym ze źródeł tego zjawiska jest nowe podejście holenderskiej polityki rozwojowej, w związku z tym nowym trendem jest poszukiwanie alternatywnych rozwiązań biznesowych wspomagających przedsiębiorczość w krajach rozwijających się. Pozostali bardziej „tradycyjni” w działaniu donatorzy nie dostrzegli jak do tej pory potencjału w sektorze biznesowym.

W latach 2003-2007 holenderski rząd zdecydował o podjęciu prekursorskich metod w porównaniu z pozostałymi państwami-donatorami. Można wyróżnić innowacyjne metody w celu usunięcia wyselekcjonowanych wąskich gardeł gospodarek państw rozwijających się oraz zachęcanie lokalnych grup przedsiębiorców do inwestowania. Jednym z najczęściej występujących problemów jest brak kapitału do inwestycji. Częściowo to wynik ostatniego kryzysu finansowego, jednak zasadniczym problemem jest niechęć banków do dalszego finansowania ryzykownych projektów infrastrukturalnych szczególnie w rejonie Afryki Subsaharyjskiej. Brak kapitału to nie jedyny problem – kluczowym powodem może okazać fakt braku projektów wysokiej jakości w perspektywie długofalowej. Dodatkowo wiele trudności natury prawnej wynikających z niestabilności politycznej państw rozwijających się powoduje u deweloperów awersję do ryzyka [PIDG 2009].

Nowe otwarcie w polityce pomocowej dotyczy również zmian w zakresie organów decyzyjnych. Dotychczas aż 3/4 decyzji zapadało na szczeblu ministerialnym, natomiast w ambasadach położonych najbliżej miejscowych problemów zaledwie 1/4. Rodziło to wiele problemów kompetencyjnych pomiędzy urzędnikami w relacjach ministerstwo – ambasada. Dlatego ze względu na specyfikę państw partnerskich właśnie ambasady poprzez swoją lokalizację powinny mieć

więcej kompetencji. Nowe partnerstwa były inicjowane spośród holenderskich firm i przedsiębiorstw społecznych na podstawie ich charakteru i doświadczenia. Większość pochodzi ze specyficznych branż, w których Holendrzy są światowymi liderami, takich jak:

- przemysł hydrotechniczny,
- rolnictwo,
- ogrodnictwo.

Od 2010 r. rozwój sektora prywatnego to jeden z głównych priorytetów holenderskiej polityki rozwoju, główną zasadą stało się angażowanie własnego sektora biznesowego w takich obszarach, jak:

- bezpieczeństwo żywności,
- woda i przemysł wodny.

Powstanie jakiegokolwiek nowego funduszu wspierającego SMEs inwestującego w krajach rozwijających wiąże się z jednym z kluczowych warunków do spełnienia, jakim jest społeczna odpowiedzialność biznesu. Choć lista państw partnerskich po redukcji z 33 obejmuje dziś 15 krajów i może ulec w przyszłości dalszemu zmniejszeniu, PSD pozwala na działanie aż w 66 państwach. Takie wsparcie dla państw rozwijających się, którym niedawno udało się wyjść ze skrajnego ubóstwa, daje szansę na budowanie korzystnych stosunków handlowych wraz z dobrym klimatem inwestycyjnym. Warto zauważyć, że rzeczywisty związek pomiędzy pomocą bilateralną a holenderskimi dostawami towarów oraz usług został porzucony na rzecz niezależnej dwustronnej polityki rozwoju. Formułowane na poziomie OECD umowy międzynarodowe dotyczące ogólnych warunków wsparcia eksportu i pomocy niewiązanej dla państw LDC (Least Developed Countries) zostały w głównej mierze osiągnięte dzięki inicjatywie niderlandzkiej. Holenderski rząd, stojąc przed nowymi wyzwaniem oraz rozpoczętymi procesami samej redefinicji własnej pomocy rozwojowej, rozpoczął poszukiwanie odpowiednich kombinacji procesów pomocowych w handlu i inwestycjach. Dlatego w 2012 r. powołano superministerstwo Handlu Zagranicznego i Współpracy Rozwojowej odpowiedzialne za realizację celów zniwelowania ubóstwa w krajach rozwijających się. Powyższe działanie potwierdza, jak pomoc rozwojowa jest ważna dla tak małego państwa jak Holandia.

Strategiczny dokument *A World to Gain* [2013] sporządzony przez niderlandzki MSZ, na którym oparte są ramy współpracy rozwojowej, przedstawia unikalne rozwiązania łączące sektor pomocowy z handlem i inwestycjami. Holendrzy sformułowali takie trzy nadrzędne cele, jak:

- eliminacja skrajnego ubóstwa,
- promowanie zrównoważonego rozwoju,
- promowanie i ułatwienie działalności holenderskich firm na międzynarodowych rynkach.

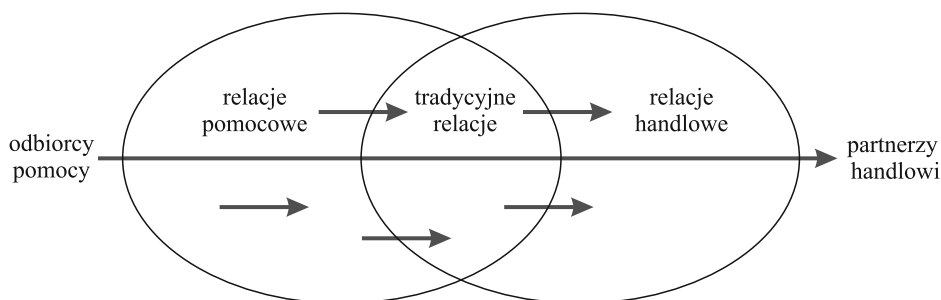
W związku z tym w dziedzinie handlu i pomocy możemy wyróżnić trzy rodzaje stosunków dwustronnych:

– relacje pomocowe: państwa, które nie są w stanie rozwiązać swoich problemów samodzielnie, dotknięte konfliktami lub są po zakończeniu działań wojennych, państwa niestabilne, niezdolne do samodzielnej redukcji ubóstwa (Afganistan, Burundi, Mali, terytoria palestyńskie, Rwanda, Sudan Południowy, Jemen),

– relacje przejściowe: państwa o niskich i średnich dochodach z rosnącymi gospodarkami, obie strony zyskują na współpracy, nacisk Holandii na ograniczenie ubóstwa, wolny rynek, tworzenie dobrego klimatu prowadzenia działalności gospodarczej (Bangladesz, Benin, Etiopia, Ghana, Indonezja, Kenia, Mozambik, Uganda),

– handel: głównym celem jest wspieranie handlu i inwestycji z działaniami, które przyczyniają się do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia w Holandii (Australia, Belgia, Brazylia, Chiny, Kanada, Korea Południowa, Kolumbia, Francja, Niemcy, państwa Zatoki Perskiej, Indie, Irak, Japonia, Malezja, Meksyk, Nigeria, RPA, Polska, Rumunia, Rosja, Singapur, Turcja, Ukraina, Wielka Brytania, Wietnam) [*A World to Gain...* 2013].

Jak ukazano na rysunku 1, relacje i zależności pomiędzy Holandią a innymi państwami mogą ulegać dowolnym przemianom. Można wyróżnić zmiany gospodarcze i polityczne, natomiast relacje możemy określić jako pomocowe, tradycyjne i handlowe. Proces ewolucji wzajemnych relacji można uwidocznic na przykładzie krajów o niskich dochodach, które w pewnym momencie zaczynają się coraz szybciej rozwijać. Wtedy to takie podstawowe potrzeby, jak np. pomoc humanitarna będą coraz mniejsze, a zainteresowanie wymianą handlową po zaspokojeniu podstawowych potrzeb zacznie wzrastać. Co nie oznacza, że wzrost gospodarczy jest zawsze równoznaczny z polepszeniem jakości życia



Rys. 1. Międzynarodowe dobra publiczne

Źródło: *A World to Gain...* 2013.

wśród obywateli. Istotne jest w dalszym ciągu, aby angażować się w sprawiedliwy podział dochodów i przeciwdziałać wykluczeniom społecznym. Jeśli dochodzi do wyżej opisanego zjawiska, wzrasta liczba państw objętych relacjami handlowymi kosztem relacji pomocowych. Nie zmienia to faktu, że cztery priorytety: woda, żywność, prawo oraz SRHR („Sexual and Reproductive Health and Rights”) są w dalszym ciągu aktualne. Przy zwiększonych relacjach handlowych następuje wręcz intensyfikacja działań we wskazanych obszarach. Stanowi to miejsce dla rozwoju technologicznego holenderskich przedsiębiorstw zaangażowanych w pomoc rozwojową. Holenderskie zaangażowanie w światowy handel spotyka się z międzynarodowym uznaniem nie tylko w relacjach *stricte* biznesowych, ale również dzięki doświadczeniu i wiedzy sektora prywatnego, organizacji społeczeństwa obywatelskiego i instytucji badawczo-rozwojowych. Holendrzy są światowymi liderami w dziedzinie logistyki, przemysłu spożywczego i rolnego, stanowiąc ważny element globalnego bezpieczeństwa żywnościowego. Niderlandzkie podejście 3D (Defence, Diplomacy, Development), odnoszące się do zagwarantowania bezpieczeństwa w krajach rozwijających się, spotkało się z międzynarodowym uznaniem nie tylko wśród państw DAC.

2.1. Podmioty i instytucje holenderskiego PSD

Holenderskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych odpowiedzialne jest za zaangażowanie do współpracy sektora prywatnego. Od 2012 r. Dyrekcja Generalna ds. Współpracy Międzynarodowej oraz Dyrekcja Generalna ds. Zagranicznych Stosunków Gospodarczych podlegają Minister Spraw Zagranicznych i Współpracy Rozwojowej. To ona jest odpowiedzialna za rozwój poszczególnych dyrekcji generalnych i programów. Poprzez duże zintegrowanie i skoordynowanie działania dyrekcji generalnych można silniej wspierać politykę na rzecz rozwoju. Departament Zrównoważonego Rozwoju Gospodarczego jest organem *stricte* przeznaczonym do pracy nad zaangażowaniem sektora prywatnego i promowaniem synergii pomiędzy rządem, sektorem prywatnym i społeczeństwem.

Za wdrożenie mechanizmów zaangażowania sektora prywatnego odpowiedzialna jest Holenderska Agencja Przedsiębiorczości (RVO), Netherlands Development Finance Company (FMO) oraz ambasady w państwach partnerskich. RVO zarządza funduszami stanowiącymi główny mechanizm motywacji sektora prywatnego. Poza wsparciem finansowym oferowane są informacje o rynkach oraz usługi niezbędne w procesie planowania inwestycji przed rozpoczęciem współpracy. W ramach swoich uprawnień FMO zarządza trzema głównymi funduszami w imieniu Ministerstwa. Dotyczy to mikrofinansowania małych i średnich przedsiębiorstw (SMEs). Z kolei jednym z zadań holenderskich ambasad jest oferowanie profesjonalnych konsultacji i porad gospodarczych dla przedsiębiorstw zainteresowanych współpracą.

2.2. Mechanizmy holenderskiego PSD

Holendrzy są w pełni świadomi obopólnych korzyści płynących zarówno dla państw partnerskich, jak i dla nich samych. Zmieniające się globalne realia gospodarcze oraz czas niskiego wzrostu gospodarczego w Europie nie pomagają przedsiębiorczości, dlatego Holandia zajmuje dwutorowe podejście w zaangażowaniu sektora prywatnego:

- wspiera poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej w krajach partnerskich poprzez współpracę w kierunku poprawy przepisów prawnych, silniejszych instytucji gospodarczych, rozwoju sektora finansowego, lepszej infrastruktury oraz poprawy dostępu do rynku międzynarodowego,

- stymuluje/skłania do inwestycji przedsiębiorstwa holenderskie – co prowadzi w efekcie do rozbudowania własnej gospodarki.

Wieloletnie doświadczenie Holendrów w handlu oraz w obszarze pomocy rozwojowej tworzy nowe możliwości dla większej spójności polityki, uwydatniając przy tym specjalizację sektorową, która jest dla instytucji rządowych środkiem do angażowania lokalnego sektora prywatnego. Kluczowe w dłuższej perspektywie jest monitorowanie współpracy i ocena zobowiązań sektora prywatnego.

The Dutch Good Growth Fund jest funduszem odnawialnym oferującym pomoc techniczną oraz innego rodzaju niż dotacje usług finansowych. Z powodzeniem służy jako podstawowy mechanizm holenderskiego zaangażowania sektora prywatnego. Współpracuje z trzema następującymi grupami:

- holenderskie SMEs, które chcą zainwestować w krajach rozwijających się,
- holenderskie SMEs eksportujące swoje towary/usługi do krajów rozwijających się,

- lokalnymi funduszami inwestycyjnymi, których celem jest zachęcenie do finansowania SMEs w krajach rozwijający się.

Ponadto Holandia ma rozbudowany system środków sektorowych, które zajmują się finansami małych i średnich przedsiębiorstw, infrastruktury, bezpieczeństwa żywności i wody, które są priorytetami w holenderskiej polityce rozwoju. Ministerstwo Spraw Zagranicznych zajmuje się promowaniem i nadzorem nad innowacyjnymi metodami partnerstwa, takimi jak:

- inicjatywa zrównoważonego rozwoju (STI-Sustainable Trade Initiative),
- partnerstwo publiczno-prywatne (PPP),
- Ubezpieczeniowy Fundusz Zdrowia (Health Insurance Fund).

Partnerstwo publiczno-prywatne jest tematem tak eksponowanym przez holenderski rząd, że zyskało określenie „the Dutch Diamond Approach”¹, co dokumentuje jego wyjątkowy status. Podejście można scharakteryzować wartością dodaną dla rządu, sektora prywatnego, społeczeństwa obywatelskiego oraz

¹ W wolnym tłumaczeniu „diamentowe podejście”.

instytucji naukowych działających w ramach polityki rozwojowej. Wszelkie inicjatywy mają za zadanie stworzenie zrównoważonego rozwoju w globalnych łańcuchach wartości. W dalszym ciągu tradycyjnymi relacjami z sektorem biznesowym na poziomie krajowym zajmują się ambasady. Fundusze PPP w zakresie bezpieczeństwa żywności oraz wody powstały w 2012 r. W samym 2013 r. PPS rozpoczęły pracę ze wsparciem wynoszącym 135 mln euro².

2.3. Instrumenty holenderskiego PSD

W zależności od ustaleń budżetowych zawartych w Homogeneous Budget for International Cooperation (HGIS) na konkretne lata za wdrożenie oraz kontrolę odpowiedzialne są zewnętrzne organizacje działające z polecenia holenderskiego rządu, spośród których należy wymienić: ORET/ORIO (The Facility for Infrastructure Development), FMO (Entrepreneurial Development Bank), CBI (The Centre of the Promotion of Imports), PUM (The Netherlands Senior Experts) oraz PSOM/PSI (The Private Sector Investment Programme). Większość instrumentów PSD finansowana jest w ramach ODA (Official Development Assistance) bilateralnej lub multilateralnej. Projekty dwustronne na szczeblu krajowej polityki gospodarczej realizowane są bezpośrednio za pomocą umów międzynarodowych angażujących Holandię i kraj odbiorcy, mogą być pośrednio wykonywane przez NGOs lub partnerstwa publiczno-prywatne. Natomiast instrumenty wielostronne na arenie międzynarodowej przybierają formę składek do organizacji multilateralnych [DGIS 2000].

Po reorganizacji Ministerstwa w dziedzinie rozwoju Sustainable Economic Development Department (DDE) jest najważniejszym organem w relacjach z private sector development, a jego działalność obejmuje:

- wspieranie zrównoważonego wzrostu gospodarczego i wzrostu dochodów oraz możliwości zatrudnienia w 36 krajach partnerskich,
- identyfikację i rozwiązywanie problemów za pomocą lokalnych misji,
- wskazywanie możliwości dla państw rozwijających się na rynkach światowych,
- wykorzystywanie instrumentów inwestycyjnych w celu pobudzenia działalności gospodarczej,
- pracę na zlecenie the Netherlands Development Finance Company (FMO) and Netherlands Enterprise Agency³.

Analizując dane zawarte w tabeli 1, dotyczącej liczby państw oraz ich regionów, można zauważyć, że region Środkowego Wschodu i Afryki Północnej

² <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-foreign-affairs/contents/policy-and-budget/evaluation-of-foreign-policy-spending> [dostęp: 22.12.2016].

³ <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-foreign-affairs/contents/organisational-structure/policy-theme-departments> [dostęp: 22.12.2016].

Tabela 1. Podział programów pomocowych ze względu na region, lata 2005-2011

Program	Liczba- państw partnerskich	Europa Centralna i Azja	Azja Połu- dniowa	Wschodnia Azja i Pacyfik	Środkowy Wschód i Afryka Północna	Afryka Subsaha- ryjska	Ameryka Łacińska i Karaiby
		(%)					
ORET/ORIO	40	6	12	15	3	60	6
FMO	76	10	23	8	1	41	17
PSOM/PSI	57	7	10	24	6	38	15
CBI	59	9	24	13	5	21	28
PUM	81	15	13	21	7	28	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z poszczególnych programów pomocowych.

objęty jest najmniejszym wsparciem z programów działających w zakresie Private Sector Development. Jako przyczyny w ujęciu politycznym tego zjawiska można wskazać tzw. Arabską Wiosnę Ludów w regionie Afryki Północnej, natomiast w przypadku Środkowego Wschodu niestabilność geopolityczną wywołaną pośrednio przez próbę dominacji Iranu w regionie. W ujęciu gospodarczym dotyczącym państw afrykańskich basenu Morza Śródziemnego źródłem tak znikomych inwestycji jest niechęć holenderskiego rządu do działań w tym regionie. Dużym wpływem może pochwalić się Francja. Region Środkowego Wschodu, z wyjątkiem Afganistanu, dla holenderskich firm jest nieprzychylnym obszarem ze skomplikowanymi relacjami gospodarczymi.

2.3.1. ORET/ORIO (The Facility for Infrastructure Development)

Niderlandzki MSZ opisuje działalność ORET następująco: „Celem ORET jest egzekwowanie zrównoważonego wzrostu gospodarczego oraz klimatu biznesowego w krajach rozwijających się. Wynikiem czego są inwestycje w infrastrukturę gospodarczą i społeczną” [*Vaststelling beleidsregels subsidiëring...* 2006: 10]. ORET jako ministerialny program prowadzony przez oret.nl oraz konsorcjum PricewaterhouseCoopers Advisory N.V i Encorys Nederland B.V. Poza zasobami materialnymi w krajach rozwijających się brakuje know-how potrzebnego do stworzenia projektów na dużą skalę, przede wszystkim dla wody pitnej, nawadniania, ścieków, ochrony środowiska, transportu, opieki zdrowotnej oraz edukacji. Najpopularniejszy ze względu na holenderskie kompetencje i wieloletnie doświadczenie jest sektor wody, następnie opieki zdrowotnej oraz transportu [NL Agency 2013].

W 2009 r. zmieniono nazwę z ORET na ORIO, jednocześnie zmniejszając liczbę beneficjentów programu, co pozwoliło na zintensyfikowanie działań w pozostałych państwach. Takie wsparcie programowe klasyfikowane jest jako składowa ODA (Official Development Assistance). Władze holenderskie nie mają wpływu na proces wyboru projektów oraz transakcji. Odbiorca sam kreuje

Tabela 2. Grupy państw partnerskich programu ORIO

Lista A	Lista B
Albania, Algieria, Armenia, Azerbejdżan, Belize, Boliwia, Bośnia i Hercegowina, Chiny, Czarnogóra, Dominikana, Egipt, Ekwador, Fidzi, Filipiny, Honduras, Indie, Indonezja, Iran, Jamajka, Jordan, Kamerun, Kazachstan, Kenia, Kolumbia, Kuba, Macedonia, Maroko, Mołdawia, Mongolia, Namibia, Nigeria, Nikaragua, Pakistan, Palestyna, Peru, Salvador, Serbia, Sri Lanka, Surinam, Syria, Tajlandia, Tunezja, Wietnam, Wybrzeże Kości Słoniowej	Afganistan, Angola, Benin, Bhutan, Bissau, Burkina Faso, Czad, Dżibuti, Erytrea, Etiopia, Gambia, Gwinea, Haiti, Jemen, Kambodża, Kiribati, Komory, Kongo, Laos, Lesoto, Liberia, Madagaskar, Malawi, Malediwy, Mali, Mauretania, Mozambik, Myanmar, Nepal, Niger, Republika Środkowoafrykańska, Republika Zielonego Przylądka, Rwanda, Samoa, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Tanzania, Timor, Togo, Tuwalu, Uganda, Vanuatu, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Wyspy Salomona, Zambia

Źródło: opracowanie własne na podstawie *IOB Evaluation. Work in Progress* [2015].

procedury przetargowe oraz to, które projekty będą mieć pierwszeństwo. ORET decyduje o tym, czy transakcja spełnia wymogi formalne oraz monitoruje przebieg realizacji całego procesu. Ocenia całość inwestycji w zakresie finansowym, technicznym oraz przede wszystkim pod kątem trwałego wkładu w zrównoważony rozwój gospodarczy. Od momentu aplikacji do wdrożenia projektu mija ok. 3 lat. Dlatego zarówno dostawca, jak i inwestor muszą wykazać wystarczającą zdolność do realizacji przedsięwzięcia przy jednoczesnym utrzymaniu inwestycji w przyszłości. Ponadto ORET bierze pod uwagę do swojej oceny ład korporacyjny oraz politykę środowiskową i społeczną przedsiębiorstwa. Co najistotniejsze i wyróżniające na tle pozostałych państw w przypadku niderlandzkiego PSD – inwestycja nie musi być komercyjnie opłacalna. W praktyce jednak oznacza to, że inwestycje w infrastrukturę muszą mieć okres zwrotu ponaddziesięcioletni [NL Agency 2013].

Program ORIO obejmuje dwa rodzaje pomocy *tied aid* oraz *untying aid* odnoszących się do państw z listy A i B (zob. tab. 2)⁴. W przypadku pierwszej mogą uczestniczyć firmy zarejestrowane i działające w Holandii. Dotacja z programu ORIO może wynieść do 35% wartości programu. Natomiast państwa LDC z listy kwalifikują się do *untying aid*. Oznacza to, że transakcje z krajami na liście B są możliwe, nawet jeśli firma nie jest zarejestrowana i nie działa w Holandii, a dofinansowanie może osiągnąć do 50% wartości. ORIO zawiera specjalny instrument dla projektów wyspecjalizowanych w sektorze wodno-kanalizacyjnym w krajach rozwijających się znany pod nazwą ORET WF⁵ – w tym przypadku dotacja jest zawsze równa 50%. Kwota za jeden projekt nie może przekroczyć

⁴ Lista powstała na podstawie międzynarodowych umów w ramach OECD, dzieląc państwa na dwie grupy A i B.

⁵ W 2009 r. zmieniono nazwę z ORET NA ORIO – w dalszym ciągu stosuje się obie nazwy.

45 mln euro. Dodatkowo oczekuje się od biorcy, aby nie nakładać na holenderskich deweloperów jakichkolwiek barier celnych, podatków oraz wszelkich innych opłat od powstałych transakcji (wyjątkiem jest kwota VAT świadczona lokalnie od usług lub sprzedaży). W trosce o zapewnienie długofalowych korzyści przedsiębiorstwo może uzyskać grant w wysokości do 75% (tylko w przypadku dóbr inwestycyjnych) zwrotów kosztów obsługi technicznej projektu pod warunkiem zapewnienia dodatkowego serwisu po zakończeniu zwykłego okresu gwarancji oraz transferu wiedzy i wzmocnienia potencjału organizacyjnego użytkownika końcowego. Wszelkie projekty ORIO podlegają weryfikacji przez OECD poprzez porozumienie Agreement on United ODA Credits Transparency. Stopa zwrotu z programu EIRR powinna być wyższa niż stopa dyskontowa z kraju, w którym prowadzi się inwestycję. W zdecydowanej większości krajów rozwijających wynosi ona 10%, przez co jest dużą barierą [ORET program as of October 2006].

2.3.2. FMO (FMO Entrepreneurial Development Bank)

FMO Entrepreneurial Development Bank powstał w 1970 r. jako partnerstwo publiczno-prywatne. Udział państwa wynosi 51%, 49% jest w rękach banków komercyjnych, związków zawodowych oraz przedsiębiorstw sektora prywatnego (wykres 1). Bank nadzorowany jest przez holenderski bank centralny. Niderlandzki rząd chce utrzymać swój udział większościowy, ponieważ FMO stanowi jeden z głównych ogniw polityki rozwoju⁶.

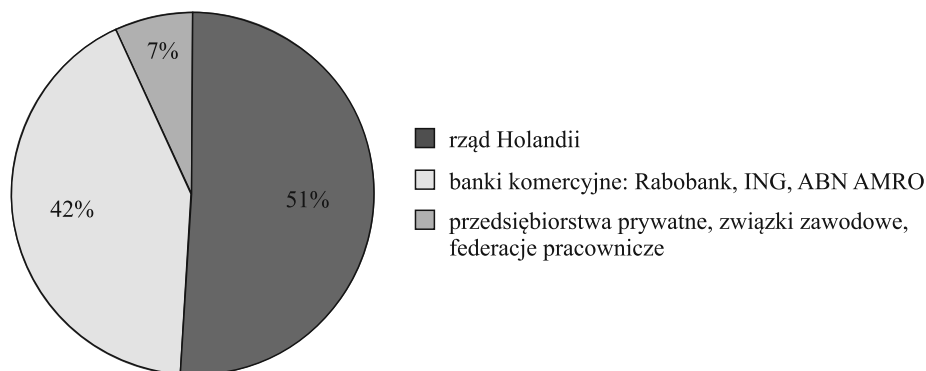
Bank ma za zadanie przyczyniać się do intensyfikacji sektora przedsiębiorstw holenderskich w krajach rozwijających się, co jest w bezpośrednim interesie rozwoju gospodarczo-społecznego partnerów. Umowa z państwem holenderskim jest zawarta na czas nieokreślony, a może zostać anulowana wyłącznie z dwunastoletnim okresem wypowiedzenia. Zadłużenie długoterminowe wyemitowane w ramach programów finansowania FMO oceniane jest przez agencje Fitch – AAA oraz Standard and Poor's – AAA. W przypadku obu agencji FMO posiada stabilną perspektywę [FMO 2015].

FMO pozyskuje środki na działalność z dwóch źródeł: z własnego rachunku FMO A oraz za pośrednictwem rządowych funduszy rozwojowych: Micro and Small Enterprise Fund (MASSIF), Infrastructure Development Fund (IDF), Access to Energy Fund (AEF) oraz Facility Emerging Markets (FEM) który specjalizuje się w obsłudze państw najsłabiej rozwiniętych gospodarczo⁷.

FMO ma pięć skonsolidowanych w rocznych zeznaniach filii: Nuevo Banco Comercial Holding B.V., FMO Antillen N.V., Blauser S.A., Industrias Andinas B.V. oraz Asia Participations B.V. Niewielka część finansowania banku zagwaran-

⁶ [http://www.fmo.nl/articles-and-internal-regulations, Agreement with the State \('98](http://www.fmo.nl/articles-and-internal-regulations, Agreement with the State ('98) [dostęp: 22.12.2016].

⁷ <http://www.fmo.nl/financials> [dostęp: 22.12.2016].

Wykres 1. Podział własnościowy FMO

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FMO 2014.

towana jest przez holenderski rząd poprzez Faciliteit Opkomende Markten (FOM). FMO zarządza również kilkoma holenderskimi funduszami, takimi jak: ASSIF Fund, Access to Energy Fund (AEF), Infrastructure Development Fund (IDF) oraz Fonds Opkomende Markten OntwikkelingsSamenwerking (FOM-OS). FMO ma strukturę dwupoziomową – Zarząd i Radę Nadzorczą. Pierwszy opracowuje i realizuje założoną strategię, będąc odpowiedzialnym za zgodność z przepisami i regulacjami prawnymi, natomiast rada nadzorcza powołuje członków Zarządu i nadzoruje bieżącą działalność. Celem nadrzędnym jest inwestowanie w kapitał i wiedzę podczas realizacji projektów w taki sposób, aby finalnie umożliwić ludziom wykorzystywanie swoich umiejętności, co przyczynia się do poprawy jakości życia [FMO 2013].

Strategią FMO jest próba objęcia pozycji światowego lidera w inwestowaniu na rzecz zmniejszenia o połowę emisji dwutlenku węgla. Koncepcja działań umożliwia wspieranie działalności przedsiębiorstw przez FMO zajmujących się zielonymi projektami. Sytuacja międzynarodowa niezaprzeczalnie nie sprzyja tym działaniom. Niskie ceny surowców, kryzys na Ukrainie to tylko niektóre z czynników przysparzających trudności. Dlatego podjęto decyzję o zintensyfikowaniu działań.

Od samego początku swojego istnienia FMO zdecydowało się działać w takich obszarach, gdzie wpływ na łagodzenie ubóstwa będzie największy. Co najmniej 70% inwestycji odbywa się w krajach LICs (Low Income Countries) oraz LMICs (Low and Middle Income Countries) i 30% w UMICs (Upper Middle Income Countries) przy zachowaniu, że co najmniej 35% środków musi trafić do 55 najuboższych państw. Fundusze są przeznaczane na inwestycje w wiedzę i umiejętności tak niezbędne do niwelacji różnic. FMO wspiera swoich partnerów

w takich dziedzinach, jak zarządzanie ryzykiem oraz regulacji i obostrzeń prawnych w krajach partnerskich. W celu dalszego transferu wiedzy dla partnerów organizowane są seminaria tematyczne, sesje plenarne oraz spotkania z rekinami biznesu [FMO 2013].

Jednym z celów FMO jest przekraczanie granic poprzez inwestowanie na rynkach podwyższonego ryzyka i budowanie lepszego jutra. Dlatego też podjęto się sformułowania jasnej strategii i konkretnych celów, takich jak np. podwojenie liczby miejsc pracy przy jednoczesnym dwukrotnym pomniejszeniu emisji gazów cieplarnianych. Niepokojące jest to, że państwa rozwijające poniekąd poprzez swoją słabość gospodarczą nie przykładają wagi do problemu zanieczyszczenia środowiska podczas procesów produkcji. Dlatego też FMO jako bank ma ogromną rolę do odegrania przy założeniu, jak bardzo ważny jest zrównoważony rozwój przy zachowaniu czystości środowiska. Zwiększony nacisk polityczny na rozwój sektora prywatnego przy zachowaniu przejrzystości oraz odpowiedzialności za prowadzone przedsięwzięcia jest jednym ze sposobów do promowania holenderskich inwestycji w krajach rozwijających się. W 2015 r. FMO podjęła wiele działań dostarczających nowe korzystne rozwiązania finansowe, które zapewne w przyszłości przyniosą korzyści przedsiębiorstwom⁸.

2.3.3. CBI (The Centre of the Promotion of Imports)

CBI to agencja powstała w 1971 r. należąca do holenderskiego Ministerstwa Spaw Zagranicznych. Jej budżet opiewa na kwotę 180 mln euro. Handel jest kluczowym elementem do stymulowania wzrostu gospodarczego i zwiększania zatrudnienia. Wspieranie SMEs poprzez CBI w krajach rozwijających się wchodzących na europejski rynek gospodarczy integruje je jako element składowy globalnego łańcucha wartości. Takie działanie przynosi korzyści dla przedsiębiorców i pracowników czerpiących zyski z handlu oraz obsługi transakcji. Poza zwiększeniem eksportu w ujęciu ilościowym istotna jest także jakość produktów oferowanych przez państwa rozwijające się, która z roku na rok się poprawia. Corporate Social Responsibility (CSR) jest punktem wyjścia do wszystkich działań CBI. Firmy, sektory i beneficjenci w postaci państw są dobierani w taki sposób, aby zredukować ryzyko związane z CSR. CBI jest zaangażowany w budowanie potencjału instytucjonalnego poprzez usługi świadczone przez Business Support Organizations (BSOs) dla swoich firm członkowskich oraz wspieranie ich poprzez swoją wiedzę i doświadczenie na globalnym rynku [CBI Aid for Trade Review Position Paper... 2013].

⁸ <http://annualreport2014.fmo.nl/report-of-the-management-board/letter-from-the-ceo> [dostęp: 22.12.2016].

2.3.4. PSOM/PSI (The Private Sector Investment Programme)

PSOM/PSI z budżetem ok. 300 mln euro to program pozwalający holenderskim firmom uzyskać dotację na działalność w krajach rozwijających się. Jednym z warunków uczestnictwa jest znalezienie lokalnego partnera do utworzenia joint venture.

2.3.5. PUM (The Netherlands Senior Experts)

PUM z budżetem opiewającym na ok. 70 mln euro to program, który jest najbliższej zwykłych ludzi działający non profit od trzech dekad. Szczyci się tym, że pomógł ponad 40 tys. organizacji na świecie. Ma przedstawicieli w 70 krajach i łączy specjalistów w biznesie, przedsiębiorców oraz lokalnych partnerów. Wiele zagadnień i problemów dotyczących przedsiębiorców w różnych państwach jest bardzo podobnych. Dlatego też wymiana doświadczeń jest tak bardzo pomocna. 3000 ekspertów w swoich dziedzinach dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem, organizując spotkania i szkolenia dla lokalnych grup przedsiębiorców w relacjach *one by one*. Nowoczesne seminaria coachingowe w dobie cyfryzacji pozwalają na natychmiastowe połączenie niemal w każdym zakątku ziemi. PUM przede wszystkim widzi SMEs jako podstawę zrównoważonego rozwoju gospodarczego oraz katalizator do innowacji, tworzenia nowych miejsc pracy i wzrostu gospodarczego. Nie można osiągnąć rozwoju gospodarczego bez wspierania SMEs. To one jako podstawowe jednostki gospodarcze budują fundamenty wielu gospodarek w krajach rozwijających się, niwelując problemy społeczne i rozwojowe, takie jak ubóstwo, brak bezpieczeństwa żywnościowego oraz nierówności społeczne⁹.

3. Podsumowanie

Pomoc rozwojowa na świecie obecnie przechodzi trudny okres. Kryzys gospodarczy z lat 2008-2009 spowodował, że grupa państw donatorów należących do DAC przeniosła współpracę gospodarczą na boczny tor. Ograniczono znacznie środki i kanały dystrybucji wraz z liczbą beneficjentów. Najlepszym przykładem jest wspomniany w artykule proces redefinicji holenderskiej pomocy rozwojowej, zapoczątkowany wewnętrznymi zmianami gospodarczo-społecznymi. Rozwój holenderskiego sektora prywatnego (PSD) stał się centralnym punktem w holenderskiej polityce rozwoju. Stało się to po zmianach w 2010 r., które są skutkiem przejścia ze społecznego do ekonomicznego rozwoju. Przeniesienie ciężaru odpowiedzialności za działania wykonawcze na sektor prywatny posiadający

⁹ https://www.pum.nl/sites/default/files/images/website/3814.1025_z-card_eng_6panel_v5.def.pdf [dostęp: 22.12.2016].

bezsprzecznie lepszą skuteczność działania przyczyniło się do większej efektywności z przeprowadzanych projektów. Przykładem jest skala prowadzonych działań – ok. 30% ogółu pomocy rozwojowej Holandii dystrybuowana jest poprzez kanał prywatny. Oznacza to, że powstało wiele przedsiębiorstw, organizacji, fundacji oraz agencji wyspecjalizowanych w świadczeniu pomocy rozwojowej.

Instrumenty PSD należy w większym stopniu nakierować na polepszenie krajowego klimatu inwestycyjnego, np. poprzez wyeliminowanie kapitałochłonnych barier wejścia na nowy rynek i zmniejszanie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. To samo odnosi się do wzmocnienia sektora finansowego ze szczególnym uwzględnieniem poprawy dostępu do usług finansowych w szczególności z zakresu mikrofinansowania w krajach rozwijających się.

Przyjęta metoda badań pozwoliła potwierdzić tezę o coraz większym znaczeniu, jakie odgrywa PSD w świadczeniu holenderskiej pomocy rozwojowej. Rząd w dalszym ciągu będzie wyznaczać kierunki geograficzne oraz polityczne. Weryfikacja postawionej hipotezy, w której udokumentowano znaczne nakłady finansowe wraz z rozbudowaną strukturą pozwalają domniemywać, że PSD w niedalekiej przyszłości będzie odgrywać jedną z kluczowych ról w oficjalnej pomocy rozwojowej przy ciągłej supremacji państwa.

Literatura

- A World to Gain: A New Agenda for Aid, Trade and Investment*, 2013, The Hague: Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands.
- CBI Aid for Trade Review Position Paper: Connecting and Upgrading SMEs*, 2013, Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands, https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/policy-study-aid-for-trade-position-paper-2013.pdf [dostęp: 22.12.2016].
- DGIS, 2000, *In business against poverty*, Dutch Ministry of Foreign Affairs.
- FMO, 2013, Annual Report, https://www.fmo.nl/l/library/download/urn:uuid:09d0e653-6228-4e39-b63b-5adc57342c7b/fmo+full+annual+report+%26+accounts+2013.pdf?format=save_to_disk&ext=.pdf [dostęp: 22.12.2016].
- FMO, 2014, Annual Report, <http://annualreport2014.fmo.nl/report-of-the-management-board/letter-from-the-ceo> [dostęp: 22.12.2016].
- FMO, 2015, Nederlandse Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden N. V. 4 grudnia, <https://www.fmo.nl/about-us/reports> [dostęp: 22.12.2016].
- <http://www.fmo.nl/articles-and-internal-regulations>, Agreement with the State ('98) [dostęp: 22.12.2016].
- <https://www.fmo.nl/financials> [dostęp: 22.12.2016].
- <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-foreign-affairs/contents/policy-and-budget/evaluation-of-foreign-policy-spending> [dostęp: 22.12.2016].
- <https://www.government.nl/ministries/ministry-of-foreign-affairs/contents/organisational-structure/policy-theme-departments> [dostęp: 22.12.2016].
- https://www.pum.nl/sites/default/files/images/website/3814.1025_z-card_eng_6panel_v5.def.pdf [dostęp: 22.12.2016].
- IOB Evaluation. Work in Progress. Evaluation of the ORET Programme: Investing in Public Infrastructure in Developing Countries*, 2015, <https://www.government.nl/documents/re->

- ports/2015/07/01/iob-work-in-progress-evaluation-of-the-oret-programme-investing-in-public-infrastructure-in-developing-countries [dostęp: 22.12.2016].
- NL Agency, 2013, *How does the international ORIO facility work?*, kwiecień, <http://english.rvo.nl/sites/default/files/2013/12/EN%20factsheet%202013.pdf> [dostęp: 22.12.2016].
- OECD, 2001, *The DAC Guidelines on Poverty Reduction. Rozwój międzynarodowy*, <https://www.oecd.org/dac/povertyreduction/2672735.pdf> [dostęp: 22.12.2016].
- ORET program as of October 2006, www.oret.nl/docs/ORET_program_october_2006_englishv2.pdf [dostęp: 22.12.2016].
- PIDG, 2009, *The Emerging Africa Infrastructure Fund Review*.
- Vaststelling beleidsregels subsidiëring Subsidieregeling Ministerie van Buitenlandse Zaken*, 2006, „Staatscourant” 18.05, nr 97: 10 (ORET).
- World Development Report 2005, *A Better Investment Climate for Everyone*, World Bank Independent Washington DC: 1-5, siteresources.worldbank.org [dostęp: 22.12.2016].

Private Sector Development (PSD) as an instrument of the Dutch development cooperation policy

Abstract. The support for PSD in recent years has become one of the main topics analyzed as part of the policy review of the Dutch development aid. In the era of globalization and in the face of new challenges, the existing channels of foreign aid turned out to be ineffective; a new approach was required. By abandoning traditional solutions and replacing them with innovative ideas, it was possible to create a better investment climate for the private sector in donor-beneficiary relationships. Having noticed opportunities for the Dutch business sector, the Dutch government has committed itself to mobilising its involvement. The article analyses the reasons for the exceptionally intensive involvement of the Dutch government in the development of the private sector. It also describes the characteristics of the participants, institutions, mechanisms and instruments of PSD as instruments of development cooperation.

Keywords: Dutch Official Development Assistance, Private Sector Development, the Netherlands

MAGDALENA SZUMSKA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: magszu2506@gmail.com

Ocena postaw i oczekiwań pracowników 50+ w Polsce

Streszczenie. Prognozy dotyczące sytuacji demograficznej w Polsce wskazują na nieuchronne starzenie się społeczeństwa. Tym samym pracownik po 50. r.ż. staje się ważnym ogniwem na rynku pracy. Czy wartość takich pracowników jest mniejsza niż pracowników młodszych? Jak są oni postrzegani przez pracodawców? Celem niniejszego artykułu jest ocena postaw pracowników 50+ oraz ich oczekiwań wobec pracodawców. Efektem analizy będzie zaproponowanie rozwiązań, skierowanych w szczególności do pracodawców, poprawiających sytuację zawodową tych osób na rynku pracy w Polsce. Postawione cele były weryfikowane na podstawie przeprowadzonych badań własnych – pogłębionych wywiadów indywidualnych i badań ilościowych, przeprowadzonych wśród osób aktywnych zawodowo po 50. r.ż.

Słowa kluczowe: pracownik 50+, aktywność zawodowa, stereotypy, aktywizacja osób starszych, szkolenia, możliwości rozwoju, telepraca, elastyczny czas pracy

1. Wprowadzenie

Tendencje demograficzne wskazują na znaczący postęp starzenia się populacji mieszkańców Polski. Nieunikniona w długiej perspektywie jest kontynuacja tego procesu – potwierdzają to prognozy liczby i struktury ludności, z których wynika, że do 2050 r. ok. 40% społeczeństwa będzie po sześćdziesiątce [*Ludność w wieku 60+...* 2016]. Celem artykułu jest omówienie wyników badań sytuacji osób powyżej 50. r.ż. aktywnych zawodowo. Opisane postawy i oczekiwania tej grupy wobec pracodawców posłużyły następnie do rekomendowania działań mogących

poprawić sytuację 50-latków na rynku pracy. Wybór tematu spowodowany był kilkoma czynnikami – niskim wskaźnikiem zatrudnienia osób po 50. r.ż, a jednocześnie wzrostem średniej długości życia i prognozami wzrostu populacji ludzi po 50. r.ż. Kolejnym z powodów zainteresowania zagadnieniem było również podwyższenie wieku emerytalnego w Polsce i implikacje z tym związane¹.

2. Charakterystyka pracowników powyżej 50. r.ż. na rynku pracy

Z każdym rokiem zwiększa się liczba pracowników w wieku powyżej 50. r.ż. Niestety coraz częściej muszą oni zmagać się z takimi problemami, jak niska motywacja do zatrudniania osób starszych lub po prostu z ogólnym przekonaniem, że pracownik starszy to pracownik, w którego nie warto inwestować czasu i pieniędzy. Obok nich najczęściej wymienianymi zjawiskami są m.in. brak poczucia bezpieczeństwa, brak stabilności zatrudnienia, brak szacunku, a nawet dyskryminacja. Jak podaje GUS (II kwartał 2015 r.), osoby w wieku powyżej 45 lat stanowią aż 36% bezrobotnych w Polsce. Można potraktować to jako sygnał, że pracodawcy w sposób niekompetentny zarządzają wiekiem w swoich organizacjach.

Według danych „Gazety Prawnej” wskaźnik zatrudnienia w Polsce osób po 50. r.ż. w 2013 r. wynosił 41%. Jest to jeden z najniższych wskaźników w Unii. Średnio w krajach Unii Europejskiej wynosi on 55% [Raport OECD 2015].

Polska, aby sprostać warunkom rynku europejskiego, który stawia wysokie wymagania, musi zwiększyć produktywność i konkurencyjność gospodarki. W tym celu należy angażować również starsze pokolenie Polaków, które dzięki swojemu doświadczeniu i wiedzy może służyć pomocą ludziom młodym, dopiero co wchodzącym na rynek pracy. Według badań przeprowadzonych przez Instytut Keralla Research zawartych w artykule zamieszczonym na portalu Biznes.pl [*Praca zawodowa 50-latków...* 2015] aż 98% przepytanych średnich i małych przedsiębiorstw zadeklarowało, że zatrudnia osoby z grupy 50+. Jednak zdaniem ekspertów na zapewnieniach się kończy. Opierając się na wynikach badania, w 43% przebadanych przypadków tylko 5% wszystkich pracowników stanowiły osoby 50+, jedynie w co dziesiątej firmie 9%.

W ostatnich latach dokonania medycyny i farmacji spowodowały wzrost średniej długości życia. W Polsce średnia długość życia mężczyzn wynosi 73,8 lat, a kobiet 81,6. Mężczyźni w Polsce żyją przeciętnie o ponad 7 lat kró-

¹ Artykuł opracowano na podstawie wyników badań przeprowadzonych przed zmianą wysokości wieku emerytalnego uchwaloną przez Sejm RP w listopadzie 2016 r.

cej niż Szwajcarzy i Irlandczycy, a kobiety o 3-4 lata krócej niż długowieczne Hiszpanki, Francuzki, Włoszki i Szwajcarki [*Wydłuża się średnia długość życia w Polsce* 2015]. Badania wskazują, że dojrzały pracownicy rządziej od swoich młodszych kolegów korzystają ze zwolnień lekarskich. Opuszczanie przez nich dnia pracy jest ściślej powiązane z satysfakcją z wykonywanej pracy.

Jak wynika z danych Departamentu Ludności ONZ, do 2050 r. populacja osób w wieku 60+ na świecie ulegnie potrojeniu. Poprzez wzrastającą średnią długość życia oraz malejącą liczbę urodzeń w wielu krajach pojawia się problem deficytu pracowników na rynku pracy. Polska również należy do tych krajów. Dlatego też, aby wypełnić lukę w zasobach ludzkich, niezbędny jest większy udział w rynku pracy osób po 50. r.ż. Badanie „Pracodawcy o pracownikach 50 plus” wskazuje, że aż 81,3% firm poszukuje takich pracowników. Pokazuje także, że osoba odpowiedzialna za proces rekrutacji w 75% nie zwraca uwagi na wiek, jedynie 22,7% rekruterów przyznało inaczej. Z badania można również wywnioskować, że w Polsce w małych i średnich przedsiębiorstwach za rekrutację w 47% odpowiedzialne są osoby, które ukończyły już 50. r.ż., natomiast grupa 27% jest w wieku między 41 a 50 lat.

Według Tomasza Schimanka, eksperta Akademii Rozwoju Filantropii, w Polsce „pracownik 50+ to pracownik z reguły lojalny, ceniący sobie stabilność zatrudnienia, posiadający doświadczenie w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych, potrafiący zarządzać ryzykiem, często mający unikalne, doskonalone przez lata umiejętności” [*Zatrudniasz albo chcesz zatrudnić pracowników 50+?* 2015].

Wynik badania przeprowadzonego przez Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej wśród studentów w 2012 r. [Richert-Kaźmierska, Stankiewicz 2013] wskazują, że osoby w wieku 50+ dysponują istotnymi z punktu widzenia kształtowania konkurencyjności przedsiębiorstwa wiedzą i doświadczeniem (kompetencjami). Ich zaangażowanie w przebieg przekazywania wiedzy pomiędzy pokoleniami może mieć kolosalne znaczenie dla utrzymania przewagi konkurencyjnej organizacji, w której pracują. Według osób młodych pracownik w wieku 50+ ma kompetencje zawodowe, których brakuje ludziom w ich wieku, a które mogą być argumentem stanowiącym przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.

Natomiast eksperci firmy Loyd S.A. zaprezentowali 5 powodów, dla których przedsiębiorcy powinni zatrudniać osoby w wieku 50+ [*Warto zatrudniać osoby 50+* 2016]. Pierwszym z nich, a jednocześnie jednym z najistotniejszych, jest fakt, że pracownicy ci są silnie zmotywowani, w większości bardziej niż ich młodszy konkurenci na rynku pracy. Powodem wysokiej motywacji poza obawą utraty pracy jest chęć udowodnienia własnej wartości. Pracownicy 50+ są również bardziej odpowiedzialni od osób w innym wieku, w związku z ustabilizowaną sytuacją życiową i finansową. Potrafią lepiej radzić sobie w trudnych sytuacjach, są też bardziej stabilni emocjonalnie. Ich lojalność jest znacznie wyższa

niż pracowników z innych pokoleń. Są również z kilku względów opłacalni dla przedsiębiorstwa – po pierwsze, z uwagi na tzw. pamięć instytucjonalną, która umożliwia zmniejszenie kosztów, płynących z konieczności wdrażania nowych ludzi w wiedzę o firmie. Po drugie – pracodawcy zwolnieni są z obowiązku opłacania składek na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, gdy zatrudniają kobiety, które ukończyły 55. r.ż. i mężczyzn, którzy ukończyli 60 lat [*Warto zatrudniać osoby 50+* 2016]. Zmniejszona została także liczba dni choroby, za które płaci pracodawca – w przypadku pracowników po 50. r.ż. to 14 dni w roku.

Również badanie „Pracodawcy o pracownikach 50+”, przeprowadzone na zlecenie Rzetelnej Firmy przez Instytut Kerra Research w dniach 28.08-4.09.2015 r. pokazało, że pracodawcy dostrzegają zalety zatrudniania osób 50+. 3/4 respondentów jako ich zaletę wskazało doświadczenie zawodowe i wiedzę, a ponad połowa – większą dyspozycyjność. Jako zaletę wymieniano również ich lojalność (42,9%), stabilizację i pewność zatrudnienia (38,3%), prawie 1/3 wytypowała determinację w wykonywaniu obowiązków (29,1%), a samodzielność i zaradność wskazała ponad 1/5 respondentów (20,2%).

Pracownicy 50+ mogą być również cenieni na rynku pracy z powodu wysokiego poziomu autonomii, przejawiającego się w zdolności do kierowania samym sobą, z powodu umiejętności analizy otoczenia z wielu punktów widzenia. Życiowa mądrość i bycie ekspertem w zawodzie mają również duży wpływ na ich wartość, a zdolność do wspierania innych, młodszych i dbałość o rodzinę stanowi również ich ogromną zaletę.

Pomimo tego, że coraz więcej pracodawców zaczyna zauważać wartość pracowników 50+ we własnych przedsiębiorstwach i na rynku pracy, okazuje się, że osoby te bardzo nisko oceniają samych siebie. Często sami o sobie myślą, że są gorszymi, mało wydajnymi pracownikami i że czas ustąpić miejsca młodszym, bardziej sprawnym osobom. Jak pokazują badania Bilans Kapitału Ludzkiego przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w 2011 r., wraz z wiekiem w mniejszym lub większym stopniu spada samoocena respondentów w zakresie wszystkich kompetencji, z wyjątkiem zdolności technicznych (jedynie u mężczyzn) [*Pięćdziesięciolatekowie aktywni zawodowo...* 2014].

Aby funkcjonować w obecnych warunkach rynkowych i wzmocnić swoją pozycję na rynku pracy, pracownicy 50+ w szczególności powinni przełamać wyżej wymienione autostereotypy. Muszą uświadomić sobie, że kluczowym elementem jest podnoszenie swoich kwalifikacji i kompetencji zawodowych i osobowych (np. umiejętność negocjacji z pracodawcą). Istotna jest również otwartość na zmiany i uświadomienie sobie potrzeby dostosowania się do nowych warunków pracy. Osoby w wieku 50+ nie mogą zapominać również o profilaktyce zdrowotnej – prowadzeniu zdrowego trybu życia, aktywności fizycznej, regularnych badaniach profilaktycznych. Dobre samopoczucie, zarówno psychiczne, jak i fizyczne, ma

duży wpływ na aktywność zawodową, a połączone z pozytywnym nastawieniem do pracy i świadomością swojej wartości z pewnością pomoże poczuć się pewniej na rynku pracy [*Pięćdziesięciolatkowie aktywni zawodowo...* 2014].

Pracownicy w wieku 50+ chcą i muszą pracować. Z jednej strony chcą utrzymać lub polepszyć swój status materialny, z drugiej natomiast chcą czuć się społecznie przydatni i odczuwać satysfakcję ze swojej pracy.

Niestety na rynku pracy funkcjonuje jednocześnie wiele negatywnych stereotypów, dotyczących ludzi starszych. Trudność adaptacji osób po 50. r.ż., niższa produktywność, negatywne nawyki, trudne do wykorzenia – to część z nich. Innymi cechami, wskazującymi niską wartość pracowników, które są błędnym odzwierciedleniem rzeczywistości, mogą być:

- wyobrażenie o niedostatecznej znajomości lub nieznanomości języków obcych,
- posiadanie przez nich niedobrych, anachronicznych kompetencji,
- bierność, mała elastyczność,
- lęk osób starszych przed nowymi technologiami oraz uczeniem się [Babczyński 2013].

Pracodawcy uważają, że starszy pracownik nie jest już zainteresowany własnym rozwojem, podchodzą w związku z tym niechętnie do kierowania osób starszych na szkolenia, wolą inwestować w młodsze, gdyż wtedy nakłady na szkolenia się zwrócą (w przypadku osób starszych mogłyby nie zdążyć zwrócić się przed przejściem pracownika na emeryturę). Odsetek biorących udział w szkoleniach po 45. r.ż. drastycznie spada – od 35% w przypadku osób w wieku 44 lat do 16% w przypadku osób z przedziału wiekowego 60-64 lata [*Stereotypy na temat starszych pracowników...* 2015].

Z rozpowszechnionymi na rynku pracy uprzedzeniami do osób 50+ wiąże się przeświadczenie, że pracują oni gorzej od ludzi młodych. Jednakże wyniki badań temu zaprzeczają – przeciętny współczynnik korelacji pomiędzy wiekiem a wydajnością pracy wynosi ok. 0,06 na 100 zbadanych przypadków [Chmiel (red.) 2007: 441]. Oczywiście w niektórych przypadkach pracownicy młodszy są lepsi, w niektórych natomiast starsi, korelacje w zależności od środowiska wahają się pomiędzy -0,04 a 0,66. Niektóre dowody potwierdzają, że pewne atrybuty związane z pracą zależą od wieku. Z pewnością z wiekiem rośnie poziom fachowej wiedzy, pracownicy są bardziej lojalni, jednakże postrzega się ich jako osoby mniej chętne do wprowadzania zmian.

Starsi pracownicy nie są ani lepsi, ani gorsi od swych młodszych współpracowników, jednakże wiele badań laboratoryjnych i testów psychometrycznych wskazuje, że osoby te radzą sobie gorzej z zadaniami, wymagającymi przetwarzania informacji [Chmiel (red.) 2007: 442]. Zmniejszenie zdolności przetwarzania danych w tzw. pamięci roboczej wiąże się również ze spowolnieniem poznawczym. Pomaga im natomiast doświadczenie i jego rezultaty – czyli tzw. wiedza

ekspercka. Wiedza taka gwarantuje większą automatyzację zachowań, eksperci przywołują w pamięci istotne wzorce i mogą szybciej przetwarzać materiał.

Sami pracownicy w wieku 50+ lepiej oceniają swoje umiejętności, aniżeli u osób młodszych, takie jak kompetencje techniczne, czyli między innymi obsługa, montowanie i naprawa urządzeń, kompetencje interpersonalne, takie jak kontakty z ludźmi, komunikatywność, praca w grupie, kompetencje kierownicze, koordynowanie i organizacja pracy czy też dyspozycyjność, logiczne myślenie, analiza faktów.

3. Aktywność zawodowa osób powyżej 50. r.ż.

W końcu 2014 r. osoby powyżej 50. r.ż. stanowiły 26% wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych. W 2013 r. ta liczba wynosiła 24,3%, czyli o 1,7% mniej, natomiast cofając się do 2005 r., liczba bezrobotnych po 50. r.ż. wynosiła 16% ogółu. Wzrost o 8% związany jest m.in. z procesem starzenia się społeczeństwa. Wyniki Narodowego Spisu Powszechnego z 2011 r. pokazują, że liczba mężczyzn w wieku niemobilnym (45-64 lata) i kobiet (45-59 lat) zwiększyła się o prawie 12% w porównaniu ze spisem z 2002 r. Jednocześnie prognozy demograficzne wskazują na dalsze niekorzystne zmiany demograficzne. Mimo to w starszych grupach wiekowych zauważono powolny, ale systematyczny wzrost poziomu aktywności zawodowej i zatrudnienia osób po 50. r.ż. Porównując IV kwartał roku 2013 z IV kwartałem roku 2014, liczba osób po 50. r.ż. wzrosła o 111 tys., czyli o 2,6%. Wskaźnik zatrudnienia natomiast wzrósł z 31,8% do 32,4%.

Badania przeprowadzone w ostatnim kwartale 2014 r. wskazują, że aktywna zawodowo była co druga osoba w wieku 50-64 lata. Warto podkreślić, że współczynnik aktywności zawodowej w grupie 50-64 lata w IV kwartale 2010 r. wynosił 51,5%, natomiast w 2014 – 56,4%. Główną przyczyną bierności zawodowej osób starszych jest emerytura, choroba i niesprawność. Mimo wszystko, wskaźniki opisujące sytuację rynku pracy nadal odbiegają od średniej UE. Warto zauważyć jednak to, że dystans ten jest niższy niż kilka lat temu (por. tab. 1).

W ostatnim kwartale 2014 r. współczynnik aktywności zawodowej w Polsce wyniósł 55,6%, czyli o 9,9% mniej niż na tle UE. Niższą niż w Polsce wartość współczynnika aktywności zawodowej w wieku 50-64 lata zanotowano na Malcie (49,2%), w Chorwacji (52,5%), Grecji (52,7%), Rumunii (53,6%) czy w Słowenii (54,2%). Stopa bezrobocia w Polsce w wieku 50-64 lata była niższa aniżeli w krajach UE. W Polsce wynosiła 6,9% natomiast w UE 7,4%. Wyższe niż w Polsce wskaźniki starszych osób bezrobotnych odnotowano w 12 krajach Unii Europejskiej.

W 2011 r. zostało przeprowadzone badanie „Polacy na temat aktywności zawodowej seniorów”. Z analizy wynika, że 70% badanych uważa, że pracownicy

Tabela 1. Porównanie sytuacji rynku pracy w Polsce i Unii Europejskiej (%)

Eurostat IV kwartał 2014 r	Współczynnik aktywności zawodowej		Wskaźnik zatrudnienia		Stopa bezrobocia	
	Polska	UE (28)	Polska	UE (28)	Polska	UE (28)
50-64 lata	55,6	65,5	51,8	60,6	6,9	7,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zaczerpniętych z artykułu *Osoby powyżej 50 roku życia...* 2014.

powyżej 50. r.ż. są co najmniej tak wydajni jak pracownicy młodsi, z tego 58% respondentów nie widzi w poziomie wydajności osób starszych żadnych różnic.

Mimo wszystko sytuacja osób bezrobotnych w starszym wieku nie jest łatwa. To właśnie osoby w wieku 50+ wraz z absolwentami mają największe trudności ze znalezieniem pracy, natomiast utrata pracy wiąże się z długim okresem bezrobocia. Aby jednak ułatwić osobom starszym powrót na rynek pracy, przygotowano wiele rozwiązań sprzyjających ich aktywizacji. Obecnie każda osoba zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy ma możliwość skorzystania z pośrednictwa pracy i poradnictwa zawodowego. Po rejestracji osoby w starszym wieku mają możliwość uzyskania skierowania na specjalistyczne badania lekarskie lub psychologiczne, dzięki którym zostanie wydana opinia o ich przydatności do pracy zawodowej.

Jednym z rozwiązań, które ma ułatwić aktywizację osób starszych na rynku pracy, są tzw. propozycje maksymalnie w pół roku, które polegają na tym, że każdy bezrobotny powyżej 50 lat może oczekiwać, że urząd pracy przedstawi propozycje zatrudnienia bądź skieruje go na staż, szkolenie, do prac interwencyjnych lub robót publicznych.

Kolejnym z rozwiązań jest opcja „szkolenia pod zatrudnieniem”. Osoba bezrobotna może wybrać dla siebie szkolenie, które chciałaby ukończyć i które uprawdopodobni jej zatrudnienie, urząd pracy natomiast musi zaakceptować wnioski i je sfinansować. Zatrudnienie osób starszych przynosi nie tylko korzyści stronie pracownika, ale i pracodawcy. Pracodawca nie musi płacić za pracownika niektórych składek, takich jak Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych w momencie, gdy zatrudniają kobiety, które ukończyły 55., oraz mężczyzn, którzy ukończyli 60. r.ż. W momencie wysłania pracownika na szkolenie pracodawca może liczyć na zwrot kosztów ich udziału.

Coraz częściej spotyka się pracujących pięćdziesięciolatków. Mimo wszystko jednak seniorów eliminują z rynku pracy osoby młodsze. Często spotykane jest to zwłaszcza wśród starszych kobiet, którym daje się odczuć, że ich miejsce jest w domu, przy wnukach, a nie w pracy. Polski rynek pracy traci niestety na tym fakcie, ponieważ starsi pracownicy mają wartościowe kompetencje, które pracodawcy powinni zacząć doceniać i wykorzystywać.

Kluczową rolę w aktywizacji zawodowej osób 50+ winny odgrywać instytucje rynku pracy. Faktem jednak jest, że nie spełniają one swojej funkcji. Nieefektywność szkoleń wynika z niedostosowania ich tematyki do rzeczywistych potrzeb kadr. Osoby po 50. r.ż. niestety nie dostrzegają żadnych pozytywnych rozwiązań dotychczas stosowanych na polskim rynku pracy, które pomogłyby w zmianie ich sytuacji.

Jedną z metod aktywizacji zawodowej osób w wieku 50+ może być elastyczna forma zatrudnienia. Elastyczny model pracy pozwala na dopasowanie zatrudnienia do konkretnej potrzeby pracodawcy, jak również wychodzi naprzeciw specyficznym sytuacjom leżącym po stronie pracownika. Do takich form należą m.in.: terminowe umowy o pracę, zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy, praca na zastępstwo, telepraca. Elastyczność może też przejawiać się w systemach i rozkładach czasu pracy. Mogą być to np.: system skróconego tygodnia, ruchomy czas pracy, indywidualny rozkład czasu pracy czy też system pracy weekendowej. Praca na czas określony jest najczęściej stosowaną formą elastycznego zatrudnienia, która polega na zawiązywaniu terminowej umowy o pracę. Praca w niepełnym wymiarze godzin to rodzaj pracy, w której zatrudniony pracuje mniej niż 35 godzin tygodniowo. Najczęściej przyjmowane są trzy rozwiązania: 80% pełnego etatu (32 godziny tygodniowo), 60% pełnego etatu (24 godziny tygodniowo), 50% pełnego etatu (20 godzin tygodniowo).

Również telepraca jest nowoczesną formą organizacji pracy wykonywanej poza siedzibą przedsiębiorstwa, której efekty przesyłane są do pracodawcy za pomocą technologii informatycznej (komputera, Internetu, telefonu itd.). Telepraca może przyjmować formę pracy w domu. Elastyczne formy zatrudnienia dają szansę pracy w domu osobie niepełnosprawnej, natomiast dzięki indywidualnemu rozkładowi czasu pracy umożliwi samotnej matce pogodzenie obowiązków domowych z życiem zawodowym. Pracodawca, wprowadzając elastyczne formy zatrudnienia, jak również zatrudniając telepracowników, może znacząco zminimalizować koszty utrzymania biura, oszczędności sięgają bowiem nawet 30-40%. Dzięki elastycznym formom zatrudnienia pracownik może podejmować zatrudnienie u kilku różnych pracodawców jednocześnie, zyskując tym samym różnorodne doświadczenie oraz dodatkowe środki finansowe.

4. Przeprowadzone badania empiryczne

4.1. Metodyka badań

W celu zbadania zagadnień opisanych w niniejszym artykule wśród osób aktywnych zawodowo po 50. r.ż. przeprowadzono badania z użyciem dwóch metod – rodzaj i sposób doboru oraz liczebność grupy. Wyniki zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Rodzaj przeprowadzonych badań, dobór grupy i jej liczebność

Rodzaj badania	Dobór grupy	Liczebność grupy
Pogłębiony wywiad indywidualny	Dobór celowy	10 osób
Metoda ankietowa (skala ocen Likerta)	Dobór kwotowy wg płci osób pracujących	100 osób

Źródło: opracowanie własne.

Pogłębione wywiady indywidualne – osoby, z którymi zostały przeprowadzone wywiady, wybrano metodą doboru celowego – były to osoby aktywne zawodowo po 50. r.ż. Na podstawie zebranych podczas wywiadów informacji sporządzono kwestionariusz ankietowy, który posłużył do zebrania danych w drugiej części badania.

Metoda ankietowa – ankiety zostały przeprowadzone wśród osób wybranych metodą doboru kwotowego, biorąc pod uwagę płeć osób pracujących.

Tabela 3. Aktywni zawodowo w 2011 r. z podziałem na płeć

	Ogółem (tys. osób)	Mężczyźni		Kobiety	
		tys. osób	%	tys. osób	%
Ogółem	15 562	8648	55,57	6914	44,43
w tym po 50. r.ż. – 33,61%	5 230	2906		2324	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Z uwagi na brak w danych GUS bardziej szczegółowych informacji o wieku ludzi aktywnych zawodowo w doborze kwotowym uwzględniona została jako zmienna jedynie płeć. Na podstawie danych zawartych w tabeli 3 do próby wybrano 100 osób pracujących zawodowo po 50. r.ż. według następujących kryteriów:

- mężczyźni – 56 osób,
- kobiety – 44 osoby.

Aby móc dokonać szczegółowej analizy, w kwestionariuszu została również umieszczona metryczka uwzględniająca przedział wiekowy ankietowanych oraz ich wykształcenie. W badaniach wzięły udział zarówno osoby pracujące w dużych korporacjach, jak i w małych przedsiębiorstwach – pracownicy służby zdrowia, nauczyciele, pracownicy produkcyjni i fizyczni, a także osoby samozatrudnione.

Przeprowadzone badania miały charakter wstępny i polegały m.in. na określeniu poprawności metody czy doboru próby, których wyniki mogłyby być podstawą dalszych badań i analiz.

4.2. Wywiad pogłębiony

Po przeprowadzeniu wywiadów wyłoniono kilka najważniejszych problemów zgłaszanych przez respondentów. W pierwszej kolejności pracownikom powyżej 50. r.ż. przeszkadza:

- brak zatrudnienia na podstawie umowy na czas nieokreślony,
- poziom wynagrodzeń nieadekwatny do wykonywanych obowiązków,
- brak szkoleń dla pracowników (w głównej mierze z obsługi komputera),
- niedocenienie ze strony zespołu dla zdobywanego przez lata doświadczenia zawodowego,
- wykluczanie potencjalnych pracowników z rekrutacji ze względu na ich wiek,
- niedostosowane do potrzeb pracowników 50+ stanowiska pracy.

Jednakże, pracownicy ci wskazali również rozwiązania pomagające im w pracy, są to m.in.:

- szacunek ze strony przełożonych oraz współpracowników,
- elastyczne formy zatrudnienia,
- rozbudowane pakiety socjalne,
- przejrzyste procedury,
- proste, zrozumiałe cele i strategię firmy.

4.3. Badania ankietowe

Przeprowadzone badania ankietowe dały obraz zatrudnienia pracowników po 50. r.ż. w Polsce. Zdecydowana większość pracowników 50+ jest zadowolona z obecnej formy zatrudnienia – im wyższy poziom wykształcenia, tym większe zadowolenie (w przypadku wykształcenia zasadniczego zadowolonych jest 56% osób, a już w przypadku wykształcenia wyższego ponad 96%). Wynika to prawdopodobnie z faktu, że większość absolwentów szkół wyższych zatrudnionych jest na podstawie umowy o pracę, podczas gdy pracownicy po szkołach zawodowych często pracują na umowach o dzieło lub zlecenie.

Aż 2/3 ankietowanych zgodziło się ze stwierdzeniem, że poziom wynagrodzeń w firmie jest adekwatny do wykonywanych przez nich obowiązków (zob. tab. 4). Wśród zadowolonych pracowników znajdziemy osoby zarówno z wykształceniem zawodowym, średnim, jak i wyższym. Pozostałe 30%, które nie zgadza się z wyżej wymienioną tezą, również rozkłada się proporcjonalnie między wszystkie grupy wykształcenia. Nie sposób wykazać w tym obszarze powtarzającej się reguły, a duży odsetek zadowolenia może wynikać z niskiej samooceny.

Ponad połowa ankietowanych wykazała aprobatę dla pakietów socjalnych oferowanych w ich firmach (zob. tab. 4). Na pakiet ten zwracają uwagę zarówno kobiety, jak i mężczyźni. Niepokojącą informacją jest jednak to, że ponad

25% badanych nie ma zdania w tym obszarze. Świadczyć to może o tym, że prawdopodobnie nie mieli z takimi udogodnieniami do czynienia albo nie mają do czego odnieść swoich doświadczeń.

W każdym przedziale wiekowym ponad 70% ankietowanych stwierdziło, że wykonywana przez nich praca daje im satysfakcję (zob. tab. 4). Jest to niezwykle pozytywna wiadomość, świadcząca o tym, że respondentom udaje się znaleźć zatrudnienie w obszarach, które umożliwiają im samospełnienie. Zauważyć można jedynie drobną tendencję, wskazującą, że pracownicy po ukończeniu 55. r.ż. nie dbają szczególnie o to, czy mają szanse czerpania satysfakcji ze swojego miejsca pracy.

Zdecydowana większość, bo aż 3/4 ankietowanych, zgadza się z tezą, że pracownicy powyżej 50. r.ż. planują pozostać na swoich miejscach pracy aż do osiągnięcia wieku emerytalnego (zob. tab. 4). Jedynie co dziesiąty pracownik będzie szukał innego pracodawcy.

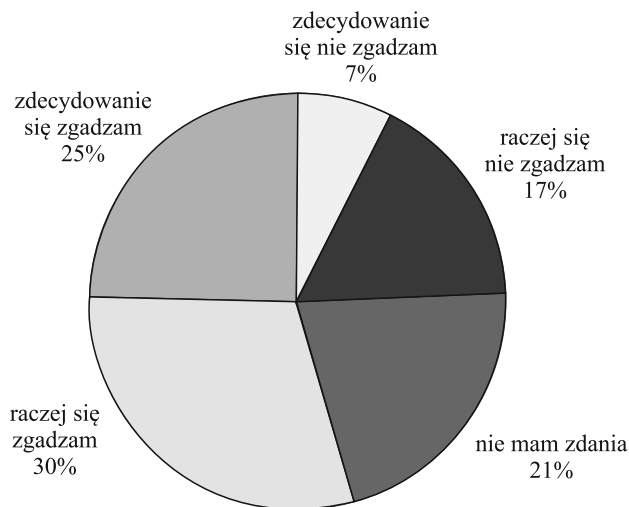
Tabela 4. Poziom zadowolenia z faktycznej sytuacji w miejscu pracy pracownika 50+ według ankietowanych (%)

Pytania skierowane do ankietowanych	Poziom zadowolenia				
	zdecydowanie się nie zgadzam	raczej się nie zgadzam	nie mam zdania	raczej się zgadzam	zdecydowanie się zgadzam
Satysfakcja z formy zatrudnienia	7	8	6	31	48
Adekwatny do obowiązków poziom wynagrodzeń	6	23	7	47	17
Pakiet socjalny spełniający oczekiwania	3	12	27	39	19
Satysfakcja z pracy i samospełnienie	2	11	9	42	34
Perspektywa współpracy do osiągnięcia wieku emerytalnego	4	5	16	39	36

Źródło: badania własne.

W kolejnej części badań ankietowanym postawiono pytania, dotyczące stosowania przez pracodawców dostępnych obecnie na rynku rozwiązań skierowanych do pracowników 50+. Co czwarty ankietowany nie ma możliwości korzystania z rozwiązań ułatwiających współpracę z pracownikami 50+ (zob. wykres 1).

Ponad połowa ankietowanych osób 50+ ma możliwość rozwijania się poprzez szkolenia (zob. tab. 5). Zdecydowaną większością (aż 80%) osób odpowiadają-

Wykres 1. Możliwość korzystania z rozwiązań skierowanych do pracowników 50+

Źródło: badania własne.

cych twierdząco na to pytanie byli zatrudnieni z wykształceniem podstawowym. Możliwe, że pracownicy ci błędnie sądzą, że szkolenia, które przechodzą, są szkoleniami rozwijającymi, podczas gdy ich celem jest uzupełnienie braków wynikających z niskiego wykształcenia czy z braku umiejętności zawodowych (szkolenia zawodowe). Na drugim miejscu w tym obszarze znajdują się osoby, które ukończyły szkoły wyższe. Aż 3/4 z nich ma możliwość udoskonalania swoich umiejętności za pomocą szkoleń pracowniczych. Na trzecim i czwartym miejscu znaleźli się kolejno absolwenci szkół średnich oraz zawodowych.

Kolejne dane uzyskane dzięki przeprowadzonym badaniom to informacje dotyczące przygotowania stanowisk pracy zgodnie z potrzebami osób powyżej

Tabela 5. Dbanie o rozwój i możliwość szkoleń pracowników 50+ (%)

Wykształcenie	Stopień akceptacji				
	zdecydowanie się nie zgadzam	raczej się nie zgadzam	nie mam zdania	raczej się zgadzam	zdecydowanie się zgadzam
Podstawowe	20,00	0,00	0,00	80,00	0,00
Zasadnicze	7,04	14,08	29,58	28,17	21,13
Średnie	1,99	9,27	33,77	45,03	9,93
Wyższe	2,35	21,18	7,06	28,24	41,18

Źródło: badania własne.

50. r.ż. Niezależnie od wieku ok. 3/4 ankietowanych pracuje na stanowiskach dostosowanych do ich potrzeb.

Analizując dane, można zdecydowanie wykazać, że co drugi zatrudniony korzysta z rozwiązań ułatwiających współpracę z pracownikami 50+, jest wysyłany na szkolenia pracownicze i wyraża zadowolenie z przygotowania swojego stanowiska pracy. Jedynie 1/5 pracowników jest dotknięta dyskomfortem spowodowanym brakiem tych udogodnień. Niestety, aż 25% badanych nie ma zdania, odpowiadając na wyżej wymienione pytania. Powodem jest najprawdopodobniej brak styczności z takimi rozwiązaniami w przeszłości oraz obecnie.

Ponad 80% ankietowanych twierdzi, że ma pozytywne i satysfakcjonujące relacje ze swoimi przełożonymi (zob. wykres 2). Neutralnej odpowiedzi udzieliło ok. 10% z przebadanych pracowników, a mniej niż 1/10 odpowiadających nie zgodziła się z twierdzeniem zamieszczonym w kwestionariuszu. Jest to bardzo dobry wynik, świadczący o tym, że pracodawcy potrafią być tolerancyjni i wyrozumiali.

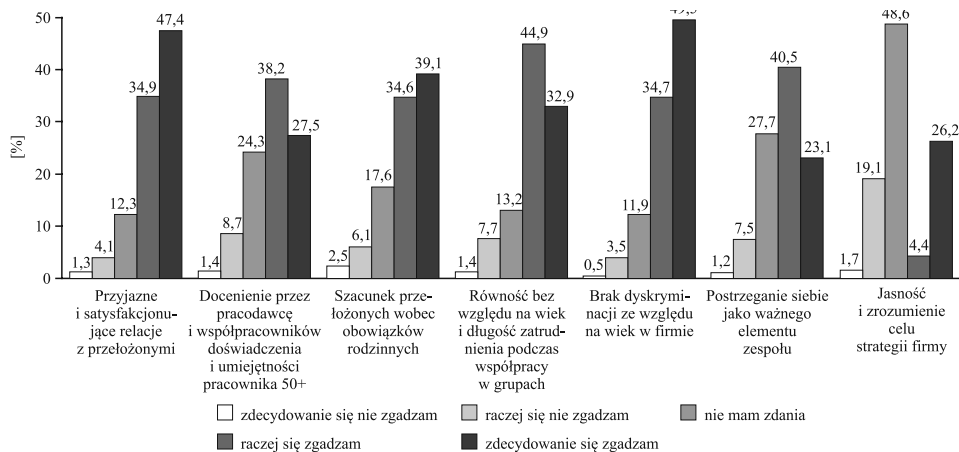
Badania wykazały, że ponad 60% zatrudnionych czuje się docenionymi przez swoich szefów oraz współpracowników. Około 3/4 ankietowanych uważa, że pracodawcy szanują ich zobowiązania względem rodzin (zob. wykres 2). Okazuje się również, że w firmach z powodzeniem udaje się organizować pracę w grupach, bez względu na wiek i długość zatrudnienia. Członkowie wyróżnionych w badaniu przedziałów wiekowych odpowiadali podobnie na to pytanie. Około 4/5 z nich uważa, że dobrze współpracuje im się z młodszymi współpracownikami. Jediną wyraźną różnicę można dostrzec w odpowiedziach udzielonych przez osoby w wieku 60-67 lat. Ze stwierdzeniem tym nie zgadza się bowiem dwa razy więcej ankietowanych niż w grupach 50-55 oraz 56-60.

Wyniki badania dowiodły również, że w miejscach pracy nie pojawia się zjawisko dyskryminacji potencjalnych pracowników ze względu na ich wiek. W przedziale 50-55 lat aż 80% ankietowanych zgodziło się z twierdzeniem o braku dyskryminacji ze względu na wiek pracownika. Wynik ten utrzymuje się na zbliżonym poziomie w grupie 56-60 lat, a spada do 70% dopiero w ostatnim przedziale wiekowym (60-67). Co czwarty ankietowany w tej grupie nie wybrał konkretnej odpowiedzi na pytanie.

Ponad 70% ankietowanych kobiet ma poczucie, że jest ważnym elementem zespołu. Inaczej wypadają mężczyźni – jedynie co drugi z nich wykazuje podobne uczucia uznania w miejscu pracy. O 15% więcej panów udzieliło neutralnej odpowiedzi, być może wynika to z faktu, że kobiety mają lepiej wykształconą inteligencję emocjonalną i bardziej zwracają uwagę na tego rodzaju uczucia.

Połowa ankietowanych nie potrafiła wyrazić swojego zdania w temacie zrozumienia celów i strategii rozwoju swoich miejsc pracy (zob. wykres 2). 1/4 ankietowanych (złożona głównie z odpowiedzi osób z wykształceniem średnim i wyższym) zgodziła się w pełni z zawartą w pytaniu tezą. Co piąty

Wykres 2. Postrzeżenie pracownika 50+ i stosunek pracodawcy względem niego w miejscu pracy



Źródło: badania własne.

badany przyznał, że ze stwierdzeniem się nie zgadza. Wynika to prawdopodobnie z faktu, że pracownicy z niższym poziomem wykształcenia często wykonują prace proste, powtarzalne i nie interesują ich takie zagadnienia. Inaczej jest w przypadku absolwentów szkół wyższych, obejmują oni z reguły stanowiska wymagające kreatywności i innowacyjności, w związku z czym pracują zgodnie z ideologią firmy.

4.4. Wnioski z przeprowadzonej analizy

Dzięki przeprowadzonym badaniom i poddaniu ich analizie opracowano następujące wnioski:

1. **Im wyższe wykształcenie, tym obecna forma zatrudnienia jest dla pracowników bardziej satysfakcjonująca.** Badanie wykazało, że pracownicy z wyższym wykształceniem w 96% byli zadowoleni ze swojej formy zatrudnienia w porównaniu do pracowników o wykształceniu średnim – zadowolone było niecałe 83%, a z wykształceniem zasadniczym – 56%.

2. **Mężczyźni czują się przez pracodawców bardziej docenieni niż kobiety.** Ponad 71% badanych mężczyzn przyznało, że pracodawca i współpracownicy doceniają ich doświadczenia i nabyte przez lata umiejętności, a jedynie 7,5% się z tym nie zgodziło. Wśród kobiet zauważono, że docenionych czuje się 57%, natomiast nie zgodziło się z tym faktem niecałe 14%.

3. **Firmy na rynku pracy nie dyskryminują pracowników ze względu na ich wiek.** Ankietowani podzieleni na przedziały wiekowe 50-55, 56-60, 61-67 lat

zgodnie przyznali, że nie czują się dyskryminowani w pracy z powodu swojego wieku. Osoby mające 50-55 lat w 86% przyznały, że dyskryminacja u nich nie istnieje, nie potwierdziło tej tezy jedynie 5%, a 9% nie miało zdania na ten temat. W przedziale 56-60 lat niecałe 87% badanych przyznało, że nie czują się dyskryminowani, niecałe 3% było przeciwnego zdania, a swojej opinii na ten temat nie potrafiło wyrazić 10,5%. Badani w przedziale 61-67 lat w 70% również nie czuli się dyskryminowani, zdania nie miało 26% osób, a dyskryminowanych czuje się 3,5% ankietowanych.

4. Pakiety socjalne oferowane przez pracodawców są bardziej satysfakcjonujące dla mężczyzn. 62% mężczyzn przyznało, że pakiet socjalny, który oferuje ich firma, spełnia ich oczekiwania, natomiast w przypadku kobiet spełniał on oczekiwania w 53%. Dla 11% mężczyzn nie był on satysfakcjonujący, a dla kobiet w ponad 1/5 przypadków.

5. Wykonywana przez pracowników po 50. r.ż. praca jest pracą powtarzalną. Praktycznie wszystkie osoby, z którymi zostały przeprowadzone indywidualne wywiady pogłębione, twierdziły, że ich praca jest powtarzalna. Obowiązki i czynności, które wykonują, pokrywają się każdego dnia. Nie było sytuacji w wywiadzie, aby któraś z osób zadeklarowała się, że każdego dnia ma inne zajęcie.

6. Praca na niepełny etat – dobre rozwiązanie, jeżeli nie ponosi ze sobą kwestii finansowych. Osoby podczas wywiadów pytane o elastyczne zatrudnienie, czyli pracę na niepełny etat, chętnie skorzystałyby z takiego rozwiązania. Warunkiem jednak byłaby kwestia finansowa. Jeżeli ich pensja wraz ze zmianą etatu nie zmieniłaby się, takie rozwiązanie byłoby dla nich bardzo dobre. W momencie gdyby takie rozwiązanie łączyło się ze spadkiem wynagrodzenia, nie skorzystałyby z niego.

7. Szkolenia organizowane przez pracodawców z zakresu obsługi komputera dla pracowników byłyby bardzo przydatne. Osoby pytane o możliwość szkoleń z obsługi komputera bądź różnego rodzaju programów komputerowych zgodnie przyznały, że chętnie skorzystałyby z takiego rozwiązania. Z rozmów można było wywnioskować, że osoby te czują się niepewnie, czasami nawet do końca nie wiedzą, jak obsługiwać dany program. Często czują się niezręcznie, gdy muszą prosić młodszych kolegów o pomoc.

8. Ruchomy czas pracy – brak odzwierciedlenia w rzeczywistości. Praktycznie wszyscy respondenci pytani o możliwość korzystania ze zmiennych godzin rozpoczynania i kończenia pracy zgodnie przyznali, że w ich firmie taka opcja jest praktycznie niemożliwa. Tłumaczyli się tym, że albo pracują w systemie 2-, 3-zmianowym, gdzie wymieniają się stanowiskami ze swoimi współpracownikami, przez co nietrzymanie sztywno ustalonych godzin pracy skutkowałoby dublowaniem osób na jednym stanowisku. Innym przykładem było to, że firma pracuje w jednozmianowym trybie pracy, dlatego też ruchomy czas pracy nie miałby tutaj prawa bytu.

Analizując jednakże wyniki ankiet i transkrypcje wywiadów indywidualnych, zauważa się, że wnioski wynikające z obu form badań nie są spójne. Na podstawie badania ankietowego wywnioskowano, że sytuacja pracowników w wieku 50+ na rynku pracy w Polsce jest dobra.

Pracownicy ci są w większości zadowoleni ze swojej obecnej formy zatrudnienia, wysokości wynagrodzenia i warunków pracy, doceniają również postawę pracodawców względem ich osób. Natomiast z wywiadów indywidualnych wynika, że sytuacja pracownika 50+ nie jest tak modelowa, jak przedstawiają to wyniki ankiety. Osoby, które udzielały wywiadów, widzą wiele obszarów, w których pracodawcy mogliby zmienić stosunek do pracowników 50+, wiele rozwiązań, które – gdyby były odpowiednio wykorzystane – pomogłyby w pracy takich osób, a także pozwoliłyby im czuć się kompetentnymi i potrzebnymi na swoich stanowiskach.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone badania nasuwają wiele wniosków, mogących być zarazem podstawą do zaproponowania różnego rodzaju rozwiązań poprawiających sytuację zawodową pracowników 50+ oraz podnoszących poziom ich aktywności zawodowej. Zaproponowane rozwiązania mogłyby być zarazem zarekomendowane pracodawcom, aby mogli w pełni wykorzystać potencjał osób po 50. r.ż.

Pracownik po 50. r.ż. chciałby być kompetentny i stale poszerzać swoją wiedzę. Najlepszym sposobem zwiększania kompetencji i poszerzania wiedzy są udziały w szkoleniach. To właśnie dzięki różnego rodzaju kursom ma on szansę pojąć rzeczy, które wcześniej były dla niego niejasne. Pracownik 50+, korzystając ze szkoleń, będzie chciał wynieść z nich jak najwięcej dla siebie i stać się cennym dla swojego pracodawcy. Dzięki doksztalaceniom pracownik zyskuje większą pewność siebie, wie, że nie ma przeszkody, której nie można pokonać. Wykorzystując przy tym swoje doświadczenie, może poczuć się naprawdę ważnym ogniwem w organizacji, może być równoprawnym członkiem zespołu, nie czuć się dyskryminowanym ze względu na brak umiejętności.

Kolejną kwestią, która ma znaczenie w określeniu idealnej sytuacji pracownika po 50. r.ż. na rynku pracy, jest zintegrowanie się takiej osoby z innymi członkami zespołu, z całością organizacji. Dużą rolę odgrywają tutaj spotkania integracyjne. Właśnie w takich sytuacjach człowiek może oderwać się od codziennych obowiązków w pracy i z kolegami pobawić się, porozmawiać o swoich zainteresowaniach, planach na życie. Ludzie przytłoczeni natłokiem spraw, problemów potrafią skupić się jedynie na swoich obowiązkach, zapominając zupełnie o życiu towarzyskim. Integracje są idealnym sposobem na odbudowanie bądź nawiązanie nowych więzi towarzyskich pomiędzy współpracownikami.

Pracownikom po 50. r.ż. właśnie podczas integracji znacznie łatwiej otworzyć się przed młodszym pokoleniem i nawiązać dialog.

Aktywność fizyczna jest również ważnym aspektem w życiu pracownika po 50. r.ż. Może mieć ona wpływ na jego zdrowie oraz spełniać funkcje integracji z innymi. Dzięki aktywności fizycznej człowiek może zadbać o swoje zdrowie. To właśnie dzięki wspólnej pasji rodzą się nowe znajomości oraz kręgi zainteresowań. Pracownik uprawiający jakąkolwiek aktywność fizyczną w oczach swoich współpracowników może czuć się wyróżniony i doceniony.

Aktualna sytuacja ekonomiczno-społeczna, charakteryzująca się niskim wskaźnikiem zatrudnienia osób 50+ oraz wzrostem długości życia, wskazuje na potrzebę zainteresowania pracodawców pracownikami 50+. Przeprowadzone badania powinny stać się inspiracją do prowadzenia działań, związanych z dostosowaniem warunków pracy do wymagań pracowników po 50. r.ż., a także do traktowania ich jako wartościowej części przedsiębiorstwa.

Zmiany demograficzne determinują fakt, że konkurencyjność firm w najbliższym czasie w dużej mierze zależeć będzie od umiejętności efektywnego wykorzystania starszych pracowników. Przewagę uzyskają te przedsiębiorstwa, które przygotowują i wdrożą odpowiednią strategię zarządzania zasobami ludzkimi w jak najszybszym czasie.

Proponowane obecnie na rynku rozwiązania, nazywane „narzędziami zarządzania wiekiem”, to opisane w niniejszym artykule np. elastyczne zatrudnienie, ruchomy czas pracy, dostosowanie stanowiska, czynności na danym stanowisku do potrzeb i wymagań pracowników 50+, dodatkowe szkolenia zwiększające umiejętności tych osób, odpowiednia organizacja pracy, zwiększająca możliwości uczenia się poprzez tworzenie zespołów pracowniczych różnorodnych wiekowo.

Jednym z ważniejszych zarówno dla pracodawców, jak i pracowników rozwiązań, a tym samym polecanym są szkolenia pracowników. Dynamiczne zmiany cywilizacyjne związane z postępem technologicznym wymagają ciągłego podnoszenia umiejętności i nabywania nowej wiedzy przez osoby zatrudnione. Obecnie kluczowym procesem jest ciągły rozwój – co jest oczywiste dla ludzi młodych, lecz nie dla pracowników starszych. Pomijanie przez pracodawców w działaniach rozwojowych osób po 50. r.ż. wpływa na nich deprymująco, powoduje, że czują się niedoceniani – w związku z powyższym należy podkreślić rolę szkoleń w zakresie zarządzania wiekiem w organizacjach. Spowoduje to podniesienie umiejętności i zwiększenie wiedzy pracowników oraz sprawi, że pracownik 50+ będzie czuł się bardziej kompetentny, związany z firmą, co może zwiększyć też jego zaangażowanie w pracy. Szkolenie i nabyta poprzez nie wiedza wzmocni poczucie własnej wartości pracowników 50+, ich wiarę w to, że mogą się nadal uczyć, a pracodawca zyska osobę, która ma już sporą wiedzę i doświadczenie, ale nadal chce się uczyć.

Kolejnym elementem, który należałoby wyróżnić, jest organizacja pracy w sposób sprzyjający uczeniu się. Tworzenie zespołów z ludzi w różnym wieku pozwoli na wykorzystanie potencjału zarówno młodszych, jak i starszych, a możliwość wymiany doświadczeń pomiędzy osobami 50+ a młodszymi wpłynie pozytywnie na rozwój jednostek, całego zespołu oraz całego przedsiębiorstwa. Odpowiednio zbalansowana różnorodność w zespole da wymierne korzyści przedsiębiorcy w wymiarze biznesowym, a także w ogólnej atmosferze w pracy związanej z przenikaniem się różnych doświadczeń i poziomów wiedzy zatrudnionych. Pracownik 50+ czuje się potrzebny, jego doświadczenie będzie istotne dla współpracowników, stanie się członkiem zespołu – a ten fakt, jak wynika z przeprowadzonych badań, jest jednym z kluczowych punktów dla tej grupy wiekowej.

Jednym z priorytetowych elementów, które mają wpływ na współpracę z pracownikami 50+, jest adaptacja stanowisk pracy do możliwości i potrzeb pracowników 50+. W związku z wydłużeniem życia ludzie pracują dłużej. Wraz z wiekiem zmieniają się możliwości organizmu, istniejące warunki pracy mogą powodować szybszą utratę aktywności zawodowej pracowników 50+. Większość proponowanych na rynkach rozwiązań nie jest związana z nakładami finansowymi, a tym samym umożliwia ich łatwe i szybkie wprowadzenie. Są to na przykład: promocja zdrowia, działania ukierunkowane na poprawę ogólnego samopoczucia i wydolności fizycznej osób starszych, monitorowanie stanu zdrowia pracowników, dostosowanie tempa pracy do pracownika dojrzałego, dostosowanie dokumentacji do osób starszych. Wymienione wyżej rozwiązania byłyby bardzo dobrze odebrane przez pracowników 50+, którzy czuliby się zauważeni na poziomie organizacji.

Uznano, że elementem obecnym na rynku, jednakże nierekomendowanym, jest uelastycznienie czasu pracy osobom 50+. Wielu badanych stwierdziło, że jedną z najistotniejszych rzeczy w ich stosunku zatrudnienia jest kwestia stałości zatrudnienia i odpowiedniego wynagrodzenia, co gwarantuje im zatrudnienie na podstawie pełnoetatowej umowy o pracę. Jakakolwiek zmiana – zmniejszenie wymiaru etatu, zmiana formy zatrudnienia na umowę cywilnoprawną spowodowałyby zmniejszenie pewności i komfortu życia pracownika 50+. W niektórych przypadkach osoby badane wskazywały, że elastyczny czas pracy nie ma zastosowania w ich firmie – z uwagi na rodzaj wykonywanej pracy, system zmianowy, przepisy szczególne, związane z wykonywanym zawodem. Natomiast zastosowanie systemu telepracy spowoduje ryzyko utraty kontaktu z kolegami z pracy, zatarcia się granicy pomiędzy pracą a życiem prywatnym. Wpłynie to również negatywnie na wcześniej proponowane rozwiązania. Należy również podkreślić, że obecnie obowiązujące przepisy prawa pracy, pomimo że dopuszczają możliwość stosowania wielu form elastyczności zatrudnienia, nie są sformułowane w sposób jasny i czytelny.

W obecnej erze różnorodności pracownicy 50+ odgrywają bardzo dużą rolę. Spowodowanie, aby osoby te czuły się potrzebne i niedyskryminowane na rynku pracy, jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania i szybkiego rozwoju wszystkich organizacji w Polsce, a zaproponowane rozwiązania powinny wspierać i rozwijać możliwości współpracy pomiędzy pracownikiem a pracodawcą.

Literatura

- Babczyński B., *Kariera 50+ – czy w Polsce jest możliwa?*, 2013, <http://wuplodz.praca.gov.pl/documents/58203/838490/Kariera%2050%20plus%20Czy%20w%20Polsce%20jest%20mo%C5%BClia.pdf/4337d8a5-7583-418c-b998-ef90059cb932?t=1406803650000> [dostęp: 3.04.2016].
- Chmiel N. (red.), 2007, *Psychologia pracy i organizacji*, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Ludność aktywna zawodowo*, <http://rynekpracy.org/x/310112> [dostęp: 23.03.2016].
- Ludność w wieku 60+. Struktura demograficzna i zdrowie*, 2016, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-w-wieku-60-struktura-demograficzna-i-zdrowie,24,1.html> [dostęp: 23.03.2016].
- Osoby powyżej 50 roku życia na rynku pracy w 2014 roku*, 2014, <https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/sobypowyzej50rokucianarynkupracy/> [dostęp: 3.04.2016].
- Pięćdziesięciolatekowie aktywni zawodowo – jak nie dać się zwolnić...*, 2014, <http://50plus.gov.pl/-/piecdziesieciolatekowie-aktywni-zawodowo-jak-nie-dac-sie-zwolnic-z-pracy-61792> [dostęp: 3.04.2016].
- Praca zawodowa 50-latków jest źródłem utrzymania 36 proc. z nich*, 2015, <http://onet.pl/praca/praca-zawodowa-50-latkow-jest-zrodlem-utrzymania-36-proc-z-nich/sr4peg> [dostęp: 27.11.2015].
- Raport OECD 2015, *Zatrudnienie wśród osób 50+ w Polsce znacznie poniżej średniej*, <http://serwis.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/862228,raport-oecd-zatrudnienie-wsrod-osob-50-w-polsce-znacznie-ponizej-sredniej.html> [dostęp: 17.01.2016].
- Richert-Kaźmierska A., Stankiewicz K., 2013, *Kompetencje pracowników 55+ w opinii pracowników z młodszych grup wiekowych*, <http://www.ementor.edu.pl/arttykul/index/numer/48/id/984> [dostęp: 3.04.2016].
- Stereotypy na temat starszych pracowników i ich związek z dobrostanem oraz pracą – przegląd badań*, 2015, https://www.ciop.pl/CIOPPortalWAR/file/76261/20151023105621&BP_4_2015_11_13.pdf [dostęp: 3.04.2016].
- Warto zatrudniać osoby 50+*, 2016, źródło <http://praca.interia.pl/news-warto-zatrudniac-osoby-50,nId,2166916> [dostęp: 3.04.2016].
- Wydłuża się średnia długość życia w Polsce*, 2015, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Wydluza-sie-srednia-dlugosc-zycia-w-Polsce-3385524.html> [dostęp: 7.01.2016].
- Zatrudniasz albo chcesz zatrudnić pracowników 50+?*, 2015, <http://www.activ50plus.pl/arttykul/zatrudniasz-albo-chcesz-zatrudnic-pracownikow-50-plus.html> [dostęp: 17.01.2016].

Attitudes and expectations of employees aged 50+

Abstract. Demographic forecasts for Poland indicate the inevitable aging of the population. Consequently, 50+ employees aged 50+ are becoming an important group in the current labour market.

Are such employees less valuable than younger workers? How are they perceived by employers? The purpose of this article is describe attitudes of employees over 50 and their expectations concerning potential employers. The objective of this analysis is to formulate guidelines for employers in order to improve the professional situation of this group of employees. The analysis presented in the article is based on data collected by the author in a survey of economically active people over 50 and through in-depth individual interviews.

Keywords: employees aged 50+, professional activity, stereotypes, activation of the elderly, training, development opportunities, teleworking, flexible working time

ALEKSANDRA BIGAJ

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
ola.bigaj@gmail.com

Prawne wsparcie procesów restrukturyzacji w przedsiębiorstwie

Streszczenie. Artykuł porusza tematykę restrukturyzacji przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów prawnych, w związku z obowiązującą od 1 stycznia 2016 r. ustawą Prawo restrukturyzacyjne. Nowe regulacje dotyczące postępowania restrukturyzacyjnego mają na celu umożliwienie przedsiębiorcom łatwiejszego zawarcia układu z wierzycielami bez konieczności ogłaszania upadłości przedsiębiorstwa, co w rezultacie jest korzystniejsze zarówno dla dłużnika, jak i samych wierzycieli.

Słowa kluczowe: restrukturyzacja, postępowanie sanacyjne, postępowanie układowe.

1. Wprowadzenie

Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej jest nieodzownym elementem gry rynkowej. Dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość gospodarcza i rosnąca rywalizacja między przedsiębiorstwami to trudne, a jednocześnie nieuniknione wyzwania, z jakimi muszą zmierzać się dzisiaj przedsiębiorcy. W praktyce jednak nawet dobrze prosperujące przedsiębiorstwo może z dnia na dzień utracić płynność finansową w związku z niedotrzymaniem terminów płatności przez jednego z większych kontrahentów. Efektem tego jest brak zdolności do regulowania zobowiązań. Z chwilą wystąpienia podstaw do ogłoszenia upadłości przedsiębiorca zobowiązany jest w terminie trzydziestu dni od tego zdarzenia złożyć w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości. Trudno się jednak spodziewać, żeby przedsiębiorca zdecydował się na takie zgłoszenie, gdy dotychczas firma nie napotykała kłopotów i cały czas ma realne szanse na wyjście z tymczasowych

problemów. Upadłość i likwidacja przedsiębiorstwa są zawsze ostatecznością. W takich przypadkach racjonalnym rozwiązaniem jest wszczęcie postępowania restrukturyzacyjnego. Obowiązująca od 1 stycznia 2016 r. ustawa Prawo restrukturyzacyjne¹ (dalej: p.r.) zawiera rozwiązania, które w pełni chronią przedsiębiorców przed działaniami egzekucyjnymi i umożliwiają przedsiębiorstwu powrót do normalności gospodarczej. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zmian procesu restrukturyzacji przedsiębiorstw po wejściu w życie ww. ustawy. Przedstawiono także zagrożenia, które napotykają firmy podczas restrukturyzacji i rozwiązania wprowadzone nową ustawą.

2. Pojęcie restrukturyzacji

Restrukturyzacja jest pojęciem stosunkowo nowym w teorii i praktyce zarządzania, lecz „od zawsze” przedsiębiorstwa podejmowały działania mające na celu doskonalenie ich funkcjonowania. Działania te miały różne zakresy i wymiary – od permanentnych drobnych działań podejmowanych w każdym obszarze, który nadawał się do udoskonalenia (metoda kaizen), do reengineeringu, który zakładał mniej lub bardziej totalną destrukcję podmiotu gospodarczego i jego budowę od podstaw. Obecnie najczęściej definiuje się restrukturyzację jako przemyślaną reorientację celów firmy lub sposobu ich osiągania ze względu na powstałe lub mające powstać zmiany w otoczeniu i przystosowanie do tego techniki organizacji, ekonomiki i kadr [Głowacki, Zalewski 2016: 7]. W praktyce oznacza to gwałtowną zmianę w aktywach przedsiębiorstwa, strukturze kapitałowej czy strukturze organizacyjnej. Wiąże się z szerokim zakresem transakcji, takimi jak sprzedaż części przedsiębiorstwa, rozszerzenie działalności w nowych dziedzinach, prywatyzacja czy też zmiana wewnętrznej organizacji firmy. Jest procesem złożonym i wielowymiarowym [Sapijaszka 1996: 43]. W literaturze spotkać można wiele podziałów procesów restrukturyzacji, np.:

– restrukturyzacja rozwojowa – podejmowana w sposób względnie niezależny od aktualnych lub przewidywanych zmian otoczenia,

– restrukturyzacja adaptacyjna – polega na szybkim i skutecznym wprowadzeniu zmian strukturalnych w reakcji na stwierdzone zmiany w otoczeniu,

– restrukturyzacja naprawcza – przyjmuje charakter działań stabilizujących, a jej celem jest przywrócenie przedsiębiorstwu utraconej sprawności i efektywności [Brzózka 2009: 2].

Restrukturyzacja naprawcza jako jedyna ma za zadanie przywrócenie przedsiębiorstwu utraconej sprawności [Głowacki, Zalewski 2016: 10]. To na niej skupia się ustawa Prawo restrukturyzacyjne i polega na osiągnięciu minimalne-

¹ Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne, Dz.U. poz. 978.

go poziomu płynności przedsiębiorstwa, umożliwiającego przetrwanie kryzysu [Kałowski 2012: 189]. Przyczyną zmian zaproponowanych w akcie prawnym była nieefektywność postępowań uregulowanych w poprzednio obowiązującej ustawie z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze (dalej: p.u.n.)². Niska skuteczność takich postępowań wynikała przede wszystkim z:

- braku gotowości i chęci do podejmowania działań we wczesnej fazie kryzysu – braku prób pozyskania inwestora, menedżera lub nowego produktu/usługi,
- zbyt późnego składania wniosków o ogłoszenie upadłości układowej lub oświadczeń o otwarciu postępowań naprawczych,
- sanacji przedsiębiorstw opartej jedynie na własnych zasobach, redukcji kosztów, ewentualnie sprzedaży części aktywów,
- sprawozdań finansowych nieodzwierciedlających stanu faktycznego [Głowacki 2016].

Zdecydowana większość wniosków dotyczyła upadłości likwidacyjnej aniżeli układowej, a postępowania układowe zwykle kończyły się nie wykonaniem układu, a zmianą na upadłość likwidacyjną [Głowacki 2016].

Ustawa Prawo restrukturyzacyjne jest kierowana do przedsiębiorców będących dłużnikami niewypłacalnymi bądź zagrożonymi niewypłacalnością. W zamierzeniu ma ona pozwolić uniknąć ogłoszenia upadłości dłużnika poprzez możliwość zawarcia układu z wierzycielami lub prowadzenia działań sanacyjnych, zabezpieczając przy tym prawa wierzycieli [Sierakowski, Danielak 2016: 1].

3. Podstawowe warunki wszczęcia restrukturyzacji

Aby przystąpić do postępowania restrukturyzacyjnego, podmiot musi mieć zdolność restrukturyzacyjną. Posiadają ją przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego, tzn. osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadzące we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne – w stadium organizacji, które nie prowadzą działalności gospodarczej, lecz mogą zaciągać zobowiązania i nabywać majątek, wspólnicy spółek osobowych odpowiadający za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem oraz wspólnicy spółek partnerskich. Przywołane podmioty mają zarówno zdolność restrukturyzacyjną, jak i zdolność upadłościową. Ustawodawca wyróżnia także podmioty ze zdolnością restrukturyzacyjną, a nieposiadające zdolności upadłościowej. Są to: publiczne samodzielne zakłady opieki zdrowotnej, instytucje i osoby prawne utworzone w drodze ustawy, chyba że ustawa ta stanowi inaczej oraz utworzone w drodze obowiązku nałożonego ustawą, osoby fizyczne prowadzące

² Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz.U. nr 60, poz. 535.

gospodarstwo rolne, które nie prowadzą innej działalności gospodarczej lub zawodowej oraz uczelnie (art. 4 p.r.). Ograniczenie zdolności upadłościowej tych podmiotów ma uniemożliwić doprowadzenie do upadłości tych podmiotów, które według ustawodawcy powinny istnieć. Nie stoi to jednak na przeszkodzie, aby takie podmioty dokonywały restrukturyzacji swoich zobowiązań. Szczegółowe zestawienie podmiotów w zależności od posiadanej legitymacji restrukturyzacyjnej i upadłościowej przedstawiono w tabeli 1.

Postępowanie restrukturyzacyjne wszczynają się na wniosek dłużnika, chyba że ustawa stanowi inaczej. Uczestnikiem postępowania może być zarówno dłużnik niewypłacalny, jak i zagrożony wypłacalnością. Jednostki te mogą skorzystać z każdego trybu postępowania restrukturyzacyjnego. Umożliwienie uczestnictwa

Tabela 1. Zdolność restrukturyzacyjna i upadłościowa w odniesieniu do poszczególnych grup podmiotów

Podmiot	Zdolność restrukturyzacyjna	Zdolność upadłościowa
Przedsiębiorcy w rozumieniu Kodeksu cywilnego	TAK	TAK
Spółki z o.o. i spółki akcyjne nieprowadzące działalności gospodarczej	TAK	TAK
Wspólnicy osobowych spółek handlowych ponoszących odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem	TAK	TAK
Wspólnicy spółki partnerskiej	TAK	TAK
Skarb Państwa i jednostki samorządu terytorialnego	NIE	NIE
Banki państwowe i banki hipoteczne	NIE	NIE
Zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji	NIE	TAK
Fundusze inwestycyjne	NIE	NIE
Publiczne samodzielne zakłady opieki zdrowotnej	NIE	NIE
Instytucje i osoby prawne utworzone w drodze ustawy, chyba że ustawa ta stanowi inaczej, oraz utworzone w wykonaniu obowiązków nałożonych ustawą	TAK (pod warunkiem, że jest przedsiębiorcą)	NIE
Osoby fizyczne prowadzące gospodarstwo rolne, które nie prowadzą innej działalności gospodarczej lub zawodowej	TAK (pod warunkiem, że jest przedsiębiorcą)	NIE
Uczelnie	TAK (pod warunkiem, że jest przedsiębiorcą)	NIE
Osoba zmarła – w terminie roku od dnia śmierci	NIE	TAK

Źródło: Głowacki, Zalewski 2016: 117.

w procesie restrukturyzacji przedsiębiorcom, którym dopiero grozi niewypłacalność, jest uzasadnione interesem wierzycieli, dla których zwykle korzystniejsze jest zaspokojenie wierzytelności w drodze układu aniżeli upadłości dłużnika [Beresiński, Wolny 2016: 1-2]. Natomiast do postępowania restrukturyzacyjnego nie mogą przystąpić przedsiębiorcy niemający problemów z regulowaniem swoich zobowiązań i nie istnieje zagrożenie utraty płynności – w przeciwnym wypadku mogłoby istnieć ryzyko, że przystępowaliby do postępowania tylko w celu uzyskania ochrony przed wierzycielami, m.in. przed toczącymi się egzekucjami komorniczymi. Prawo restrukturyzacyjne nie definiuje określenia niewypłacalności. Zawiera jedynie odesłanie do definicji w ustawie Prawo upadłościowe, a zatem dłużnikiem niewypłacalnym jest podmiot, który utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych i opóźnienie w wykonaniu zobowiązań pieniężnych przekracza trzy miesiące. Jeżeli dłużnik jest osobą prawną albo jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, jest on niewypłacalny także wtedy, gdy jego zobowiązania pieniężne przekraczają wartość jego majątku, a stan ten utrzymuje się przez okres przekraczający 24 miesiące (art. 11 p.u.n.).

Trudniejszą kwestią jest określenie zagrożenia niewypłacalnością. Artykuł 6 p.r. określa to w sposób następujący: „Przez dłużnika zagrożonego niewypłacalnością należy rozumieć dłużnika, którego sytuacja ekonomiczna wskazuje, że w niedługim czasie może stać się niewypłacalny”. Definicja zagrożenia niewypłacalnością jest nieostra. W praktyce sądy muszą zmierzyć się z zadaniem wyznaczenia granicy, w jakiej przedsiębiorcy kwalifikują się do powyższego stanu.

4. Obszary restrukturyzacji naprawczej

Restrukturyzacja naprawcza ma na celu powrót przedsiębiorstwa do normalności gospodarczej, czyli przywrócenie mu płynności finansowej umożliwiającej terminowe regulowanie zobowiązań. Polega na wykorzystaniu istniejącego kapitału, jak np. udoskonalenie kadr, obniżkę kosztów, lepszą organizację pracy oraz „odchudzeniu” przedsiębiorstwa, tj. likwidację nieefektywnych ogniw, sprzedaż części mienia, zwolnienia kadrowe, ograniczenia asortymentowe [Suszyński 2003: 41].

Działania charakterystyczne dla restrukturyzacji naprawczej przedstawiono w tabeli 2. Zawiera ona uniwersalną listę zadań, które wprowadzone w odpowiednim czasie mogą umożliwić osiągnięcie minimalnego poziomu płynności przedsiębiorstwa, dającego szansę przetrwania kryzysu. Aby restrukturyzacja się powiodła, należy dobrze zidentyfikować przyczyny wystąpienia kryzysu, a także uwzględnić specyfikę danego przedsiębiorstwa – nie w każdej sytuacji możliwa będzie np. konwersja wierzytelności na udziały lub akcje, konsolidacja zobowiązań lub wydzielenie zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Dobrze

Tabela 2. Przykłady działań mających na celu restrukturyzację naprawczą przedsiębiorstwa

Podsystem przedsiębiorstwa	Działania – restrukturyzacja naprawcza
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> – redukcja wydatków – poszukiwanie źródeł generowania gotówki dla przedsiębiorstwa – poprawa jakości zarządzania finansami przedsiębiorstwa
Zatrudnienie	<ul style="list-style-type: none"> – redukcja zatrudnienia – stabilizacja lub obniżenie poziomu płac – przekwalifikowywanie pracowników
Struktura organizacyjna	<ul style="list-style-type: none"> – likwidacja lub łączenie komórek organizacyjnych – wydzielanie zorganizowanych części i ich usamodzielnianie ekonomiczne i prawne – zmiany zasad funkcjonowania i rozliczania jednostek i komórek organizacyjnych – rozbudowa i wzmacnianie niektórych służb
Zasoby i technologia	<ul style="list-style-type: none"> – opracowywanie nowych sposobów wykorzystania posiadanego majątku – pozbywanie się zbędnego majątku produkcyjnego i nieprodukcyjnego – większa dbałość o jakość i zaostrenie wymagań wobec dostawców – podejmowanie działań odbiegających od dotychczasowego profilu działania, które ponoszą zyski
Inne działania	<ul style="list-style-type: none"> – opóźnianie spłaty zobowiązań i wykorzystywanie środków dostawców na finansowanie bieżącej działalności – negocjacje z bankami i wierzycielami w sprawie zmiany warunków spłaty zobowiązań – wywieranie presji na organ założycielski i organy państwa w celu uzyskania pomocy

Źródło: Głowacki 2016: 15.

sporządzony plan restrukturyzacji powinien odnosić się do fundamentalnych problemów przedsiębiorstwa, usuwać przyczyny (nie objawy) tych trudności, a zarazem być na tyle wszechstronny, by rozwiązać wszystkie najważniejsze problemy [Sletter, Lovett 2001: 65].

5. Prawo restrukturyzacyjne jako osłona procesów restrukturyzacji

Ustawa Prawo restrukturyzacyjne ustanawia zasadę pierwszeństwa restrukturyzacji przed likwidacją. Oznacza to, iż w przypadku zgłoszenia wniosku restrukturyzacyjnego i wniosku o ogłoszenie upadłości sąd w pierwszej kolejności rozpozna

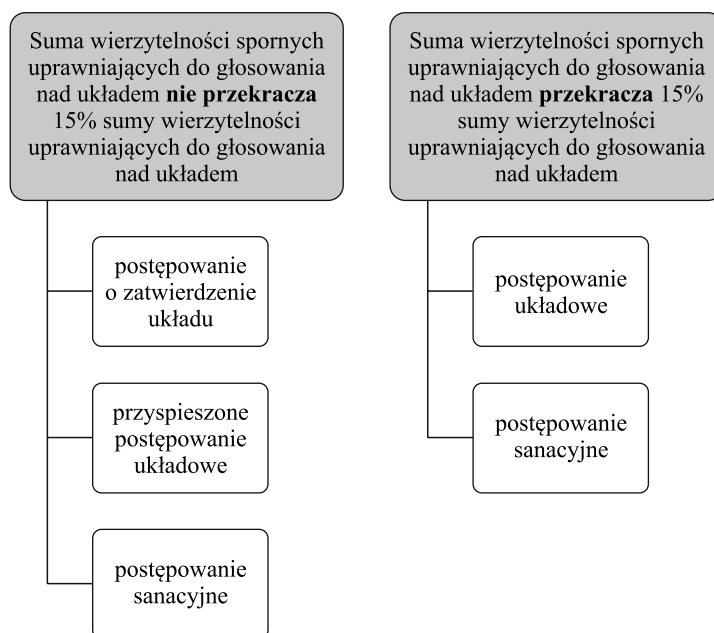
wniosek o restrukturyzację (art. 11 p.r.). Co istotne, niemożliwe jest ogłoszenie upadłości w trakcie trwania postępowania restrukturyzacyjnego (art. 9b p.u.n.). W efekcie upadłość względem dłużnika nie może zostać ogłoszona w okresie od otwarcia do zakończenia lub prawomocnego umorzenia postępowania restrukturyzacyjnego [Sierakowski, Danielak 2016: 1-2].

Obowiązująca od 1 stycznia 2016 r. ustawa przewiduje cztery tryby postępowań restrukturyzacyjnych:

- postępowanie o zatwierdzenie układu (PoZU),
- przyspieszone postępowanie układowe (PPU),
- postępowanie układowe (PU),
- postępowanie sanacyjne (PS).

W przeciwieństwie do postępowania upadłościowego postępowanie restrukturyzacyjne rozpoczyna się tylko i wyłącznie z inicjatywy dłużnika. Dłużnik powinien wybrać odpowiednią formę restrukturyzacji dostosowaną do konkretnej sytuacji przedsiębiorstwa. Nowe przepisy nie dają natomiast dłużnikowi możliwości wyboru między przyspieszonym postępowaniem układowym a „zwykłym” postępowaniem układowym. Decydujące jest kryterium poziomu wierzytelności spornych – 15% sumy ogólnej wierzytelności (art. 3 p.r.) – por. schemat 1.

Postępowanie o zatwierdzenie układu (PoZU) pozwala na porozumienie wierzycieli z dłużnikami bez nagłaśniania problemu. W założeniu znacząca część



Schemat 1. Podział postępowań ze względu na sumę wierzytelności spornych

Źródło: opracowanie własne.

postępowania ma przebiegać bez udziału sądu. Procedura jest przewidziana dla przedsiębiorców, którzy są niewypłacalni lub są wypłacalni, lecz mają uzasadnione przekonanie o prawdopodobnych problemach finansowych w niedalekiej przyszłości. Postępowanie to można zastosować jedynie, gdy suma wierzytelności spornych uprawniających do głosowania nad układem nie przekracza 15% ogólnej sumy wierzytelności. Dłużnik sam zbiera głosy wierzycieli w celu zawarcia układu, stąd przypuszczenie, że postępowanie będzie popularne przede wszystkim wśród małych i średnich przedsiębiorców, którzy posiadają niewielu wierzycieli. W tej sytuacji wymagane jest opowiedzenie się za układem większości wierzycieli mających co najmniej 2/3 sumy wierzytelności uprawniających do głosowania nad układem (art. 217 p.r.). Dłużnik ma obowiązek ustanowić nadzorcę układu (spośród osób z licencją doradcy restrukturyzacyjnego), który czuwać będzie nad poprawnością wykonywania założeń układowych, i opracować propozycje układowe. Doradca restrukturyzacyjny zobowiązany jest sporządzić plan. Plan restrukturyzacyjny jest najważniejszym dokumentem finansowym przygotowanym w trakcie postępowania. Zawiera ocenę możliwości płatniczych dłużnika i realności propozycji układowych [Jakowlew 2016: 101]. Rola sądu ogranicza się do weryfikacji przygotowanych dokumentów. Zaletą tego postępowania jest jego prostota.

Do zawarcia układu w przyspieszonym postępowaniu układowym (PPU) dochodzi na zgromadzeniu wierzycieli. Wraz z otwarciem postępowania dokonane zajęcia rachunku bankowego mogą być uchylone przez postanowienie sędziego-komisarza, a postępowania egzekucyjne zawieszane zostają z mocy prawa. W tym postępowaniu dłużnik uzyskuje natychmiastową ochronę sądową przed egzekucjami prowadzonymi przez wierzycieli niezgadzających się na propozycje układowe. Oznacza to, że organy egzekucyjne powinny powstrzymać się od kontynuowania egzekucji po wydaniu postanowienia o otwarciu przyspieszonego postępowania układowego. Takiej ochrony nie daje postępowanie o zatwierdzenie układu. Natomiast wierzyciele, którzy posiadają wierzytelności zabezpieczone rzeczowo na mieniu dłużnika, np. hipoteką, będą mogli prowadzić egzekucję wyłączenie z przedmiotu zabezpieczenia. Jest to zmiana w porównaniu do poprzednio obowiązującego prawa, gdy wierzyciel taki mógł kierować egzekucję do całego majątku dłużnika, w tym do rachunków bankowych. Istotą tego postępowania jest zachowanie zarządu własnego podczas przyspieszonego postępowania układowego przez dłużnika. Jednakże w uzasadnionych okolicznościach, gdy na skutek naruszonego prawa dojdzie do pokrzywdzenia wierzycieli, zarząd ten może zostać dłużnikowi odebrany. Na takie postanowienie przysługuje dłużnikowi zażalenie z art. 248 p.r. [Nowe prawo restrukturyzacyjne 2016].

Postępowanie układowe (PU) przeznaczone jest dla tych przedsiębiorców, którzy są na skraju niewypłacalności lub są już niewypłacalni. Warunkiem jest suma wierzytelności spornych większa niż 15% ogólnej sumy wierzytelności

uprawnających do głosowania nad układem. Uzasadnione jest to ochroną wierzycieli, aby nie dopuścić do sytuacji, gdy nieuczciwi dłużnicy mogliby wykorzystać dłuższe postępowanie układowe w celu uniemożliwienia wierzycielom prowadzenia egzekucji. Uczciwemu dłużnikowi powinno zależeć, aby postępowanie układowe trwało zawsze jak najkrócej, a zatem jeżeli nie ma przeszkód prawnych do otwarcia przyspieszonego postępowania, wykluczona jest możliwość wybrania postępowania układowego, które z założenia jest dłuższe [Nowe prawo restrukturyzacyjne 2016].

W postępowaniu sanacyjnym (PS) następuje restrukturyzacja zobowiązań, a dłużnik ma ograniczone możliwości zarządzania swoim majątkiem. Suma wierzytelności spornych nie ma tutaj znaczenia. Wdrażane jest w przypadku braku możliwości zastosowania innych postępowań restrukturyzacyjnych, zwykle ze względu na brak zgody wierzycieli co do zawarcia układu. Postępowanie sanacyjne daje możliwość zastosowania wyjątkowych instrumentów prawnych, takich jak możliwość dostosowania poziomu zatrudnienia do potrzeb z wykorzystaniem uprawnień przysługujących wcześniej wyłącznie syndykowi, możliwość sprzedaży zbędnych składników majątku ze skutkiem sprzedaży egzekucyjnym czy też możliwość odstąpienia od niekorzystnych dla dłużnika umów. Ma to na celu poprawę sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa na tyle, aby możliwe było zaproponowanie wierzycielom korzystniejszych propozycji układowych. W postępowaniu sanacyjnym wszelkie postępowania egzekucyjne skierowane wobec majątku dłużnika wszczęte przed otwarciem postępowania sanacyjnego ulegają zawieszeniu z mocy prawa z dniem otwarcia postępowania. Po otwarciu postępowania wszelkie egzekucje z wierzytelności wyłączonych z układu i powstałych po otwarciu postępowania będą niedopuszczalne. Wyjątkiem jest prowadzenie egzekucji świadczeń alimentacyjnych oraz rent z tytułu odpowiedzialności za uszkodzenie ciała lub utratę żywiciela albo rozstrój zdrowia oraz z tytułu zamiany uprawnień objętych treścią prawa dożywocia na dożywotnią rentę [Nowe prawo restrukturyzacyjne 2016].

Nowe przepisy dotyczące restrukturyzacji stanowią swoisty parasol ochronny przed toczącymi się egzekucjami komorniczymi. Zgodnie z art. 170 p.r., w przypadku postępowania o zatwierdzenie układu, postępowanie egzekucyjne prowadzone przeciwko dłużnikowi w celu zaspokojenia wierzytelności objętych układem ulega umorzeniu z mocy prawa z dniem uprawnomocnienia się postanowienia zatwierdzającego układ. Natomiast w przypadku przyspieszonego postępowania układowego, postępowania układowego oraz postępowania sanacyjnego, egzekucje komornicze ulegają zawieszeniu z mocy prawa z dniem otwarcia postępowania (art. 259, 269 i 312 p.r.).

Układ jest porozumieniem pomiędzy dłużnikiem i wierzycielami. Umowa ta ma specyficzny zakres podmiotowy, w części wynikający z woli stron, a w części z przepisów prawa. Wola wierzycieli nie jest wystarczająca dla wywołania

skutku prawnego – moc prawna układu uzależniona jest od zatwierdzenia układu przez sąd, przez co koncepcja układu jako umowy spotyka się z krytyką. Zgoda dłużnika nie jest konieczna do przyjęcia układu – o jego przyjęciu decyduje większość wierzycieli i nie jest konieczna jednogłośnie. Ponadto propozycje układowe mogą pochodzić także od innych osób – nie tylko dłużnika lub wierzycieli. Można zatem wnioskować, że układ jest raczej uchwałą rozumianą jako odrębny typ czynności prawnej, a nie sposób podjęcia decyzji przez zbiorową stronę umowy [Witosz 2016].

Propozycje układowe, zwykle składane przez dłużnika, powinny określać sposób restrukturyzacji zobowiązań, przykładowo termin odroczenia płatności, rozłożenie ich na raty czy też zamianę na akcje lub udziały. Propozycje warunków restrukturyzacji zobowiązań powinny być jednakowe dla wszystkich wierzycieli, a jeśli głosowanie nad układem odbywa się w grupach, warunki powinny być jednakowe dla wszystkich w danej grupie, chyba że wierzyciel sam zgodzi się na mniej korzystne warunki. Uzupełnieniem propozycji układowych wierzycieli jest plan restrukturyzacyjny przygotowany przez doradcę restrukturyzacyjnego razem z dłużnikiem. W dalszych etapach plan służy do weryfikacji przez wierzycieli postępów realizacji restrukturyzacji [Beresiński, Wolny 2016: 1-2].

Istotną kwestią jest także fakt, że złożenie wniosku o restrukturyzację uniemożliwia wypowiedzenie umowy kredytu podmiotom finansującym z powodu niewypłacalności dłużnika, a także ogranicza prawo do wypowiedzenia przez drugą stronę umów leasingu, lokalu przedsiębiorstwa, umów ubezpieczeń i rachunku bankowego. Ma to na celu utrzymanie relacji prawnych niezbędnych do normalnego funkcjonowania podczas postępowania [Beresiński, Wolny 2016: 1-2].

Nowością, którą wprowadziła nowelizacja prawa restrukturyzacyjnego, jest układ częściowy [Witosz (red.) 2015: 41]. Jest to możliwość zawarcia układu tylko z niektórymi wierzycielami, zwykle największymi, będącymi podmiotami finansującymi działalność dłużnika lub jego głównymi dostawcami. Układ częściowy, pomijający mniejszych wierzycieli z uwagi na możliwość ich spłaty, dopuszczalny jest w PoZU i PPU. W PU i PS niedopuszczalne jest zawarcie takiego układu z uwagi na występującą ochronę dłużnika przed wierzycielami, także tymi, którzy są nieobjęci układem. W szczególności wierzycielami objętymi układem częściowym mogą być podmioty finansujące działalność dłużnika poprzez udzielony kredyt, pożyczki lub inne instrumenty finansowe, wierzyciele będący stronami umów o zasadniczym znaczeniu dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, np. dostawcy materiałów, leasingodawcy majątku niezbędnego do prowadzenia działalności, wierzyciele, których wierzytelności zabezpieczone są hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym oraz wierzyciele posiadający największe wierzytelności według określonej sumy. Należy przy tym pamiętać, że propozycje układowe nie mogą przewidywać dla wierzycieli objętych układem

korzyści, które zmniejszałyby możliwość zaspokojenia wierzytelności nieobjętych układem (art. 6 ust. 1 p.r.).

Prawo restrukturyzacyjne przewiduje, że postępowanie może być zakończone wskutek zakończenia lub umorzenia postępowania. Zakończenie postępowania następuje z chwilą uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu lub o odmowie zatwierdzenia układu. Natomiast umorzenie postępowania może nastąpić w przypadku stwierdzenia, że postępowanie pokrzywdziłoby wierzycieli, w przypadku m.in. nieprzyjęcia układu przez wierzycieli lub niewykonania układu przez dłużnika. Ustawodawca wskazuje, że PPU powinno trwać około dwóch do trzech miesięcy, a PU około sześciu do dziesięciu miesięcy. W praktyce terminy te są trudne do osiągnięcia, jednak wymuszają na sądach szybsze działanie w przeciwieństwie do poprzednio obowiązujących regulacji.

6. Pozostałe zmiany wprowadzone w 2016 roku

Nowa ustawa Prawo restrukturyzacyjne wprowadziła wiele zmian w porównaniu do poprzednio obowiązującej ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze:

- czas od złożenia wniosku do otwarcia postanowienia został wyraźnie skrócony – w przypadku przyspieszonego postępowania układowego wydanie postanowienia o otwarciu następować ma w ciągu jednego tygodnia od złożenia wniosku,

- w chwili wydania postanowienia o otwarciu postępowania dłużnikowi nie można wypowiedzieć umów najmu, umów bankowych, leasingowych i innych, które utrudniłyby dalsze prowadzenie przedsiębiorstwa,

- pomimo że wierzyciele, którzy posiadają zabezpieczenia rzeczowe, nie wchodzi do układu, to ich możliwości windykacyjne ograniczają się do samego przedmiotu zabezpieczenia,

- ustawa umożliwia sprzedaż firmy w upadłości. W chwili gdy przedsiębiorca znajduje chętnego do nabycia przedsiębiorstwa, zawierana jest umowa przedwstępna, a sąd, ogłaszając upadłość, zatwierdza sprzedaż,

- ustawa tworzy Centralny Rejestr Restrukturyzacji i Upadłości, który będzie zawierał wyszukiwarke prowadzonych spraw upadłościowych, wzorów pism i formularzy wymaganych w trakcie postępowania restrukturyzacyjnego. Administratorem systemu będzie minister sprawiedliwości. Rejestr zacznie funkcjonować po 1 lutego 2018 r.,

- z uwagi na konieczność poprawienia płynności finansowej dłużnika ustawodawca zdecydował się przyznać uprzywilejowaną pozycję pożyczkom i kredytom udzielanym w toku postępowania restrukturyzacyjnego. W przypadku nieudanej restrukturyzacji i upadłości, wierzytelności te jako należności powstałe po otwar-

ciu postępowania restrukturyzacyjnego będą zaspokajane w pierwszej kolejności [Wolny, Beresiński 2016].

Przedstawione powyżej zmiany stawiają dłużnika w korzystniejszej sytuacji – w ten sposób ma on większe szanse „stanąć na nogi” i wydostać się z problemów finansowych. Pojawiają się głosy, że pozycja dłużników stała się w związku z tym zbyt uprzywilejowana i nie jest sprawiedliwa społecznie. Należy jednak pamiętać, że przygotowanie nowych regulacji miało na celu przyczynienie się do rozwoju gospodarki poprzez większą liczbę uratowanych przedsiębiorstw dających miejsca pracy i wzrost PKB, a sami dłużnicy nie są jedynie obiektem chwilowej ochrony przed egzekucjami wierzycieli – dłużnik, składając wniosek, zobowiązany jest wpłacić 1000 zł opłaty sądowej oraz 4082 zł zaliczki na wynagrodzenie dla nadzorca sądowego.

7. Zagrożenia restrukturyzacji

Procesom restrukturyzacji zawsze towarzyszyły takie zagrożenia, jak niechęć wierzycieli do zawarcia układu, strach wśród pracowników przed zwolnieniem, a także nadmierna redukcja kosztów [Grynychshyn 2015].

Skuteczność działań restrukturyzacyjnych w dużej mierze zależy od ich akceptacji przez interesariuszy firmy – zarówno zewnętrznych (kooperanci, dostawcy, odbiorcy, urzędy), jak i wewnętrznych (organy nadzorcze, pracownicy). Jest to szczególnie istotne w przypadku restrukturyzacji naprawczej – kłopoty z płynnością finansową wywołują niepokój wierzycieli, którzy dbają przede wszystkim o własne interesy i niekiedy wolą podjąć działania egzekucyjne (które w efekcie mogą doprowadzić do likwidacji przedsiębiorstwa), niż cierpliwie czekać na sukces restrukturyzacji. Strach pracowników przed zwolnieniami jest również czynnikiem pejoratywnym, obniża najczęściej motywację do podejmowania konkretnych działań.

Inną pułapką jest hasło redukcji kosztów, rozumiane tylko jako zmniejszanie wydatków na działalność firmy. O wiele trafniejszym rozwiązaniem jest optymalizacja kosztów, czyli ustalanie ich na takim poziomie, który nie spowoduje dysfunkcji w działalności (np. zmniejszenie o połowę wydatków na marketing spowoduje spadek przychodów, a w efekcie jeszcze większą stratę). Doświadczenie wskazuje, że strategie restrukturyzacji dążące do zwiększenia przychodów o wiele częściej kończą się sukcesem niż strategie redukujące koszty.

Ustawa Prawo restrukturyzacyjne zabezpiecza restrukturyzowane przedsiębiorstwo, zawieszając lub umarzając postępowania egzekucyjne objęte układem oraz wymuszając przeprowadzanie procesów według planu restrukturyzacyjnego

przygotowanego przez profesjonalnego doradcę restrukturyzacyjnego i zatwierdzonego przez wierzycieli (w postępowaniu sanacyjnym przez sąd).

Wprowadzenie ustawy wygenerowało jednak nowe potencjalne zagrożenia. Zagrożeni mogą poczuć się wierzyciele rzeczowi, posiadający wierzytelności zabezpieczone w stopniu adekwatnym do jej wartości. Można wnioskować, że tacy wierzyciele nie będą zainteresowani przystąpieniem do układu, gdyż wiąże się to z możliwością umorzenia części wierzytelności. Jednakże pozostanie poza układem i możliwość egzekucji z przedmiotu zabezpieczenia (z wyjątkiem PoZU) jest w praktyce ograniczona lub całkowicie niemożliwa, ponieważ dłużnik ma prawo wystąpić o zawieszenie wszelkich działań egzekucyjnych z majątku, które jest niezbędne do prowadzenia działalności i kluczowe dla prowadzenia restrukturyzacji. Wierzyciel rzeczowy może zatem zgodzić się na możliwość faktycznej egzekucji z majątku dopiero po zakończeniu restrukturyzacji, co wiąże się z odzyskaniem wierzytelności w dużo późniejszym terminie, a także spadkiem realnej wartości przedmiotu zabezpieczenia.

8. Podsumowanie

Postępowanie restrukturyzacyjne ma na celu zapobieżenie likwidacji przedsiębiorstwa. Obowiązująca od 1 stycznia 2016 r. ustawa Prawo restrukturyzacyjne reguluje zasady zawierania układu dłużnika z wierzycielami oraz zasady prowadzenia działań sanacyjnych mających na celu przywrócenie dłużnikowi zdolności do wykonywania zobowiązań.

Nowe regulacje wprowadzają cztery tryby postępowań, a także rozdzielenie postępowań restrukturyzacyjnych od postępowań upadłościowych oraz skrócenie czasu ich trwania, co przyczynia się do zwiększenia efektywności restrukturyzacji. Pozwala to na realizację polityki drugiej szansy, czyli możliwość nowego startu przedsiębiorcom, którzy popadli w problemy finansowe.

Ustawa umożliwia przeprowadzenie restrukturyzacji w firmie znajdującej się w tarapatkach, jednocześnie chroniąc aktywa firmy przed egzekucją ze strony wierzycieli. Umożliwia to zarządowi (lub zarządcy – w postępowaniu sanacyjnym) przeprowadzanie niezbędnych zmian w strukturze i funkcjonowaniu firmy. Jednakże, konieczność akceptacji planu restrukturyzacyjnego przez wierzycieli głosujących nad propozycjami układowymi gwarantuje realność propozycji sanacyjnych.

Wierzyciele powinni uzmysłwić sobie, że lepiej jest dostać część wierzytelności niż mieć tylko samą satysfakcję, że firma dłużnika nie przeżyła [Hrycaj i in. (red.) 2016: 45-60]. Restrukturyzacja to szansa zysków dla wszystkich, ale warunkiem jest wzajemna oraz szczerza współpraca.

Literatura

- Beresiński Ł., Wolny M., 2016, Z tarapatów można wyjść, *Dziennik Gazeta Prawna*, 6.05, s. 1-2.
- Brzózka J., 2009, *Praktyka restrukturyzacji – za i przeciw*, Katowice, http://dlafirmy.info.pl/articlesFiles/Praktyka_restrukturyzacji_-_za_i_przeciw.pdf, s. 2 [dostęp: 24.10.2016].
- Głowacki A., 2016, *Prezentacja „Jak być lekarzem firm”*. Materiały pokonferencyjne, prezentacja multimedialna, Tarnowo Podgórne.
- Głowacki A., Zalewski C., 2016, *Postępowanie restrukturyzacyjne. Komentarz praktyczny*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Grynchyszyn J., 2015, Restrukturyzacja jako narzędzie zarządzania antykryzysowego przedsiębiorstw, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, nr 105.
- Hrycaj A., Filipiak P., Geronim M., Groele B. (red.), 2016, *Restrukturyzacja i upadłość przedsiębiorstw*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck: 45-60.
- Jakowlew A., 2016, *Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, Warszawa: Difin.
- Kałowski A., 2012, Przyczyny i kierunki restrukturyzacji przedsiębiorstw, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 260, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Nowe prawo restrukturyzacyjne 2016, <https://www.kancelaria-zip.pl/nowe-prawo-restrukturyzacyjne/> [dostęp: 26.10.2016].
- Sapieżaska Z., 1996, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierakowski B., Danielak W., 2016, Gdy dojdzie do kolizji dwóch różnych wniosków, *Dziennik Gazeta Prawna*, 30.09, s. 1-2.
- Sletter S., Lovett D., 2001, *Restrukturyzacja firmy. Zarządzanie przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, Warszawa: WIG-Press.
- Suszyński C., 2003, *Restrukturyzacja, konsolidacja, globalizacja przedsiębiorstw*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz.U. nr 60, poz. 535.
- Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne, Dz.U. poz. 978.
- Witosz A. (red.), 2015, Układ częściowy w Prawie restrukturyzacyjnym, w: *Od restrukturyzacji do likwidacji spółek handlowych*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Witosz A., 2016, *Charakter prawny układu*. Materiały pokonferencyjne, prezentacja PowerPoint, Poznań.
- Wolny M., Beresiński Ł., 2016, Wakacyjny poradnik przedsiębiorcy, *Dziennik Gazeta Prawna*, 9.08.

A legal framework for corporate restructuring

Abstract. The article addresses the issue of corporate restructuring with specific reference to the Restructuring Law that has been in effect since January 1, 2016. The aim of the new regulations regarding the restructuring proceedings is to make it easier for entrepreneurs to reach arrangements with their creditors, without the need to declare bankruptcy, which is a solution that benefits both debtors and creditors.

Keywords: restructuring, restructuring proceedings, restoration proceedings, arrangement proceedings

TOMASZ FAMULSKI

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Wydział Prawa i Administracji
e-mail: famulski.t@gmail.com

Twierdzenie Coase'a w ujęciu ekonomicznej analizy prawa

Streszczenie. Artykuł dotyczy twierdzenia Coase'a, które objęto rozważaniami z punktu widzenia ekonomicznej analizy prawa. Przedstawione zostały różne formuły twierdzenia, ze szczególnym rozwinięciem pojęcia kosztów transakcyjnych. Następnie skoncentrowano się na problemie relacji: koszty transakcyjne a regulacje prawne, identyfikując określone zależności. Analizę ekonomiczną objęto wybrane obowiązujące polskie przepisy prawne.

Słowa kluczowe: twierdzenie Coase'a, koszty transakcyjne, ekonomiczna analiza prawa

1. Wprowadzenie

Istnienie związków pomiędzy prawem a ekonomią jest oczywiste. Przykłady tych relacji można mnożyć. Prawo prywatne, gospodarcze i handlowe rozwija się niejako w odpowiedzi na rozwój stosunków gospodarczych, prawo finansowe i pracy mają ogromny wpływ na sytuację ekonomiczną państwa, prawnie usankcjonowany może być jego ustrój ekonomiczny w ogóle. Ze stanowieniem i stosowaniem prawa związane jest funkcjonowanie różnorodnych instytucji publicznych, których działalność również nie jest obojętna z ekonomicznego punktu widzenia, ze względu na związane z nią koszty. Za nieuchronny należy zatem uznać mariaż dwóch dziedzin z obszaru nauk społecznych – nauk ekonomicznych i prawnych. O ile jednak relacje prawa i ekonomii stanowiły przedmiot zainteresowań naukowych od dawna¹, o tyle dopiero w drugiej połowie XX w. przybrały

¹ W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że refleksja nad powiązaniem między prawem a ekonomią jest obecna w piśmiennictwie filozoficznym i politycznym od wieków, np. w pracach N. Macchiavelliego T. Hobbesa czy D. Hume'a [por. Beldowski, Metelska-Szaniawska 2007: 52].

one formę ruchu naukowego. Nurt ekonomicznej analizy prawa – *Law & Economics* (L&E) – rozwinął się bardzo dynamicznie, przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych, czyli miejscu swego powstania². Przedstawiciele L&E badają prawo, a w szczególności zachodzące w nim zmiany, jako czynnik wpływający na rzeczywistość ekonomiczną. Instytucje prawne nie są dla ekonomicznej analizy prawa czymś ustalonym jednorazowo poza systemem ekonomicznym, lecz wyborami, które należy wyjaśniać z ekonomicznego punktu widzenia [Mackaay 2000: 65]. Jedną z kluczowych postaci dla L&E jest Ronald H. Coase, znany głównie z wyjaśnienia znaczenia kosztów transakcyjnych i prawa własności dla gospodarki. W niniejszym artykule nawiązano właśnie do dorobku Coase’a, rozważaniami obejmując jego twierdzenie z punktu widzenia ekonomicznej analizy prawa. Problem ten jest mało rozpoznany w krajowej literaturze przedmiotu.

Z uwagi na fakt, że Coase nigdy nie wyraził przedmiotowego twierdzenia wprost, w literaturze pojawiają się różne jego wersje. Sformułowania te znacznie różnią się między sobą, zawsze jednak dotyczą wpływu kosztów transakcyjnych na efektywną ekonomicznie alokację dóbr. W artykule przedstawiono wybrane formuły twierdzenia, z uwzględnieniem ich relewantności z prawnego punktu widzenia. Przybliżono również centralne dla twierdzenia Coase’a pojęcie kosztów transakcyjnych.

Zasadniczym podjętym problemem badawczym jest poszukiwanie relacji pomiędzy kosztami transakcyjnymi a regulacjami prawnymi³. W tym kontekście celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania: (1) czy regulacje prawne zawsze prowadzą do zwiększenia kosztów transakcyjnych, (2) czy przepisy prawne mogą przyczyniać się do redukcji kosztów transakcyjnych.

Artykuł opracowano na podstawie studiów literatury przedmiotu, krajowej i zagranicznej (głównie amerykańskiej), oraz ekonomicznej analizy wybranych obowiązujących polskich regulacji prawnych. W zależności od etapu rozważań prowadzono wnioskowanie opierające się na metodach: dedukcyjnej i indukcyjnej.

2. Twierdzenie Coase’a – geneza i różne ujęcia

Nazwa „twierdzenie Coase’a” (*the Coase theorem*) jest w pewien sposób myląca, ponieważ nie denotuje precyzyjnie określonego twierdzenia, którego autorem

² Początki współczesnej L&E związane są z grupą ekonomistów z Uniwersytetu w Chicago z lat 40. XX w., pracujących pod kierunkiem Aarona Directora. W 1958 r. środowisko to zaczęło wydawać czasopismo naukowe *The Journal of Law & Economics*, które z czasem zyskało światową renomę [por. Mackaay 2000: 74].

³ Coase odnosił swe rozważania do regulacji prawnych, bowiem w świecie dodatnich kosztów transakcyjnych prawo jest istotnym czynnikiem wpływającym na gospodarkę [szerzej por. Pomaskow 2016].

miałby być Coase. Różne sformułowania rozpatrywanego twierdzenia opierają się jednak na dorobku naukowym badacza, a konkretnie na spostrzeżeniach dotyczących przede wszystkim kosztów transakcyjnych, efektywnej ekonomicznie alokacji zasobów oraz efektów zewnętrznych. Twierdzenie Coase'a rekonstruowane było więc na rozmaite sposoby przez różnych autorów na podstawie trzech artykułów dotyczących wspomnianych zagadnień: *The Nature of the Firm* [Coase 1937: 368-405], *The Federal Communications Commission* [Coase 1959: 1-40] oraz *The Problem of Social Cost* [Coase 1960: 1-44]. Nie sposób zatem przystąpić do prezentacji twierdzenia Coase'a bez przynajmniej skrótowego nawiązania do wspomnianych prac.

W artykule *The Nature of the Firm* autor stara się odpowiedzieć na pytanie: dlaczego powstają przedsiębiorstwa?⁴ W swoich rozważaniach zwraca m.in. uwagę, że dokonywane przez pojedyncze osoby transakcje rynkowe są często obciążone innymi kosztami niż tylko cena danego towaru lub usługi [Coase 1937: 390-391]. Jedną z przyczyn powstawania przedsiębiorstw (jako wewnętrznie zorganizowanych struktur) ma być możliwość redukcji owych kosztów⁵. Spostrzeżenia te można uznać za antycypację problemu istotności kosztów transakcyjnych.

Praca *The Federal Communications Commission* dotyczy problematyki rozdysponowania częstotliwości nadawczych stacji radiowych w Stanach Zjednoczonych w latach 1910-1959. W związku z powstaniem bardzo dużej liczby stacji radiowych na początku trzeciej dekady XX w. przyznawanie częstotliwości (jako ograniczonego zasobu) leżało w gestii administracji państwowej. Coase argumentuje, że gdyby z określoną częstotliwością związane były sprecyzowane prawa rzeczowe (a zatem przede wszystkim prawo własności – przed wprowadzeniem regulacji częstotliwości nie były przedmiotem praw rzeczowych, co powodowało chaos), to interwencja państwowa byłaby zbędna, ponieważ alokacja zasobów nastąpiłaby za pomocą mechanizmów rynkowych [Coase 1959: 25]. Co więcej, prawo do nadawania na określonych częstotliwościach już pośrednio stało się przedmiotem transakcji jako składowa będącej przedmiotem sprzedaży stacji nadawczej [Coase 1959: 23]. Z uogólnienia poczynionych w artykule obserwacji wynika, że swoboda umów wraz z systemem dobrze sformułowanych praw rzeczowych sprzyjają efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr – ta uwaga to kolejna istotna składowa twierdzenia Coase'a.

W publikacji *The Problem of Social Cost* porusza problem tzw. efektów zewnętrznych, to znaczy kosztów ponoszonych przez osobę trzecią, powodowanych

⁴ Polskie słowo „firma” w użyciu potocznym jest synonimem przedsiębiorstwa, jednak w języku prawnym oznacza nazwę osoby prawnej lub imię i nazwisko osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą [por. art. 43⁴ i 43⁵ 1 w zw. z art. 43¹ ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm. (dalej: kc)].

⁵ Szerzej problematykę kosztów transakcyjnych w powiązaniu z przyczynami powstawania przedsiębiorstw w ujęciu Coase'a przedstawia m.in. Tomasz Gruszecki [2002: 208-215].

przez działalność innej osoby. Zdaniem Coase'a efekty zewnętrzne mogłyby być przedmiotem transakcji, gdyby koszty transakcyjne były zerowe. Ze względu jednak na istnienie kosztów transakcyjnych nie dochodzi do efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr. Autor stawia tezę, że przy zerowych kosztach transakcyjnych regulacje prawne byłyby bez znaczenia dla efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr. Jednak taka sytuacja w rzeczywistości nie występuje. Badacz postuluje więc, by system prawa prowadził do takiej efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr, jaka mogłaby wystąpić, gdyby koszty transakcyjne nie stanowiły dla niej przeszkody [Coase 1960: 27-28]. Poczynione w przywołanym artykule spostrzeżenia stanowią już w pełni ukształtowane fundamenty twierdzenia Coase'a.

Jak już wspomniano, sam badacz nigdy nie sformułował *explicite* twierdzenia, które można by określić mianem „twierdzenia Coase'a” (*the Coase theorem*). Nie zmienia to faktu, że wszelkie późniejsze tezy, którym przypisuje się tę nazwę, są zainspirowane pracami Coase'a, przede wszystkim ideami wyłożonymi w artykule *The Problem of Social Cost*. Pierwsze sformułowanie twierdzenia przypisuje się George'owi Stiglerowi, który w wydany w 1966 r. podręczniku omówił zagadnienie efektów zewnętrznych i kosztów transakcyjnych [Stigler 1966: 113]. Do tego też sformułowania odniósł się Coase w swoim wykładzie noblowskim [Coase 1991].

Na przestrzeni lat przedstawiano zatem rozmaite wersje twierdzenia, czasem znacznie różniące się między sobą i akcentujące inne jego składowe⁶. Jedno z najwcześniejszych sformułowań, zaproponowane przez Guida Calabresiego, przyjęło następującą postać: „jeżeli założyć racjonalność [stron], brak kosztów transakcyjnych oraz brak prawnych przeszkód dla zawierania transakcji, *wszelkie* błędne alokacje zasobów zostaną naprawione na rynku za pomocą transakcji” [Calabresi 1968: 68]⁷. Inną wersję przedstawił A. Mitchell Polinsky: „jeżeli koszty transakcyjne są zerowe, struktura prawa nie ma znaczenia, ponieważ w każdym wypadku nastąpi efektywny rezultat” [Polinsky 1974: 1665]⁸. O wiele bardziej rozbudowane sformułowanie twierdzenia proponują Elizabeth Hoffman i Matthew Spitzer: „zmiana reguły odpowiedzialności pozostawi decyzje podmiotów dotyczące produkcji oraz konsumpcji bez zmian oraz pozostaną one efektywne ekonomicznie, jeżeli zajdą następujące okoliczności: (a) dwa podmioty dla każdego efektu zewnętrznego będą dokonywać transakcji, (b) będą posiadały pełną wzajemną wiedzę co do swoich funkcji produkcji, zysku lub użyteczności, (c) będą istniały konkurencyjne rynki, (d) zerowe koszty transakcyjne, (e) bez-

⁶ Bogaty przegląd sformułowań twierdzenia Coase'a można odnaleźć w: Medema, Zerbe 2000: 837-838.

⁷ W oryginale: „If one assumes rationality, no transaction costs, and no legal impediments to bargaining, all misallocations of resources would be fully cured in the market by bargains”.

⁸ W oryginale: „If transaction costs are zero the structure of the law does not matter because efficiency will result in any case”.

kosztowy system sądowy, (f) producenci zmaksymalizują zyski, a konsumenci użyteczność, (g) nie będą występowały efekty majątkowe, (h) podmioty będą dokonywały wzajemnie korzystnych transakcji przy braku kosztów transakcyjnych” [Hoffman, Spitzer 1982: 73]⁹.

Istnieje oczywiście więcej sformułowań twierdzenia Coase'a, jednak już na podstawie zacytowanych trzech wersji można wyciągnąć pewne wnioski ich dotyczące. Przede wszystkim, centralna teza obejmuje zawsze brak kosztów transakcyjnych i będącą efektem tego braku możliwość efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr. Istotny jest również komponent twierdzenia dotyczący prawa: w sytuacji zerowych kosztów transakcyjnych rozstrzygnięcie prawne jest nieistotne, ponieważ strony zawsze będą w stanie dojść do porozumienia co do efektywniej ekonomicznie alokacji dóbr za pomocą transakcji. Odnotać warto również fakt, że sformułowane twierdzenie może być obwarowane dodatkowymi zastrzeżeniami, np. co do racjonalności stron. Esencją jednak pozostaje teza co do możliwości efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr, gdy koszty transakcyjne są zerowe. Z tej też przyczyny pojęcie kosztów transakcyjnych wymaga przybliżenia.

3. Istota kosztów transakcyjnych

Koszty transakcyjne są związane z wymianą dóbr między stronami. Robert Cooter i Thomas Ulen przyjmują, że wymiana dóbr przebiega przez trzy etapy. Z każdym z nich wiążą się koszty transakcyjne.

Pierwszy etap stanowi znalezienie drugiej strony skłonnej do wymiany, a więc podmiotu skłonnego nabyć oferowane dobro lub oferującego pożądane przez stronę dobro. Kosztami transakcyjnymi związanymi z pierwszym etapem wymiany dóbr są więc koszty poszukiwania kontrahenta. Istotną rolę odgrywa tu przedmiot danej transakcji. Zakup rzadko występującego dobra będzie wiązał się z większymi kosztami poszukiwania osoby je oferującej. Jeżeli natomiast dane dobro jest łatwo dostępne, koszty związane z poszukiwaniem oferenta będą niskie [Cooter, Ulen 2012: 88].

Drugim etapem transakcji wyszczególnionym przez Cootera i Ulena są negocjacje. Autorzy ci wskazują, że na tym etapie wymiany dóbr centralną rolę

⁹ W oryginale: „a change in a liability rule will leave the agents' production and consumption decisions both unchanged and economically efficient within the following (implicit) framework: (a) two agents to each externality bargain, (b) perfect knowledge of one another's (convex) production and profit or utility functions, (c) competitive markets, (d) zero transactions costs, (e) costless court system, (f) profit-maximizing producers and expected utility-maximizing consumers, (g) no wealth effects, (h) agents will strike mutually advantageous bargains in the absence of transactions costs”.

odgrywa zasób posiadanych przez strony relewantnych informacji. Transakcje związane z nabywaniem podstawowych dóbr lub korzystaniem z podstawowych usług nie wiążą się z dużymi kosztami transakcyjnymi wynikającymi z potrzeby gromadzenia informacji, bowiem niezbędna do przeprowadzenia wymiany wiedza ma charakter publiczny, to znaczy praktycznie od początku negocjacji jest znana wszystkim stronom [Cooter, Ulen 2012: 88]. Przykładowo, zakup chleba nie wiąże się z dużymi kosztami transakcyjnymi, ponieważ towar ten jest znany klientowi, cena jest na tyle niska, by nie być przedmiotem negocjacji, a wątpliwości co do wypłacalności nabywcy zostają natychmiast zweryfikowane. Znacznie wyższe koszty transakcyjne występują w przypadku wymiany charakteryzującej się posiadaniem relewantnych informacji tylko przez jedną stronę, a więc gdy wiedza na temat okoliczności transakcji ma charakter prywatny. By doszło do transakcji, wiedza ta musi nabrać charakteru publicznego, to znaczy musi zostać udostępniona pozostałym stronom. Kontrahentom może jednak zależeć na nieujawnianiu przynajmniej części informacji. Proces ujawniania przez strony swojej wiedzy może więc okazać się kosztowny, szczególnie jeżeli chodzi o czas trwania negocjacji. Przykładem obfitującej w tego typu koszty transakcyjne wymiany jest zakup używanego samochodu. Nabywcy zależeć będzie na pozyskaniu jak największej ilości informacji na temat pojazdu. Sprzedawca nie będzie jednak skłonny ujawniać informacji mogących negatywnie wpłynąć na postrzeganie oferowanego przez niego towaru, a ponadto będzie chciał pozyskać rozeznanie, na jakiej wysokości zapłatę może liczyć (a więc na ujawnienie wiedzy co do finansowania transakcji ze strony nabywcy).

W kontekście rozpatrywanych kosztów transakcyjnych, charakterystycznych dla etapu negocjacji, odnotować należy, że współcześnie informacja jest swoistym towarem, stanowi też przedmiot obrotu. Pozyskanie odpowiednich informacji we właściwym czasie często wiąże się z poniesieniem określonych kosztów. W praktyce rozpoznane jest zjawisko asymetrii w relacjach pomiędzy stronami transakcji. Oznacza ono sytuację, w której nie zachodzi równowaga sił i możliwości pomiędzy kontrahentami. Jest to spowodowane nierównowagą informacji (asymetrią informacji), czyli jedna ze stron transakcji ma dostęp do mniejszej ilości danych niż druga [Nowak 2013: 139]. Zjawisko asymetrii informacji nie sprzyja współpracy i osłabia relacje między stronami transakcji. Szczególny wymiar asymetrii informacji identyfikowany jest w powiązaniu z ryzykiem uczestników transakcji rynku finansowego [Bebczuk 2003: 5].

Nie bez znaczenia na etapie negocjacji jest również liczba stron biorących w nich udział oraz trudności związane z komunikacją pomiędzy tymi stronami. Większa liczba stron będzie generować większe koszty transakcyjne. Problemy komunikacyjne mogą wynikać nie tylko z powodu konieczności dotarcia na, być może odległe, miejsce negocjacji, niedogodności związanych z uzgodnieniem odpowiadających wszystkim stronom terminów, ale również z wzajemnego

negatywnego nastawienia do siebie stron, ich nieracjonalnego zachowania lub różnic kulturowych [Cooter, Ulen 2012: 89-90].

Zwieńczeniem etapu negocjacji bardzo często bywa sformułowanie umowy między stronami. Ustalenie treści umowy również będzie wiązało się z kosztami transakcyjnymi – tym wyższymi, im bardziej szczegółowy ma być ten dokument. Stronom może zależeć na zawarciu w umowie postanowień co do różnorodnych możliwych przyszłych sytuacji. Dojście do porozumienia w ich przedmiocie może okazać się czasochłonne i wiązać się z wydatkami na usługi prawnicze.

Trzecim i ostatnim etapem wymiany dóbr jest wykonanie umowy. Wysokość kosztów transakcyjnych związanych z tym etapem zależy od rozłożenia wykonania umowy w czasie. Jeżeli wykonanie umowy jest działaniem krótkotrwałym, nie generuje ono co do zasady żadnych kosztów transakcyjnych. Jeżeli jednak wykonanie umowy to proces długotrwały, nadzór nad tym wykonaniem, a więc działaniami kontrahenta, może okazać się kosztowny, podobnie jak ewentualne egzekwowanie kar umownych [Cooter, Ulen 2012: 90].

Odkrycie i wyjaśnienie istotności kosztów transakcyjnych stały się podstawą motywacji dla przyznania Coase'owi Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii [Jasiński 2012: 128]. Sam Coase poświęcił zagadnieniu kosztów transakcyjnych znaczną część swojego wykładu noblowskiego, zachęcając ekonomistów do badania „świata kosztów transakcyjnych” i zwracając uwagę na – podówczas, a i zapewne do dziś wciąż jeszcze niedostatecznie zbadane – relacje prawa i ekonomii [Coase 1991].

4. Koszty transakcyjne a różne gałęzie prawa

Różnym dziedzinom ludzkiej działalności odpowiadają różne gałęzie prawa. Działalności polegającej na zawieraniu transakcji odpowiada prawo zobowiązań, a w szerszym ujęciu – prawo cywilne. Najbardziej zatem istotna z punktu widzenia podjętej problematyki jest relacja kosztów transakcyjnych i prawa cywilnego. Odnotować jednak należy, że określone zależności zachodzą również pomiędzy kosztami transakcyjnymi a innymi gałęziami prawa, w tym prawem konstytucyjnym, administracyjnym, karnym.

Trudno wskazać koszty transakcyjne generowane bezpośrednio przez prawo konstytucyjne. Być może byłoby to możliwe, jednak wymagałoby niejakiej intelektualnej ekwilibrystyki, jako że sama Konstytucja jest używana w obrocie prawnym bardzo rzadko: reguluje bowiem ustrój państwa i bada się (w ramach działalności Trybunału Konstytucyjnego) zgodność z nią aktów prawnych niższego wobec niej rzędu. Nawet wspomniane kwestie ustrojowe w dużej mierze rozstrzygane są dopiero w ustawach (na korpus prawa konstytucyjnego składa

się bowiem nie tylko Konstytucja, ale również inne akty prawne, regulujące przykładowo działalność parlamentu). Tym bardziej można więc spodziewać się, że to akty prawne niższego rzędu, składające się na regulacje innych gałęzi prawa, będą w bezpośredniej relacji do kosztów transakcyjnych. Nie bez znaczenia jednak pozostaje fakt, że Konstytucja reguluje ustrój gospodarczy państwa¹⁰.

Kolejną gałęzią prawa niezwiązaną, przynajmniej *prima facie*, bezpośrednio z zagadnieniem dokonywania transakcji jest prawo administracyjne. W dużej mierze reguluje ono działalność administracji państwowej, a więc wewnętrzne sprawy urzędów i podobnych instytucji. Można więc mniemać, że znaczenia dla zagadnienia kosztów transakcyjnych nabiera ta gałąź prawa dopiero wtedy, gdy jej normy stanowią ingerencję w życie obywateli, i to w dziedzinę życia związaną z dokonywaniem transakcji. Utrudnienie dla dokonania transakcji mogą stanowić urzędowe formalności z nią związane. Przykładowo, potrzeba uzyskania pozwolenia na budowę domu¹¹ może opóźnić dokonanie związanych z ową budową transakcji. Brak pozwolenia natomiast doprowadzi do niezaimplementowania transakcji. Innym przykładem jest poddziedzina prawa ochrony konkurencji, jaką jest prawo antymonopolowe. W myśl jego regulacji do skutecznego dokonania koncentracji (np. fuzji lub przejęcia – a więc transakcji) potrzebna jest zgoda Prezesa UOKiK¹². Przy bliższej analizie należy stwierdzić, że prawo administracyjne może generować koszty transakcyjne, a nawet stanowić ostateczną przeszkodę dla efektywnej ekonomicznie alokacji dóbr, czyli takiej alokacji, w wyniku której dane dobro znajduje się ostatecznie u podmiotu, który najbardziej go pożąda i jednocześnie jest w stanie za to dobro zapłacić¹³. Ze względu

¹⁰ Art. 20. Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. zm.).

¹¹ Art. 28. 1. Roboty budowlane można rozpocząć jedynie na podstawie decyzji o pozwoleniu na budowę [...] (ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, Dz.U. nr 89, poz. 414 z późn. zm.).

¹² Art. 18. Prezes Urzędu, w drodze decyzji, wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku (ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U. nr 50, poz. 331 z późn. zm.).

¹³ Tak rozumiana efektywność ekonomiczna nosi miano *wealth maximization* („maksymalizacji bogactwa”). Jej założenia stanowią alternatywę dla zasady maksymalizacji oczekiwanej użyteczności. Otóż przyjmuje się, że podmioty maksymalizują nie swoją oczekiwaną użyteczność, lecz bogactwo. Takie podejście – ze względu na możliwość użycia pieniądza jako miernika bogactwa – pozwala na uniknięcie licznych problemów związanych z pojęciem preferencji. Zamiast preferencji przyjmuje się koncepcję *willingness to pay* („skłonność do zapłaty”), która zakłada, że podmiot wybiera dane dobro, kiedy chce i może za nie zapłacić daną cenę. Założenie to jest popularne w ekonomicznej analizie prawa, przyjmują je np. Coase i Richard Posner [szerzej por. Kerkmeester 2000: 386-387]. Oczywiście, tak rozumiana efektywność alokacji (efektywna alokacja dobra następuje wtedy, gdy trafia ono do podmiotu, który najbardziej go pożąda i jednocześnie jest w stanie za nie zapłacić) może w konsekwencji prowadzić przykładowo do sytuacji monopolu.

na szeroki zakres tej dziedziny prawa w niniejszym artykule ograniczono się jedynie do powyższych dwóch przykładów.

Nieco odmienna refleksja powiązana jest z kwestią relacji kosztów transakcyjnych i prawa karnego. Otóż na tle prawa karnego należy zadać filozoficzne pytanie o naturę transakcji. Pewne transakcje są nielegalne. Nielegalność transakcji rodzi poważne skutki nie tylko w sferze prawnej, ale również *de facto*. Otóż transakcje nielegalne nie korzystają z ochrony prawnej – nie można dochodzić związanych z nimi roszczeń, np. żądać wykonania danego „zobowiązania”, w szczególności na ścieżce sądowej. Przykładowo, jeżeli strony umówią się co do terminowych dostaw jednego kilograma kokainy co miesiąc przez rok, w przypadku braku dostawy zamawiający nie może udać się do sądu w celu dochodzenia swoich „praw”. Co więcej, towar będący przedmiotem takiej transakcji może ulec przepadkowi w wyniku postępowania karnego. Można zapewne argumentować, że transakcja nielegalna nie jest w ogóle transakcją. Jednak pewne okoliczności wskazują, że można transakcje nielegalne potraktować przynajmniej jako transakcje *de facto* i rozważać związane z nimi koszty transakcyjne. W wypadku przyjęcia takiego stanowiska stwierdzić należy, że sama penalizacja danej transakcji generuje koszty transakcyjne: ze względu na brak oficjalnego rynku o wiele trudniej znaleźć kontrahenta, należy również podejmować kroki zabezpieczające przed pochwyleniem stron przez organy ścigania, a ostatecznie brak legalnej możliwości dochodzenia wykonania „zobowiązania” oraz możliwe konsekwencje karne stanowią o bardzo wysokim ryzyku takiej transakcji. Ze względu jednak na kontrowersyjność zagadnienia ograniczono się jedynie do powyższych uwag, uznając przy tym, iż w istocie jest ono marginalne z punktu widzenia ekonomii (a przynajmniej należy mieć taką nadzieję).

Osobną kwestią związaną z prawem karnym, niebudzącą już kontrowersji, jest zagadnienie penalizacji wyzysku. Otóż art. 304 polskiego Kodeksu karnego przewiduje odpowiedzialność karną za czyn polegający na wyzyskaniu przymusowej sytuacji osoby fizycznej, prawnej albo jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej poprzez zawarcie z nią umowy, z której wynika obowiązek świadczenia niewspółmiernego ze świadczeniem wzajemnym¹⁴. Z punktu widzenia efektywności ekonomicznej sytuacja wyzysku nie różni się od innych transakcji, przy czym jej specyfika polega na tym, że jedna ze stron umowy jest skłonna z powodu „palącej” potrzeby wykonać świadczenie, które w standardowych warunkach można by uznać za niewspółmiernie wysokie

Można więc stwierdzić, że ograniczenia wynikające z prawa antymonopolowego są negatywne z punktu widzenia *willingness to pay* (dany podmiot chciałby i mógłby dokonać przejęcia przedsiębiorstwa, lecz nie może ze względu na decyzję Prezesa UOKiK), ale wpływają pozytywnie na hipotetyczną późniejszą sytuację konsumentów.

¹⁴ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

wobec świadczenia wzajemnego¹⁵. Co więcej, w doktrynie zwraca się uwagę, iż przestępstwo z art. 304 Kodeksu karnego ma miejsce nawet wtedy, kiedy to strona wyzyskiwana jest oferentem [Majewski 2008: 766]. Dochodzi więc do pewnego wyłomu w zasadzie swobody umów, będących centralną z punktu widzenia twierdzenia Coase'a zasadą prawa cywilnego.

Koszty transakcyjne generowane przez prawo cywilne – a w szczególności najbardziej relewantne w kwestii zawierania transakcji prawo zobowiązań – można rozpatrywać w kontekście rodzajów norm występujących w tej gałęzi prawa.

Pierwszym rodzajem norm są normy bezwzględnie obowiązujące (imperatywne, *ius cogens*) [Morawski 2008: 56]. Ich działania nie można w żaden sposób ograniczyć ani wyłączyć; ich treść nie może ulec zmianie według woli stron. Normy te rozstrzygają dane kwestie jednoznacznie, nie pozostawiając przestrzeni na dobrowolne ustalenia pomiędzy stronami. Takie normy mogą oczywiście prowadzić do zaistnienia kosztów transakcyjnych. Przykładowo, przepis art. 158 zd. 1 kc stanowi, że umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. Nakłada zatem na strony, które chcą dokonać transakcji związanej z przeniesieniem własności nieruchomości obowiązek dokonania tego umownego przeniesienia w formie aktu notarialnego – strony muszą więc udać się do notariusza, co wiąże się z kosztami przemieszczenia się w konkretne miejsce, zebraniem stron w jednym terminie, poświęceniem czasu na sformułowanie aktu notarialnego (w przeciwieństwie do mniej kosztownych umów ustnych lub o zwykłej formie pisemnej) oraz stosownymi opłatami.

Część szczególna prawa zobowiązań (regulująca zasady zawierania typowych umów) przewiduje więcej postanowień dotyczących właściwej formy odpowiedniej umowy. I tak np. w myśl art. 660 zd. 1 kc umowa najmu nieruchomości lub pomieszczenia na czas dłuższy niż rok powinna być zawarta na piśmie; ubezpieczyciel zobowiązany jest potwierdzić zawarcie umowy dokumentem ubezpieczenia (art. 809 § 1 kc); umowa spółki powinna być stwierdzona pismem (art. 860 § 2 kc).

Obowiązki związane z dochowaniem przewidzianej przepisami formy umowy (wpływające na etap negocjacji transakcji) nie są jednak jedynymi mogącymi generować koszty transakcyjne. Również na etapie wykonania umowy korzystanie z niektórych uprawnień związane jest ze spełnieniem określonych wymogów przez strony. Przykładowo, zgodnie z art. 563 § 1 zd. 1 kc kupujący traci uprawnienia z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie w ciągu miesiąca od jej wykrycia, a w wypadku gdy zbadanie rzeczy jest w danych stosunkach przyjęte, jeżeli nie zawiadomi sprzedawcy o wadzie w ciągu miesiąca po upływie czasu, w którym przy zachowaniu należytej sta-

¹⁵ Wbrew pozorom zachowanie wyzyskiwanej strony nie jest nieracjonalne. Jeżeli tylko strona dysponuje optymalnym zasobem informacji co do okoliczności transakcji, to jej skłonność do zawarcia transakcji należy uznać za racjonalną.

ranności mógł ją wykryć¹⁶. Innym przykładem jest regulacja wprowadzona przez przepis art. 746¹ § 1 kc, wprowadzająca ustawowe terminy wypowiedzenia umowy agencyjnej zawartej na czas nieokreślony i zastrzegająca, iż nie mogą one być zmieniane umownie. Takie oraz podobne rozwiązania prawne ograniczają autonomię woli stron, które być może pragnęłyby dany stosunek prawa kreować w sposób odmienny, być może w sposób bardziej efektywny z ekonomicznego punktu widzenia.

Kolejnym rodzajem norm, które odnaleźć można w prawie cywilnym, są tzw. normy semiimperatywne (semidyspozytywne), działające na korzyść jednej ze stron, ale pozwalające na kreowanie stosunku prawnego w sposób o tyle swobodny, o ile jego postanowienie będzie przynajmniej nie mniej korzystne dla uprzywilejowanej strony niż zastrzeżenie ustawowe [Radwański 2009: 40]. Normy tego rodzaju mają zazwyczaj na celu ochronę podmiotów co do zasady gorzej sytuowanych, np. konsumenta wobec przedsiębiorcy lub pracownika wobec pracodawcy. Nie pozwalają zatem na dokonywanie transakcji w sposób w pełni swobodny, a co za tym idzie, mogą stać na przeszkodzie efektywnej alokacji dóbr. Przykładem przepisu wyrażającego taką normę jest art. 23 ust. 4 ustawy o ochronie praw lokatorów, stanowiący, że stawka czynszu za lokal socjalny nie może przekraczać połowy stawki najniższego czynszu obowiązującego w gminnym zasobie mieszkaniowym¹⁷. Natomiast art. 558 § 1 kc pozwala stronom na rozszerzenie, ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi, ale z tym jednak zastrzeżeniem, że w umowach z udziałem konsumentów ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi jest dopuszczalne tylko w wypadkach określonych w przepisach szczególnych. Jest to ograniczenie swobodnego dokonywania transakcji z udziałem konsumenta – być może konsument skłonny byłby w zamian za niższą cenę nabywanego dobra ponosić ryzyko braku możliwości pociągnięcia sprzedawcy do odpowiedzialności za jego (dobra) ewentualne wady.

Przeprowadzona analiza wybranych przepisów prawa ilustruje, w jaki sposób prawo może oddziaływać na efektywną alokację, która jest następstwem określonych transakcji. Jak wykazano na przykładach, niektóre regulacje prawne generują koszty transakcyjne, inne zaś ograniczają możliwość dokonywania transakcji o określonych postanowieniach. Mając jednak na względzie, że jedna z tez ekonomicznej analizy prawa głosi, że prawo zmierza do ekonomicznej efektywności [Kornhauser 2015], w dalszych rozważaniach rozwinięto problem kosztów transakcyjnych z tego punktu widzenia.

¹⁶ Szczególnie w przypadku, gdy zbadanie rzeczy jest w danych stosunkach przyjęte, cytowane rozwiązanie prawne powoduje u nabywcy konieczność poświęcenia czasu i zasobów na wykrywanie ewentualnej wady, a więc generuje koszty.

¹⁷ Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego, Dz.U. nr 71, poz. 733 z późn. zm.

5. Prawne możliwości redukcji kosztów transakcyjnych

Oprócz norm bezwzględnie wiążących oraz semiimperatywnych w prawie cywilnym występują również tzw. normy dyspozytywne (względnie wiążące, *ius dispositivum*). Charakteryzują się one tym, że obowiązują jedynie, kiedy strony nie uregulują stosunku prawnego w odmienny sposób lub w ogóle nie dokonają postanowienia w danym przedmiocie [Morawski 2008: 56-57]. Przykładem takiej normy może być art. 668 § 1 kc stanowiący, że najemca może rzecz najętą oddać w całości lub w części osobie trzeciej do bezpłatnego używania albo w podnajem, jeżeli umowa mu tego nie zabrania. Normy względnie wiążące pełnią pozytywną funkcję z punktu widzenia zagadnienia kosztów transakcyjnych. Otóż proces negocjowania warunków danej transakcji znacznie by się przedłużał, gdyby strony miały dokonać zgodnego postanowienia co do każdej możliwej ewentualności. Istnienie norm dyspozytywnych nie tylko pozwala na skrócenie tego etapu dokonywania transakcji, ale również ma tę zaletę, że nie ogranicza dowolności kształtowania stosunku prawnego między stronami.

Podobnie pozytywna cecha z perspektywy kwestii kosztów transakcyjnych charakteryzuje normy bezwzględnie wiążące. O ile oczywiście część z nich ogranicza autonomię woli stron co do precyzowania postanowień umowy, o tyle w dużej mierze istnienie norm bezwzględnie wiążących również pozwala na znaczne skrócenie etapu formułowania tych postanowień. Oczywiście jest, że strony w momencie zawierania umowy nie są w stanie przewidzieć wszystkich zdarzeń, które mogą mieć wpływ na wykonanie umowy (każdego przyszłego stanu świata). Normy bezwzględnie wiążące stanowią więc gotowe uzupełnienie dla umowy. Warto zwrócić uwagę, że wiele norm imperatywnych rozstrzyga kwestie, którym strony umowy zapewne nigdy nie poświęciłyby uwagi, a nawet nie byłyby w stanie skutecznie rozstrzygnąć umownie. Trudności nastęrcza bowiem np. wyobrażenie sobie, że strony negocjują na potrzeby umowy definicję terminu „środek miesiąca” (w myśl art. 113 § 1 kc jest to piętnasty dzień miesiąca) czy ustalają własne domniemanie co do udziałów współwłaścicieli (według regulacji art. 197 kc domniemywa się, że udziały współwłaścicieli są równe).

Interesującą rolę z punktu widzenia twierdzenia Coase'a odgrywają normy semiimperatywne. Otóż narzucają one stronom pewne minimalne lub maksymalne wymagania co do wybranych postanowień umownych. Wymagania te mają na celu ochronę strony z jakiegoś powodu gorzej sytuowanej. W różnych sformułowaniach twierdzenia Coase'a podkreśla się charakteryzującą podmioty dokonujące transakcji racjonalność oraz kwestię podejmowania przez nie decyzji w warunkach optymalnej ilości informacji co do okoliczności transakcji. Racjonalny podmiot nie podejmie decyzji, opierając się na niepełnych danych. Jednak we współczesnej rzeczywistości rynkowej nie sposób, aby przykładowo

konsument był w stanie pozyskać optymalną wiedzę co do okoliczności każdej zawieranej transakcji. Często decyzje podejmowane są w sposób spontaniczny. Takie warunki mogą skutkować wyborami nieracjonalnymi¹⁸. Mając to na względzie, można potraktować normy semiimperatywne jako sprzyjające dążeniu do ekonomicznej efektywności. Przykładowo, wyznaczając konsumentowi ustawowy termin do odstąpienia od zawartej umowy bez podania przyczyny¹⁹, umożliwia się mu bardziej rzetelną analizę własnej decyzji i możliwość jej cofnięcia, jeżeli w ostatecznym rezultacie nie miałyby prowadzić do efektywności ekonomicznej.

W literaturze spotkać można zestawienie hipotetycznych wymogów, jakie mogłyby wynikać z twierdzenia Coase'a dla prawa [Stelmach, Brożek, Załuski 2007: 116]. Pierwszy wymóg jest oczywisty: prawo powinno zmierzać do obniżania kosztów transakcyjnych. Drugi natomiast wynika z twierdzenia pośrednio: jeżeli redukcja kosztów transakcyjnych jest niemożliwa, prawo powinno zmierzać do takich alokacji, które wystąpiłyby, gdyby na rynku nie istniały utrudnienia w postaci wysokich kosztów transakcyjnych. L&E w ogóle stawia wobec prawa zobowiązań jeszcze inne wymogi: powinno ono chronić dobrowolność umów oraz pozwalać na podważenie umowy, przy zawieraniu której w przypadku przynajmniej jednej ze stron wystąpiły przeszkody w racjonalnym oszacowaniu przedmiotu transakcji [Stelmach, Brożek, Załuski 2007: 115]. Te dodatkowe wymogi mają pewien związek z twierdzeniem Coase'a: zakłada się w nim bowiem, że strony dokonują transakcji dobrowolnie i racjonalnie.

Należy stwierdzić, że polskie prawo zobowiązań wskazane wymogi realizuje. Obowiązuje bowiem zasada swobody umów wyrażona w art. 353¹ kc, a art. 87 kc pozwala na uchylenie się od skutków prawnych oświadczenia woli złożonego pod wpływem bezprawnej groźby. Na mocy natomiast art. 82 kc nieważne jest oświadczenie woli złożone przez osobę, która z jakichkolwiek powodów znajdowała się w stanie wyłączającym świadome lub swobodne powzięcie decyzji i wyrażenie woli. Artykuły 84 oraz 86 kc pozwalają natomiast na uchylenie się od prawnych skutków oświadczenia woli wyrażonego pod wpływem błędu, odpowiednio – co do treści czynności prawnej oraz wywołanego podstępem. Z punktu widzenia twierdzenia Coase'a za istotne należy uznać przepisy służące czytelnemu zdefiniowaniu prawa własności i innych praw rzeczowych. Jest to bowiem postulat wyrażony przez Coase'a w *The Problem of Social Cost* [Coase 1960: 27-28]. Paradoksalnie więc, podany jako przykład normy generującej koszty transakcyjne wymóg przeniesienia własności nieruchomości w formie aktu nota-

¹⁸ Odstępstwa od racjonalności w ludzkim działaniu w kontekście ekonomicznym bada nurt L&E zwany behawioralną ekonomiczną analizą prawa [szerzej por.: Jolls, Sunstein, Thaler 1998].

¹⁹ Tak np. art. 27 ustawy o prawach konsumenta: „Konsument, który zawarł umowę na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, może w terminie 14 dni odstąpić od niej bez podawania przyczyny i bez ponoszenia kosztów [...]” (ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, Dz.U. poz. 827 z późn. zm.).

rialnego jest jednocześnie przykładem na ułatwienie obrotu poprzez zwiększenie pewności co do prawa własności. Sam fakt natomiast istnienia procedury cywilnej, pozwalającej stronom na rozstrzygnięcie ich ewentualnego sporu co do umowy przez sąd, sprzyja chęci zawierania transakcji. Tezę tę można uogólnić – bez ochrony ze strony systemu prawnego zawieranie transakcji byłoby niezwykle ryzykowne. Strona byłaby bowiem bezsilna wobec kontrahenta niewywiązującego się ze zobowiązania. Pewności co do osoby kontrahenta sprzyja również istnienie rejestrów publicznych, ułatwiających pozyskanie informacji o stronie i przedmiocie umowy [Stelmach, Brożek, Załuski 2007: 118].

6. Podsumowanie

Ekonomiczna literatura przedmiotu zawiera wiele sformułowań twierdzenia Coase'a. Przeprowadzona analiza porównawcza wybranych jego wersji pozwala na sformułowanie wniosku, iż niezależnie od różnic, centralna ich teza dotyczy zawsze braku kosztów transakcyjnych jako warunku efektywnej ekonomicznie alokacji zasobów. Istotnym komponentem twierdzenia pozostaje również odniesienie do prawa, zgodnie z którym w sytuacji zerowych kosztów transakcyjnych rozstrzygnięcie prawne jest nieistotne, ponieważ strony zawsze będą w stanie dojść do porozumienia co do efektywnej alokacji zasobów za pomocą transakcji. W praktyce koszty transakcyjne występują zawsze. Są to wszelkie koszty ponoszone przez strony transakcji w kolejnych jej etapach, czyli poszukiwaniu kontrahenta, negocjacjach i wykonywaniu umowy. Z przeprowadzonych analiz wybranych obowiązujących polskich regulacji prawnych wynika, że przepisy prawa mogą generować i generują zróżnicowane koszty transakcyjne. Określone zależności zachodzą pomiędzy kosztami transakcyjnymi a takimi gałęziami prawa, jak prawo konstytucyjne, administracyjne czy karne. Jak wykazano, najbardziej istotna pozostaje relacja kosztów transakcyjnych i prawa cywilnego, w szczególności prawa zobowiązań. Analiza ekonomiczna wybranych przepisów obowiązującego polskiego prawa cywilnego, przeprowadzona w przekroju norm imperatywnych, semiimperatywnych i dyspozytywnych, uprawnia do wniosku, iż niektóre z nich generują koszty transakcyjne, inne zaś ograniczają możliwość dokonywania transakcji. Z drugiej natomiast strony zidentyfikowane zostały także przepisy, które charakteryzują pozytywne cechy z punktu widzenia kosztów transakcyjnych, czyli sprzyjają ich zmniejszeniu. Nawiązując zatem do podjętych pytań badawczych, w uogólnionej konkluzji należy stwierdzić, że regulacje prawne nie zawsze prowadzą do zwiększania kosztów transakcyjnych oraz że prawo może również w dużej mierze przyczyniać się do ich redukcji.

Literatura

- Bebczuk R.N., 2003, *Asymmetric Information in Financial Markets. Introduction and Applications*, Cambridge: University Press.
- Beldowski J., Metelska-Szaniawska K., 2007, Law & Economics – geneza i charakterystyka ekonomicznej analizy prawa, *Bank i Kredyt*, nr 10: 51-69.
- Calabresi G., 1968, Transaction Costs, Resource Allocation and Liability Rules: A Comment, *The Journal of Law & Economics*, nr 11: 67-73.
- Coase R., 1937, The Nature of the Firm, *Economica*, nr 4: 368-405.
- Coase R., 1959, The Federal Communications Commission, *The Journal of Law & Economics*, nr 2: 1-40.
- Coase R., 1960, The Problem of Social Cost, *The Journal of Law & Economics*, nr 3: 1-44.
- Coase R., 1991, *Prize Lecture: The Institutional Structure of Production*, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991/coase-lecture.html [dostęp: 9.12.2016].
- Cooter R., Ulen T., 2012, *Law & Economics*, Addison-Wesley.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hoffman E., Spitzer M., 1982, The Coase Theorem: Some Experimental Tests, *The Journal of Law & Economics*, nr 25: 73-98.
- Jasiński L., 2012, *Nobel z ekonomii 1969-2011. Poglądy laureatów w zarysie*, Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Key Text.
- Jolls C., Sunstein C., Thaler R., 1998, A Behavioral Approach to Law and Economics, *Stanford Law Review*, nr 50: 1471-1550.
- Kerkmeester H., 2000, Methodology: General, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, 383-401.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. zm.
- Kornhauser L., 2015, The Economic Analysis of Law, w: E. Zalta (red.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <https://plato.stanford.edu/entries/legal-econanalysis/> [dostęp: 9.12.2016].
- Mackaay E., 2000, History of Law and Economics, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, 65-117.
- Majewski J., 2008, Art. 304, w: A. Zoll (red.), *Kodeks karny – część szczególna. Komentarz*, t. III, Warszawa: Wolters Kluwer, 763-768.
- Medema S., Zerbe R., 2000, The Coase Theorem, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume I. The History and Methodology of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, 836-892.
- Morawski L., 2008, *Wstęp do prawoznawstwa*, Toruń: Dom Organizatora.
- Nowak J., 2013, *Asymetryczne relacje banku i przedsiębiorstwa wobec zagrożenia upadłością*, Warszawa: Difin.
- Polinsky A., 1974, Economic Analysis as a Potentially Defective Product: A Buyer's Guide to Posner's Economic Analysis of Law, *Harvard Law Review*, nr 87: 1655-1681.
- Pomaskow J., 2016, Twierdzenie Coase'a a narodziny ekonomicznej analizy prawa, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 259: 98-107.
- Radwański Z., 2009, *Prawo cywilne – część ogólna*, Warszawa: C. H. Beck.
- Stelmach J., Brożek B., Załuski W., 2007, *Dziesięć wykładów o ekonomii prawa*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Stigler G., 1966, *The Theory of Price*, New York: Macmillan.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.

Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, Dz.U. nr 89, poz. 414 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego, Dz.U. nr 71, poz. 733 z późn. zm.

Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U. nr 50, poz. 331 z późn. zm.

Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, Dz.U. poz. 827 z późn. zm.

The Coase theorem in the light of law and economics

Abstract. The article discusses the Coase theorem from the perspective of law and economics. Different conceptualizations of the theorem are presented, with special emphasis on the concept of transaction costs. Another problem addressed in the article is the relation between transaction costs and legal regulations, manifested in specific relationships. Economic analysis will be applied to selected regulations of the Polish law.

Keywords: the Coase theorem, transaction costs, law and economics

RADOSŁAW MARCINIAK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: radoslaw.marciniak@hotmail.com

Analiza techniczna rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce

Streszczenie. Celem artykułu jest pokazanie, jak wykorzystując elementy analizy technicznej oraz podstawowe dane makroekonomiczne można badać rynek mieszkaniowy w Polsce. Proponowana metoda opiera się na koncepcji Richarda Wyckoffa i zakłada, że za zmiany cen na rynkach odpowiada nierównowaga między podażą i popytem. Umiejętne zidentyfikowanie tej nierównowagi daje możliwość przewidywania kierunku, w którym mogą podążać ceny w przyszłości. Na przykładzie Warszawy i Poznania zaprezentowany został sposób analizy danych.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, analiza popytu i podaży, Richard Wyckoff, analiza techniczna

1. Wprowadzenie

Zapewnienie sobie dachu nad głową należy do wąskiej grupy potrzeb, które mają charakter powszechny oraz pozostają aktualne przez okres całego życia człowieka. Nieruchomości należy uznać za jedno z dóbr podstawowych, przy czym jest to najdroższe z tego typu dóbr. Podejmując decyzję o zakupie nieruchomości, warto mieć przynajmniej podstawową wiedzę ekonomiczną, dzięki której kupujący będzie potrafił zorientować się w aktualnej sytuacji rynkowej. Taka umiejętność czytania rynku pozwala rozpoznawać panujące trendy oraz uchronić się przed zakupem w szczytowej fazie hossy. Historia przytacza wiele przykładów baniek spekulacyjnych, podczas trwania których ludzka chciwość

i żądza szybkiego zarobku doprowadziła do szaleńczego wzrostu cen, a następnie do wielkiego krachu¹.

Współcześnie większość z nas ma dostęp do szerokiego wachlarza narzędzi analitycznych, mogących wspomóc i odpowiednio pokierować procesem oszacowania obecnej oraz prognozowania przyszłej wartości ceny nieruchomości. Wycena nieruchomości nie jest jednak prosta. Wyjątkowy charakter nieruchomości jako towaru sprawia, że rynek nieruchomości w sposób znaczący różni się od innych rynków. Jest gorzej zorganizowany, mniej transparentny, a przez to trudniejszy do analizy.

Rynek nieruchomości nie jest homogeniczny i można dokonać jego podziału pod względem różnych kryteriów. Według kryterium przestrzennego możemy wyróżnić rynek lokalny, regionalny, krajowy i międzynarodowy. Ze względu na przedmiot obrotu rynkowego otrzymujemy nieruchomości gruntowe, budowlane oraz lokalowe. Ze względu na funkcje możemy wyróżnić rynek nieruchomości mieszkaniowych, komercyjnych, przemysłowych, rolnych oraz specjalnego przeznaczenia [Kucharska-Stasiak 2006: 43]. Takie kryteria podziału rynku nieruchomości dałoby się jeszcze mnożyć. Innym ważnym czynnikiem jest sama wycena nieruchomości, która może mieć postać wyceny indywidualnej lub masowej [Czyżyński 2004: 8]. Wycena indywidualna występuje w przypadku szacowania wartości pojedynczej nieruchomości i polega na uwzględnieniu jej najważniejszych cech szczególnych. Wycena masowa jest stosowana do wyceny znacznej liczby nieruchomości porównywalnych ze sobą. W wycenie masowej najczęściej stosowanymi narzędziami są różnego rodzaju modele ekonometryczne, które wymagają przeprowadzenia głębokiej analizy strony ilościowej rynku nieruchomości. W ramach wyceny nieruchomości wyróżnia się trzy podejścia: porównawcze, dochodowe i kosztowe. Dwa pierwsze stosowane są do określenia wartości rynkowej. Podejście kosztowe prowadzi do określenia wartości odtworzeniowej [Kucharska-Stasiak 2006: 140-141].

Niezależnie od kryterium przestrzennego najlepiej rozwinięty jest rynek nieruchomości mieszkaniowych, ponieważ zdecydowanie najwięcej lokali mieszkalnych jest przedmiotem obrotu cywilnoprawnego. Relatywnie duża płynność tego segmentu rynku sprawia, że podczas wyceny można zastosować metodę wyceny masowej. Często używa się przy tym wyceny masowej z zastosowaniem podejścia porównawczego. Wartość rynkowa określana jest wtedy poprzez analizę cen nieruchomości porównywalnych będących przedmiotem obrotu rynkowego. Zgodnie z zasadą substytucji racjonalny nabywca nie zapłaci za nieruchomość więcej, niż wynosi cena osiągnięta na tym samym rynku, w tym samym czasie za nieruchomość charakteryzującą się podobnymi cechami do nieruchomości

¹ Do najbardziej znanych baniek spekulacyjnych na rynku nieruchomości należą: Floryda z 1926 r., Japonia z 1990 r. oraz ostatni kryzys kredytów SUBPRIME w Stanach Zjednoczonych z 2008 r.

przedmiotowej. Takie podejście ma jednak swoje wady. W pracy Edwarda Sawiłowa *Ocena algorytmów wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym* autor podaje, że z przeprowadzonych przez niego badań wynika, iż proponowane algorytmy wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym mogą dawać dla tych samych danych wyjściowych bardzo zróżnicowane wyniki, w zależności od przyjętych wcześniej założeń. Istotnym elementem wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym jest więc znajomość rynku nieruchomości, pozwalająca na jego poprawne opisanie w postaci macierzy cech rynkowych charakteryzujących ten rynek i stanowiącej podstawę do określenia wartości wycenianej nieruchomości [Sawilow 2011: 31]. Zatem nawet najbardziej dokładne studium rynku nie gwarantuje obiektywnego wyniku. Metody porównawcze cechuje zawsze duża doza subiektywizmu, czego podstawą jest wybór porównywanych nieruchomości i opieranie się na danych historycznych.

Warto również wspomnieć o próbach alternatywnego podejścia do analizy rynku nieruchomości. W pracy *Behavioralne aspekty rynku nieruchomości* autorzy Justyna Brzezicka i Radosław Wiśniewski snują rozważania nad możliwościami wykorzystania narzędzi stosowanych w ekonomii behawioralnej [Brzezicka, Wiśniewski 2012: 21-29]. Z kolei artykuł Anny Gdakowicz *Wykresy świecowe rynku nieruchomości mieszkaniowych* proponuje zastosowanie świec japońskich do analizy rynku mieszkaniowego [Gdakowicz 2015: 151]. Autorka podaje ciekawe zastosowanie analizy technicznej. Problemem jest jednak trudny dostęp do danych, niepozwalający na szybkie zastosowanie tego podejścia w szerszej analizie przeprowadzonej dla wielu miast. Autorka posługuje się mało aktualnymi danymi uzyskanymi z Urzędu Skarbowego w Szczecinie [Gdakowicz 2015: 154-155].

Bogata literatura dotycząca analizy rynku nieruchomości może powodować, że próba wyceny mieszkania podjęta przez potencjalnego kupującego staje się nie lada wyzwaniem. Poza tym nie ma żadnej gwarancji, że zastosowana metoda pozwoli otrzymać wartość, po której nieruchomość można w danej chwili realnie kupić lub sprzedać. O tym tak naprawdę decydują popyt i podaż [Samuelson, Nordhaus 2012: 45-57]. Dla wielu ludzi istotniejszą informacją może okazać się więc to, czy ceny nieruchomości w najbliższym czasie po prostu wzrosną, spadną lub pozostaną na niezmiennym poziomie, niż czy dana cena precyzyjnie odzwierciedla aktualną wartość nieruchomości. W związku z powyższym autor niniejszego artykułu proponuje jeszcze inną, nowatorską metodę analizy oraz prognozowania samych trendów występujących na rynku nieruchomości. Metoda wzoruje się na koncepcji Richarda Wyckoffa i opiera na prostym założeniu, że za zmiany cen nieruchomości odpowiada nierównowaga pomiędzy popytem a podażą [Wyckoff 1937: 3]. Celem artykułu jest pokazanie możliwości przeniesienia sposobu analizy nierównowagi podaży i popytu, stosowanej powszechnie przez zwolenników metody Wyckoffa inwestujących na rynkach finansowych, na polski

rynek nieruchomości mieszkaniowych. Dzięki odpowiedniemu zestawieniu ogólnodostępnych danych dotyczących cen ofertowych i transakcyjnych za pomocą wykresów zaprezentowana została istniejąca w danym momencie nierównowaga popytu i podaży. Przedstawienie danych w takiej formie pozwala również zauważyć pojawiające się sygnały siły i słabości, co w połączeniu z wybranymi danymi makroekonomicznymi może mieć istotną wartość prognostyczną.

Ze względu na specyfikę rynku praca poświęcona jest segmentowi lokali mieszkalnych wyodrębnionych z budynków wielolokalowych w wybranych największych miastach w Polsce. W pierwszej części artykułu omówione zostały podstawowe założenia koncepcji Richarda Wyckoffa. W drugiej – zaprezentowano i omówiono sposób interpretacji sygnałów siły i słabości na rynku mieszkaniowym. Natomiast w części trzeciej przeprowadzono analizę sytuacji rynkowej na przykładzie największego rynku w Polsce, jakim jest Warszawa oraz bliskiego autorowi Poznania.

2. Mechanizm popytu i podaży na rynku mieszkaniowym

Prawo podaży i popytu jest uniwersalnym prawem działającym na każdym rynku, a wzajemne oddziaływanie na siebie tych dwóch sił odpowiada za zmiany cen danego towaru. Skąd jednak bierze się popyt, a skąd podaż na rynku nieruchomości mieszkaniowych? Popyt na nieruchomości to poparte pieniądzem zapotrzebowanie nabywców na dany rodzaj nieruchomości. Pieniądze na zakup nieruchomości pochodzą często z kredytów². Można zatem przyjąć założenie, że liczba udzielonych kredytów bezpośrednio przekłada się na popyt. Kredytów z kolei udzielają banki i to właśnie one, poprzez swoją politykę kredytową, bezpośrednio wpływają na popyt na nieruchomości, zamieniając większą lub mniejszą część popytu potencjalnego na popyt efektywny [Dydenko (red.) 2006: 131-132]. Podmiotami generującymi podaż na rynku mieszkaniowym w Polsce są z kolei firmy budowlane. Te jednak raczej reagują na występujący w danym momencie popyt rynkowy, niż same decydują o podaży. Jest to między innymi skutek niepewności co do utrzymania się aktualnej w danym momencie polityki

² Pieniądze potrzebne na zakup nieruchomości mogą pochodzić ze środków własnych lub z kredytów. Na potrzeby niniejszego artykułu zakłada się jednak, że większość środków przeznaczanych na zakup nieruchomości pochodzi z kredytów. Ponieważ w warunkach niskich stóp procentowych, jakie mamy obecnie, autor uznaje, że inwestorom posiadającym gotówkę i tak bardziej opłaca się wziąć nisko oprocentowany kredyt hipoteczny, zachowując gotówkę na koncie, niż inwestować całą kwotę w nieruchomości, która z definicji jest aktywem mało płynnym. Sprawia to, że analizując wolumeny udzielanych przez banki kredytów, jesteśmy w stanie zauważyć panujące trendy na rynku mieszkaniowym.

kredytowej banków oraz możliwości przeprowadzenia zmian w funkcjonujących w danym momencie rządowych programach wspierających zakup nieruchomości przez obywateli, takich jak „Rodzina na Swoim” i „Mieszkanie dla Młodych”. Wzrost lub spadek podaży nowych mieszkań wynika więc z reakcji deweloperów na liczbę kredytów przyznanych w danej chwili przez banki³. Adekwatność tej reakcji wpływa z kolei na dynamikę zmian cen na rynku nieruchomości. Im większa jest nierównowaga między popytem i podażą oraz im dłużej ona trwa, tym silniejsze są zmiany cen na danym rynku mieszkaniowym.

By poprawnie zbadać istniejące na lokalnym rynku niedopasowanie pomiędzy podażą a popytem, potrzebne są odpowiednie dane. Nawiązując do powyższych założeń, należy uznać, że za popyt mieszkaniowy odpowiada przede wszystkim liczba udzielonych w danym mieście kredytów. Natomiast za podaż odpowiada liczba mieszkań oddanych tam do użytku wraz z mieszkańcami będącymi już w ofercie sprzedażowej. Dopiero na podstawie takich informacji można analizować popyt i podaż w danym mieście. Niestety, szczegółowe dane mówiące o liczbie kredytów udzielonych w poszczególnych miastach nie są ogólnie dostępne, a zatem nie jest możliwe zbadanie bezpośredniej relacji pomiędzy podażą i popytem. Taki brak informacji można jednak zastąpić analizą zmieniającej się w czasie różnicy między cenami ofertowymi i transakcyjnymi na rynku pierwotnym i wtórnym. Gdy na rynku mieszkaniowym wystąpi nierównowaga między podażą i popytem, cena się zmieni. Natomiast w stanie równowagi cena pozostanie na takim samym poziomie. Niżej opisane zostały przykładowe zachowania cen w zależności od konkretnej sytuacji na rynku. Kiedy na pewną ograniczoną liczbę mieszkań pojawi się duży popyt, najprawdopodobniej zostaną one szybko sprzedane. Cena transakcyjna będzie bardzo bliska cenie ofertowej, a *spread*⁴ między ceną ofertową i transakcyjną będzie niewielki. W skrajnym przypadku cena transakcyjna może być nawet większa od ceny ofertowej, zwłaszcza na płytszych rynkach. Oczywiście taka nierównowaga spowoduje późniejszy wzrost cen ofertowych. Po podwyżce cen ofertowych sposób analizy jest identyczny. Jeżeli *spread* jest niewielki, można się spodziewać kolejnych podwyżek. Natomiast przy rozszerzonym *spreadzie* bardziej prawdopodobne jest zatrzymanie dalszych wzrostów cen ofertowych. Analogiczna sytuacja występuje podczas spadków. Kiedy na pewną liczbę mieszkań nie pojawi się wystarczający popyt, po pewnym czasie powiększy się różnica między ceną ofertową i transakcyjną. Właściciele mieszkań, zachowując jeszcze niezmienną cenę ofertową, sprzedadzą swoje mieszkanie taniej. Nastąpi wtedy wzrost *spreadu* przy niezminionej cenie ofertowej, co

³ Takie opóźnienie pokazują także wykresy 16 i 17.

⁴ *Spread* jest tu rozumiany jako różnica między ceną ofertową i transakcyjną.

będzie sygnałem pojawiającej się słabości po stronie popytu. Jeżeli taka sytuacja utrzyma się przez dłuższy okres, ceny ofertowe powinny zostać obniżone. Po obniżce cen ofertowych należy powtórzyć analizę cen oraz spreadu [Marciniak 2015: 165-181].

Potwierdzeniem przedstawionej wyżej oceny sytuacji panującej na rynku mieszkaniowym w polskich miastach jest analiza sytuacji makroekonomicznej w Polsce. Można tego dokonać, badając względną relację liczby udzielonych kredytów do liczby mieszkań oddawanych do użytku w poszczególnych okresach. Analizując sytuację każdego roku, łatwo zauważyć istniejące trendy. Wzrost liczby udzielanych przez banki kredytów jest sygnałem pro wzrostowym, czego swoistym potwierdzeniem powinien być wzrost liczby oddawanych do użytku nowych mieszkań przez deweloperów. Zakłada się tutaj, że deweloperzy jako profesjonaliści postępują zawsze racjonalnie, zatem jeżeli zwiększają swoją produkcję, to spodziewają się dalszego wzrostu lub przynajmniej utrzymania istniejących cen. To wszystko powinno się odbywać podczas wzrostów cen mieszkań w największych miastach w naszym kraju, co wynika z opisanego wyżej opóźnienia w dostosowaniu się podaży do zwiększonego popytu. Bardzo czytelną sytuację mamy też w przypadku odwrotnym, gdy przy malejącej liczbie udzielanych w poszczególnych latach kredytów występuje spadek liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów. Jeżeli towarzyszy temu jeszcze nadpodaż mieszkań dostępnych na rynku, rozszerzający się *spread* oraz malejące ceny ofertowe i transakcyjne, to otrzymujemy wyraźne sygnały prospadkowe świadczące o słabości rynku i prawdopodobnych dalszych spadkach cen. Sytuacja rynkowa nie musi być jednak tak jednoznaczna. Gdy spadek liczby udzielanych kredytów nie powoduje spadku liczby nowych mieszkań oddawanych do użytku albo kiedy wzrost liczby udzielanych kredytów nie powoduje wzrostu liczby nowych mieszkań oddawanych do użytku, to przy założeniu, że wszystkie strony działają racjonalnie, sygnały takie należy tłumaczyć czynnikami pozarynkowymi mającymi wpływ na zachowanie cen. Mogą to być na przykład nowe regulacje prawne dotyczące prawa budowlanego lub podatków.

3. Sygnały siły i słabości

W analizie technicznej rozróżniamy dwa podstawowe typy sygnałów – sygnały siły i słabości [Glinicki 2014: 110-128]. Niestety brak danych z pełnego cyklu koniunkturalnego uniemożliwił pokazanie wszystkich sygnałów na danych historycznych dla rynku mieszkaniowego, dlatego opisanie wykresy przedstawiają sytuacje poglądowe. Kilku z opisanych przypadków można się jednak doszukać na wykresach ukazujących dane z Warszawy i Poznania.

3.1. Główne sygnały siły i słabości

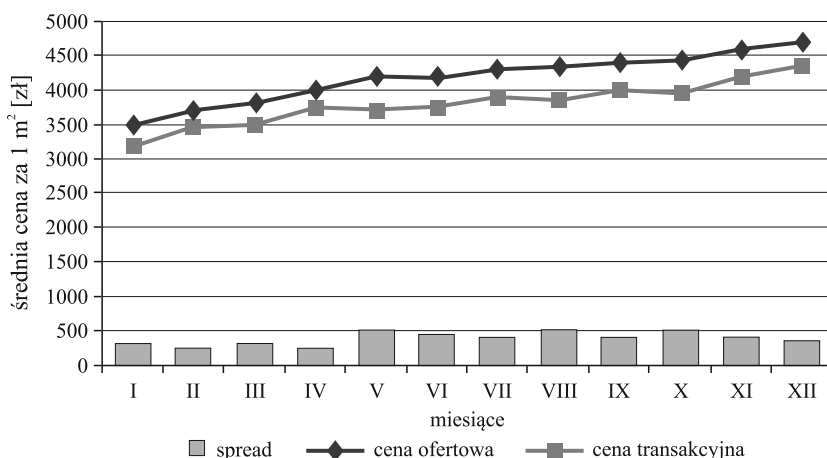
Prezentowane poniżej przypadki opisują sposób interpretacji występującej w danej chwili nierównowagi popytu i podaży na rynku pierwotnym oraz na rynku wtórnym. Należy zaznaczyć, że interpretacja sygnałów jest identyczna dla obu rynków, w związku z czym nie nastąpiło ich rozróżnienie.

Wykres 1 przedstawia sygnały kontynuacji trendu wzrostowego. Sygnały te polegają na tym, że podczas wzrostów cen ofertowych i cen transakcyjnych *spread* pozostaje na względnie stabilnym, niskim poziomie. Oczywiście możliwe są okresowe zatrzymania wzrostów cen, zwłaszcza cen ofertowych. W takich przypadkach jednak *spread* powinien pozostawać niski lub jeszcze się zawężać. Taki zmniejszony *spread* spowoduje w konsekwencji wzrost cen ofertowych i transakcyjnych na danym rynku.

Wykres 2 przedstawia sygnały kontynuacji trendu bocznego. Polegają one na tym, że przy relatywnie stabilnym *spread* nie następuje żadna istotna próba wybicia ceny, która nie byłaby później skorygowana. Zatem przy wzroście ceny ofertowej *spread* powinien się rozszerzać, natomiast podczas spadku ceny ofertowej *spread* powinien się zawężać.

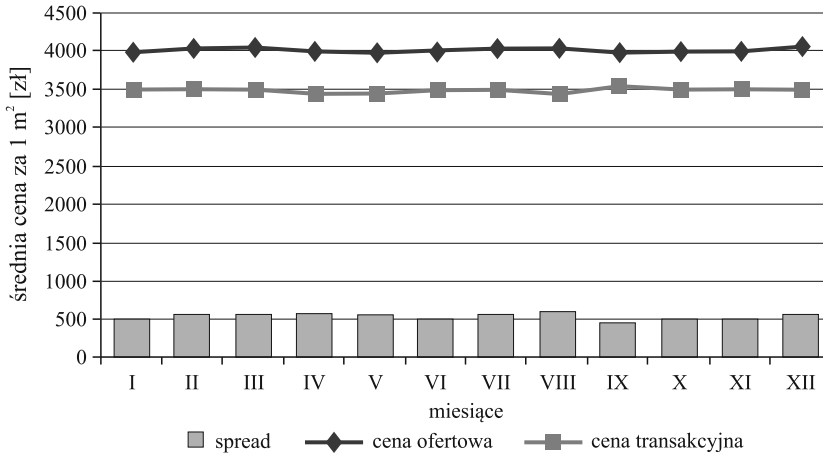
Wykres 3 przedstawia sygnały kontynuacji trendu spadkowego. Podczas spadków cen *spread* pomiędzy cenami ofertowymi i transakcyjnymi jest szeroki. W sytuacji ewentualnego zatrzymania się spadków cen ofertowych na niezmiennym poziomie rozszerzony *spread* powinien wywołać dalszą presję na ich obniżkę i w konsekwencji kontynuację trendu spadkowego. Taki sygnał jest wyraźnym potwierdzeniem braku popytu dla danych przedziałów cenowych.

Wykres 1. Kontynuacja trendu wzrostowego – przykład



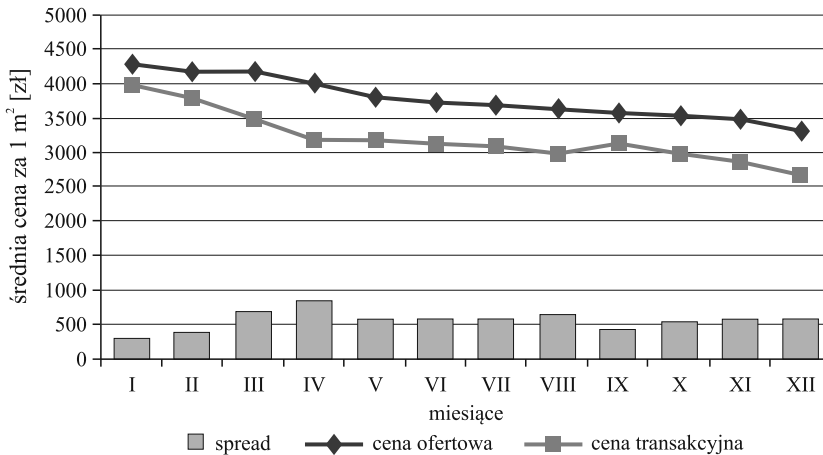
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Kontynuacja trendu bocznego – przykład



Źródło: opracowanie własne.

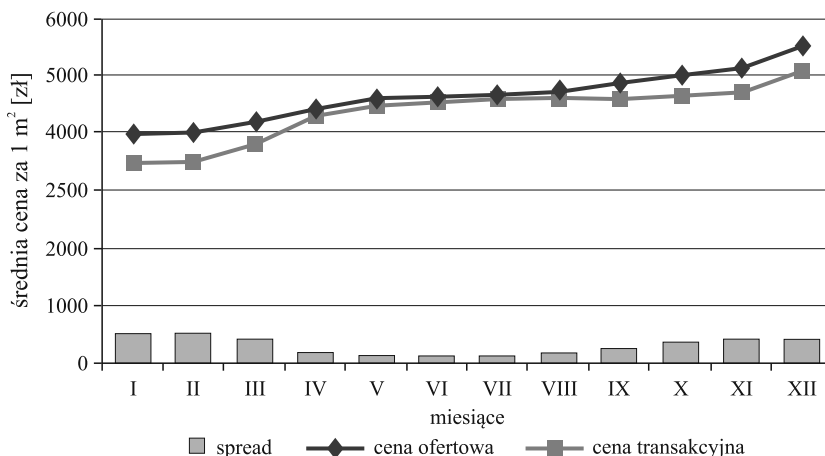
Wykres 3. Kontynuacja trendu spadkowego – przykład



Źródło: opracowanie własne.

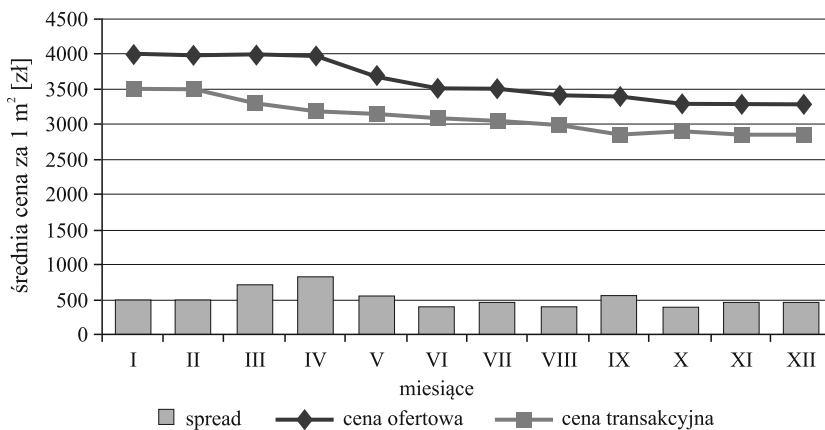
Wykres 4 przedstawia sygnały zmiany trendu z bocznego na wzrostowy. Charakterystyczny jest tutaj zwężający się *spread*, po którym w pewnym momencie następuje wzrost cen ofertowych i późniejsza kontynuacja wzrostów przy stabilnym *spreadzie*. Podczas wzrostu cen ofertowych *spread* powinien być stosunkowo wąski, co świadczyłoby o rosnącym popycie. Rozszerzony *spread* świadczy z kolei o tym, że popyt nie jest jeszcze wystarczająco silny, aby rozpocząć trwale wzrosty cen.

Wykres 4. Rozpoczęcie trendu wzrostowego – przykład



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 5. Rozpoczęcie trendu spadkowego – przykład



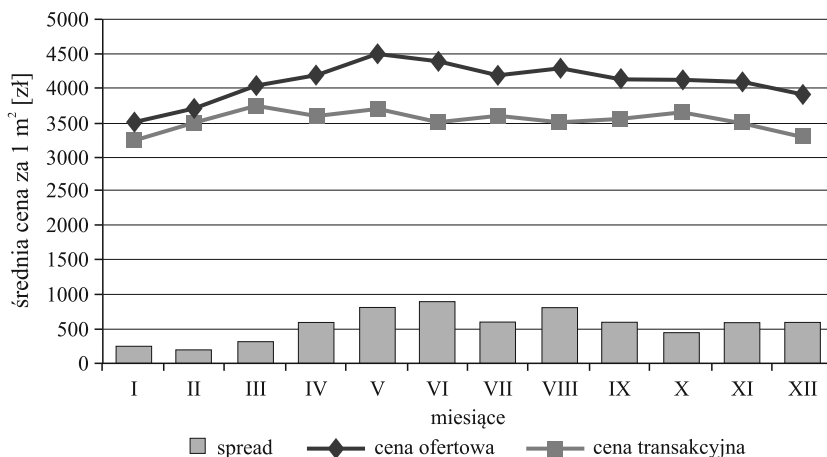
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 5 przedstawia sygnały zmiany trendu z bocznego na spadkowy. Charakterystyczny jest tu poszerzający się *spread* przy początkowym zachowaniu stabilnych cen ofertowych. Świadczy to o istniejącej presji na obniżanie cen transakcyjnych przez kupujących. Taka sytuacja powinna w niedługim czasie spowodować obniżenie cen ofertowych. Chcąc jednak mówić o trwałym rozpoczęciu trendu spadkowego, *spread* powinien pozostawać duży, a nawet się rozszerzać. Jeśli po obniżce cen ofertowych nastąpiłoby zawężenie spreadu,

w kolejnych kwartałach powinna być widoczna dalsza presja na spadki, której przejawem byłby szerszy *spread*.

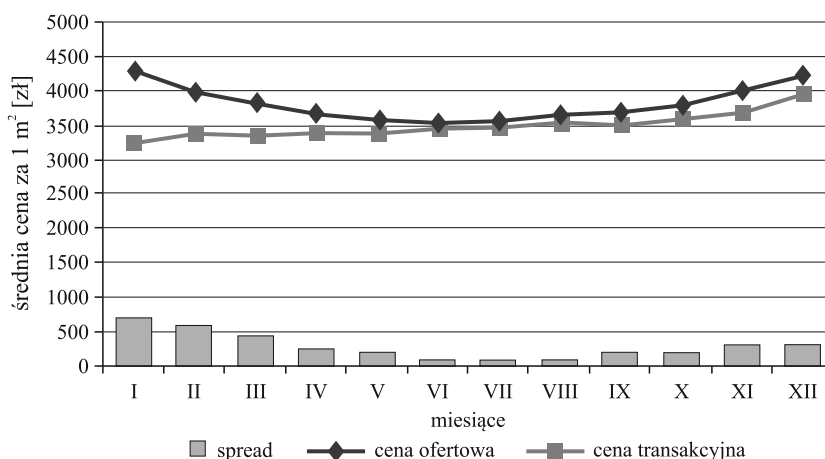
Wykres 6 przedstawia sygnały zmiany trendu ze wzrostowego na spadkowy. Jeżeli zmiany cen na rynku mieszkaniowym są dynamiczne, możemy być świadkami nagłego odwrócenia trendu. Taka sytuacja występuje często w szczycie bańki spekulacyjnej. Tłem jest silny trend wzrostowy i towarzyszący mu stabilny *spread*, gdzie pod koniec wzrostów następuje stopniowe rozszerzanie się spreadu świadczące o słabnącym popycie. W szczytowym punkcie powinniśmy

Wykres 6. Zmiana trendu ze wzrostowego na spadkowy – przykład



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 7. Zmiana trendu ze spadkowego na wzrostowy – przykład



Źródło: opracowanie własne.

zaobserwować mocny spadek cen transakcyjnych przy jednoczesnym zatrzymaniu wzrostów cen ofertowych. Taka sytuacja spowoduje znaczne rozszerzenie spreadu. W konsekwencji powinno to doprowadzić do obniżenia cen ofertowych w dalszych okresach.

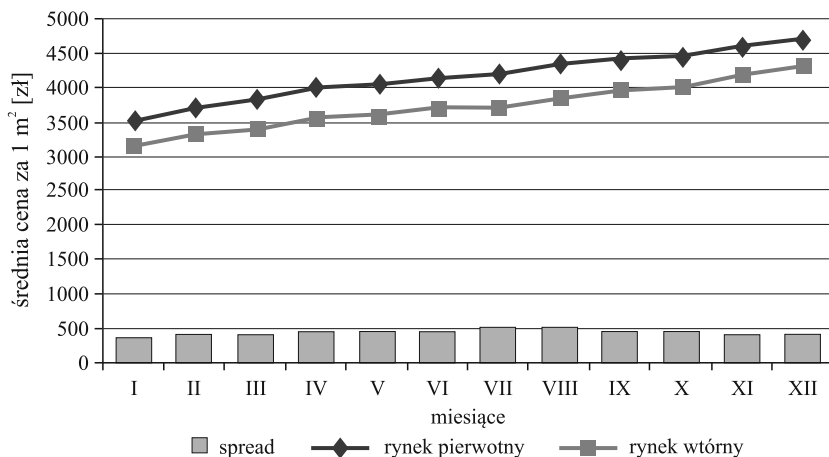
Wykres 7 przedstawia zmiany trendu ze spadkowego na wzrostowy. Sygnałem takiego odwrócenia jest stopniowe zatrzymanie spadków cen ofertowych przy malejącym spreadzie. Następnie w relatywnie krótkim okresie powinniśmy zobaczyć wzrost cen ofertowych przy niskim spreadzie. Taka sytuacja potwierdzałaby, że popyt przejął kontrolę nad rynkiem i możemy w najbliższym czasie spodziewać się dalszych wzrostów cen nieruchomości.

3.2. Dodatkowe sygnały siły i słabości – oscylator popytowy

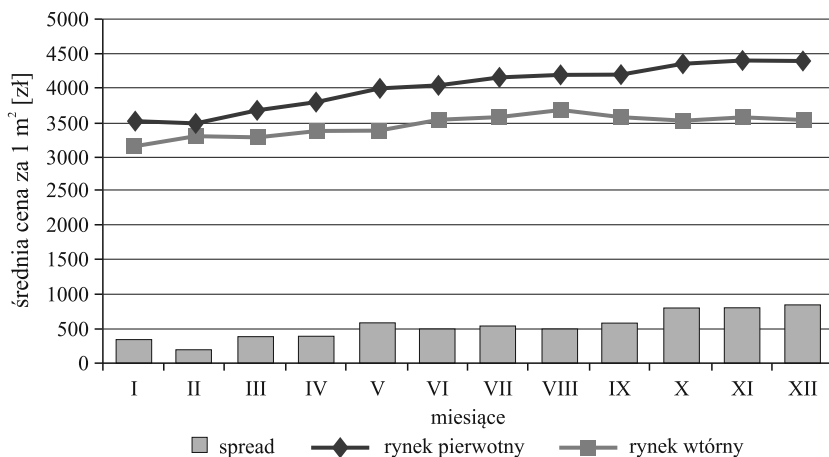
Zaprezentowany poniżej oscylator popytowy pokazuje zmieniającą się w czasie różnicę pomiędzy cenami transakcyjnymi na rynku pierwotnym a cenami transakcyjnymi na rynku wtórnym, przedstawioną jako *spread* na dole wykresu. W zależności od tego, gdzie w danym mieście powstają nowe budynki mieszkalne, wynik tej różnicy będzie miał wartość dodatnią lub ujemną. Kiedy nowe inwestycje budowane są w centrum miasta, ceny transakcyjne na rynku pierwotnym są wyższe niż ceny transakcyjne na rynku wtórnym. Wynik różnicy będzie więc dodatni. W sytuacji budowania nowych osiedli na obrzeżach miasta prawdopodobne jest, że na rynku pierwotnym ceny transakcyjne będą niższe od tych z rynku wtórnego. Wynik różnicy będzie więc ujemny. Interpretacja sygnałów została przedstawiona poniżej.

Wykres 8 pokazuje sytuację, w której na rynku pierwotnym i wtórnym mamy do czynienia z silnym trendem wzrostowym. Wzrostowi cen transakcyjnych na rynku pierwotnym towarzyszy porównywalny wzrost cen transakcyjnych na rynku wtórnym. *Spread* powinien mieć względnie stałą wartość. Jednoczesne wzrosty cen transakcyjnych na rynku pierwotnym i na rynku wtórnym, potwierdzone względnie stałym *spreadem*, są sygnałem świadczącym o silnym popycie na rynku nieruchomości występującym w danym mieście.

Wykres 9 przedstawia sytuację, w której zwiększony popyt występuje tylko na rynku pierwotnym. Wzrost cen transakcyjnych na rynku pierwotnym przy stabilnych cenach na rynku wtórnym jest charakterystyczny dla sytuacji, gdy względnie silny popyt występuje tylko w pewnym wybranym segmencie rynku mieszkaniowego. Przyczyny takiego stanu rzeczy mogą być różne. W okresach wysokich cen bardzo pożądane przez klientów są mieszkania małe. Niewielka liczba takich lokali na rynku wtórnym spowoduje, że zostaną one szybko wykupione, natomiast mieszkania z większym metrażem pozostaną niesprzedane. W konsekwencji niski popyt na mieszkania duże przyczyni się do spadku średnich cen transakcyjnych. Na rynku pierwotnym jest inaczej. Deweloperzy

Wykres 8. Oscylator popytowy. Sygnał siły na obu rynkach, pierwotnym i wtórnym – przykład

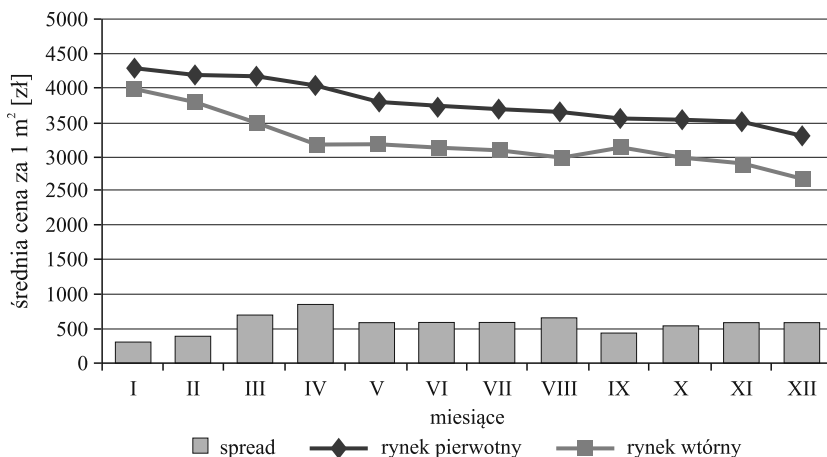
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 9. Oscylator popytowy. Sygnał siły tylko na rynku pierwotnym – przykład

Źródło: opracowanie własne.

będą z czasem dostosowywać podaż do aktualnej sytuacji rynkowej oraz skupiać swoją ofertę na lokalach, na które popyt jest największy. W konsekwencji średnie ceny transakcyjne na rynku pierwotnym przestaną się obniżać. Na wykresie opisującym rynek pierwotny może się nawet pojawić sygnał siły, podczas gdy na rynku wtórnym będziemy nadal widzieć słabość. Taki stan rzeczy oznacza jednak słabość ogólnego popytu na danym rynku nieruchomości. Na wykresie powinien też być widoczny zwiększający się *spread* pomiędzy ceną transakcyjną na rynku pierwotnym a ceną transakcyjną na rynku wtórnym.

Wykres 10. Oscylator popytowy. Sygnał słabości na obu rynkach, pierwotnym i wtórnym – przykład



Źródło: opracowanie własne.

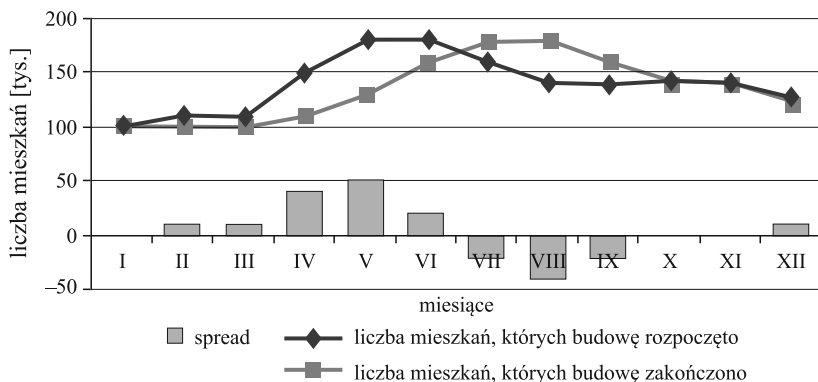
Wykres 10 przedstawia sytuację, w której na rynku pierwotnym i wtórnym mamy do czynienia z wyraźnym trendem spadkowym, co świadczy o ogólnej słabości popytu. Jeżeli *spread* pozostaje przy tym na względnie stabilnym poziomie, należy spodziewać się dalszych spadków cen w najbliższych okresach. Warto zauważyć, że mając świadomość panującej sytuacji rynkowej, deweloperzy z czasem ograniczą podaż nowych mieszkań oraz dostosują swoje inwestycje do nowych oczekiwań klientów. To w konsekwencji spowoduje ograniczenie spadku cen nowych lokali i odpowiednią reakcją na spreadzie pomiędzy cenami transakcyjnymi na rynkach pierwotnym i wtórnym. Nie należy interpretować tego jako pojawienie się nowego popytu, tylko jako przejście do sytuacji przedstawionej na wykresie 9.

3.3. Dodatkowe sygnały siły i słabości – oscylator podażowy

Założeniem tej pracy jest między innymi to, że deweloperzy jako profesjonaliści działają zawsze racjonalnie. Jeśli zaczynają zmieniać wolumeny swoich inwestycji, należy uznać, że wiedzą, co robią i działają w swoim najlepszym interesie. Na bazie tego założenia powstał oscylator podażowy. Oscylator podażowy to różnica pomiędzy liczbą rozpoczętych inwestycji budowlanych a liczbą inwestycji zakończonych, przedstawiona w postaci spreadu na dole wykresu. Oscylator ten pokazuje, jak w przyszłości będzie kształtować się podaż nowych mieszkań.

Wykres 11 przedstawia przykładowe sygnały generowane przez oscylator podażowy. Interpretacja polega na tym, że zwiększający się wolumen rozpoczętych

Wykres 11. Oscylator podażowy – przykład



Źródło: opracowanie własne.

inwestycji względem inwestycji oddawanych w danym okresie do użytku oznacza, że deweloperzy spodziewają się zwiększonego popytu w najbliższej przyszłości. Jeśli dzieje się to w kontekście rosnących cen nieruchomości, można założyć, że popyt powinien być silny jeszcze przez jakiś czas. Oczywiście należy zawsze śledzić zachowania cen na rynkach pierwotnym i wtórnym w danych miastach oraz spready pomiędzy cenami ofertowymi i transakcyjnymi. Analogicznie sytuację należy analizować podczas spadków. Jeśli widać ujemny wynik różnicy pomiędzy ilością rozpoczętych inwestycji i tych oddanych do użytku, należy spodziewać się, że popyt słabnie. Taki sygnał w kontekście rozszerzających się spreadów pomiędzy cenami ofertowymi i transakcyjnymi w danych miastach oraz ogólnych spadków cen daje potwierdzenie słabości rynku.

Podsumowując, kiedy rośnie liczba rozpoczętych inwestycji, spodziewamy się wzrostu lub utrzymania cen przynajmniej dla rynku pierwotnego. Zmniejszenie wolumenu nowych inwestycji świadczy z kolei o tym, że deweloperzy nie widzą w najbliższej przyszłości perspektyw na poprawę sytuacji. Oczywiście musi to być zawsze potwierdzone zachowaniem cen ofertowych i transakcyjnych na rynku pierwotnym i wtórnym.

4. Omówienie sytuacji w wybranych miastach w kontekście danych makro

Poniżej przedstawiona została analiza obecnej sytuacji na rynkach mieszkaniowych w Warszawie oraz Poznaniu w kontekście ogólnej sytuacji na rynku mieszkaniowym w Polsce.

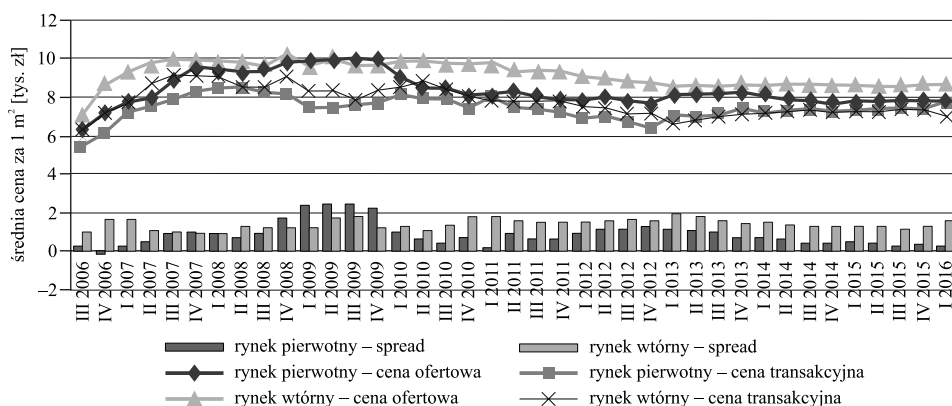
4.1. Warszawa

Wykres 12 pokazuje sytuację na rynku warszawskim od III kwartału 2006 r. do I kwartału 2016 r. Można łatwo zauważyć sygnały zmiany trendu. Zatrzymanie wzrostów cen na przełomie 2007 i 2008 r. oraz zmiany trendu na spadkowy w roku 2009 są bardzo czytelne. W niniejszej analizie skupimy się głównie na opisie sytuacji bieżącej. I kwartał 2016 r. pokazał różnice w zachowaniu się cen na rynku pierwotnym oraz na rynku wtórnym. Bardzo niski, stabilny *spread* na rynku pierwotnym w 2015 r. oraz w pierwszym kwartale 2016 r., gdzie dodatkowo na początku 2016 r. mieliśmy wzrost cen ofertowych i transakcyjnych, świadczy o dobrej sytuacji dla deweloperów. Taki pro wzrostowy sygnał powinien pokazać w kolejnych kwartałach wzrost cen ofertowych lub przynajmniej utrzymanie sytuacji na podobnym poziomie do tej z początku 2016 r.

Zupełnie inaczej sytuacja prezentuje się na rynku wtórnym. Stabilny poziom cen ofertowych w latach 2014 i 2015 przy dużym, ale utrzymującym się na podobnym poziomie *spreadzie* zmienił się w I kwartale 2016 r. Widać wyraźną presję na obniżkę cen. Przy cenach ofertowych na podobnym do poprzednich kwartałów poziomie pojawił się znaczny spadek cen transakcyjnych, potwierdzony jeszcze rozszerzonym *spreadem*. Na podstawie tych informacji można wysnuć wnioski o słabnącym ogólnym popycie na rynku warszawskim.

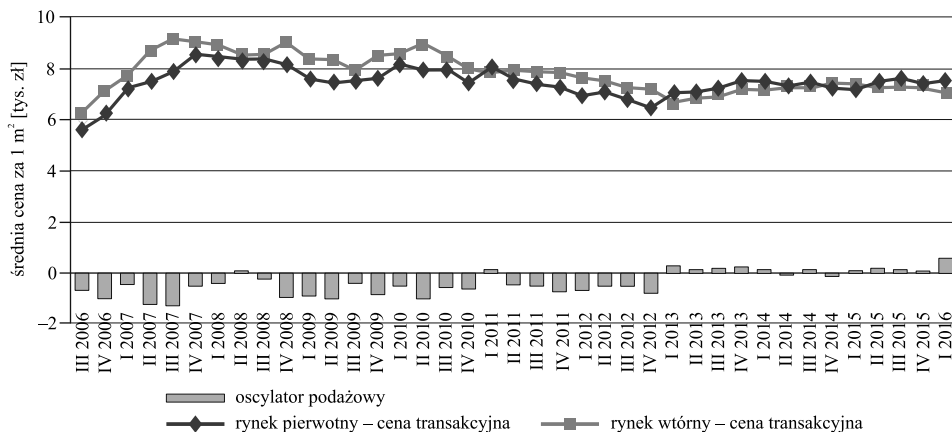
Wniosek ten potwierdza analiza sygnałów oscylatora popytowego (zob. wykres 13). Już w I kwartale 2013 r. widoczna była zmiana relacji cen transakcyjnych na rynku pierwotnym do cen transakcyjnych na rynku wtórnym.

Wykres 12. Kształtowanie się średnich cen ofertowych i transakcyjnych 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym i wtórnym w Warszawie w okresie od III kwartału 2006 roku do I kwartału 2016 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls [dostęp: 29.06.2016].

Wykres 13. Oscylator popytowy przedstawia kształtowanie się średnich cen ofertowych 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym i wtórnym w Warszawie w okresie od III kwartału 2006 roku do I kwartału 2016 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls [dostęp: 29.06.2016].

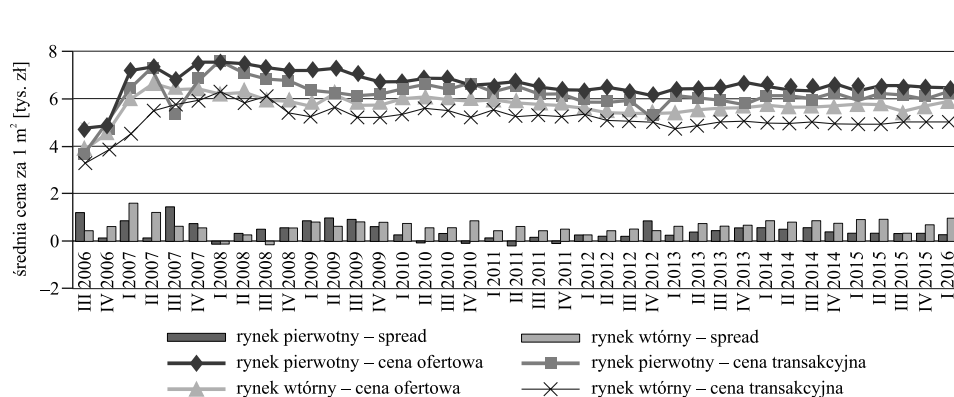
Spread zmienił się z ujemnego na dodatni. Dodatkowo w I kwartale 2016 r. *spread* zwiększył się jeszcze bardziej. Popyt na rynku warszawskim jest słaby. W kolejnych kwartałach należy spodziewać się zatrzymania wzrostów cen na rynku pierwotnym, a w dłuższym terminie ich stabilizacji lub obniżenia. Jeśli chodzi o rynek wtórny, to sytuacja jest tu jednoznaczna i wskazuje na pozostanie na obecnych poziomach lub nawet lekki spadek cen.

4.2. Poznań

Wykres 14 przedstawia dane z rynku mieszkaniowego w Poznaniu w okresie od III kwartału 2006 r. do I kwartału 2016 r. Podobnie jak poprzednio, sygnały zmiany trendu pokazują zatrzymanie wzrostów na przełomie 2007 i 2008 r. i rozpoczęcie trendu spadkowego w 2009 r. Jeżeli chodzi o sytuację na rynku pierwotnym na początku 2016 r., to od 2014 r. ceny ofertowe utrzymują się na podobnym poziomie przy podobnym *spreadzie*. Świadczy to o ustabilizowanej sytuacji na rynku. Od połowy 2015 r. można jednak zauważyć obniżanie się cen ofertowych przy podobnych cenach transakcyjnych. Pokazuje to raczej urealnianie cen przez deweloperów, niż świadczy o jakiejś większej tendencji do obniżania cen.

Sytuacja na rynku wtórnym również jest ustabilizowana. Co prawda w III kwartale 2015 r. wystąpiło znaczne obniżenie cen ofertowych. W kolejnych kwartałach jednak ceny ponownie wróciły do wcześniejszych poziomów. Należy też

Wykres 14. Kształtowanie się średnich cen ofertowych i transakcyjnych 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym i wtórnym w Poznaniu w okresie od III kwartału 2006 roku do I kwartału 2016 roku

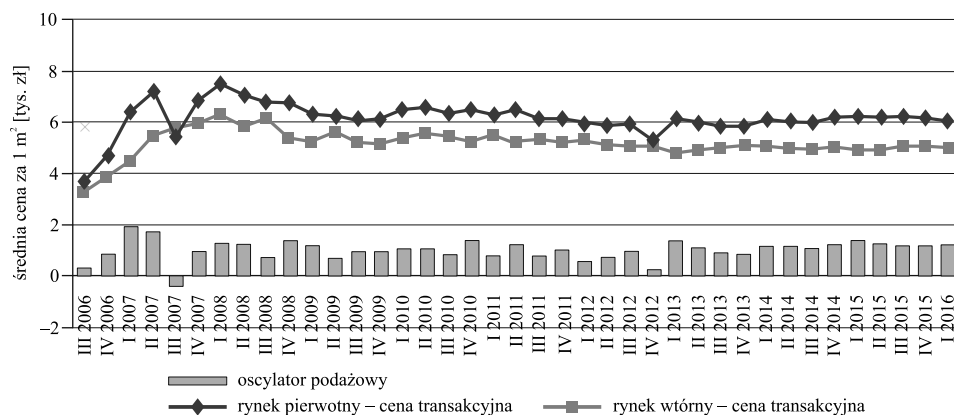


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls [dostęp: 29.06.2016].

zauważyć, że ceny transakcyjne przez cały ten okres były na bardzo podobnych poziomach, a minimum z I kwartału 2013 r. nie zostało pokonane.

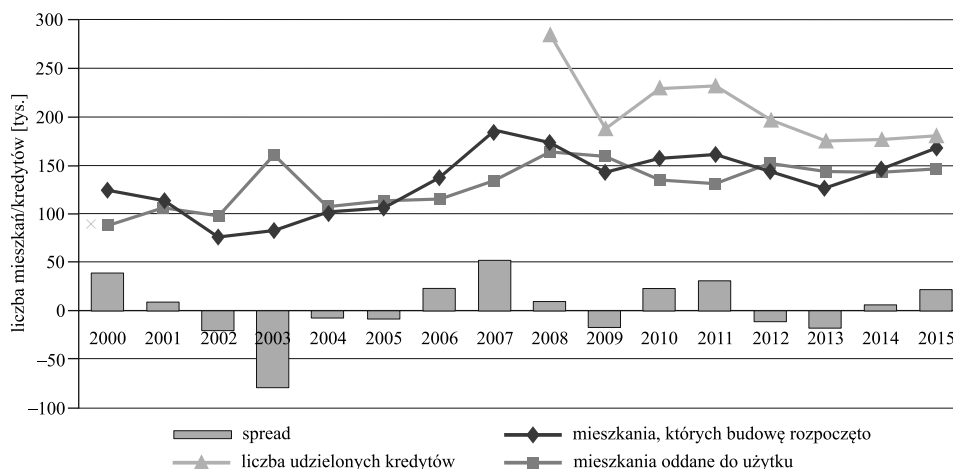
Sygnały generowane przez oscylator popytowy dla Poznania widoczne na wykresie 15 potwierdzają stabilną sytuację na tym rynku. Od czasu zakończenia ostatniej hossy oraz zatrzymania spadków cen w 2013 r. różnica między ceną transakcyjną na rynku pierwotnym i ceną transakcyjną na rynku wtórnym nie

Wykres 15. Oscylator popytowy przedstawia kształtowanie się średnich cen ofertowych 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym i wtórnym w Poznaniu w okresie od III kwartału 2006 roku do I kwartału 2016 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls [dostęp: 29.06.2016].

Wykres 16. Oscylator podażowy przedstawia relację liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto, oraz liczby mieszkań oddanych do użytku w kontekście liczby udzielonych kredytów hipotecznych w okresie od 2000 do 2015 roku

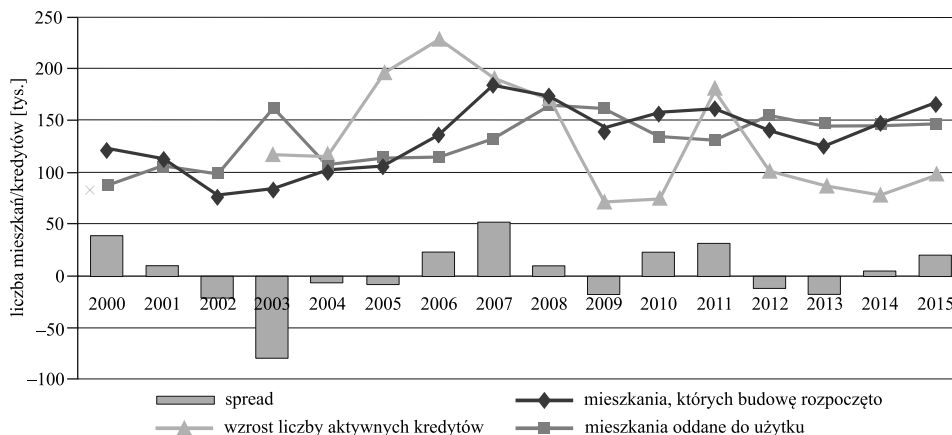


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz z raportów AMRON-SARFIN, *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, 3/2011-2/2016, Związek Banków Polskich.

uległa znacznym zmianom. Świadczy to o osiągniętym stanie równowagi pomiędzy popytem a podażą na rynku mieszkaniowym w Poznaniu.

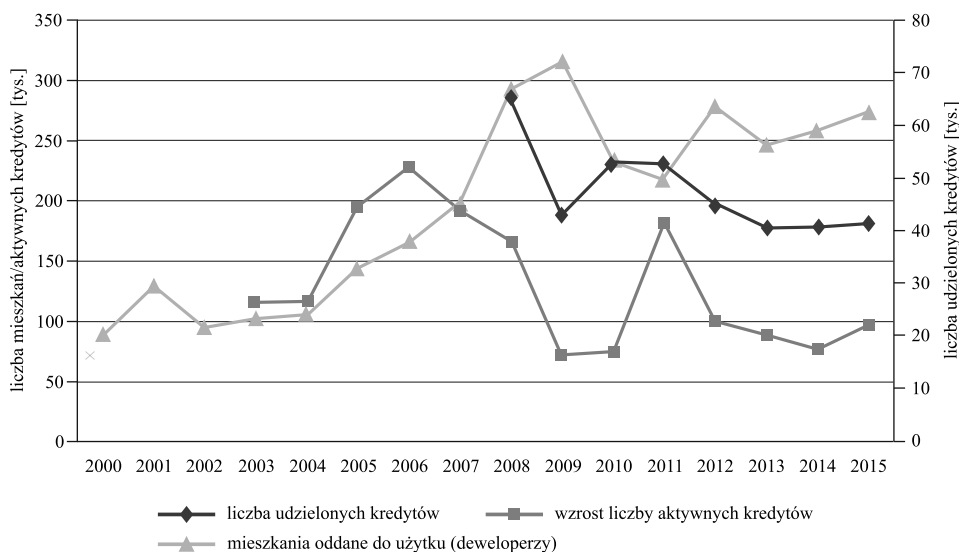
Oceniając sytuację na rynku mieszkaniowym w poszczególnych miastach, warto przeanalizować ogólną sytuację w skali kraju. Wykres 16 pokazuje, jak kształtuje się relacja liczby mieszkań oddanych do użytku do liczby rozpoczętych w tym samym okresie inwestycji w kontekście liczby kredytów hipotecznych udzielonych w danym roku. W ostatnich latach możemy zaobserwować ciekawą sytuację. Pomimo relatywnie niskiej liczby udzielanych kredytów od 2013 r. systematycznie rośnie liczba rozpoczętych nowych inwestycji. W 2015 r. liczba rozpoczętych budów nowych mieszkań przewyższyła liczbę mieszkań oddanych do użytku. Niepełne dane z początku 2016 r. potwierdzają ten trend. Wykres 17 pokazuje tę samą relację liczby rozpoczętych inwestycji do inwestycji oddanych do użytku w kontekście liczby aktywnych kredytów hipotecznych, dając obserwatorowi nieco szerszy horyzont czasowy. Wykres 18 ukazuje dodatkowo liczbę mieszkań oddanych do użytku przez samych deweloperów w kontekście liczby kredytów hipotecznych udzielonych w danym roku oraz liczby aktywnych kredytów hipotecznych w poszczególnych latach. Patrząc na te wykresy, nie sposób nie zauważyć, że pomimo niskiej skali akcji kredytowej, skala inwestycji deweloperskich osiągnęła poziomy zbliżone do maksimum z 2008 i 2009 r. Sytuacja jest więc bardzo ciekawa. Zakładając racjonalność deweloperów, przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać poza rynkiem. Ceny w zdecydowanej większości

Wykres 17. Oscylator podaży przedstawia relację liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto, oraz liczby mieszkań oddanych do użytku w kontekście liczby aktywnych kredytów hipotecznych w okresie od 2000 do 2015 roku



Źródło: jak przy wykresie 16.

Wykres 18. Oscylator podaży przedstawia liczbę mieszkań oddanych do użytku przez deweloperów w kontekście liczby udzielonych kredytów hipotecznych oraz liczby aktywnych kredytów hipotecznych w okresie od 2000 do 2015 roku



Źródło: jak przy wykresie 16.

polskich miast są na stabilnym poziomie. Sygnały generowane przez relację cen ofertowych i transakcyjnych nie sugerują jakichkolwiek wzrostów w najbliższych kwartałach. Dodatkowo relatywnie niskie wolumeny nowo udzielanych kredytów

hipotecznych świadczą o niskim popycie generowanym z kredytów. Poza tym w najbliższej przyszłości zwiększą się restrykcje dotyczące wymaganego przez banki wkładu własnego od nowych kredytobiorców oraz zostanie wygaszany program „Mieszkanie dla Młodych”. Wydaje się zasadne tłumaczyć wolumenty nowych inwestycji deweloperskich innymi przyczynami prawn-administracyjnymi, które mogłyby wynikać na przykład z nowej, bardzo restrykcyjnej rekomendacji z Unii Europejskiej nakładającej na deweloperów stosowania drogiej rozwiązań podczas budowy nowych mieszkań lub czymś podobnym. Popyt inwestycyjny wynikający z niskich obecnie stóp procentowych nie wydaje się tłumaczyć tak wzmożonych inwestycji firm budowlanych. Poza tym, inwestor kupujący nieruchomości oczekuje albo określonych przepływów pieniężnych z najmu albo wzrostu wartości nieruchomości. Obecna struktura demograficzna oraz sygnały generowane przez rynek nie potwierdzają takiej ewentualności w najbliższym okresie. Czas pokaże prawdziwą przyczynę takiego stanu rzeczy.

5. Podsumowanie

Celem opracowania było pokazanie, w jaki sposób, analizując relację podaży i popytu, można badać rynek mieszkaniowy w największych miastach w Polsce. Głównym założeniem omawianej metody było to, że za zmiany cen nieruchomości odpowiada nierównowaga między popytem a podażą. Dzięki zbadaniu wykresów obrazujących ceny ofertowe i transakcyjne na rynku pierwotnym i wtórnym można uzyskać informacje mówiące o nierównowadze popytu i podaży. Przedstawienie danych w tej formie pozwala też zobaczyć pojawiające się sygnały zmiany trendu. Na podstawie takich sygnałów da się z kolei tworzyć potencjalne scenariusze dotyczące przyszłych ruchów cen. Główną wadą omawianej metody jest ciągle ograniczony horyzont czasowy. Bazując na chwilowej nierównowadze podaży i popytu, nie można przewidywać zmian w długim terminie. Co prawda badanie relacji liczby nowo udzielonych kredytów hipotecznych do liczby rozpoczętych oraz oddawanych do użytku inwestycji pomaga w lepszej ocenie sytuacji rynkowej, zdaniem autora może to być jednak niewystarczające. Zaprezentowany model może być bardzo użyteczny w prognozowaniu przyszłych trendów na rynku nieruchomości. Poza tym analiza *spreadu* między cenami transakcyjną i ofertową pozwala potwierdzić lub zanegować scenariusze prezentowane przez analizę fundamentalną oraz precyzyjnie wyznaczyć początek i koniec panującego trendu.

To, jak patrzemy na świat, może mieć wpływ na podejmowane przez nas decyzje. Podobnie jest z analizowaniem dowolnego rynku dóbr. Zwolennicy

analizy technicznej twierdzą, że rynek działa efektywnie, a wszystkie informacje są w cenie [Murphy 1999: 1-4]. Analiza behawioralna zakłada, że inwestorami kierują na przemian dwie emocje – strach oraz chciwość [Pring 2006: 36-44]. Analiza fundamentalna próbuje natomiast z nieskończonej ilości informacji oraz danych napływających z rynku wybrać te najistotniejsze, a na ich podstawie prognozować przyszłe zmiany cen [Ritchie 1997: 61-90]. Każde z wymienionych podejść opisuje jednak tylko pewien fragment rzeczywistości i w zależności od tego, na jakim etapie jest w danej chwili rynek, stosowanie któregośkolwiek z nich jest mniej lub bardziej właściwe. W gąszczu tych wzajemnie ze sobą sprzecznych idei bardzo ciekawą alternatywą staje się zastosowanie podejścia proponowanego przez Richarda Wyckoffa, bazującego na badaniu nierównowagi pomiędzy podażą i popytem. Badanie zmian popytu i podaży na rynkach pierwotnym i wtórnym oraz analiza wzajemnego oddziaływania na siebie tych rynków jest prosta, tania i może dawać celne wskazanie dotyczące zmian przyszłych cen nieruchomości w Polsce. Dzięki czemu nawet osoby niebadające na co dzień rynku mieszkaniowego są w stanie wyrobić sobie opinię dotyczącą jego aktualnej sytuacji i podjąć bardziej świadomą decyzję dotyczącą ewentualnego zakupu nieruchomości. Należy zatem uznać, że zaprezentowany sposób analizy ma szansę stać się nieodzownym elementem szerokiej analizy rynku mieszkaniowego, podobnie jak ma to miejsce w przypadku analizy technicznej na rynku akcji.

Literatura

- Brzezicka J., Wiśniewski R., 2012, Behawioralne aspekty rynku nieruchomości, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 20, nr 2.
- Czyżyński R., 2004, *Metody ilościowe w analizie wartości rynkowej nieruchomości gruntowych w Polsce*, Szczecin: Wydawnictwo Naukowe US.
- Dydenko J. (red.), 2006, *Szacowanie nieruchomości*, Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Kucharska-Stasiak E., 2006, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gdakowicz A., 2015, Wykresy świecowe rynku nieruchomości mieszkaniowych, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 862.
- Glinicki R., 2014, *Kontrakty, surowce, forex*, Kraków: Media Concept.
- Marciniak R., 2015, Wykorzystanie analizy technicznej do badań rynku mieszkaniowego w Polsce przy użyciu koncepcji Richarda Wyckoffa, *Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej*, nr 15.
- Murphy J.J., 1999, *Analiza techniczna rynków finansowych*, Warszawa: WIG-Press.
- Pring M.J., 2006, *Psychologia inwestowania*, Kraków: Wydawnictwo Helion.
- Ritchie J.C., 1997, *Analiza fundamentalna*, Warszawa: WIG-Press.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 2012, *Ekonomia*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Sawilow E., 2011, Ocena algorytmów wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 19, nr 3.
- Wyckoff R.D., 1937, *Method of Trading and Investing in Stocks*, Wyckoff Associates, Inc. New York.

A technical analysis of the housing market in Poland

Abstract. The purpose of this article is to show how some elements of technical analysis and basic macroeconomic data can be used to examine the housing market in Poland. The core idea of the study is based on the Wyckoff Method, commonly used by many investors in the world. The main assumption is that the economic principle of supply and demand works in all markets. Therefore, if there is any imbalance, the market will move to compensate for it. Demonstrating this imbalance on a chart enables us to understand and possibly even predict how the price will change. The cities of Warsaw and Poznan are used as two examples analysed and presented in this paper.

Keywords: housing market, principle of supply and demand, Richard Wyckoff, technical analysis

BEATA ROŻEK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: beata070392@gmail.com

Elektroniczne agregatory płatności – postawy i zachowania e-konsumentów. Próba analizy na podstawie badań

Streszczenie. Rozwój handlu internetowego w Polsce przyczynił się do wzrostu zapotrzebowania na usługi związane z obsługą płatności za produkty nabywane przez Internet. Potrzeby tak szybko rozwijającego się rynku są zróżnicowane, przez co tradycyjne formy płatności nie zawsze spełniają oczekiwania uczestników rynku. Konieczne zatem stało się stworzenie odpowiadających na wyzwania współczesnego rynku nowych form płatności. Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie zasad funkcjonowania elektronicznych agregatorów płatności oraz próba odpowiedzi na pytanie „czy korzystanie z usług agregatorów płatności podczas dokonywania transakcji przez Internet jest popularne wśród społeczeństwa?”. W pracy wykorzystano wyniki badań własnych przeprowadzonych metodą sondażu na grupie osób dokonujących płatności przez Internet. Wyniki badań wskazują, że wykorzystywanie agregatorów płatności jest popularną formą realizowania transakcji.

Słowa kluczowe: rynek płatności, obrót gotówkowy i bezgotówkowy, instrumenty płatności, agregatory płatności

1. Wprowadzenie

Wiek XXI to czas, w którym postęp technologiczny osiągnął niespotykane dotąd tempo, ludzie żyją w bezustannym biegu, świat ulega ciągłym przeobrażeniom, a Internet staje się nieodłącznym elementem życia ogromnej liczby osób oraz niezbędnym narzędziem działalności dla dużej części firm i instytucji. Badania na temat *e-commerce* w Polsce w 2015 r. wykazały, że 55% użytkowników Internetu robi zakupy online [Gemius 2015]. Z kolei z danych opublikowanych przez Eurostat wynika, że w 2015 r. zakupy przez Internet realizowane były przez 37% polskich użytkowników sieci. Natomiast spośród użytkowników Internetu w Unii

Europejskiej zakupów online w 2015 r. dokonywało 65% Europejczyków [Eurostat 2016]. W związku z tym, że handel internetowy się rozwija i coraz więcej osób korzysta z możliwości kupowania online, wymusza to rozwój różnorodnych kanałów płatności. Konieczne stało się zatem wprowadzenie udogodnień w zakresie dokonywania płatności przez Internet. Nieustannie rozwija się bankowość elektroniczna, a ponadto działa wiele firm pośredniczących zajmujących się realizacją transakcji. W celu jeszcze lepszej obsługi płatności powstały agregatory płatności. Są to serwisy pośredniczące w realizacji transakcji pozwalające w łatwy sposób dokonać transakcji za pomocą jednego z wielu dostępnych kanałów płatności. Biorąc pod uwagę fakt, że usługa agregacji płatności jest stosunkowo nowa i niewielu autorów podejmuje ten temat w swoich pracach, warto przyrzeć się tej problematyce bliżej.

Podstawowym celem niniejszego artykułu jest ukazanie sposobu działania elektronicznych agregatorów płatności oraz próba odpowiedzi na pytanie „czy korzystanie z usług agregatorów płatności podczas realizowania transakcji przez Internet jest popularne wśród społeczeństwa?”.

Ponadto na podstawie badań, które zostały przeprowadzone metodą sondażu z wykorzystaniem ankiety na grupie respondentów dokonujących płatności przez Internet, podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy konsumenci są zadowoleni z usług elektronicznych agregatorów płatności.

2. Zmiany na rynku płatności w Polsce

2.1. Tradycyjne formy płatności

Dokonanie transakcji płatniczej wymaga użycia instrumentu płatniczego. Instrument płatniczy to „zindywidualizowane urządzenie lub uzgodniony przez użytkownika i dostawcę usług płatniczych zbiór procedur, z których korzysta użytkownik usług płatniczych w celu zainicjowania zlecenia płatniczego”¹.

Instrumenty płatnicze dzielą się według kilku kryteriów. Tabela 1 przedstawia podział podstawowych instrumentów ze względu na formę płatności oraz moment zapłaty.

Według kryterium fizycznej formy instrumenty mogą być papierowe, kartowe oraz elektroniczne. Z uwagi na moment opłacenia w stosunku do momentu użycia wyróżnia się instrumenty typu *pay before*, czyli przedpłacone, instrumenty typu *pay now*, co oznacza, że są opłacone w dniu użycia i instrumenty typu *pay later*, czyli opłacone po dniu użycia. Z kolei kryterium kierunku transferu pieniądza

¹ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, Dz.Urz. UE L 319.

Tabela 1. Podział podstawowych instrumentów płatniczych

Wyszczególnienie		Instrumenty papierowe		Instrumenty kartowe	Instrumenty elektroniczne
		gotówkowe	bezugótówkowe		
Instrumenty typu <i>pay before</i>		czek podróżny	–	karta przedpłacona	płatność mobilna (elektroniczna portmonetka, żądanie zapłaty na telefon), płatność online
Instrumenty typu <i>pay now</i>	uznaniowe	gotówka, wpłata gotówkowa, przekaz pocztowy, przekaz pieniężny	polecenie przelewu, zlecenie stałe (<i>standing order</i>)	płatność mobilna ze środków na rachunku bankowym	przelewy elektroniczne (<i>home banking, corporate banking, direct credit</i>), serwis płatności wirtualnych (zasilany e-przelewem lub kartą debetową)
	obciążeniowe	–	polecenie zapłaty	karta debetowa, płatność mobilna oparta na emisji karty debetowej	polecenie zapłaty (<i>direct debit</i>), GOBI, serwis płatności wirtualnych – prośba o zapłatę na e-mail (zasilany e-przelewem lub kartą debetową)
Instrumenty typu <i>pay later</i>	uznaniowe	–	–	płatność mobilna – opłata pobierana przez operatora (np. Premium SMS)	serwis płatności wirtualnych (zasilany kartą kredytową)
	obciążeniowe	czek gotówkowy	czek rozrachunkowy	karta kredytowa, karta obciążeniowa (typu <i>charge</i>), płatność mobilna kartą kredytową	serwis płatności wirtualnych – prośba o zapłatę na e-mail (zasilany kartą kredytową)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Polasik, Maciejewski 2009.

dzieli instrumenty na uznaniowe i obciążeniowe. Z instrumentami uznaniowymi spotkać można się w przypadku zlecenia wydanego przez płatnika, natomiast instrumenty obciążeniowe dotyczą zleceń wydanych przez beneficjenta. Czwarte kryterium odnosi się do formy pieniądza, w tym wypadku instrumenty mogą przyjąć formę gotówkową lub bezgotówkową [Iwańczuk, Kotliński 2008: 21].

Rozliczenia gotówkowe wykorzystywane są zazwyczaj w transakcjach niskokwotowych między osobami fizycznymi oraz między osobą fizyczną a podmiotem gospodarczym [Iwańczuk, Kotliński 2008: 21]. Zaletą gotówki jest to, że po jej otrzymaniu w ramach transakcji płatniczej można niemal natychmiast wykorzystać ją do kolejnych transakcji. Wśród gotówkowych rozliczeń pieniężnych przeprowadzanych przez banki największym uznaniem wśród klientów cieszą się wpłaty na rachunki bankowe oraz чеки gotówkowe.

Najpopularniejszy instrument płatności bezgotówkowych w Polsce to polecenie przelewu. Warunkiem dokonania tego typu transakcji jest posiadanie przez dłużnika na rachunku bankowym odpowiedniej ilości środków pieniężnych, które pokryją dług bądź prawa do limitu debetowego. Odmianą polecenia przelewu jest zlecenie stałe (*standing order*) [Kudła 2011: 242].

Polecenie zapłaty jest odpowiednikiem produktu *direct debit*, który funkcjonuje w krajach UE. Stanowi ono odwrotność dla polecenia przelewu, gdyż w tym przypadku to nie dłużnik, lecz wierzyciel inicjuje transakcję. Bank wierzyciela dokonuje uznania jego rachunku bankowego po otrzymaniu od banku dłużnika kwoty środków, na jaką opiewa polecenie zapłaty [Obrót bezgotówkowy... 2008: 13]. Zaletą tego instrumentu jest to, że klient nie musi pilnować terminów płatności, wystarczy, że ma na rachunku określoną kwotę pieniędzy w momencie rozrachunku.

Kolejny bezgotówkowy instrument płatniczy to czek rozrachunkowy. Powinien on zawierać takie same elementy jak czek gotówkowy. Na jego podstawie bank obciąża, a następnie uznaje rachunki określone w treści dokumentu, czyli rachunki należące do trasanta (dłużnika) i remitenta (wierzyciela) [Kudła 2011: 246].

Wśród instrumentów płatniczych wyróżnia się również karty płatnicze. Warunkiem otrzymania karty płatniczej jest zawarcie umowy z bankiem, który zobowiązuje się wobec posiadacza karty do rozliczania transakcji dokonanych przy jej użyciu, z kolei posiadacz karty deklaruje, że zapłaci kwotę, na jaką dokonana była operacja razem z opłatami i prowizjami, które są należne wydawcy karty, bądź że spłaci swoje zobowiązania na wskazany przez wydawcę rachunek [Cichy 2013: 226].

Zarówno obrót gotówkowy, jak i bezgotówkowy mają ogromny wpływ na to, jak rozwija się gospodarka danego kraju. W Polsce gotówka jest nadal ważnym instrumentem płatności. Badanie zwyczajów płatniczych Polaków wykazało, że wśród wszystkich płatności detalicznych aż 81,8% z nich dokonywane było gotówką, płatności kartami stanowiły 16,6%, a udział transakcji wykonywanych poleceniem zapłaty wynosił jedynie 1,6%. W przełożeniu na wartościową strukturę sposobów płatności udział gotówki wynosił około 64%, kart około 31%, natomiast poleceń przelewu 5,5% [Kozłiński 2013: 122-123].

Biorąc pod uwagę transakcje bezgotówkowe, widoczny jest znaczący udział poleceń przelewu. Choć w porównaniu do lat poprzednich udział ten zmniejszył się, to polecenie przelewu nadal ma zdecydowaną przewagę nad pozostałymi bezgotówkowymi instrumentami płatności. Jak pokazano w tabeli 2, w 2005 r. ich udział wynosił aż 73,06%, natomiast w 2014 r. 50,94%. Obok polecenia przelewu bardzo ważny udział w obrocie bezgotówkowym mają karty płatnicze. Od 2005 r. zauważalny jest stały wzrost ich wykorzystania (2005 r. 25,75%, 2014 r. wzrost do 48,44%). Łączny udział obu instrumentów w całości obrotu bezgotówkowego

Tabela 2. Liczba transakcji bezgotówkowych w Polsce w latach 2005–2014 (w %)

Okres	Polecenie przelewu	Karty płatnicze	Czeki	Polecenie zapłaty
2005	73,06	25,75	0,030	1,16
2006	70,02	28,72	0,016	1,25
2007	67,35	31,33	0,009	1,31
2008	65,05	33,70	0,011	1,24
2009	64,35	34,54	0,011	1,10
2010	62,82	36,20	0,009	0,97
2011	60,69	38,43	0,004	0,87
2012	58,29	40,92	0,004	0,78
2013	55,55	43,75	0,003	0,70
2014	50,94	48,44	0,003	0,61

Źródło: *Porównanie wybranych elementów...* 2015: 36.

wynosi 99,38%. Czeki i polecenia zapłaty są wypierane z rynku, a udział obu tych instrumentów w ogólnej liczbie instrumentów bezgotówkowych z roku na rok jest coraz mniejszy. Zauważalny jest wzrost zainteresowania bezgotówkowymi instrumentami płatności. Mimo że trend wzrostowy jest bardzo widoczny, Polska w 2014 r. lokowała się na jednym z ostatnich miejsc pośród krajów UE pod względem liczby transakcji bezgotówkowymi instrumentami płatności przypadających na jednego mieszkańca. Na jednego Polaka przypadało jedynie 101 takich transakcji. Średnia dla UE i dla strefy euro wynosiła w 2014 r. aż 202 transakcje, czyli o 100% więcej [*Porównanie wybranych elementów...* 2015].

2.2. Znaczenie nowych technologii na rynku usług płatniczych

Dynamiczny rozwój nowoczesnych technologii umożliwił wprowadzenie nowych rozwiązań. Dzięki temu realizacja płatności stała się szybsza i wygodniejsza. Aczkolwiek wprowadzenie udogodnień na szeroką skalę zależy w dużej mierze od klientów. To ich postawy, opinie i zachowania sprawiają, że nowe instrumenty płatnicze przyjmują się na rynku bądź nie. Mimo że innowacji jest coraz więcej, jak na razie nie stanowią one poważnej konkurencji dla tradycyjnych instrumentów płatności, w szczególności gotówki i kart płatniczych. Klienci mają do wyboru kilka rozwiązań. Decyzja o wyborze nowego instrumentu płatniczego wiąże się z koniecznością rezygnacji bądź ograniczenia dotychczas stosowanej formy płatności. Jeśli konsument uzna, że korzyści wynikające z wykorzystania innowacyjnego instrumentu przewyższają wiążące się z tym ryzyko i koszty, wtedy będzie w stanie zmienić sposób dokonywania transakcji. Ludzie często

przyzwyczajają się do jednej formy płatności, dlatego trudno im przekonać się do zmian. Najczęściej następują one dopiero w momencie, gdy pojawi się wiele bodźców naraz. Bodźce te związane są m.in. z kosztem płatności, zaufaniem do innowacyjnych rozwiązań, prostotą użytkowania oraz popularnością. Klienci pragną, by nowe rozwiązania skupiały w sobie cechy, które mają instrumenty dotąd przez nich wykorzystywane, czyli niski koszt oraz wysoki stopień bezpieczeństwa i użyteczności. Bariery na drodze upowszechnienia się innowacji płatniczych mogą być również tzw. koszty przejścia. Rozumiane są one zarówno pod kątem ekonomicznym, jak i psychologicznym. Na ekonomiczne koszty przejścia składają się takie, które wymagają poniesienia nakładów finansowych, np. zakup aplikacji do płatności mobilnych czy też terminala do płatności w Internecie. W sytuacji, gdy dany instrument nie zyska szerokiej akceptacji, dana inwestycja okaże się pomyłką, niepotrzebnym wydatkiem. Natomiast psychologiczne koszty przejścia łączą się z potrzebą pozbycia się obaw względem innowacyjnego rozwiązania, co niekiedy jest trudne, stąd tak wiele osób wybiera instrumenty płatnicze, które są im dobrze znane, choć często bywają mniej oszczędne [Harasim 2014: 123].

3. Elektroniczne agregatory płatności online

W związku z rozwojem nowych technologii coraz więcej osób ma internetowe konta bankowe. Są to zarówno rachunki bankowe oferowane jako internetowy produkt w tradycyjnych bankach, jak i konta w bankach wirtualnych. Można zatem na tej podstawie wywnioskować, że płatności dokonywane za pomocą kont internetowych będą zyskiwać coraz większe uznanie wśród klientów.

Zintegrowany Serwis Płatności Internetowych (ZSPI), inaczej nazywany agregatorem/integratorem płatności, to firma, która pośredniczy w wielu wariantach płatności dokonywanych na rzecz sklepów i usługodawców internetowych. Serwis taki, zgodnie z zawartą ze sklepem umową (bądź umowami), gwarantuje automatyczną obsługę wielu kanałów płatności, bez konieczności angażowania sklepu w ten proces. Sklep jest wyłączony z konieczności samodzielnej obsługi kanałów płatności, a środki otrzymuje na rachunek, który ma w systemie albo też na konto bankowe. Od przeprowadzonej transakcji sprzedający musi odprowadzić prowizję. Na ogół każdy kanał płatności bądź przeważająca ich część jest w ofercie agregatora płatności objęta taką samą prowizją od wartości (zazwyczaj wynosi ona 2,8-3,5%), wobec tego z perspektywy sklepu wybór przez klienta konkretnego instrumentu płatności jest bez znaczenia. Klient ma dostęp do wszystkich form płatności za towar lub usługę w sklepie internetowym. Szczególnie akceptowane są następujące płatności: karty kredytowe, e-przelewy, Premium SMS, płatności mobilne, płatności kuponami internetowymi, płatności

w kasie sklepu, jak również tradycyjny przelew oraz przekaz pocztowy [Polasik, Maciejewski 2009].

Działalność agregatorów płatności reguluje ustawa o usługach płatniczych. Wdraża ona postanowienia dyrektywy 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13 listopada 2007 r. Zanim uchwalono ustawę, przeważająca część podmiotów zajmujących się integracją płatności działała jako agenci rozliczeniowi. Od chwili jej wejścia w życie agregatorzy płatności mogą funkcjonować na terenie Unii Europejskiej jako instytucje płatnicze [Kunkowski 2013: 77]. Komisja Nadzoru Finansowego w trakcie posiedzenia 27 listopada 2012 r. wydała pierwsze zezwolenie na prowadzenie działalności w charakterze instytucji płatniczej, które otrzymała firma PayU [Komunikat... 2012].

Schemat współpracy sklepu internetowego z agregatorem płatności nie jest skomplikowany. Na wstępie należy podpisać umowę ramową, która określa warunki współpracy. W drugiej kolejności sklep dokonuje integracji swojej witryny z systemem informatycznym agregatora. Dzięki temu klient po wybraniu produktu i metody płatności w sposób automatyczny przenoszony jest na witrynę agregatora płatności, gdzie uzupełnia dane pozwalające na prawidłowe przeprowadzenie transakcji. Po pozytywnej autoryzacji i potwierdzeniu płatności następuje powrót na witrynę sklepu, a agregator informuje sprzedawcę o dokonaniu płatności przez klienta [Kunkowski 2013: 78].

Korzystanie z usług agregatorów płatności jest bardzo popularne wśród sklepów internetowych. Badania przeprowadzone w 2007 r. przez Michała Polasika i Krzysztofa Maciejewskiego wykazały, że spośród badanych sklepów internetowych aż 48% wybrało pośrednictwo integratorów w obsłudze płatności (część bądź każdy rodzaj płatności). Największą popularnością cieszyły się takie firmy, jak: Płatności.pl (serwis należący do PayU), Dotpay oraz Przelewy24. Badania pokazują, że duża część sklepów internetowych współpracowała z więcej niż jednym agregatorem płatności [Kunkowski 2013: 134].

Prowadzone w latach 2010 i 2012 przez Janusza Kunkowskiego i Michała Polasika badania na temat płatności w Polsce wykazały znaczny wzrost korzystania z usług agregatorów płatności przez sklepy internetowe. W 2010 r. współpracę z integratorami płatności internetowych deklarowało 46,3% spośród badanych podmiotów, natomiast w 2012 r. korzystanie z pośrednictwa integratorów płatności deklarowało aż 78,4% sklepów. Był to najwyższy wzrost dostępności wśród wszystkich metod płatności [Kunkowski, Polasik 2012: 38]. Największy udział w rynku wśród agregatorów płatności w 2012 r. miał serwis PayU, mniejszy miały kolejno serwis Przelewy24 oraz serwis Dotpay [Kunkowski, Polasik 2012: 42]. Serwis PayU (www.payu.pl) zajmuje trzecią pozycję na świecie pod względem liczby klientów w *e-commerce*, na rzecz których świadczy usługi. Ponadto cechuje się największą dynamiką wzrostu w tej sferze rynku. Tak duże zainteresowanie usługami serwisu PayU jest zasługą powiązania z Grupą Allegro.

Agregatorzy płatności internetowych obsługują niemal wszystkie dostępne na rynku metody płatności, jednak część sklepów internetowych okazuje zainteresowanie jedynie wybranymi metodami. M. Polasik i K. Maciejewski w swoich badaniach zwrócili uwagę na popularność form płatności. Zgodnie z otrzymanymi przez autorów wynikami największym uznaniem cieszył się przelew bankowy lub wpłata na pocztę (76%). Nieco mniejsze zainteresowanie przypadło kartom kredytowym (63%) oraz e-przelewom (48%). Jedynie 18,5% sklepów akceptowało płatności gotówką w kasie sklepu (np. w supermarkecie) za towary kupione w Internecie [Polasik, Maciejewski 2009: 134]. W kolejnych latach struktura ta uległa zmianie, co widać w wynikach badań przeprowadzonych w 2012 r. przez J. Kunkowskiego i M. Polasika. Najbardziej popularną metodą płatności był e-przelew (67,6%), kolejne pod względem popularności były karta płatnicza (64,3%), przelew bankowy (47,5%) oraz płatność za pobraniem (21,8%) [Kunkowski, Polasik 2012: 42]. Widać więc wyraźny spadek zainteresowania tradycyjnym przelewem bankowym na rzecz szybkiego przelewu internetowego.

4. Zachowania i postawy badanych w zakresie agregatorów płatności

4.1. Metodyka badań

W celu zebrania informacji na temat korzystania z usług agregatorów płatności przez osoby dokonujące transakcji przez Internet przeprowadzono badania ankietowe. Badanie zostało przeprowadzone w kwietniu 2016 r. na próbie 120 osób. Dobór próby badawczej był nielosowy. Udział w badaniu wzięli ludzie dokonujący płatności przez Internet, którzy zgodzili się wypełnić kwestionariusz ankiety. Wśród ankietowanych dominującą grupę stanowiły osoby w wieku 19-25 lat (54%). Drugą pod względem liczebności grupę stanowiły osoby w wieku 26-35 lat (33%). Znajdujący się w pozostałych kategoriach wiekowych stanowili jedynie 13% ankietowanych. Odpowiedzi udzieliło 95 kobiet, co stanowiło 79% badanych oraz 25 mężczyzn, czyli 21% ogółu badanych. Biorąc pod uwagę poziom wykształcenia, najbardziej liczną, 85-osobową, grupę stanowiły osoby z wykształceniem wyższym, co składało się na 71% badanej populacji.

4.2. Postawy i zachowania korzystających z agregatorów płatności

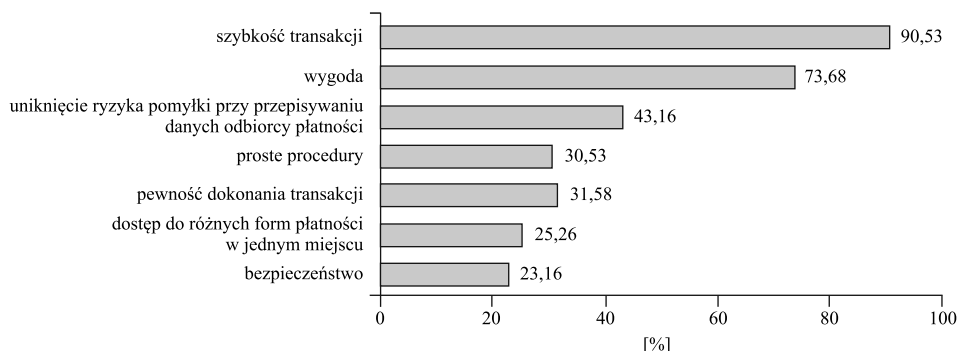
Usługi oferowane przez agregatorów płatności są stosunkowo nową formą realizowania transakcji, która intensywnie się rozwija. Z tego powodu wydaje się

interesujące zbadanie stanu wiedzy społeczeństwa na ich temat. Respondenci korzystający z agregatorów płatności zostali zapytani o zalety korzystania z nich, bezpieczeństwo podczas dokonywania transakcji, zadowolenie z oferowanych usług, a także o preferowanych agregatorów płatności. Z kolei do osób deklarujących, że nie korzystają z usług agregatorów płatności skierowano pytania o znajomość i powody niekorzystania ze zintegrowanych systemów płatności oraz o to, co skłoniłoby ich do dokonywania płatności przez Internet za pośrednictwem agregatorów płatności.

W grupie ankietowanych 79% osób zadeklarowało, że podczas dokonywania zakupów przez Internet korzysta z agregatorów płatności. Pozostała grupa nie korzystała nigdy ze zintegrowanych systemów płatności.

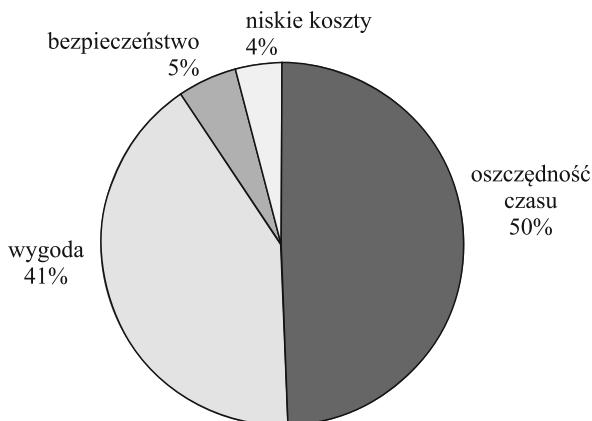
Niemal wszystkie osoby dokonujące płatności (90,53%) uważają, że główną zaletą korzystania z agregatorów płatności jest szybkość transakcji. Pośrednictwo zintegrowanych systemów płatności ma wpływ nie tylko na samą realizację płatności, ale również na szybkość dostarczenia produktu. Ponadto znaczna liczba osób w tej grupie (73,68%) uważa, że płatności dokonywane tą drogą są bardzo wygodne oraz że zaletą jest uniknięcie ryzyka pomyłki podczas przepisywania danych odbiorcy (43,16%). Oferowane przez większość serwisów wstępnie wypełnione formularze stanowią ogromne udogodnienie. Aktywność osoby dokonującej zapłaty ogranicza się jedynie do wyboru metody płatności, ewentualnego zalogowania się na stronę banku (przy dokonywaniu przelewu) oraz podania danych autoryzacyjnych. Nieco mniej ankietowanych (ok. 31%) decydujących się podczas dokonywania płatności na pośrednictwo agregatorów uważa, że mocną stroną tego typu serwisów są proste procedury oraz pewność dokonywania transakcji. Jedynie około jedna czwarta korzystających z usług agregatorów płatności uważa, że atutami integratorów płatności są bezpieczeństwo transakcji oraz dostęp do różnych form płatności. Ustalenia te obrazuje wykres 1.

Wykres 1. Zalety korzystania z agregatorów płatności



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Najważniejsza w opinii ankietowanych zaleta płatności realizowanej za pośrednictwem agregatorów

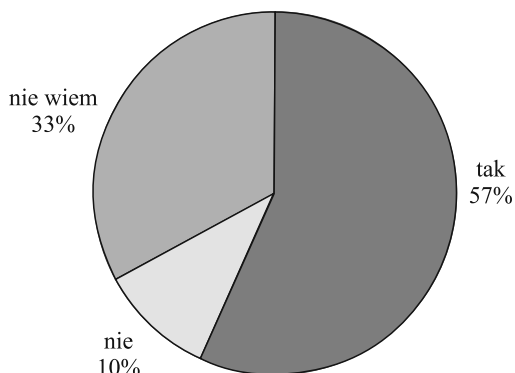


Źródło: opracowanie własne.

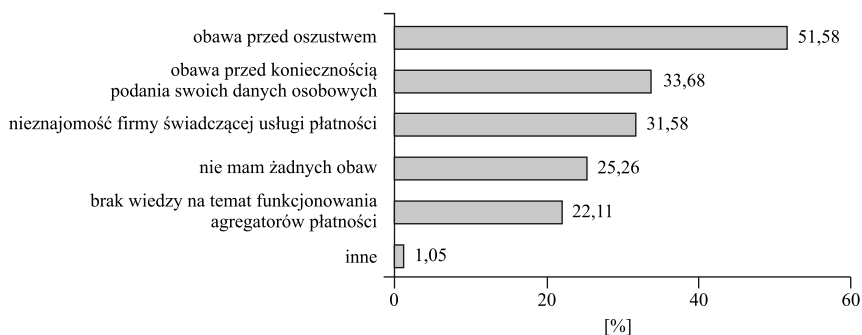
Za najważniejsze zalety tej formy płatności respondenci wskazali oszczędność czasu i wygodę, tj. odpowiednio 50% oraz 41%, co ilustruje wykres 2. Zastanawiać może fakt, że bardzo mało osób zwraca uwagę na taki czynnik, jak bezpieczeństwo, ponieważ zaledwie 5 osób (5%) wskazało tę cechę jako najważniejszy czynnik dokonywania płatności.

Jak zobrazowano na wykresie 3, zdecydowana większość wśród korzystających z pośrednictwa agregatorów płatności (57%) uważa, że jest to bezpieczna metoda realizowania transakcji. Jedynie 10% wyraziło opinię, że nie jest to bezpieczna metoda płatności, natomiast aż 33% wśród tej grupy respondentów wybrało odpowiedź „nie wiem”. Wielu ludzi może nie zdawać sobie sprawy z zagrożeń wynikających z takiej formy zapłaty za towary/usługi.

Wykres 3. Ocena bezpieczeństwa korzystania z agregatorów płatności



Źródło: opracowanie własne.

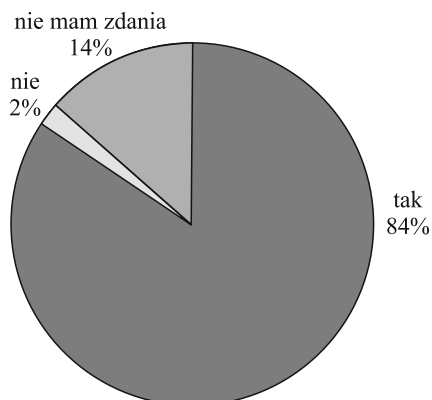
Wykres 4. Obawy związane z korzystaniem z agregatorów płatności

Źródło: opracowanie własne.

Mimo że w ocenie przeważającej części ankietowanych korzystanie z usług integratorów płatności jest bezpieczne, wiele osób ma pewne obawy związane z dokonaniem płatności za ich pomocą. Ponad połowa korzystających z agregatorów płatności (51,58%) obawia się, że zostanie oszukana podczas dokonywania transakcji. Duża grupa (33,68%) uważa, że zagrożeniem ze strony tej formy płatności jest konieczność podania swoich danych osobowych. W tym miejscu należałoby zastanowić się, co stanowi większe niebezpieczeństwo – podanie danych serwisowi płatności, który podlega nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego, czy też przekazanie ich osobom (lub firmom) sprzedającym w Internecie. Agregatorzy płatności przekazują sprzedawcom tylko dane niezbędne do identyfikacji płatności, cały proces zapłaty odbywa się poza witryną sprzedawcy. Jest to więc rozwiązanie obarczone mniejszym ryzykiem. Ankietowani wskazywali również na nieznajomość firmy świadczącej usługi płatności (31,58%) oraz nieznajomość zasad funkcjonowania agregatorów płatności (22,11%). Wykres 4 ilustruje wyniki badań w tym zakresie.

Użytkownicy podczas dokonywania płatności mogą napotkać na różnego rodzaju problemy. W grupie ankietowanych, którzy korzystają z agregatorów płatności jedynie 11% przyznało, że w trakcie realizowania transakcji pojawiły się pewne komplikacje. Użytkownicy wskazywali na problemy związane z systemem, czyli: „zawieszanie systemu”, „nie działający serwis internetowy banku”, „błąd podczas ładowania strony”, „wylogowanie ze strony banku i problem z powrotem na stronę banku” oraz na problemy z realizacją transakcji: „transakcja nie przeszła za pierwszym razem, trzeba było powtórzyć działania”, „opóźnienia czasowe”, „próba dokonania płatności przez oszusta”.

Niski odsetek osób, które spotkały się z problemami podczas dokonywania płatności może wskazywać na wysoką jakość usług świadczonych przez zintegrowane systemy płatności. Jak zobrazowano na wykresie 5, zdecydowana większość użytkowników agregatorów płatności (84%) zapytana o to, czy jest

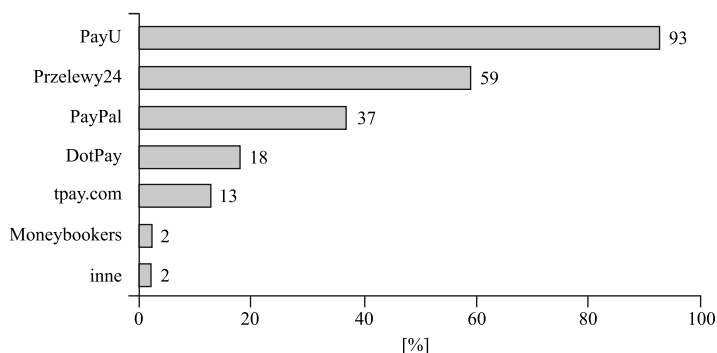
Wykres 5. Ocena zadowolenia z usług agregatorów według ankietowanych

Źródło: opracowanie własne.

zadowolona z jakości usług świadczonych przez firmy oferujące agregatory płatności, odpowiedziała twierdząco, 14% nie miało zdania na ten temat, tylko 2 osoby (2%) wyraziły niezadowolenie z jakości usług oferowanych przez serwisy integrujące płatności.

Rynek płatności opartych na agregatorach płatności jest w fazie intensywnego rozwoju, co m.in. przejawia się wzrostem liczby przedsiębiorstw świadczących tego rodzaju usługi. Wykres 6 ilustruje, które firmy zyskały największą popularność.

Od lat niekwestionowanym liderem w płatnościach internetowych jest serwis PayU [Kunkowski, Polasik 2012: 42]. Badania przeprowadzone przez Gemius w maju 2016 r. wskazały, że serwis PayU jest najchętniej wybierany wśród klientów sklepów internetowych, którzy preferują szybki przelew jako metodę

Wykres 6. Popularność zintegrowanych serwisów obsługujących płatności internetowe

Źródło: opracowanie własne.

płatności [Gemius 2016b]. Widać to również bardzo wyraźnie po wynikach przeprowadzonych badań. Aż 93% użytkowników serwisów integrujących płatności realizuje transakcje, korzystając z pośrednictwa PayU. Dużą popularnością odznacza się również serwis Przelewy24, z jego usług korzysta 59% osób.

Spora część (37%) wskazała na serwis PayPal (www.paypal.com), który podobnie jak Moneybookers jest serwisem zagranicznym działającym w Polsce. Jego funkcjonowanie nieco różni się od metod działania polskich agregatorów, ponieważ konieczna jest tutaj rejestracja i podanie adresu e-mail. Użytkownik wiąże konto PayPal ze swoją kartą debetową lub kredytową bądź zasila je środkami ze swojego rachunku bankowego. Podczas dokonywania płatności za zakupy kupujący wybiera opcję płatności z PayPal, następnie podaje swój e-mail i hasło, dzięki temu dane zostają wypełnione automatycznie, a klient może zatwierdzić transakcję. Nie jest więc konieczne podawanie numeru karty czy logowanie na stronie banku.

Mniejszym zainteresowaniem charakteryzują się serwisy DotPay (18%) oraz tpay.com (13%). Tylko dwie osoby zadeklarowały korzystanie z systemu Moneybookers, tyle samo wskazało inne agregatory płatności: międzynarodowy system Payza działający na takich zasadach jak PayPal oraz holenderski serwis iDeal. Porównując powyższe dane z wynikami badań przeprowadzonych przez Polasika i Maciejewskiego w 2012 r., zauważyć można, że osoby dokonujące płatności z wykorzystaniem agregatorów, podobnie jak sklepy internetowe, najczęściej wybierają usługi serwisów PayU oraz Przelewy24. Zależność ta może wynikać z tego, że e-sklepy dostosowują oferowane kanały płatności do oczekiwań swoich klientów. Duże zainteresowanie ze strony konsumentów w przypadku serwisu PayU może być wynikiem wspomnianego powiązania z serwisem Allegro. Mniejsza liczba sklepów internetowych współpracuje z pozostałymi agregatorami płatności, stąd też wynika odpowiednio mniejsze zainteresowanie klientów tymi serwisami.

4.3. Postawy osób niekorzystających z agregatorów płatności

Osoby niedokonujące płatności za pośrednictwem agregatorów płatności stanowią ważne źródło pozyskania informacji. Dzięki nim możliwe jest zbadanie świadomości społeczeństwa co do istnienia serwisów integrujących płatności.

Wśród osób, które nie korzystają z serwisów płatności online, jedynie 40% spotkało się z pojęciem „agregator płatności”, co ilustruje wykres 7.

Następnie respondenci zostali poproszeni o wskazanie cech charakteryzujących agregatory płatności, możliwe było wskazanie kilku odpowiedzi. Wyniki przedstawiły się następująco:

– możliwość dokonywania płatności przez Internet bez konieczności rejestracji w wirtualnym systemie płatności oraz na stronach sklepów internetowych – 20%,

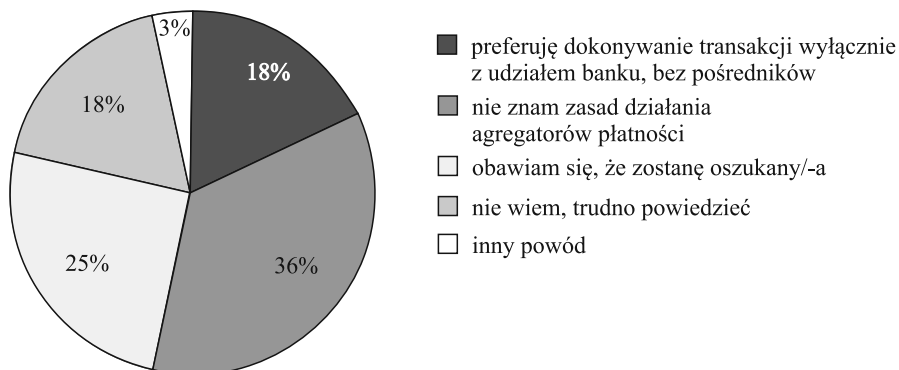
Wykres 7. Znajomość pojęcia agregator płatności

Źródło: opracowanie własne.

- możliwość dokonywania płatności przez Internet wyłącznie po uprzedniej rejestracji w wirtualnym systemie płatności i/bądź na stronach sklepów internetowych – 16%,
- pośrednictwo między sprzedającym a kupującym w realizacji płatności – 8%,
- dostępność kilku form płatności (przelew, płatność kartą, płatność SMS) – 32%,
- dostępność wyłącznie jednej formy płatności – przelew – 8%,
- konieczność samodzielnego wypełnienia formularza płatności przy każdym zakupie – 4%,
- korzystanie z wstępnie wypełnionych formularzy płatności podczas każdego zakupu – 12%,
- nie wiem – 36%.

Największą liczbę wskazań uzyskała odpowiedź „nie wiem”. Część ankietowanych należących do grupy osób niekorzystających z agregatorów przy próbie wskazania zasad działania serwisów płatności wybrała błędne odpowiedzi, czyli: możliwość dokonywania płatności przez Internet wyłącznie po uprzedniej rejestracji w wirtualnym systemie płatności i/bądź na stronach sklepów internetowych (16%), dostępność wyłącznie jednej formy płatności – przelew (8%) oraz konieczność samodzielnego wypełnienia formularza płatności przy każdym zakupie (4%). Tylko 8% osób reprezentujących tę grupę badanych zaznaczyło, że serwisy integrujące płatności pełnią funkcję pośrednika w transferze środków pieniężnych między kupującym a sprzedającym, co świadczyć może o braku świadomości społeczeństwa, że są to odrębne podmioty.

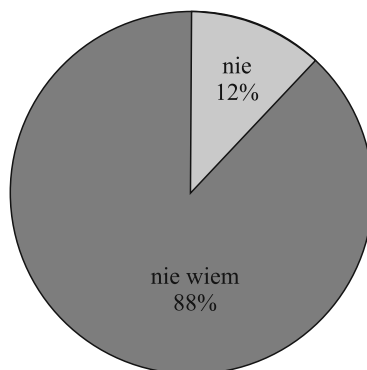
Jak pokazano na wykresie 8, główną przyczyną niekorzystania z agregatorów płatności (36% wskazań) jest brak znajomości zasad ich działania. Ponadto jedna czwarta badanych z tej grupy, podobnie jak duża część osób z grupy korzystających z agregatorów, wskazuje na obawę przed oszustwem. Zagrożenie

Wykres 8. Przyczyny niekorzystania z usług agregatorów płatności

Źródło: opracowanie własne.

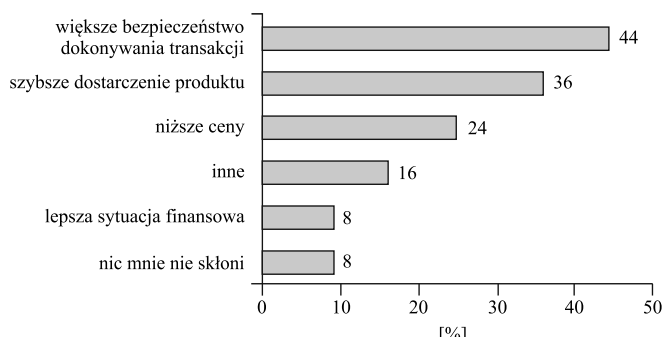
może istnieć zarówno po stronie nieuczciwego sprzedawcy, jak i po stronie niezaufanych serwisów płatności online. 18% badanych znajdujących się w grupie niekorzystających z agregatorów preferuje realizowanie płatności bezpośrednio u sprzedającego, bez pośredników innych niż bank, w którym mają rachunek/kartę. Kolejne 18% nie potrafi udzielić jednoznacznej odpowiedzi na temat przyczyn niewykorzystywania integratorów płatności.

Nieznajomość zasad funkcjonowania agregatorów ma również przełożenie na nastawienie do korzystania z tego typu pośrednictwa w transakcjach, obrazuje to wykres 9. Jedyne 3 osoby spośród tej grupy respondentów zdecydowanie odpowiedziały, że nie zamierzają w przyszłości korzystać z agregatorów płatności, z kolei pozostałe 88% nie potrafi określić, czy w przyszłości zdecyduje się na tę metodę płatności.

Wykres 9. Skłonność do korzystania z agregatorów płatności w przyszłości

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 10. Czynniki mogące skłonić w przyszłości do korzystania z pośrednictwa agregatorów płatności



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 10 wskazuje, że niekorzystający z usług agregatorów płatności byliby skłonni zmienić zdanie, gdyby uzyskali w zamian określoną korzyść. Dla osób niekorzystających z tej metody płatności czynnikiem skłaniającym do jej wyboru byłoby większe bezpieczeństwo (44%), podczas gdy wśród osób z pierwszej grupy wybór agregatora płatności podyktowany jest w głównej mierze oszczędnością czasu oraz wygodą. Osoby z drugiej grupy zadeklarowały, że byłyby skłonne korzystać z agregatorów płatności, jeśli wiązałoby się to z szybszym dostarczeniem produktu (36%) oraz z niższymi cenami (24%). Taki odsetek badanych, wskazujących czynniki, które mogłyby skłonić do korzystania z agregatorów, jest konsekwencją braku wiedzy na ich temat. Korzystanie z agregatorów przyspiesza bowiem proces dostarczania produktu, a ponadto nie generuje dodatkowych kosztów po stronie klienta, ponieważ to sprzedający płaci prowizję od transakcji.

5. Podsumowanie

Rozwój nowych technologii oraz handlu internetowego przyczynił się do przekształceń na rynku usług płatniczych. Dokonując opłat, kupujący mają do wyboru tradycyjne oraz nowoczesne metody regulowania należności. Dynamiczny rozwój nowych technologii oraz zmiana postaw i oczekiwań klientów umożliwiły przedstawienie nowych rozwiązań, dzięki którym dokonywanie płatności stało się szybsze i wygodniejsze. Postawy klientów mają duży wpływ na powodzenie w zakresie wprowadzania nowych rozwiązań, ponieważ to od nich zależy, czy dana forma regulowania zobowiązań znajdzie zastosowanie. Na rynku pojawia się wiele nowych możliwości dokonywania płatności, a klienci cenią wygodę, ponadto ważna jest dla nich funkcjonalność i prostota. Te cechy łączą w sobie

elektroniczne agregatory płatności, które pośredniczą w transferze środków pieniężnych między kupującym a sprzedającym (dostawcą usług). Celem ich działania jest udostępnienie jak najszerszej oferty kanałów płatności, dzięki którym klienci mogą opłacać zobowiązania za zakupy w Internecie.

Cel artykułu, jakim było przybliżenie zasad funkcjonowania agregatorów płatności, został zrealizowany. Na podstawie wyników przedstawionych badań możliwe stało się udzielenie odpowiedzi na pytanie: „czy korzystanie z usług agregatorów płatności podczas realizowania transakcji przez Internet jest popularne wśród społeczeństwa?”. Z uwagi na pozytywne nastawienie respondentów do nowych form realizowania transakcji agregatory płatności cieszą się dużym uznaniem. Aż 79% ankietowanych deklaruje, że korzysta z tej metody płatności. Przyczyną tak dużego zainteresowania jest wielość oferowanych kanałów płatności. Sprzedawcom zależy na tym, by udostępniać ich jak najwięcej, dlatego też starają się o to, by w ich ofercie nie zabrakło tej formy płatności, którą preferuje duża liczba klientów. Badania pokazały również, że aż 84% respondentów wyraża swoje zadowolenie z jakości usług świadczonych przez serwisy agregatorów płatności. Najbardziej popularnym agregatorem jest serwis PayU – wybiera go aż 93% ankietowanych.

Do najważniejszych dla klientów cech, które skłaniają do wyboru agregatorów jako formy płatności, należą szybkość transakcji oraz wygoda. Ponadto większość klientów uważa, że jest to bezpieczna metoda płatności. Jednakże przy jej stosowaniu po stronie kupujących pojawiają się pewne obawy, które wiążą się m.in. ze strachem przed oszustwem oraz obawą przed koniecznością podania swoich danych, które mogłyby być wykorzystane w nieodpowiedni sposób.

Mimo że wiele osób korzysta z formy pośrednictwa integratorów płatności, świadomość społeczeństwa na temat zasad ich działania nie jest jeszcze wysoka. Wśród ankietowanych, którzy nie mieli styczności z taką formą zapłaty, wiele osób przyznaje, że nie zna samego pojęcia „agregator płatności” oraz że nie orientuje się, na jakich zasadach odbywa się dokonywanie płatności tą metodą. Wielu respondentów nie zdaje sobie nawet sprawy z tego, że agregatory płatności stanowią instytucję odrębną. W efekcie duża część osób nie jest w stanie określić, czy w przyszłości zdecyduje się realizować płatności za pośrednictwem takich serwisów integrujących płatności. Warto zatem zastanowić się nad możliwością edukowania tej grupy osób po to, aby byli oni skłonni dokonywać płatności w ten sposób, ponieważ ze względu na brak wiedzy na temat agregatorów korzystają z rozwiązań droższych.

Jeśli współpraca agregatorów płatności ze sklepami internetowymi będzie przebiegała na takich zasadach, jak dotychczas i nie będą zwiększane opłaty i prowizje, agregatory płatności mogą stać się bardzo ważnymi podmiotami pośredniczącymi na rynku usług płatniczych. Zapotrzebowanie na ich usługi jest ogromne, dlatego warto wspierać taki typ pośrednictwa w dokonywaniu

płatności. Należy także pamiętać o oszustach, chcących wyłudzić pieniądze i dane. Dlatego każdy sprzedawca powinien szczegółowo przemyśleć wybór konkretnego agregatora płatności.

Literatura

- Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, Dz.Urz. UE L 319.
- Eurostat 2016, *E-commerce statistics for individuals*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Ecommerce_statistics_for_individuals [dostęp: 16.05.2016].
- Gemius 2015, *E-commerce w Polsce 2015*, <https://www.gemius.pl/files/reports/E-commerce-w-Polsce-2015.pdf> [dostęp: 16.05.2016].
- Gemius 2016a, *E-commerce w Polsce 2016*, https://ecommercepolska.pl/files/9414/6718/9485/E-ommerce_w_polsce_2016.pdf [dostęp: 28.12.2016].
- Gemius 2016b, *Zachowania zakupowe w Internecie*, w: *E-commerce w Polsce 2016*, https://ecommercepolska.pl/files/9414/6718/9485/E-commerce_w_polsce_2016.pdf [dostęp: 28.12.2016].
- Harasim J., 2014, Skłonność Polaków do stosowania innowacyjnych instrumentów płatniczych, *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, t. 48, nr 3.
- Iwańczuk A., Kotliński G., 2008, *Bankowe rozliczenia pieniężne*, Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Jarosz P. (red.), 2012, *e-Handel Polska*, Wrocław: Dotcom River.
- Komunikat ze 169. posiedzenia Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 27 listopada 2012 r., KNF, 2012, http://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty/2012/169_posiedzenie_knf.html [dostęp: 25.04.2016].
- Koźliński T., 2013, *Zwyczajne płatnicze Polaków*, Warszawa: NBP, https://www.nbp.pl/systemplatniczy/zwyczajne_platnicze/zwyczajne_platnicze_Polakow.pdf [dostęp: 14.02.2016].
- Kudła J., 2011, *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Warszawa: Key Text.
- Kunkowski J., 2013, Rola i zadania integratorów płatności w polskim e-handlu, *Copernical Journal of Finance & Accounting*, t. 2, nr 2.
- Kunkowski J., Polasik M., 2012, Transakcje i płatności, w: P. Jarosz (red.), *e-Handel Polska 2012*, Wrocław: Dotcom River.
- Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, 2008, Warszawa: NBP, www.nbp.pl.
- Polasik M., Maciejewski K., 2009, *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, Warszawa: NBP, https://www.nbp.pl/publikacje/materialy_i_studia/ms241.pdf [dostęp: 20.10.2016].
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2014 r.*, 2015, Warszawa: NBP, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/porownanie_UE_2014.pdf, s. 36-37 [dostęp: 13.02.2016].
- Żukowska H., Żukowski M. (red.), 2013, *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Lublin: KUL.

Electronic payment aggregators – a survey of attitudes and behavior of e-consumers

Abstract. The development of e-commerce in Poland has resulted in a rising demand for services enabling payments for goods purchased online. Consumers' needs in such a rapidly growing market vary greatly, which is why traditional forms of payment do not always meet the expectations of market participants. This situation has led to the development of new forms of payments that

meet the challenges of the modern market. The aim of this article is to describe the mechanism of electronic payment aggregators and determine how often consumers use payment aggregators to make online purchases. The study is based on a survey of people who make online payments. The results indicate that the use of payment aggregators is a popular option for online purchases.

Keywords: payments market, cash and non-cash turnover, payment instruments, payment aggregators

JULITA TYRAKOWSKA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: jula287@wp.pl

Potencjał wzrostu *private banking* w Polsce

Streszczenie. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat można było zaobserwować dynamiczny wzrost populacji osób zamożnych oraz wartości zgromadzonego przez nich majątku, zarówno w wymiarze krajowym, jak i globalnym. Następstwem tego trendu stała się konieczność wprowadzenia nowego obszaru bankowości, adresowanego do tej szczególnej grupy klientów. W rezultacie utworzono sektor *private banking*, będący zindywidualizowanym, całościowym systemem finansowej oraz pozafinansowej obsługi indywidualnych nabywców. Polska bankowość prywatna jest odmienna od form prezentowanych na zagranicznych rynkach. Kreuje ona jednak własną tożsamość i ma cechy, wyróżniające ją spośród innych usług bankowych. Celem opracowania stało się zbadanie potencjału wzrostu rynku *private banking* w Polsce, a także wskazanie szans i zagrożeń dla jego rozwoju.

Słowa kluczowe: *private banking*, bankowość dla zamożnych, zindywidualizowana obsługa, perspektywy rozwoju, bogactwo, współczesna oferta bankowa, usługi finansowe, usługi pozafinansowe

1. Wprowadzenie

Współczesny rynek usług bankowych ulega dynamicznym przemianom zarówno na płaszczyźnie produktowej, jak i w sferze zachowań konsumentów. Jednym z jego najmłodszych elementów jest *private banking*, czyli usługa bankowa skierowana do zamożnych klientów indywidualnych. Szczególne wymagania tego segmentu oraz specyficzne jego cechy wymusiły na bankach sformułowanie nowatorskich rozwiązań w odniesieniu do oferowanego asortymentu oraz sposobu obsługi. Zamożni odbiorcy stanowią niezwykle atrakcyjny rynek dla instytucji finansowych. Spowodowane jest to wysoką rentownością owego segmentu oraz strategicznym charakterem rynku (obszar *private banking* ma duży potencjał

rozwoju). Pozyskanie tak wartościowych nabywców oraz ich utrzymanie wiąże się z dokładnym rozpoznaniem ich preferencji, oczekiwań, zachowań oraz potrzeb. Ze względu na duże zaangażowanie kapitałów *private banking* stanowi integralną część współczesnej bankowości, międzynarodowego rynku finansowego oraz gospodarki światowej. Liczebność majątnych klientów oraz aktywa będące w ich posiadaniu na świecie rosną w szybkim tempie i są na tyle duże, aby „rozpalić” konkurencję w skali międzynarodowej. Bankowość prywatna wyznacza obecnie standardy oferowania usług i jest ona wyzwaniem dla każdego z banków. W świadczenie usług bankowych dla majątnych zaangażowane jest tysiące banków, m.in. najważniejsze banki uniwersalne i inwestycyjne na świecie: UBS, Merrill Lynch, Credit Suisse, Deutsche Bank czy HSBC. Najważniejszymi rynkami dla tego typu usług pozostają Stany Zjednoczone, Szwajcaria oraz Wielka Brytania. *Private banking* wprowadzany jest także na nowych, rozwijających się rynkach w zależności od poziomu zamożności społeczeństwa oraz stopnia rozwoju rynku finansowego.

W Polsce obsługa majątnych klientów staje się coraz ważniejszą dziedziną działalności bankowej. *Private banking* należy do perspektywicznych obszarów bankowości. Wyznacza on kierunki zmian w zagranicznych sektorach bankowych oraz w polskim sektorze.

Celem opracowania jest zbadanie potencjału wzrostu rynku *private banking* w Polsce, scharakteryzowanie populacji zamożnej ludności w Polsce, zbadanie silnych i słabych stron tego specyficznego segmentu usług bankowych, a także wskazanie szans i zagrożeń dla jego rozwoju. Dane do pracy zostały zaczerpnięte z publikacji krajowych i zagranicznych, materiałów elektronicznych zamieszczonych w Internecie oraz raportów publikowanych przez globalne firmy świadczące usługi z zakresu audytu, doradztwa księgowego, podatkowego, prawnego i gospodarczego, a także konsultingu.

2. Historia *private banking* w Polsce

Usługi współczesnego *private banking* w Polsce mają krótką historię, zaledwie 20 lat. Wynika to ze skomplikowanej historii naszego kraju, w której przez długi okres nie było miejsca na zjawiska związane z kreacją bogactwa ani w wymiarze indywidualnym, ani narodowym [Pietrzak 2013: 187]. W czasie, gdy w większości europejskich państw banki doznawały swoistego rozkwitu, Polska należała do grona państw odosobnionych, funkcjonujących na granicy podstawowych nurtów ewolucji cywilizacyjnych. Na ziemiach polskich do czasu utworzenia II Rzeczypospolitej polityka gospodarcza, środki polityczne, militarne oraz dyplomatyczne były wykorzystywane na rzecz zaborców. Na zachodzie Europy

instrumenty te służyły natomiast do wspierania przez państwa narodowe burżuazji oraz klas średnich [Jasiecki 2002: 51, za: Pietrzak 2013: 187]. W Polsce w okresie międzywojennym klientami rodzimych banków prywatnych byli zazwyczaj majątni ziemianie, zabezpieczający tam swoje pieniądze. II wojna światowa, a następnie polska rzeczywistość lat PRL-u przyczyniły się do bezwzględnego zniknięcia owego rodzaju usług na polskim rynku. Powrót tego typu bankowości miał miejsce dopiero w latach 90. ubiegłego wieku, gdy pracę w naszym kraju zaczęło podejmować wielu menedżerów z Zachodu, przyzwyczajonych do obsługi w sferze *private banking* [Pietrzak 2005, za: Bednarska-Olejniczak 2010: 35]. Przełomowym momentem było uruchomienie w 1991 r. Giełdy Papierów Wartościowych SA w Warszawie. Wydarzenie to przyczyniło się do odblokowania rynku kapitałowego, będącego podstawowym źródłem kreacji indywidualnego bogactwa. Przybliżenie genezy powstawania bogactwa w Polsce pozwala uświadomić powody obniżenia progów wejściowych, wykorzystywanych przez polskie banki, obsługujące zamożnych odbiorców. W obszarze zainteresowania uniwersalnych banków w Polsce znalazł się tzw. masowy segment majątnych klientów [Kupka 2015: 227].

Mimo swojej dość krótkiej historii, bankowość prywatna w Polsce rozwija się wraz ze wzrostem zamożności polskiego społeczeństwa i stanowi obecnie wysoko zaawansowany typ bankowości. W pewnym stopniu jest ona odmienna od form prezentowanych na zagranicznych rynkach, np. w Szwajcarii czy Wielkiej Brytanii, jednak kreuje własną tożsamość i ma cechy wyróżniające ją spośród innych usług bankowych, uzasadniające określanie jej mianem nowego „specjalistycznego segmentu bankowości detalicznej o wysokim potencjale rozwojowym” [Kupka 2015: 217].

3. Istota oraz charakterystyka *private banking* w Polsce

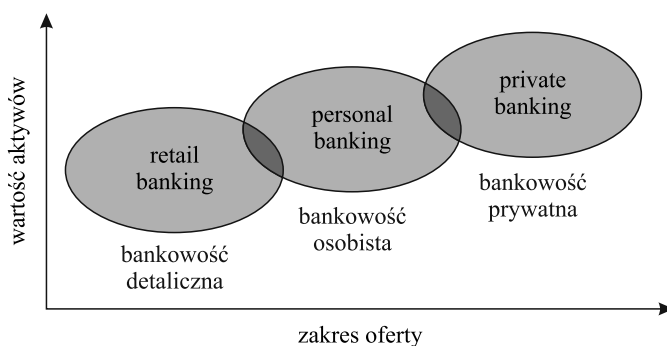
Potrzeba sprostania wymaganiom stawianym przez klientów oraz obowiązek przestrzegania zasady efektywności działania zmusza banki do zindywidualizowanego traktowania poszczególnych ich grup. Funkcjonowanie nowoczesnej bankowości oparte jest na precyzyjnej segmentacji odbiorców. Proces ten umożliwia dotarcie do nich z odpowiednim „koszykiem produktów i usług”. Osoby fizyczne określane jako klienci indywidualni stanowią bardzo ważną grupę odbiorców we współczesnej bankowości. Zbiorowość ta jest liczna, a także w wysokim stopniu zróżnicowana wewnętrznie [Dziawgo 2006: 50]. W przypadku segmentacji klientów indywidualnych jednym z najistotniejszych kryteriów podziału jest wartość aktywów finansowych pozostających w dyspozycji interesanta. Banki posługują się powszechnie dwiema podstawowymi zależnościami. Pierwsza z nich

wskazuje na to, że im wyższa jest wartość aktywów finansowych konsumenta, tym wyższe są jego wymagania dotyczące standardu obsługi bankowej. Druga definiuje, iż dla banku każdy klient jest istotny, lecz nie każdy w takim samym stopniu [Wasilewski, Stola 2008: 19].

Biorąc pod uwagę powyższe relacje, współczesna bankowość wyróżnia trzy zakresy obsługi bankowej klientów indywidualnych (rys. 1): *retail banking* (bankowość detaliczna), *personal banking* (bankowość osobista), *private banking* (bankowość prywatna).

Dla każdego z wyróżnionych zakresów bankowej obsługi klienta indywidualnego zaplanowane są odmienne standardy, obejmujące pakiet produktów i usług finansowych oraz metody jego prezentowania, przy czym normy te formułowane są indywidualnie przez zainteresowane banki dla każdego profilu obsługi, co wielokrotnie staje się przyczyną znacznych rozbieżności między rzeczywistymi ofertami *retail banking*, *personal banking* i *private banking* poszczególnych banków [Dziawgo 2005: 22]. Skalę rozpiętości standardów obsługi pomiędzy skrajnymi zakresami oferty skierowanej dla klientów indywidualnych, jakimi są bankowość detaliczna oraz prywatna, trafnie charakteryzuje Jörg Ulrich: „nieliczne produkty i usługi dla wszystkich – wszystkie produkty i usługi dla nielicznych” [Ulrich 2001: 57-58, za: Dziawgo 2006: 52]. Najmniej liczną grupę nabywców indywidualnych tworzą klienci dysponujący majątkiem o wysokiej, ponadprzeciętnej wartości, wymagający szczególnego traktowania przez instytucję finansową [Dziawgo 2013: 134]. W dalszych rozważaniach będą oni określani jako zamożni klienci indywidualni. To właśnie dla nich przeznaczona jest usługa *private banking*.

Literatura przedmiotu przedstawia wiele definicji bankowości prywatnej oraz finansowej obsługi zamożnych klientów indywidualnych. Analizując wybrane pojęcia, trzeba wskazać, że wyznaczenie jednej, powszechnie akceptowanej definicji



Rys. 1. Oferta dla klientów indywidualnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dziawgo 2006: 51.

oddającej istotę tego procesu należy do zadań trudnych. Konieczna jest jednak koncentracja na kluczowych cechach bankowości prywatnej [Dziawgo 2006: 13].

Definicja *private banking* może być przedstawiana zarówno w ujęciu instytucjonalnym, jak i funkcjonalnym. Wykorzystuje się również podejście łączne, instytucjonalno-funkcjonalne, które uznawane jest za wysoce interesujące, ponieważ w najbardziej szczegółowy sposób opisuje to zagadnienie. W ujęciu instytucjonalnym akcentuje się rolę podmiotu oferującego *private banking*, którym jest instytucja bankowa. W takim znaczeniu, pojawia się on wtedy, gdy stanowi ofertę bankową. Może to być bank, którego konkretną specjalizacją jest *private banking* bądź wydzielony element innego typu banku, np. uniwersalnego czy inwestycyjnego [Jaworski 2011: 31-33]. W ujęciu funkcjonalnym *private banking* to zespół stosownych działań z wykorzystaniem właściwych produktów i usług, skierowany do odpowiedniego klienta, nie mając na względzie tego, jaka instytucja go oferuje [Dziawgo 2006: 13]. Spojrzenie instytucjonalno-funkcjonalne skupia się na ofercie skierowanej do właściwego klienta oraz na podmiocie, który ją przygotował.

Dokonując przeglądu współczesnych definicji *private banking*, warto zwrócić uwagę na te, które proponują: Waclaw Smid, Robert Patterson, Leszek Dziawgo czy Zbigniew Krzyżkiewicz [Smid 2007: 22; Patterson 2002: 36; Dziawgo 2006: 14; Krzyżkiewicz, Jaworski, Puławski, Walkiewicz 2006: 354] (zob. tab. 1).

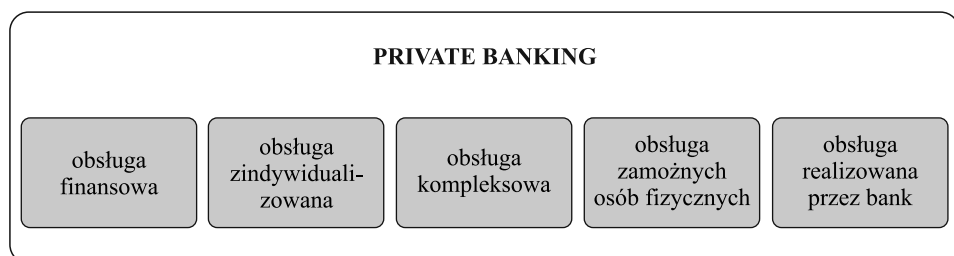
Mimo że w przedstawionych przez wskazanych autorów definicjach bankowość prywatna prezentowana jest w różnorodny sposób, zauważalne stają się pewne powtarzalne elementy, które można przyjąć za charakterystyczne dla *private banking*. Jego istotę ukazuje najlepiej ujęcie instytucjonalno-funkcjonalne, zgodnie z którym *private banking* jest „indywidualizowaną i kompleksową obsługą finansową zamożnych klientów indywidualnych przez bank” [Dziawgo 2003: 14]. Biorąc na wzgląd ujęcie głównych cech, definicja ta zyskuje uniwersalny oraz podstawowy charakter, dlatego też może posłużyć jako podłoże do dalszych rozważań na temat bankowości prywatnej. Na rysunku 2 przedstawione zostały kluczowe elementy bankowości prywatnej, na które zwrócono uwagę w przytoczonych definicjach.

Klientów bankowości prywatnej charakteryzują dwie podstawowe cechy, takie jak dysponowanie aktywami finansowymi o wysokiej wartości oraz posiadanie dużych wymagań w stosunku do obsługi finansowej. Indywidualizacja ich obsługi jest tym większa, im większa jest wartość majątku pozostająca w ich dyspozycji. Żaden z zakresów bankowej obsługi nie wykazuje takiego poziomu otwartości instytucji wobec potrzeb pojedynczej osoby, jak *private banking* [Dziawgo 2006: 56]. Szczegółowa znajomość takich informacji, jak: wiek klienta, stopień jego zamożności, cechy charakteru, oczekiwania czy akceptowalny poziom ryzyka pozwalają zidentyfikować klienta w prawidłowy sposób. Dzięki takim działaniom banki mają możliwość zaoferowania nabywcom właściwie dopasowanego pakietu

Tabela 1. Cechy definicyjne *private banking*

Autor	Charakterystyka
W. Smid	<ul style="list-style-type: none"> – banki wyspecjalizowane w usługach dla jednostek o wysokiej wartości obrotach netto, – opieka nad klientami o najbardziej wyszukanych oraz wysokich potrzebach finansowych, – zapewnienie indywidualnych usług poprzez bliski kontakt nabywców z ich menedżerami.
R. Patterson	<ul style="list-style-type: none"> – ściśle wydzielony fragment rynku detalicznego lub konsumpcyjnego, zdominowany przez banki szwajcarskie, – oferowanie pierwszorzędnych usług ludziom bardzo bogatym lub cennym klientom indywidualnym, – zainteresowanie banków ze względu na możliwość wysokich zysków oraz niskie ryzyko z tym związane, – chęć zaspokojenia potrzeb najbardziej wpływowych klientów, kontrolujących życie gospodarcze.
L. Dziawgo	<ul style="list-style-type: none"> – bankowa usługa przeznaczona dla zamożnych klientów, – oferta bankowa uwzględniająca w sposób szczególny produkty należące do sfery zarządzania majątkiem oraz doradztwa inwestycyjnego, – oferta wysoce spersonalizowana, zorientowana na niedużą grupę bardzo majątnych konsumentów.
Z. Krzyżkiewicz	<ul style="list-style-type: none"> – bankowa usługa skierowana do większych klientów indywidualnych, – opieka profesjonalnego pracownika – doradcy finansowego, kontrolującego wszystkie operacje, – świadczenie usług zazwyczaj w sposób poufny, – pomoc w obszarze zarządzania kapitałem, z uwzględnieniem ryzyka akceptowanego przez klienta oraz profitów, jakie ma zamiar uzyskać, – dostarczanie klientowi określonych informacji ekonomicznych z zakresu różnych dziedzin.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Smid 2007: 22; Patterson 2002: 36; Dziawgo 2006: 14; Krzyżkiewicz 2006: 354.

**Rys. 2.** Kluczowe elementy definicji *private banking*

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dziawgo 2006: 17.

produktów i usług, w stosownym czasie oraz w odpowiedni sposób, zgodnie ze swoimi predyspozycjami. Stanowi to fundament efektywnej współpracy pomiędzy klientem a instytucją finansową.

Dla przykładu Dziawgo [2006: 60] prezentuje dwie propozycje, w których odbiorców *private banking* dzieli się na trzy grupy. Pierwsza propozycja przedstawia następujące wartości aktywów finansowych dla poszczególnych grup klientów:

- *High-Net-Worth Individuals* (HNWI) – klienci mający aktywa finansowe o wartości w przedziale powyżej 1 mln USD do 5 mln USD włącznie,
- *extremely wealthy* – klienci dysponujący aktywami o wartości mieszczącej się w przedziale powyżej 5 mln USD do 35 mln USD włącznie,
- *super rich* – klienci posiadający aktywa finansowe o wartości powyżej 35 mln USD.

Drugi z podziałów przyjmuje następujące założenia:

- *High-Net-Worth Individuals* (HNWI) – klienci mający aktywa finansowe o wartości w przedziale powyżej 500 tys. USD do 5 mln USD włącznie,
- *very High-Net-Worth Individuals* – klienci dysponujący aktywami o wartości mieszczącej się w przedziale powyżej 5 mln USD do 50 mln USD włącznie,
- *ultra High-Net-Worth Individuals* – klienci posiadający aktywa finansowe o wartości powyżej 50 mln USD.

W *private banking* poza grupą nabywców HNWI obsługiwani są również klienci określani terminem *Affluent* – zamożni. Charakteryzują się oni mniejszym poziomem majątności niż pierwsza z opisywanych zbiorowości. Do klasy *Affluent* zaliczane zostają osoby dysponujące aktywami finansowymi o przykładowej wartości 100 tys. USD lub 200 tys. EUR [Dziawgo 2006: 61]. Zdarza się jednak, że banki stawiają wobec odbiorców niższe wymagania dotyczące wielkości powierzanego majątku. Kategoria *Affluent* należy tylko i wyłącznie do umownych. Nie występuje w tym przypadku jedno powszechnie akceptowane kryterium dotyczące poziomu aktywów, jakie musi mieć w posiadaniu klient, chcący zostać zakwalifikowany do powyższej grupy. Na współczesnym rynku *private banking* wyróżnia się umownie dwa wzorce. Pierwszy z nich określany jest jako klasyczny *private banking*, skierowany do najzamożniejszych grup klientów, gdzie standardy obsługi są najwyższe. Drugi z modeli przyjmuje miano masowego *private banking* lub *quasi-private banking*.

Według Dziawgo „oferta produktów i usług współczesnego *private banking* jest bardzo szeroka i obejmuje zarówno produkty i usługi rynku finansowego, jak i produkty i usługi niepowiązane wprost z rynkiem finansowym, określane jako produkty i usługi pozafinansowe” [Dziawgo 2006: 73]. Spośród najczęściej oferowanych w ramach *private banking* produktów i usług rynku finansowego wyróżnić należy [Bednarska-Olejniczak 2010: 45]: prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek, wydawanie kart płatniczych, przyjmowanie depozytów, zakup i sprzedaż papierów wartościowych na rynku

pieniężnym i kapitałowym, zarządzanie portfelem aktywów finansowych, zakup i sprzedaż tytułów uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, przyjmowanie zleceń na zakup i sprzedaż innych aktywów finansowych, operacje na instrumentach pochodnych, operacje walutowe, inwestowanie w programy emerytalne, operacje ubezpieczeniowe, doradztwo finansowe, podatkowe, ubezpieczeniowe oraz inwestycyjne, wynajem skrytek sejfowych.

Produkty i usługi pozafinansowe stanowią alternatywę dla inwestycji na rynku finansowym. Umożliwiają one dywersyfikację ryzyka i źródeł przychodu oraz zaspokajają różne potrzeby nabywcy, np. zamiłowanie do sztuki, komfortowe i funkcjonalne mieszkanie. Wśród produktów pozafinansowych odnaleźć można ofertę edukacyjną, turystyczną czy medyczną. Ze względu na znaczenie i charakter oferty poszczególne jej elementy mogą być uznawane za interesujące suplementy do oferty *private banking* lub traktowane jako inwestycje w zdrowie, edukację czy też czas wolny, co wpływa w sposób istotny na jakość życia. W obszarze współczesnej bankowości prywatnej, produkty i usługi pozafinansowe stanowią „szeroki wachlarz”, który przyciąga majątnych klientów indywidualnych [Stawska 2012: 142]. Należy do nich zakwalifikować ofertę inwestycji, m.in. w nieruchomości, kamienie szlachetne, dzieła sztuki [Dziawgo 2006: 105].

4. Perspektywy rozwoju polskiego *private banking*

4.1. Populacja zamożnej ludności w Polsce

Charakterystyczną cechą bogactwa jest to, że jego rozkład w społeczeństwie jest nierównomierny. Określone grupy ludzi bogacą się znacznie szybciej niż pozostałe, budując enklawy zamożności w stosunkowo niezamożnym otoczeniu. Tego typu dynamiczne zjawisko występuje również w Polsce [Pietrzak 2011, za: Pietrzak 2013: 198]. Szczególny charakter oraz krótki okres kreowania bogactwa w Polsce dyktuje konieczność wykorzystania innych kryteriów segmentacji niż w przypadku rozwiniętych krajów z Zachodu. Gdyby do polskich warunków odnieść światowe standardy i przy rozważaniach wziąć pod uwagę wyłącznie segment HNWI (posiadający płynne aktywa o wartości co najmniej 1 mln USD), okazałoby się, że rynek usług *private banking* jest zbyt płytki, a perspektywy jego rozwoju niewielkie. Ze względu na ten fakt polska bankowość prywatna uwzględnia w praktyce szersze grono majątnych klientów, wykorzystując zamiennie kryterium miesięcznych dochodów netto lub zgromadzonych aktywów. Zjawisko to jest specyficzne wśród gospodarek o małym stopniu dojrzałości w sferze bankowości oraz zarządzania majątkiem. Struktura polskiej zamożności różni się od zachodnioeuropejskiej z uwagi na niski poziom wyjściowy indywi-

dualnego bogactwa Polaków. W naszym kraju nie ukształtował się dotychczas wyrazisty segment określany mianem *old money*, kreujący swoją zamożność na fortunie dziedziczonej z pokolenia na pokolenie [Pietrzak 2013: 198].

Badaniami na temat poziomu zamożności w naszym kraju zajmuje się m.in. firma KPMG¹. Z raportu na temat rynku dóbr luksusowych w Polsce wynika, iż w 2014 r. w naszym kraju mieszkało 910 tys. osób, które można było zaliczyć do grona ich nabywców. Łączny dochód netto tej grupy wyniósł szacunkowo 147,8 mld PLN. W porównaniu do roku poprzedniego (2013) zwiększeniu uległa zarówno liczba, jak i dochody bogatych i zamożnych osób, które są zatrudnione na etatach, czyli rozliczają się według skali podatkowej. W odniesieniu do przedsiębiorców oraz osób samozatrudnionych uzyskujących porównywalne przychody, sytuacja kształtowała się w analogiczny sposób. Ich liczba oraz dochody zwiększyły się. W nieznacznym stopniu zmalały dochody podatników osiągane z tytułu zbycia papierów wartościowych lub finansowych instrumentów pochodnych [KPMG 2015]. Z roku na rok liczba zamożnych i bogatych Polaków, czyli takich, których roczne dochody brutto przekraczają 85 tys. PLN, rośnie w sposób systematyczny. Naszym rodakom wciąż jednak daleko do średniej europejskiej. Dzieje się tak z uwagi na wartość średniego majątku przypadającego na mieszkańca oraz liczbę osób, które zgodnie ze standardami europejskimi można uznać za bogate. W porównaniu do państw zachodniej Europy majątek Polaków nie należy do imponujących. W połowie 2015 r. przeciętna jego wartość na osobę w Polsce wyniosła zaledwie 19,5 tys. USD, w zestawieniu z 133,4 tys. USD – średnią dla Unii Europejskiej [KPMG 2015: 61].

Wykresy 1 oraz 2 przedstawiają kształtowanie się populacji osób zamożnych oraz osiąganych przez nich dochodów na przestrzeni ostatnich lat. Według KPMG osoba zamożna uzyskuje dochód miesięczny brutto powyżej 7,1 tys. PLN. Prognozy KPMG mówią, że w 2018 r. w Polsce może mieszkać prawie 1,2 mln zamożnych i bogatych osób, których dochód netto osiągnie wartość 209,2 mld PLN [KPMG 2015: 56-57].

Kryterium dochodów jest istotne z punktu widzenia podmiotów *private banking*, lecz większe znaczenie ma dla nich kryterium płynnych aktywów pozostających w dyspozycji klientów. W Polsce pod względem zgromadzonych środków wyróżnia się trzy segmenty przedstawiające istotne poziomy zamożności:

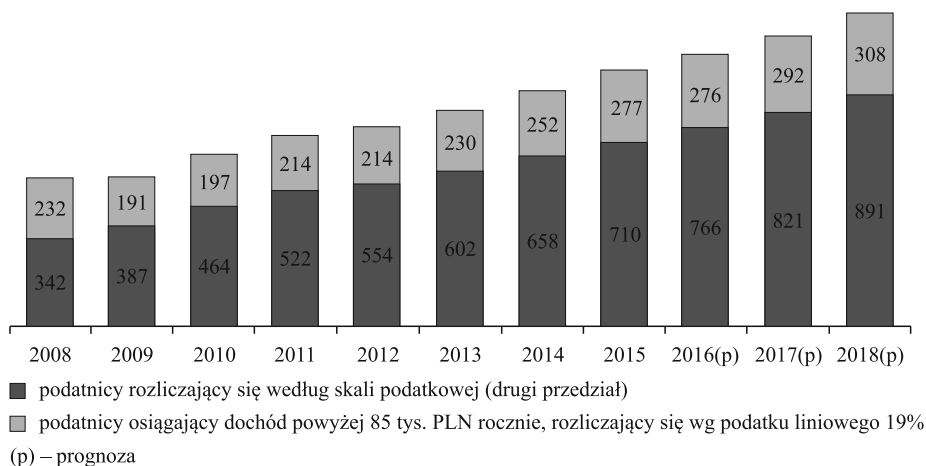
– HNWI – dysponujący aktywami finansowymi o wartości co najmniej 1 mln USD (równowartość ok. 3 mln PLN),

– *Affluent* – aktywa w przedziale od 500 tys. do 3 mln PLN,

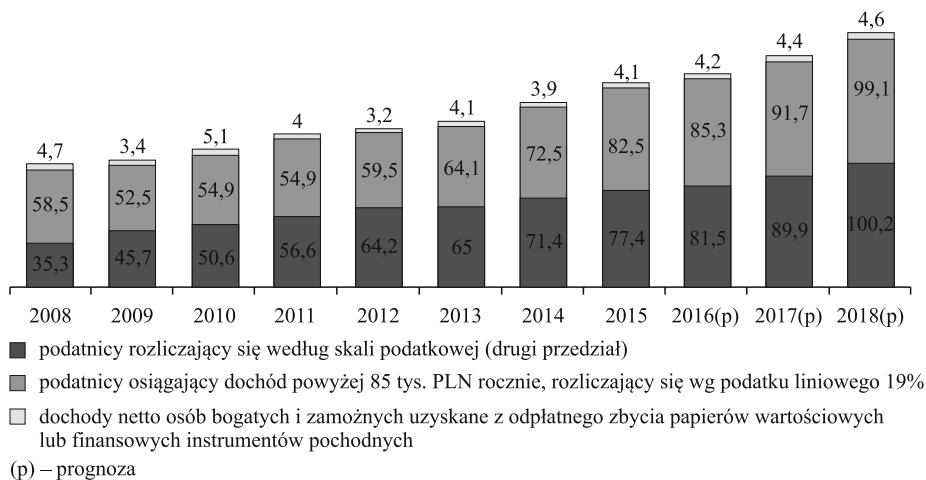
– *Mass Affluent* – aktywa płynne w przedziale od 100 do 499 tys. PLN.

Z *Global Wealth Report 2015*, przygotowanego przez Credit Suisse, wynika że w Polsce mieszka ok. 43 tys. osób, zaliczających się do kategorii HNWI

¹ KPMG – międzynarodowa sieć firm audytorsko-doradczych, świadcząca usługi na rzecz dużych, średnich i małych przedsiębiorstw oraz instytucji i klientów indywidualnych.

Wykres 1. Liczba osób zamożnych w Polsce (w tys.) i jej prognoza na lata 2016-2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPMG 2015; KPMG 2016.

Wykres 2. Łączny roczny dochód netto osób zamożnych w Polsce (w mld PLN) i jej prognoza na lata 2016-2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPMG 2015; KPMG 2016.

[*Global Wealth Report 2015*: 43]. W porównaniu do innych krajów świata liczba HNWI w Polsce jest niewielka. Dla przykładu w Wielkiej Brytanii jest ich prawie 2,4 mln, we Francji – 1,8 mln, a w Niemczech – 1,5 mln. Populacja HNWI w Polsce jest porównywalna z takimi państwami, jak Kolumbia – 37 tys. czy Chile – 44 tys. [*Global Wealth Report 2015*].

Majątek większości HNWI w Polsce szacowany jest na 1-5 mln USD. Znacznie większym dysponuje tylko niewielka grupa osób. Tabela 2 przedstawia populację HNWI w Polsce sklasyfikowaną według poziomu bogactwa.

Tabela 2. Liczba osób HNWI w Polsce w 2015 r. wg poziomu bogactwa

Wartość aktywów płynnych w posiadaniu (w mln USD)	Liczba osób HNWI
1-5	38 259
5-10	3 113
10-50	1 676
50-100	140
Powyżej 100	91
Razem HNWI	43 279

Źródło: opracowanie własne na podstawie KPMG 2015.

Nie wszystkie aktywa należące do zamożnych klientów trafiają do banków i instytucji zarządzających majątkiem. Ponadto nie wszyscy spośród majątnych są zainteresowani usługami *private banking* [Pietrzak 2013: 200]. Osoby zajmujące miejsca na szczycie piramidy zamożności nie są ukazywane w badaniach socjologicznych, a ich majątek jest szacowany na bazie wyceny publicznie notowanych aktywów. Ich nazwiska prezentowane są na listach najbogatszych Polaków, publikowanych co roku przez kilka czasopism, m.in. „Forbes”. Według tego magazynu elitę najzamożniejszych ludzi w Polsce tworzą prywatni przedsiębiorcy.

W przypadku segmentu *Mass Affluent* można posłużyć się pierwotnymi danymi zebranymi przez gdańską firmę QUALIFACT Market Research & Analysis. Profil demograficzny tej grupy został sporządzony i zaprezentowany w raporcie *Private Investor 2012*. W lipcu 2011 r. przeprowadzono wywiady w dziesięciu największych polskich aglomeracjach. W badanej próbie najliczniejszą grupę zawodową tworzyli właściciele firm – 37,1%, grupę mniej liczną reprezentowała kadra menedżerska wysokiego szczebla – 15,7% [QUALIFACT *Private Investor 2012*, za: Pietrzak 2013: 201].

Na tej podstawie można było wyodrębnić oddzielne segmenty rynkowe dla usług *private banking* i zarządzania majątkiem w Polsce, takie jak: prywatni przedsiębiorcy, menedżerowie wysokiego szczebla, fachowcy wykonujący wolne zawody [Pietrzak 2013: 201].

Profil zbiorowości *Mass Affluent*, wyłaniający się z badania *Private Investor 2012*, różni się od ogólnych wyobrażeń na temat życia ludzi bogatych. Polscy reprezentanci tego segmentu to osoby młode (45% nie ukończyło jeszcze 45 lat), wykształcone (68% posiada wykształcenie wyższe), budujące w pierwszym

pokoleniu swój stan posiadania oraz bardzo zapracowane (43% reprezentantów tego segmentu deklaruje więcej niż jedno źródło dochodu). Znajdują się one w większości na wczesnym etapie cyklu życia, gdzie podstawowe potrzeby nie są jeszcze zaspokojone w sposób dostateczny. Charakter potrzeb kreuje profil oszczędzania i inwestowania osób majątnych w Polsce. Przywiązanie do tradycyjnych form oszczędzania, mała skłonność do ryzyka oraz potrzeba stałego dostępu do gotówki są uzasadnione dużym udziałem lokat bankowych. Mały udział akcji oraz funduszy inwestycyjnych w strukturze płynnych aktywów należących do zamożnych klientów dowodzi, że przenoszenie oszczędności z produktów bankowych do inwestycyjnych jest w Polsce stosunkowo nowym procesem. W przeciwieństwie do mieszkańców Europy Zachodniej polscy klienci wybierają inwestycje o krótkim horyzoncie czasowym. Inną cechą charakteryzującą majątnych Polaków jest niechęć do korzystania z fachowego doradztwa finansowego. Znaczna część wolnych środków inwestowana jest w sposób samodzielny. Zauważalnym trendem w zachowaniu segmentu *Mass Affluent* jest odchodzenie od schematu, jakim było korzystanie z usług jednego banku. Bardzo ważnym elementem kontaktów klienta z bankiem jest elektroniczny dostęp do bankowości [Pietrzak 2013: 202-204]. Segment *Mass Affluent* jest bardzo istotnym i rozwojowym zbiorem zamożnych osób w Polsce. Sektor usług *private banking & wealth management* w naszym kraju rozwija się na bazie potencjału tej grupy [Pietrzak 2013: 205].

4.2. Oferta *private banking* w polskich bankach

Indywidualna obsługa zamożnych klientów jest na polskim rynku bankowym coraz powszechniejszym zjawiskiem. Do niedawna wykonywana była w sposób improwizowany, zależny od kierownictwa określonego banku. Wybrani konsumenci byli obsługiwani na podstawie nieoficjalnego statusu „ważnego klienta”, który przyznawano na podstawie często niesprawiedliwych, lecz pragmatycznych kryteriów, takich jak pozycja w środowisku, poziom zamożności czy znajomość osób z zarządu banku. Obecnie obsługa ta przybiera charakter zorganizowany. Banki uświadomiły sobie konieczność zapewnienia najwyższych standardów obsługi wyodrębnionej grupie, jaką tworzą klienci majątni [Dziawgo 2006: 198]. Wprowadzenie tej oferty zostało wymuszone również poprzez dynamiczny wzrost grona zamożnych obywateli.

Współczesny *private banking* to nie tylko indywidualny doradca, ekskluzywnie wyposażone placówki czy dyskrecja, ale szczególnie szeroka oferta oraz jakość i elastyczność prezentowanych rozwiązań. Strategicznym punktem bankowości prywatnej stało się kompleksowe zarządzanie majątkiem (zarówno aktywami finansowymi, jak i pozafinansowymi) oraz doradztwo inwestycyjne [Kupka 2015: 229].

Krajowe kryteria dostępu do usług bankowości prywatnej różnią się od europejskich i są dostosowane do realiów polskiego rynku. Możliwość skorzystania z przywilejów przypadających w udziale mającym odbiorcom jest uwarunkowana spełnieniem określonych wymogów co do wielkości posiadanych aktywów finansowych lub wartości miesięcznych wpływów na rachunek bankowy klienta. Finansowe warunki dostępu do oferty *private banking* są określane przez polskie banki w sposób indywidualny.

W Polsce z roku na rok oferta produktowa adresowana do odbiorców sektora *private banking* poszerza się. Mimo to pozostaje ona nadal „uboga” w odniesieniu do standardów panujących w krajach wysoko rozwiniętych, a różnica ta w dużym stopniu uwarunkowana jest wysokością wnoszonego kapitału. Ponadto odmiennie kształtowana jest oferta produktowa dla klienta. Polskie banki swoją ofertę dostosowują do potrzeb nabywców, natomiast zagraniczne banki nie mają przygotowanych wcześniej produktów – propozycja kierowana do potencjalnego klienta jest z nim skrupulatnie przygotowywana i omawiana. W ten sposób oferta przedstawiana VIP-owi za granicą jest w najwyższym stopniu spersonalizowana [Gwizdała 2009: 59].

Banki oferują innowacyjne produkty depozytowo-inwestycyjne, indywidualne warunki produktów kredytowych i lokat, prestiżowe karty kredytowe, dostęp do jednostek funduszy inwestycyjnych oraz serię innych niestandardowych usług. W obszarze podstawowych elementów bankowej oferty *private banking* składane propozycje są do siebie podobne. We wszystkich opisanych wcześniej usługach występują również: osobisty doradca oraz obsługa w specjalnie do tego przygotowanych oddziałach, możliwość negocjowania warunków lokat i kredytów, a także oferta inwestycyjna obejmująca produkty rynków finansowych, fundusze inwestycyjne oraz produkty strukturyzowane [Korczakowski 2016]. Wybrane banki poszukują odrębności, kładąc szczególny nacisk na usługi *concierge* – luksusowe oddziały do obsługi klientów bankowości prywatnej czy projektowanie specjalnych kart kredytowych. Chcąc wyróżnić się w ten sposób, nie budują one jednak przewagi konkurencyjnej [Pietrzak 2013: 206]. W kategorii produktów niestandardowych warto skupić uwagę na zamkniętych funduszach inwestycyjnych aktywów niepublicznych.

Usługi *private banking & wealth management* pod względem instytucjonalnym rozwijają się na bazie modelu detalicznego. Wpłynęły na to takie czynniki, jak: brak typowych banków prywatnych w Polsce, niski stan zamożności społeczeństwa, brak doświadczeń klientów w kontaktach z tego rodzaju instytucjami oraz dostępność bankowości detalicznej jako kluczowego wzorca świadczenia bankowych usług w naszym kraju. Banki detaliczne dzięki dostępowi do własnych baz informacyjnych są bardzo skuteczne w „wyłapywaniu” potencjalnych grup zamożnych klientów. Można przyjąć, że rozwój usług *private banking* w Polsce będzie miał miejsce również dzięki ekspansji banków detalicznych

w zakresie obsługi masowego segmentu odbiorców – *Mass Affluent* [Pietrzak 2013: 207-210].

Rynek usług *private banking* w Polsce bazuje wciąż na innych zasadach i potrzebach niż rynki Europy Zachodniej. Oferta zmienia się wolno, lecz w sposób systematyczny, zgodny z tempem dojrzewania naszego rynku. Klienci bankowości prywatnej coraz częściej poszukują innowacyjnych rozwiązań. Od oferty *private banking* oczekują zarówno świadczenia usług finansowych, jak i opieki nad powierzonym majątkiem. Współczesna postać bankowości prywatnej ewoluuje w kierunku modelu polegającego na pogłębianiu relacji z bankiem i powierzaniu osobistemu opiekunowi coraz większej liczby spraw, zarówno inwestycyjnych, doradczych, biznesowych, jak i prawnych [Kupka 2015: 232]. Dzisiejszy *private banking* musi zapewnić klientowi wiele dodatkowych usług i kompetencji – począwszy od doradztwa w zakresie nieruchomości, poprzez planowanie podatkowe, sukcesję, skończywszy m.in. na doradztwie w zakresie planowania edukacji dla dzieci oraz ekskluzywnej opiece medycznej. Do usług wyróżniających się na polskim rynku *private banking* zaliczyć należy inwestycje w produkty będące pochodną rynku nieruchomości. Trend ten rozpoznał Noble Bank, nawiązując współpracę z Sotheby's International Realty.

Marka Sotheby's to światowy symbol luksusu, ekskluzywnych dóbr oraz najwyższej jakości. W listopadzie 2014 r. jedna ze spółek globalnej grupy Sotheby's International Realty², wkroczyła na polski rynek. Jej biznesowym partnerem został właśnie Noble Bank³. Sotheby's – niekwestionowany lider segmentu lifestyle'owych i luksusowych nieruchomości wraz z Noble Bank oferują zamożnym Polakom dostęp do ekskluzywnych posesji rozsianych po całym świecie. Ponadto otwiera zagranicznym inwestorom, coraz częściej zainteresowanym historycznymi obiektami oraz wakacyjnymi posiadłościami w naszej części Europy, dostęp do polskiego rynku. W ofercie sieci znaleźć można domy z garażami na kolekcje samochodów, posiadłości wśród winnic, historyczne dwory i pałace, mieszkania w odrestaurowanych kamienicach, nowoczesne apartamenty w morskich kurortach oraz penthouse'y w stolicach światowej gospodarki. Podobny charakter mają nieruchomości, które do systemu wyszukiwania zostały włączone z Polski. Należy jednak w tym przypadku wziąć poprawkę na lokalny charakter [*Luksusowa rezydencja...* 2014]. Specjalizujący się w bankowości prywatnej Noble otrzymał 25-letnią wyłączność na reprezentowanie Sotheby's

² Sotheby's International Realty – największa globalna firma pośrednicząca na rynku luksusowych nieruchomości. Powstała w 1976 r., wywodząc się ze znanego domu aukcyjnego Sotheby's, który stanowi najstarszą firmę notowaną na amerykańskiej giełdzie, o ponad 270-letniej tradycji. Z założenia ma ona reprezentować najwyższe standardy marki Sotheby's, łącząc je z systemem współpracy z najlepszymi niezależnymi firmami nieruchomościowymi wyspecjalizowanymi w obsłudze zamożnych klientów.

³ <http://www.poland-sothebysrealty.pl/o-firmie.html> [dostęp: 15.05.2016].

International Realty. Operatorem całego przedsięwzięcia został natomiast Home Broker – spółka z grupy Getin Noble. Nieruchomości stanowią największy niefinansowy majątek Polaków. Rozwój tego sektora jest naturalnym efektem rozwoju gospodarki, który podąża za wzrostem liczby milionerów [Zielewski 2014]. Coraz częściej zamożni Polacy mają „apetyt na świat”, a ekskluzywne nieruchomości stanowią naturalny element stylu życia, jak marki samochodów czy ubrań [Lukusowa rezydencja... 2014].

4.3. Przyszłość *private banking* w Polsce

Do zalet polskiej bankowości prywatnej należy z pewnością szeroki wachlarz produktów i usług proponowanych przez banki. Coraz więcej z nich za pomocą otwartej architektury produktowej może poza standardową ofertą zaproponować nabywcy dostęp do wielu produktów oferowanych przez inne instytucje finansowe, w tym także zagraniczne. Na polską ofertę *private banking* składają się takie podstawowe elementy, jak: karty płatnicze, depozyty, kredyty, fundusze inwestycyjne, doradztwo, ale również bardziej skomplikowane inwestycje zagraniczne oraz produkty strukturyzowane.

Należy wskazać także słabe strony usług *private banking* w Polsce. Polskie banki oferują nadal stosunkowo mało rozwiązań z zakresu *health management*, obejmującego *art banking*, *concierge*, doradztwo podatkowe oraz spadkowe, co należy uznać za słabą stronę tego biznesu. Najprawdopodobniej spowodowane jest to brakiem zainteresowania klientów tego typu usługami [Gwizdała 2013: 55]. Innym powodem może być po prostu brak profesjonalnej oferty banków.

Istotną słabością odnoszącą się do personalnego obszaru polskiego *private banking* jest zbyt duża liczba interesantów przypadająca na jednego doradcę. Wiąże się to z ograniczoną możliwością wnikliwego poznania sytuacji nabywcy oraz nawiązania z nim bliskich relacji potrzebnych do owocnej współpracy. Doradca, poświęcając więcej czasu na sprawy biurowe i administracyjne oraz analizę produktów, ogranicza rzeczywisty kontakt z klientem.

Kolejnym ograniczeniem dotyczącym korzystania z usług bankowości prywatnej jest fakt, że klienci chętniej zarządzają swoim majątkiem w sposób samodzielny. Ponadto Polacy niechętnie „chwalą się” swoim majątkiem, obawiając się zawiści ze strony innych oraz zainteresowania ze strony organów podatkowych. Metamorfoza mentalności społeczeństwa, zauważalna w szczególności wśród młodego pokolenia, w odniesieniu do bogactwa będącego jedną z miar pracy oraz wartości człowieka, może zaowocować w przyszłości wzrostem zaufania wobec jednostek finansowych oraz ich usług. Jest to szczególnie istotne w sferze *private banking*, gdyż właśnie w tym obszarze bank jest powiernikiem zarówno pieniędzy, jak i osobistych spraw klienta. Problem ten jednak można rozwiązać dzięki skutecznemu planowaniu i przeprowadzaniu sukcesji.

Inną ze słabych stron dotyczącą bankowości prywatnej jest nadmierna orientacja na zysk [Czy i w jaki sposób... 2016]. Klienci mają często wątpliwości, czy ich doradca działa bardziej w interesie banku, realizując postawione cele sprzedażowe oraz pełniąc funkcję typowego sprzedawcy, czy też zachowuje się w sposób neutralny i odgrywa rolę rzeczywistego opiekuna klienta. Prowadzi to do traktowania doradcy wyłącznie jako kanału dostępu do oferty bankowej [Gwizdała 2013: 56].

Kolejną ze słabych stron polskiej bankowości prywatnej jest prowadzona dotychczas segmentacja klientów. Obecnie skupia się ona głównie na wielkości posiadanych przez odbiorcę aktywów finansowych, a nie bezpośrednio na nim. W celu przedstawienia oferty jak najbardziej zindywidualizowanej oraz dostosowanej do potrzeb poszczególnych nabywców, należałoby przeprowadzić podział także z uwagi na aktywność klienta oraz jego preferencje co do składników oferty.

Podsumowując, trzeba podkreślić, że do głównych problemów polskiego *private banking* należy zaliczyć [Gwizdała 2013: 56]: zbyt dużą liczbę klientów przypadających na jednego doradcę, brak nowoczesnych rozwiązań dotyczących raportowania i kontaktów z doradcą, nastawienie na sprzedaż gotowych produktów (podejście produktowe), brak marek kojarzonych bezpośrednio z obsługą zamożnych klientów, brak osobistego zaangażowania ze strony pracowników banków oraz brak zaawansowanych i profesjonalnych usług doradczych.

Szansą dla rozwoju segmentu usług bankowości prywatnej jest stały wzrost zamożności Polaków (zob. wykresy 1 oraz 2). Bogacenie się społeczeństwa to główna determinanta warunków kształtowania się tego obszaru. Powstawanie oddziałów *private banking* w coraz większej liczbie banków świadczy o tym, że jednostki te walczą między sobą o zdobycie potencjalnego klienta. Odbiorcy będą mieli do dyspozycji coraz większy wachlarz produktów finansowych, dopasowanych do ich indywidualnych możliwości i potrzeb [Gwizdała 2013: 57].

Institucje typu *private banking*, pragnąc zwiększyć wpływy środków finansowych klientów oraz wpłynąć na ich lojalność, powinny skoncentrować się na [Gwizdała 2013: 58-59]:

- klientach o wysokich dochodach,
- zrozumieniu oczekiwań i potrzeb klientów w obliczu przeobrażeń na rynkach finansowych,
- zdecydowanym adaptowaniu się do nowoczesnych modeli biznesowych,
- kreowaniu wartości dodanej usług dla klientów – np. poprzez zwiększenie niezależności i wiarygodności ocen sytuacji finansowej wraz z poufnością i bezpieczeństwem doradztwa oraz powiększaniu przekonania o skupianiu się na dobru klienta, a nie banku,
- zdobywaniu kompetencji oraz *know-how* w rozwijaniu modeli *off-shore* i *on-shore*,

- oferowaniu naprawdę potrzebnych klientom usług, np. planowaniu i ułatwianiu sukcesji,
- zagwarantowaniu prywatności działań.

W przyszłości determinantą sukcesu dla *private banking* będzie m.in. zapewnienie jasnego różnicowania wartości w kategoriach wysokiej jakości usług oraz strategii koncentracji. Mając na uwadze wzrost kosztów prowadzenia w bankach działalności operacyjnej, należy przeprowadzać zmiany optymalizujące koszty w całej jednostce.

Kolejnym aspektem, w ramach którego będzie się rozwijał polski *private banking*, są luksusowe placówki bankowe. Aby sprostać konkurencji, wskazane będzie zakładanie ekskluzywnych centrów obsługi klienta, imponujących nowatorskimi pomysłami związanymi z współczesnym stylem życia. W tym przypadku duży nacisk będzie kładziony na prywatne doradztwo.

Oprócz szans rozwoju tego segmentu bankowości istnieją także zagrożenia, które mogą w przyszłości zakłócić poprawne funkcjonowanie owego sektora. Wśród nich należy wymienić stagnację w gospodarce oraz zagrożenia regulacyjne. Przedłużający się okres powolnego wzrostu przyczynia się do większego narażenia globalnej gospodarki na negatywne szoki oraz zwiększa ryzyko wejścia w stagnację, co niekorzystnie wpłynie na rozwój m.in. opisywanej dziedziny bankowości [Druś 2016]. Obawy przed niekorzystnymi zmianami w otoczeniu regulacyjnym wiążą się głównie z wprowadzeniem bardziej restrykcyjnych i szczegółowych regulacji, które mogą skutecznie hamować rozwój tego sektora usług bankowych. Nowo sformułowane wymagania narzucają potrzebę silnego zaangażowania ze strony kadry menedżerskiej i przyczyniają się do zmniejszenia ich dostępności czasowej dla zadań dotyczących bieżącej działalności biznesowej [Sektor bankowy... 2016]. Wśród różnych rodzajów ryzyka stojących przed sektorem bankowym można wymienić również negatywny wpływ otoczenia makroekonomicznego oraz ryzyko polityczne. W pierwszym przypadku największy niepokój budzi wysokie zadłużenie niemal wszystkich sektorów (w tym korporacyjnego oraz detalicznego), a także niestabilna sytuacja gospodarcza w Chinach, napięcia w strefie euro czy spadek cen surowców. W drugim przypadku sektor bankowy może mieć kłopoty i stać się łatwym celem dla polityków [Czy banki są gotowe... 2016].

5. Podsumowanie

Podjęta próba analizy pokazuje, że bankowość prywatna w Polsce nadal jest w fazie rozwoju, lecz w coraz mniejszym stopniu odbiega od standardów, według których działają rynki rozwinięte. Na jej kształt mają wpływ zarówno swoiste

cechy polskiego rynku finansowego, jak i tendencje na światowych rynkach. Co prawda kolejne etapy rozwoju następują z opóźnieniem, lecz w sposób prawidłowy dla potencjału polskiego rynku. Rynek ten w sposób ogólny porównywany jest do zachodnich standardów, jednak z uwagi na właściwości krajowego rynku występują drobne różnice. W związku z tym omawiany segment na naszym rynku bankowym dostosowano właściwie do polskich realiów. Z uwagi na fakt, iż polski *private banking* dopiero zaczyna się rozwijać, nie osiągnął on jeszcze takiego poziomu jak dojrzałe rynki finansowe. Porównanie kompleksowości usług doradztwa oferowanych przez banki zagraniczne i polskie wskazuje na znaczące różnice, oparte przede wszystkim na wartości wnoszonego kapitału. Powszechnie uznaje się, że kompleksowe doradztwo jest oferowane klientom posiadającym około 1 mln PLN. Według światowych standardów każdy z klientów ma osobistego doradcę, natomiast w polskich realiach rolę takiego doradcy odgrywa najczęściej sprzedawca. W rzeczywistości banki indywidualnie określają progi, umożliwiające wejście do grona klientów *private banking*. Im większa wartość aktywów będących w dyspozycji, tym łatwiejszy dostęp do tej elitarnej grupy. Na polskim rynku finansowym w sferze *private banking* będzie podnoszony w coraz większym zakresie standard jakości obsługi, np. w zakresie fachowości oraz kompleksowego doradztwa dla zamożnych klientów indywidualnych. Będą się także pojawiać coraz bardziej zaawansowane i innowacyjne produkty i usługi finansowe oraz usługi pozafinansowe. Do mocnych stron polskiego *private banking* należy również zaliczyć nowoczesne technologie oraz bogaty wybór instrumentów finansowych.

Obserwacje wykazały kilka słabych stron, do których należałoby zaliczyć: dużą liczbę klientów przypadających na jednego doradcę, niechęć do ujawnienia poziomu swej majątności, nadmierną orientację banków na zysk oraz stosowaną dotychczas segmentację. Należy jednak spodziewać się dalszych zmian na tym rynku wywołanych np. wzrostem zamożności Polaków oraz zwiększonym popytem na usługi *private banking*. Obsługa zamożnych klientów indywidualnych oprócz dochodów, które dostarcza, podnosi także prestiż i znaczenie marki. Rosnąca konkurencja, zwłaszcza ze strony banków zagranicznych w pozytywny sposób wpływa na poprawę jakości oferowanych produktów i usług. Istnieje jednak nadal wiele zagrożeń, mogących w przyszłości stanowić utrudnienie w sprawnym funkcjonowaniu tego sektora, np. stagnacja gospodarcza czy zagrożenia regulacyjne. Mimo to polski rynek bankowości prywatnej ma przed sobą duże perspektywy, ze względu na to, że jest on jeszcze stosunkowo młody oraz nienasycony [Gwizdała 2014: 460-461].

Literatura

- Bednarska-Olejniczak D., 2010, *Private banking – marketing, jakość, sprzedaż*, Warszawa: Ce-DeWu.
- Czy banki są gotowe na nowe reguły gry? Wyzwania sektora bankowego w Polsce i na świecie w 2016, PWC, luty 2016, www.pwc.pl/pl/pdf/czy-banki-sa-gotowe-2016-pwc.pdf [dostęp: 18.05.2016].
- Czy i w jaki sposób trzeba zmienić polski system bankowy, 2016, Wyniki badania eksperckiego, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, styczeń 2016, www.pte.pl/pliki/2/1/Czy_i_w_jaki_sposob_trzeba_zmienic_polski_system_bankowy.pdf [dostęp: 18.05.2016].
- Druś M., 2016, *MFW: globalnej gospodarce grozi stagnacja*, 13.04, http://www.pb.pl/4429885_19059,mfw-globalnej-gospodarce-grozi-stagnacja [dostęp: 18.05.2016].
- Dziawgo L., 2003, Private banking – istotny element współczesnej bankowości, *Bank i Kredyt*, nr 2, luty.
- Dziawgo L., 2005, *Private banking. Istota – Koncepcja – Funkcjonowanie*, Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Dziawgo L., 2006, *Private banking. Bankowość dla zamożnych*, Kraków: Wolters Kluwer.
- Dziawgo L., 2013, Private banking, w: M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Global Wealth Report 2015*, Credit Suisse, October 2015, <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=F2425415-DCA7-80B8-EAD989AF9341D47E> [dostęp: 3.05.2016].
- Gwizdała J., 2009, Private banking – standardy zachodnie a doświadczenia polskie, w: A. Gospodarowicz (red.), *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 54: Bankowość detaliczna – idee, modele, procesy*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gwizdała J., 2013, Rozwój private banking na polskim rynku usług finansowych w dobie kryzysu, w: M. Jastrzębska, K. Stańczak-Strumiłło (red.), *Finanse wobec problemów gospodarki światowej*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Gwizdała J., 2014, Rozwój rynku usług private banking w Polsce, w: J. Ostaszewski, E. Kosycarz (red.), *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądane kierunki jej ewolucji*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Jasiecki K., 2002, *Elita biznesu w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo IFIS PAN.
- Jaworski W.L., 2011, Banki i system bankowy, w: M. Iwanicz-Drozdowska, W.L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Warszawa: Poltext.
- Korczakowski D., 2016, *Zestawienie oferty typu Private Banking na dzień 31.03.2016*, <http://www.privatebanking.pl/pdf/zest/zest50.pdf> [dostęp: 4.05.2016].
- KPMG, 2015, *Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Polskie marki Premium i luksusowe*, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/pl-rynek-dobr-luksusowych-2015-r.pdf> [dostęp: 2.05.2016].
- KPMG, 2016, *Rynek dóbr luksusowych w Polsce*, <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pl/pdf/2016/12/pl-Raport-KPMG-Rynek-dobr-luksusowych-w-Polsce-Edycja-2016.pdf> [dostęp: 29.12.2016].
- Krzyżkiewicz Z., Jaworski W.L., Puławski M., Walkiewicz R., 2006, *Leksykon bankowo-giełdowy*, Warszawa: Poltext.
- Kupka K., 2015, Bankowość prywatna – stan i perspektywy rozwoju w Polsce, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, R. LXXVII, z. 4.

- Luksusowa rezydencja na początku sznura pereł*, 20.11.2014, <http://www.forbes.pl/luksusowa-rezydencja-na-poczatku-sznura-perel,artykuly,186209,1,1.html> [dostęp: 15.05.2016].
- Patterson R., 2002, *Kompendium terminów bankowych po polsku i angielsku*, Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Pietrzak J., 2005, *Private banking – bankowość dla wybranych*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Private-banking-bankowosc-dla-wybranych-1338639,2.html> [dostęp: 18.05.2016].
- Pietrzak J., 2011, Fenomen polskiej zamożności, *Gazeta Bankowa*, nr 2.
- Pietrzak J., 2013, *Ewolucja usług private banking & wealth management. Od bankierów prywatnych do konglomeratów finansowych*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sektor bankowy czekają poważne wyzwania*, 14.03.2016, <http://www.pwc.pl/pl/media/2016/2016-03-14-sektor-bankowy-czekaja-powazne-wyzwania.html> [dostęp: 18.05.2016].
- Smid W., 2007, *Leksykon przedsiębiorcy*, Warszawa: Poltext.
- Stawska J., 2012, Działania podejmowane w ramach private banking, w: E. Niewiadomska, A. Strzelczak, M. Wiklińska (red.), *Strategie rozwoju podmiotów gospodarczych w aktualnych uwarunkowaniach. Materiały z VII Konferencji Doktorantów Szczecin 7 maja 2011*, Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Ulrich J., 2001, *Private Real Estate Management im Private Banking*, Bad Soden: Uhlenbruch Verlag.
- Wasilewski M., Stola E., 2008, Private banking w PKO BP S.A. w opiniach klientów, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*, nr 65. www.poland-sothebysrealty.pl/o-firmie.html [dostęp: 15.05.2016].
- Zielewski P., 2014, *Rezydencja dla każdego*, 6.11, <http://www.forbes.pl/sothebys-i-noble-bank-otwieraja-swiat-luksusowych-nieruchomosci,artykuly,185657,1,1.html> [dostęp: 15.05.2016].

Growth potential of private banking in Poland

Abstract. Over the last several decades there has been a dynamic increase in the number of wealthy people and the value of accumulated wealth, both nationally and globally. As a result of this trend, it has become necessary to introduce a new field of banking, catering for the needs of this special group of clients. This has led to the creation of private banking, which is an personalised system of financial and non-financial services for individual clients. Private banking in Poland differs from similar banking services offered in foreign markets. It has its own unique character and features that distinguish it from other banking services. The aim of the article is to examine the growth potential of private banking services in Poland, taking into account opportunities and threats to their development.

Keywords: private banking, wealth management, personalised service, growth prospects, modern banking products, financial services, non-financial services

ALEKSANDRA NOWIK, MICHAŁ STANISZEWSKI, KATARZYNA UTOWKO

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: aleksandranowik@wp.pl, m.staniszewski93@gmail.com, katarzyna.utowko@wp.pl

Inwestycja w nieruchomości jako forma zabezpieczenia emerytalnego*

Streszczenie. Częste zmiany polskiego systemu emerytalnego i będące ich konsekwencją zmiany wieku emerytalnego, a także brak edukacji ekonomicznej oraz wiedzy dotyczącej możliwości zabezpieczenia dochodu w wieku poprodukcyjnym to najczęstsze przyczyny niskich prognoz świadczeń emerytalnych dla młodego pokolenia i faktycznie niskich świadczeń emerytów. Mimo wielu przemian w sektorze finansów publicznych w dalszym ciągu prognozowane świadczenia charakteryzują się małą stopą zastąpienia bieżących dochodów przyszłą emeryturą. Niniejszy artykuł przedstawia analizę dochodowości z inwestycji w nieruchomości stanowiącą potencjalne źródło dochodów w okresie starości. Celem badania jest porównanie kilku form prywatnego oszczędzania na emeryturę z wykorzystaniem rynku nieruchomości. Podmiotem badania jest gospodarstwo domowe składające się z dwóch dorosłych osób oraz jednego dziecka w wieku szkolnym. Przedmiotem badania jest rynek nieruchomości w Polsce, na którym podmiot planuje inwestycję. Analizę oparto na danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz informacjach pochodzących ze stron internetowych: www.dom.gratka.pl, www.hiponet.pl aktualnych od grudnia 2015 do września 2016 r.

Słowa kluczowe: nieruchomości, inwestycja, emerytura, odwrócona hipoteka, renta dożywotnia

1. Wprowadzenie

Polski system emerytalny jest skonstruowany tak, że środki zgromadzone w ramach obowiązkowych filarów nie pozwalają na godny poziom życia po przejściu na emeryturę. Jedną z możliwości oferowaną przez państwo, która mogłaby

* Artykuł powstał na podstawie projektu dyplomowego pt. *Inwestycja w nieruchomości jako forma zabezpieczenia emerytalnego* napisanego pod opieką dr Magdaleny Szyszko i obronionego 23 czerwca 2016 r.

przyczynić się do zwiększenia emerytury, jest gromadzenie środków pieniężnych w ramach III filaru. Jednakże liczne próby promowania dodatkowego oszczędzania w ramach tego filaru nie odniosły oczekiwanych rezultatów [*Emerytura po polsku 2010*].

Istotny wpływ na poszukiwanie komplementarnych źródeł świadczeń emerytalnych ma również niewydolny system emerytalny, a na pogarszającą się sytuację materialną współczesnych oraz przyszłych emerytów oddziałuje pogłębiający się niż demograficzny oraz ujemne saldo migracyjne. Wynika ono przede wszystkim ze zwiększającej się liczby emigrantów, którzy przenoszą swoje centrum aktywności życiowej poza granice kraju. Wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało rozszerzenie rynku pracy, a przez to migrację polskiej siły roboczej do innych państw. Poszukujący źródeł dochodów w innych krajach to przeważnie osoby (głównie mężczyźni) w wieku 18-34 lata, pochodzące z regionów o wysokim poziomie bezrobocia, na ogół bezdzietne oraz relatywnie dobrze wykształcone. Proces migracji przyniósł widoczne skutki dla kondycji gospodarki Polski. Następstwem migracji zarobkowej był wzrost cen towarów oraz spadek bezrobocia w ojczyźnie. Ponadto, na obniżenie stopy bezrobocia wpłynął wzrost zatrudnienia o 10% w latach 2004-2008. Migracja osób w wieku produkcyjnym wywarła wpływ na zwiększenie pensji pracowników [Przekota 2011]. Jednakże fakt migracji młodych ludzi ma negatywny wpływ na sytuację w Polsce, gdyż wszelkie wpływy wynikające z obciążeń podatkowych zostają odprowadzone w kraju goszczącym. Zmniejsza to kapitał przeznaczony na wypłatę emerytur, co w konsekwencji stało się jedną z przesłanek do podniesienia wieku emerytalnego w XX w. [Minkina 2015: 16-18]. Ważnym czynnikiem przy przewidywaniu wysokości wypłacanej emerytury jest stopa zastąpienia, czyli relacja emerytury do ostatniego wynagrodzenia. W IV kwartale 2015 r. wynosiła ona ok. 30%, co oznacza, że jest na niskim poziomie i może przyczynić się do powstania nasilonej potrzeby pozyskiwania większych zasobów pieniężnych. Stopa zastąpienia to wskaźnik stosowany w systemie emerytalnym. Wyróżnia się dwa rodzaje stopy: ogólną, czyli relację przeciętnej emerytury do przeciętnego wynagrodzenia, oraz indywidualną, którą wylicza się, dzieląc wartość pierwszej emerytury przez wartość ostatniej pensji.

Według badań przeprowadzonych przez Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) w czerwcu 2010 r. tylko 40% Polaków miało zdolność do oszczędzania [Kucharczyk, Kuźmich (red.) 2011: 68]. Ponadto na podstawie badań przeprowadzonych na zlecenie Nationale-Nederlanden stwierdzono, że 86% osób w wieku 25-45 lat w ogóle nie oszczędza na emeryturę. Swoją bierną postawę wobec oszczędności motywują tym, że uzyskują zbyt niskie zarobki i ważniejsze są dla nich bieżące wydatki niż cele oszczędnościowe. Oprócz tego wśród badanych panuje przekonanie, że rolą państwa jest troska o emerytów, dlatego nie interesują się tematem alternatywnych form inwestycji na przyszłość. Na

podstawie wyników badań osób, które oszczędzają na emeryturę, wyróżniono pięć głównych sposobów inwestycji i oszczędzania. Około 25% badających wybiera inwestycję w nieruchomości, co ustawia tę formę inwestycji na pierwszym miejscu. Pozostałe kierunki inwestycji i oszczędzania na poczet emerytury to: gromadzenie środków pieniężnych na koncie osobistym (22% badanych), oszczędzanie w ramach III filaru (IKE, IKZE, PPE), lokowanie kapitału na rachunkach oszczędnościowych oraz 18% badanych zabezpiecza się, wykupując polisę [Skłonność Polaków... 2016].

Wybór pomiędzy konsumpcją a gromadzeniem środków już w młodym wieku może wywrzeć istotny wpływ na jakość życia na emeryturze. Podjęcie decyzji, w jaki sposób oszczędzać na przyszłość, wymaga analizy ogólnodostępnych instrumentów finansowych, które mogą stanowić zabezpieczenie wieku poprodukcyjnego. Instytucje finansowe wychodzą naprzeciw potrzebom zainteresowanych osób. W tym celu powstała nowa grupa produktów o nazwie *equity release*, które pozwalają upłynnić kapitał zamrożony w nieruchomości. Większość emerytów jest świadoma swojej niezadowolającej sytuacji finansowej, dlatego staje przed wyborem dwóch możliwości: kontynuowania aktywności zawodowej bądź łagodzenia luki w budżecie domowym poprzez korzystanie z oszczędności zgromadzonych w okresie produkcyjnym. Jedną z form pozyskania środków pieniężnych z wcześniejszych inwestycji jest upłynnienie kapitału zamrożonego w nieruchomości.

Rozwiązania systemowe nie zapewniają odpowiedniego komfortu życia na emeryturze, dlatego ważne, by świadomie oraz odpowiedzialnie ulokować swoje oszczędności, które w odpowiednio długiej perspektywie mogą przynieść wymierne korzyści. Głównym celem artykułu jest wskazanie sposobów pozyskiwania dodatkowego źródła dochodów w okresie starości pochodzącego ze środków prywatnych. By osiągnąć cel główny, postawiono pytania badawcze: jakie są formy prawne (z ich zaletami i wadami) umożliwiające wykorzystanie zakupionej nieruchomości jako źródła dofinansowania gospodarstwa domowego w wieku poprodukcyjnym oraz czy gospodarstwa domowe potrafią ocenić wymiar jakościowy i finansowy inwestycji w nieruchomości jako potencjalnego sposobu zabezpieczenia emerytalnego. Pojęcie „zabezpieczenie emerytalne” oznacza formy ostrożności instytucjonalnej, zorganizowane przez państwo oraz przeznaczone dla osób starszych, tj. obowiązkowe (publiczne) lub dobrowolne (prywatne) uczestnictwo w systemach emerytalnych. W nomenklaturze stosowanej przez naukę i praktykę uwzględniana jest również niezdolność do zarabiania pieniędzy (całkowita lub częściowa) związana z wiekiem. W związku z tym emerytura jest rozumiana jako świadczenie regularnie wypłacane przez rząd lub przez pracodawcę dla osób, które są oficjalnie uważane za zbyt stare lub zbyt chore, aby mogły pracować zawodowo. Emeryturę można także definiować jako „świadczenie z ubezpieczenia społecznego, mające na celu zapewnienie ubezpieczonemu środków utrzymania w razie zaprzestania aktywności zawodowej

z powodu osiągnięcia wieku emerytalnego” [Kalina-Prasznic (red.) 2007: 169], jak również „dożywotnie zaopatrzenie pieniężne przysługujące pracownikowi po przepracowaniu ustawowej, określonej liczby lat, i po osiągnięciu wieku emerytalnego” [Kopaliński 1968: 210].

Do osiągnięcia założonych celów oraz uzyskania odpowiedzi na powyższe pytania wykorzystano metody badawcze, które obejmowały analizę piśmiennictwa niezbędną do charakterystyki dostępnych form inwestycji w nieruchomości, tj. renty dożywotniej, odwróconej hipoteki, najmu i sprzedaży. Ponadto opracowano założenia kredytowe oraz „model” gospodarstwa domowego, które stanowiły podstawę do stworzenia symulacji różnych form dochodowości inwestycji w nieruchomości. Do oszacowania stopy zwrotu z wybranych inwestycji w nieruchomości w programie Excel wykorzystano dane dostępne od grudnia 2015 do września 2016 r. Do wyliczeń przyjęto cenę mieszkania dwupokojowego oszacowaną przez Lion’s Bank oraz portal Morizon.pl. Na podstawie serwisu www.dom.gratka.pl przeprowadzono analizę rynku wynajmu nieruchomości w celu ustalenia ceny, za którą przedstawione mieszkanie mogłoby być wynajmowane. Dane GUS posłużyły do oszacowania dalszej długości trwania życia mężczyzny w wieku 35 lat, co było niezbędne do oszacowania zwrotu ze sprzedaży nieruchomości. Ponadto skorzystano z internetowego kalkulatora kredytowego www.hiponet.pl do wyliczenia rat kredytu hipotecznego. Na podstawie tak opracowanego modelu dochodowości wybrano najkorzystniejszą formę inwestycji na poczet przyszłej emerytury.

Zasadniczą treść artykułu zawarto w dwóch częściach. W pierwszej przedstawiono formy inwestycji w nieruchomości na poczet emerytury. Opracowano charakterystykę wybranych na potrzeby artykułu form inwestycji w nieruchomości: sprzedaży, najmu, renty dożywotniej i odwróconej hipoteki oraz poddano je porównaniu. W drugiej części przedstawiono założenia niezbędne do realizacji celu artykułu i skonstruowania modelu dochodowości. Zaprezentowano założenia gospodarstwa domowego, które przyjęto do oszacowania zdolności kredytowej do uzyskania kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości oraz parametry uzyskanego kredytu mieszkaniowego i na wykończenie mieszkania. W tej części porównano prezentowane formy inwestycji w nieruchomości pod względem dochodowości i wybrano tę, która w największym stopniu przyczyni się do zwiększenia budżetu przyszłego emeryta.

2. Formy inwestycji w nieruchomości na poczet emerytury

2.1. Sprzedaż nieruchomości

W myśl art. 10 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych odpłatne zbycie nieruchomości lub jej części stanowi źródło przychodu odrębnie opodat-

kowanego od innych przychodów podatnika¹. Odpłatne zbycie nieruchomości następuje na podstawie umowy sprzedaży, zamiany bądź innej formy umowy, która przewiduje uzyskanie wynagrodzenia. Oprócz ewentualnego podatku dochodowego, transakcja sprzedaży nieruchomości wiąże się również z poniesieniem dodatkowych kosztów. Dodatkowe opłaty związane z tą transakcją to m.in. koszty pośrednika w handlu nieruchomościami, podatek od czynności cywilnoprawnych, taksa notarialna oraz opłaty sądowe. Umowa sprzedaży nieruchomości związana jest także z koniecznością opłacenia podatku od czynności cywilnoprawnej stanowiącego 2% podstawy opodatkowania [Konieczny 2013]. Jednakże, w pewnych sytuacjach nie występuje obowiązek zapłaty podatku od czynności cywilnoprawnej (PCC). Przede wszystkim nieobjęte są tym podatkiem umowy sprzedaży nieruchomości, w których jedna ze stron z tytułu tych transakcji jest opodatkowana podatkiem od towaru i usług bądź nieruchomość znajduje się poza granicami kraju [Ministerstwo Finansów 2013]. Kupno mieszkania z rynku pierwotnego również nie jest objęte 2% podatkiem od czynności cywilnoprawnej ze względu na fakt, że deweloper, od którego kupowane jest mieszkanie, jest objęty podatkiem VAT bądź jest z tego podatku zwolniony [Maczalska 2014].

Kwestia płatnika podatku od czynności cywilnoprawnej uregulowana została w artykułe 4 ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych, który stanowi, że obowiązek podatkowy przy umowie sprzedaży ciąży na kupującym². W przypadku zakupu nieruchomości zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym, wykształciła się praktyka, że wszelkie dodatkowe koszty związane z umową sprzedaży są finansowane przez nabywcę [Konieczny 2013].

2.2. Wynajem nieruchomości

Umowa najmu jest umową cywilnoprawną, w związku z tym regulują ją przepisy kodeksu cywilnego. Artykuł 659 kodeksu cywilnego stanowi, że „przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz”. Czynsz ten może być wyrażony w pieniądzu lub świadczeniach innego rodzaju³. Oznacza to, że czynsz może mieć charakter pieniężny, jak również może polegać np. na wzajemnej usłudze równej czynszowi, niemniej zawsze jest odpłatny [Dyszy 2011: 8]. Co do zasady przyjmuje się, że czynsz płacony przez najemcę stanowi przychód z najmu prywatnego lub z prowadzonej działalności gospodarczej [Dyszy 2011: 22].

¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. nr 80, poz. 350, art. 10.

² Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. nr 86, poz. 959, art. 4.

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93, art. 659.

Dla opodatkowania przychodów z prywatnego najmu niezbędny jest wybór jego formy. Najem stanowiący odrębne źródło przychodu może być opodatkowany na zasadach ogólnych (według skali podatkowej) oraz ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych. Opodatkowanie według skali podatkowej przysługuje podatnikowi z mocy prawa, co oznacza, że nie jest wymagane składanie oświadczenia o dokonany wyborze. W tym przypadku opodatkowaniu podlega przychód z tytułu czynszu pomniejszony o koszty jego uzyskania. Osoby korzystające z opodatkowania na zasadach ogólnych opłacają podatek według stawek, które wynoszą 18% (pomniejszony o kwotę wolną od podatku – 556,02 zł w skali roku) do kwoty 85 528 zł i 32% dla dochodów powyżej 85 528 zł [*Najem prywatny...* 2016: 3]. Zasady opodatkowania najmu podatkiem ryczałtowym regulowane są przepisami ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Zryczałtowany podatek dochodowy ustala się od przychodu z najmu niepomniejszonego o koszty jego uzyskania. Stawka podatku dla przychodów z prywatnego najmu wynosi 8,50%⁴.

2.3. Odwrócony kredyt hipoteczny

Odwrócona hipoteka jest stosunkowo nowym produktem kredytowym na polskim rynku finansowym – ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym uchwalona została 23.10.2014 r.⁵ Nabywcą tej formy kredytu może być każda osoba fizyczna, która posiada nieruchomości lub ma prawo do lokalu lub prawo wieczystego użytkowania lokalu. Odwrócone hipoteki będą oferowane jedynie przez banki, które z chwilą podpisania umowy o ten produkt staną się wierzycielami danej nieruchomości. Bank, nabywając prawa do przejęcia nieruchomości, zobligowany będzie do wypłaty środków pieniężnych pokrywających wartość rynkową lokum. Ważnym elementem konstrukcji odwróconej hipoteki jest to, że stroną ubiegającą się o ten rodzaj produktu bankowego może zostać jedynie osoba fizyczna [*Odwrócona hipoteka...* 2014]. Prawo polskie nie określa dolnej granicy wieku kredytobiorcy w chwili zawarcia umowy. Ustawa o odwróconej hipotece określa ściśle procedury zawarcia umowy, które w znacznym stopniu chronią kredytobiorcę.

Reasumując, wprowadzenie tego produktu kredytowego na polski rynek jest korzystną formą zabezpieczenia okresu poprodukcyjnego, jednakże banki podchodzą do tego z dużą rezerwą. W pierwszym kwartale 2016 r. żaden bank

⁴ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144, poz. 930, art. 12.

⁵ Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz.U. poz. 1585, Dz.U. 2015, poz. 1844.

działający na terenie Rzeczypospolitej Polskiej nie wprowadził do swojej oferty odwróconej hipoteki.

2.4. Renta dożywotnia

Podstawowym założeniem renty dożywotniej jest przeniesienie praw własności do nieruchomości, bez możliwości ubiegania się o jej wykupienie, na rzecz funduszu hipotecznego świadczącego tego rodzaju usługę. Świadczeniobiorca zachowuje prawo do użytkowania mieszkania aż do śmierci, jednak przeniesienie praw następuje z chwilą podpisania aktu notarialnego wraz z wpisem do ksiąg wieczystych informacji o pobieraniu przez zainteresowaną osobę renty dożywotniej [Marciniuk 2014: 255]. Nadrzędnym celem przemawiającym za wprowadzeniem renty dożywotniej jest zapobieganie zjawisku ubóstwa wśród osób, które osiągnęły wiek emerytalny.

Świadczeniobiorca, podpisując umowę z podmiotem świadczącym usługi wypłaty dożywotniego świadczenia w zamian za przeniesienie własności nieruchomości, traci do niej własność. Podmioty świadczące usługi nie są zobligowane do posiadania zabezpieczeń, które umożliwiłyby wypłatę świadczeń w przypadku problemów finansowych. Renta dożywotnia nie ma również publicznych gwarancji wypłaty, co oznacza, że jedynym możliwym sposobem dochodzenia swoich praw jest skierowanie się na drogę postępowania upadłościowego [*Dożywotnie świadczenie...*]. W 2016 r. rentę dożywotnią oferowały takie podmioty, jak: Fundusz Hipoteczny Dom SA, TUŻ Europa, Fundusz Hipoteczny Familia.

2.5. Porównanie dostępnych sposobów inwestycji

Porównanie wybranych metod zwrotu z inwestycji w nieruchomości jest o tyle utrudnione, że nie może zostać dokonane na podstawie identycznych kryteriów. Wynajem i sprzedaż są regulowane w kodeksie cywilnym, odwrócona hipoteka podlega ustawie o odwróconym kredycie hipotecznym⁶. Natomiast fundusze hipoteczne świadczące usługi renty dożywotniej wymagają jednorazowej zgody regulatora na tego typu działalność. Sprzedaż dostarcza jednorazowego przyływu gotówki – jest to szybki sposób na pozyskanie większych środków pieniężnych. Wynajem daje długoterminowe zyski, ale wiąże się z ciągłym poszukiwaniem najemców.

Jak już wspomniano, usługi o charakterze renty dożywotniej może świadczyć podmiot, który nazywa się funduszem hipotecznym. Osoba zainteresowana produktem zbywa własności nieruchomości, lecz uzyskuje prawo użytkowania

⁶ Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz.U. poz. 1585, Dz.U. 2015 r., poz. 1844.

wieczystego. Niestety w tym przypadku spadkobiercy świadczeniobiorcy nie mają prawa do wykupu nieruchomości, która stała się obiektem transakcji. W przypadku niewypłacalności świadczeniodawcy wymagane jest przeprowadzenie postępowania upadłościowego. Fundusze hipoteczne zobowiązane są do utrzymywania środków, które pozwolą na wypłatę świadczeń w najbliższych okresach. Komisja Nadzoru Finansowego nie posiada instrumentów, które pozwalałyby na sprawowanie kontroli nad tego typu funduszami.

Odwrócona hipoteka znacznie lepiej zabezpiecza interesy świadczeniobiorców. Ten typ produktów mogą świadczyć instytucje kredytowe, instytucje finansowe oraz banki, w tym zagraniczne, które mają oddział w Polsce. Banki oraz instytucje finansowe podlegają bardzo silnie rozbudowanemu systemowi zabezpieczeń, które obejmują adekwatność kapitałową oraz wiele wymogów jakościowych. Ponadto banki podlegają gwarancjom Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, co stanowi istotny element w przypadku niewypłacalności świadczeniodawcy. W przypadku śmierci świadczeniobiorcy jego spadkobiercy mają możliwość spłaty wypłaconej kwoty kredytu z zachowaniem wszystkich praw do nieruchomości. W przeciwnym wypadku bank wypłaca na rzecz spadkobierców różnicę pomiędzy wartością nieruchomości a kwotą wypłaconych świadczeń. Ze względu na to, że żaden bank w Polsce nie zdecydował się na wprowadzenie do regularnej oferty odwróconej hipoteki, stwierdzić można, że w ocenie banków interes konsumenta jest zabez-

Tabela 1. Wady i zalety wybranych form inwestycji w nieruchomości

Formy inwestycji	Zalety	Wady
Sprzedaż	– jednorazowy przypływ gotówki – otrzymanie kwoty równowartej nieruchomości	– utrata zabezpieczenia w postaci nieruchomości
Wynajem	– cykliczne uzyskiwanie przychodu – właściwość użyteczna – zabezpieczenie rodziny	– wymaga stałego kontrolowania – poszukiwanie lokatorów
Odwrócona hipoteka	– stały okresowy dochód – możliwość wykupu nieruchomości	– świadczenie niższe niż wartość nieruchomości – wypłata świadczenia do wysokości kwoty udzielonego kredytu
Renta dożywotnia	– stały okresowy dochód – wypłata świadczenia do śmierci	– produkt wysokiego ryzyka (niezabezpieczony ustawą) – w chwili podpisania umowy z instytucją oferującą rentę dożywotnią zbywana zostaje własność do lokalu

Źródło: opracowanie własne.

pieczony na poziomie, który rodzi dla banku zbyt wysokie ryzyko. W tabeli 1 zestawiono główne wady i zalety wybranych form inwestycji w nieruchomości.

Podsumowując wybrane sposoby zwrotu z inwestycji w nieruchomości, stwierdzić można, że dzielą się one na te, które wymagają działalności potencjalnego świadczeniobiorcy przy założeniu, że osoba zainteresowana działa we własnym zakresie (sprzedaż oraz wynajem), oraz na te, w których świadczeniobiorca zdaje się na zewnętrzną instytucję. Jednak w tym drugim przypadku istotną kwestią jest poziom zabezpieczenia własnych interesów w razie problemów związanych z wypłatą świadczeń. Niezależnie od tego, która forma inwestowania zostanie wybrana, należy liczyć się z okresową renowacją nieruchomości.

3. Analiza dochodowości inwestycji w nieruchomości

3.1. Założenia przyjęte do analizy

Główną częścią metodyczną badania jest analiza dochodowości inwestycji w nieruchomości. W tym celu przyjęto założenia, które w jak największym stopniu utożsamiałyby przeciętne gospodarstwo domowe.

W tabeli 2 przedstawiono opis gospodarstwa domowego, które przyjęto do oszacowania zdolności kredytowej w celu uzyskania kredytu hipotecznego. Założenia przyjęte do analizy dochodowości „modelowego” gospodarstwa domowego opierają się na danych Głównego Urzędu Statystycznego. Przeciętne gospodarstwo domowe w województwie wielkopolskim składa się w trzech osób, a na każdą osobę dochód rozporządzalny w 2015 r. wynosił 2122 zł [GUS 2016].

Tabela 2. Gospodarstwo domowe wykorzystane do symulacji

Kategorie	Dane liczbowe
Liczba osób w gospodarstwie domowym, w tym:	3
– dorośli	2
– dzieci	1
Miesięczny dochód gospodarstwa domowego	6366,00 zł
Miesięczne wydatki gospodarstwa domowego (opłaty, żywność)	2400,00 zł
Stale wydatki ponoszone	0 zł
– limit w kartach kredytowych lub/i kontach	0 zł
– raty innych kredytów	0 zł
– inne stałe zobowiązania	0 zł
Wiek najstarszego kredytobiorcy	37 lat

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Założenia kredytowe

Kategoria	Dane
Rodzaj kredytu	mieszkaniowy
Rodzaj nieruchomości	mieszkanie
Wartość nieruchomości	283 950,00 zł
Wkład własny	56 790,00 zł
Kwota kredytu	227 160,00 zł
Okres spłaty	30 lat

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 3 przedstawiono założenia, które zostały przyjęte do uzyskania kredytu mieszkaniowego.

Na potrzeby artykułu przyjęto, że gospodarstwo domowe zakupi mieszkanie dwupokojowe, gdyż jest to najczęściej poszukiwany typ mieszkań na rynku nieruchomości [Osak 2015]. Ponadto, pragnąc określić wartość nieruchomości, posłużono się szacunkami przeprowadzonymi przez Lion's Bank i portal nieruchomości Morizon.pl. Według szacunków wartość mieszkania dwupokojowego o powierzchni 50 m² wynosi 283 950 zł [Turek 2016]. Po zakupie mieszkania analizowane gospodarstwo podejmie kolejne zobowiązanie finansowe związane z wykończeniem nieruchomości. Kredyt ten będzie zaciągnięty u tego samego kredytodawcy i na tych samych warunkach co kredyt mieszkaniowy. Podczas rozmowy z doradcą kredytowym ustalono, że wkład własny wyniesie 56 790 zł. Kwota ta wynika z możliwości oszczędzania środków na poczet przyszłej inwestycji. Ponadto, kwota wkładu własnego przekracza próg niskiego wkładu, co zwalnia z zakupu ubezpieczenia niskiego wkładu.

W celu zbadania zdolności kredytowej gospodarstwa domowego wykorzystane zostaną dane zawarte w powyżej przedstawionych tabelach. W ocenie zdolności kredytowej posłużono się kalkulatorami dostępnymi na stronie internetowej <https://www.hiponet.pl/>⁷. W tabeli 4 pokazano wybraną ofertę prezentowaną przez internetowy kalkulator kredytowy.

Kredyt, który stanowi podstawę dalszych symulacji w badaniach, był najkorzystniejszy w pierwszej połowie 2016 r. pod względem wysokości raty. Oferował go bank PKO BP w ofercie pakietowej „Własny kąć hipoteczny”, co zwalnia kredytobiorcę z marży. Zaciągając takie zobowiązanie, kredytobiorca musi ponieść dodatkowe koszty, a mianowicie opłaty za ubezpieczenia pomostowe oraz koszt wyceny nieruchomości. Bank wymaga także wykupienia ubezpieczenia,

⁷ <https://www.hiponet.pl/zdolnosc-kredytowa-328987-388987-1-1-30-2-2-65-1-5000-1-5-5-3-2-0-0-0-0-0> [dostęp: 15.01.2016].

Tabela 4. Parametry kredytowe

Kredyt hipoteczny – parametry	Dane
Wkład własny	56 790,00 zł
Kwota kredytu	227 160,00 zł
Wysokość raty kredytu	1003,64 zł
– część odsetkowa	372,64 zł
– część kapitałowa	631,00 zł
Okres kredytowania (liczba rat)	360
Oprocentowanie	3,37%
Prowizja	0,00%
Ubezpieczenie pomostowe	116,51 zł
Wycena nieruchomości	400,00 zł
Weksel	0 zł
Polisa jednorazowa ubezpieczeniowa	7382,70 zł
Koszt ubezpieczenia nieruchomości	283,95 zł

Źródło: opracowanie własne.

które w założeniach wynosi 0,1% wartości nieruchomości. Składka tego ubezpieczenia płacona jest raz w roku w kwocie 388,99 zł. Ponadto bank nie wymaga ubezpieczenia wkładu własnego, ponieważ gospodarstwo domowe wpłaca 20% wartości nieruchomości.

Po zakupie nieruchomości przedstawione gospodarstwo domowe zaciągnie kolejny kredyt w celu pokrycia całkowitych kosztów wykończenia nieruchomości. Na podstawie rozmowy z doradcą poznańskiej firmy remontowej przyjęto koszt wykończenia mieszkania na poziomie 50 000 zł. Kredyt zaciągany na ten cel będzie miał takie same parametry jak kredyt mieszkaniowy, ponieważ będzie także podjęty w PKO BP ze względu na większą skłonność danej instytucji finansowej do podjęcia kolejnego zobowiązania pod tą samą hipoteką. Szczegóły kredytu zaciągniętego na wykończenia mieszkania przedstawiono w tabeli 5.

Do realizacji badania przyjęto, że zaciągnięty kredyt oraz wszelkie koszty poniesione w związku z zakupem nieruchomości będą pokrywane czynszem uzyskiwanym z wynajmu mieszkania. Ponadto przyjęto, że mieszkanie będzie wynajmowane prawie przez cały okres kredytowania nieruchomości, aby zaciągnięte zadłużenie w banku nie stanowiło znacznego obciążenia budżetu przedstawionej rodziny. Mieszkanie nie będzie wynajmowane tylko w pierwszym miesiącu posiadania, gdyż będzie ono w tym czasie wykańczane oraz w jednym miesiącu po 15 latach, gdyż w tym czasie w mieszkaniu zostanie przeprowadzony generalny

Tabela 5. Parametry kredytu na wykończenie mieszkania

Parametry	Dane
Nakłady poniesione na remont	50 000,00 zł
Kwota kredytu na poczet wykończenia nieruchomości	50 000,00 zł
Liczba rat	360
Oprocentowanie	3,37%
Prowizja	0,00%
Rata kredytu	220,91 zł

Źródło: opracowanie własne.

remont. Koszty poniesione na poczet zakupu nieruchomości, tj. wysokość taksy notarialnej, koszt ustanowienia hipoteki, koszt wyceny mieszkania i ubezpieczeń jednorazowych zostaną poniesione w pierwszym miesiącu posiadania nieruchomości i zostaną pokryte zyskami wypracowanymi z wynajmu w następnych miesiącach. Corocznie zyski właściciela będą umniejszane o ubezpieczenie mieszkania w wysokości 0,1% wartości nieruchomości oraz o zobowiązanie na podatek od nieruchomości właściwy dla miasta Poznania i zależny od powierzchni mieszkania. Dla mieszkania przyjętego do realizacji badania podatek ten wynosi 37,50 zł (0,75 zł za 1 m² mieszkania)⁸.

Dla dokładniejszego oszacowania wartości nieruchomości porównano wzrost wartości mieszkań na przestrzeni 5 lat. Z raportu E-VALUER INDEX 2015 wynika, że prognozowany wzrost wartości mieszkań w 2015 r. kształtuje się na poziomie 3% [E-VALUER INDEX 2015]. Na potrzeby badań przyjęto, że wartość nieruchomości będzie aktualizowana co 5 lat o 2% i jednocześnie wysokość pobieranego czynszu również ulegnie wzrostowi analogicznie do wartości nieruchomości.

Uzyskiwane z najmu przychody będą opodatkowane ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych, którego stawka wynosi 8,50%. Przychody nie będą umniejszane o koszty uzyskania przychodu, tj. odpis amortyzacyjny wynoszący rocznie 1,50% wartości nieruchomości, opłaty administracyjne, opłaty za media, część odsetkową raty kredytu, ubezpieczenie, a wszelkie opłaty związane z utrzymaniem mieszkania będą pokrywane przez najemcę.

Jak wspomniano, zaciągnięty na zakup mieszkania kredyt będzie spłacany z czynszu uzyskiwanego z wynajmu. Po spłacie zobowiązania, zostaną przedstawione cztery alternatywne sposoby czerpania korzyści finansowych z wcześniejszej inwestycji, z której będzie mogła skorzystać osoba posiadająca mieszkanie, tj. dalszego wynajmu, odwróconej hipoteki, renty dożywotniej oraz sprzedaży.

⁸ Uchwała nr XIX/252/VII/2015 Rady Miasta Poznania z dnia 3 listopada 2015 r. w sprawie określenia wysokości stawek podatku od nieruchomości na 2016 r.

Na potrzeby realizacji badania uwzględniono wartość pieniądza w czasie, a raty kredytu hipotecznego, kredytu na wykończenie mieszkania oraz opodatkowany czynsz zostały zdyskontowane.

3.2. Analiza dochodowości wybranych form inwestycji w nieruchomość

Założono, że moment spłaty kredytu hipotecznego pokrywa się z chwilą przejścia właściciela na emeryturę. Osoba posiadająca niezadłużone mieszkanie będzie mogła skorzystać z czterech opisywanych w artykule sposobów czerpania korzyści finansowych z inwestycji w nieruchomość, by w jak największym stopniu poprawić swoją sytuację materialną i zabezpieczyć się w okresie emerytury.

Jednym z opisanych sposobów upłynnienia gotówki ulokowanej w nieruchomości jest sprzedaż. W tabeli 6 zaprezentowano wartości liczbowe przyjęte do oszacowania przyszłej wartości nieruchomości.

Tabela 6. Oszacowanie przyszłej wartości nieruchomości

Parametry	Dane
Wartość nabycia nieruchomości	283 950,00 zł
Prognozowany wzrost wartości nieruchomości w ciągu roku	2,00%
Liczba lat, po których nieruchomość zostanie sprzedana	30
Wartość przyszła nieruchomości	514 336,12 zł

Źródło: opracowanie własne.

Wartość przyszła nieruchomości została wyliczona jako wartość nabycia nieruchomości powiększona o prognozowany wzrost wartości, który wynosi 2,00%, co w ostatecznej rachubie wyniosło 514 336,12 zł. Przyjmując, iż nieruchomość byłaby sprzedana w tej kwocie, a średnia dalszego trwania życia mężczyzny w wieku 67 lat w Polsce wynosi 199,5 miesięcy⁹, dochód miesięczny byłby w wysokości ok. 2578,13 zł.

Kolejnym ze sposobów zabezpieczenia sytuacji bytowej na emeryturze właściciela nieruchomości jest jej dalszy wynajem. W tabeli 7 wyliczono miesięczny zysk, jaki osiągałaby osoba decydująca się na kontynuację wynajmu.

Przy założeniu, że czynsz dla wynajmującego wynosić będzie 1973 zł, a właściciel przychody będzie opodatkowywał ryczałtem, czysty zysk z najmu będzie zwiększać domowy budżet emeryta o 1805,30 zł. Raz w roku zysk ten umniejszany będzie o wartość ubezpieczenia i podatku, czyli o kwotę 426,49 zł.

⁹ Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 25 marca 2016 r. w sprawie tablicy średniego dalszego trwania życia kobiet i mężczyzn.

Tabela 7. Zysk z wynajmu nieruchomości

Czynsz z wynajmu mieszkania	Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych (8,50%)	Zysk dla właściciela
1973,00 zł	167,71 zł	1805,30 zł

Źródło: opracowanie własne.

Na polskim rynku finansowym w 2016 r. nie była oferowana odwrócona hipoteka pomimo wprowadzenia regulacji prawnych w 2014 r. Powoduje to brak możliwości porównania w projekcie kwot wypłacanych świadczeń z tytułu inwestycji w nieruchomości.

Na podstawie kalkulatorów dostępnych na stronach funduszy hipotecznych zaprognozowano wartość renty dożywotniej. Obliczając wartość miesięcznej wypłaty renty dożywotniej, przyjęto, że osoba ubiegająca się o to świadczenie będzie miała 67 lat. Stopę procentową przyjęto jako stopa procentowa kredytu zaciągniętego na zakup mieszkania, tj. 3,71%. Wprowadzając powyższe dane do kalkulatora renty dożywotniej, została obliczona wartość renty, która po zdyskontowaniu wyniesie 2287,75 zł miesięcznie (tab. 8).

Tabela 8. Porównanie metod wykorzystania nieruchomości jako dofinansowania emerytury

Miesięczny dochód z inwestycji w nieruchomość [zł]			
sprzedaż mieszkania	wynajem mieszkania	renta dożywotnia	odwrócona hipoteka
2578,13 zł	1805,30 zł	2287,75	–

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przyjętych założeń, po uwzględnieniu wartości pieniądza w czasie oraz zmian zachodzących na rynku nieruchomości można ocenić, że najlepszym sposobem zwrotu z inwestycji w nieruchomość w okresie poprodukcyjnym jest sprzedaż. Odpowiednich wyliczeń prowadzących do tego wniosku dokonano w arkuszu kalkulacyjnym Excel (ze względu na jego objętość nie stanowi on załącznika do niniejszego artykułu). Renta dożywotnia może zaowocować zasileniem budżetu emeryta kwotą ponad 2287,75 zł miesięcznie. Jednak należy pamiętać o zagrożeniach płynących ze słabego poziomu zabezpieczeń oraz gwarancji funduszy hipotecznych świadczących tego typu usługę. Ostatnią najmniej dochodową formą zwrotu z takiej inwestycji jest wynajem. Stanowi on 71% wysokości świadczenia miesięcznego z tytułu sprzedaży – prawie 1810 zł. Niestety przy analizie dochodowości nie można wziąć pod uwagę stosunkowo najbezpieczniejszego z punktu widzenia świadczeniobiorcy produktu, jakim jest odwrócona hipoteka. Tego typu produkty są słabo rozwinięte na rynku polskim,

a instytucje uprawnione do świadczenia takich produktów nie posiadają w swoim portfelu produktowym odwróconej hipoteki.

4. Podsumowanie

Podjmując decyzję o indywidualnym, prywatnym zabezpieczeniu emerytalnym, warto przejrzeć całe spektrum dostępnych sposobów inwestycji oraz gromadzenia środków pieniężnych bądź materialnych na przyszłe lata poprodukcyjne. Badanie to przedstawia zawężoną część rynku i skupia się na inwestycji w nieruchomości. Wybór sposobu inwestycji oraz akceptacja przyjętego ryzyka wiąże się z indywidualnymi predyspozycjami każdego uczestnika rynku. Przeanalizowanie form zwrotu z inwestycji pozwala na wybór tej, która w największym stopniu przyczyni się do poprawy miesięcznego budżetu emeryta. Na podstawie uzyskanych danych można stwierdzić, że najbardziej dochodowa jest sprzedaż, nieco mniej dochodowa, jednak najbardziej niebezpieczna dla świadczeniobiorcy okazuje się renta dożywotnia. Niestety, wszystkie przesłanki płynące z rynku i z analiz demograficznych podkreślają słabą kondycję polskiego systemu emerytalnego i pogarszającą się sytuację młodego pokolenia. Niezbędne jest więc uświadamianie społeczeństwa w zakresie zabezpieczenia dochodów na okres starości. Każda indywidualna decyzja może przyczyniać się w przyszłości nie tylko do polepszania bytu w wieku poprodukcyjnym, ale również do napędzania mechanizmów rynkowych, które mogą zaowocować polepszeniem się sytuacji ekonomicznej polskich emerytów.

Literatura

- Dożywotnie świadczenie pieniężne w zamian za przeniesienie własności nieruchomości (potocznie zwane rentą dożywotnią) i odwrócony kredyt hipoteczny – zasadnicze różnice*, Komisja Nadzoru Finansowego, ww.knf.gov.pl/opracowania/Miedzysektorowe/renta.html [dostęp: 28.03.2016].
- Dyszy W., 2011, *Najem. Opodatkowanie przychodów z wynajmu*, Kraków: Wszechnica Podatkowa.
- Emerytura po polsku*, 2010, www.dobraemerytura.org/emerytura-po-polsku/ [dostęp: 25.10.2015].
- E-VALUER INDEX 2015, Analiza cen transakcyjnych i prognozy dla rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce – rynek pierwotny i wtórny*, Warszawa, http://www.emmerson-evaluation.pl/wp-content/uploads/2016/08/e-valuer_2015_final.pdf [dostęp: 6.04.2016].
- Główny Urząd Statystyczny, 2016, *Sytuacja gospodarstw domowych w 2015 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, Warszawa.
- <https://www.hiponet.pl/zdolnosc-kredytowa-328987-388987-1-1-30-2-2-65-1-5000-1-5-3-2-0-0-0-0-0> [dostęp: 15.01.2016].
- Kalina-Prasznic U. (red.), 2007, *Encyklopedia prawa*, wyd. 4, Warszawa: C. H. Beck.
- Komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 25 marca 2016 r. w sprawie tablicy średniego dalszego trwania życia kobiet i mężczyzn.

- Konieczny T., 2013, Ile notariusz policzy za sprzedaż nieruchomości mieszkalnej?, *Gazeta Podatkowa* nr 34 (971) z 29.04, www.gofin.pl/prawnik-radzi/17,2,132,116993,ile-notariusz-policzy-za-sprzedaz-nieruchomosci-mieszkalnej.html [dostęp: 1.03.2016].
- Kopaliński W., 1968, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Kucharczyk J., Kuźmicz E. (red.), 2011, *Podnoszenie wieku emerytalnego – diagnoza potrzeb i rekomendacje na przykładzie Polski i Niemiec*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Maczalska I., 2014, Kupiłeś mieszkanie? Sprawdź, jakie podatki musisz zapłacić, www.pit.pl/aktualnosci-podatkowe/1905-kupiles-mieszkanie-sprawdz-jakie-podatki-musisz-zaplacic-13674 [dostęp: 2.03.2016].
- Marciniuk A., 2014, Renta hipoteczna a odwrócony kredyt hipoteczny na rynku polskim, *Śląski Przegląd Statystyczny*, nr 12(18): 253-272.
- Ministerstwo Finansów, 2013, *Podatek od czynności cywilnoprawnych z tytułu umowy sprzedaży*, http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/2375306/Broszura-podatek_od_czyn_cywprw_20013+i+2014.pdf [dostęp: 1.03.2016].
- Minkina P., 2015, Jak zachęcić Polaków do oszczędzania na emeryturę?, *Bank*, nr 1 (262).
- Najem prywatny w 2016 roku – zagadnienia prawopodatkowe, dodatek 1 do numeru 3 *Gazety Podatkowej*, nr 1.
- Odwrócona hipoteka. Poradnik dla osób starszych*, 2014, Warszawa: Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich, www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Odwr%C3%B3cona_Hipoteka.pdf [dostęp: 2.03.2016].
- Osak A., 2015, *Ceny mieszkań na rynku wtórnym – II kwartał 2015*, <http://www.gratka.pl/mieszka-kam/arttykul/ceny-mieszkan-na-ryнку-wt%C3%B3rnym-ii-kwartal-2015,3455113,artgal,t,id,tm.html> [dostęp: 1.03.2016].
- Przekota G., 2011, Reakcja gospodarki krajowej na otwarcie zagranicznego rynku pracy, *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, nr 15: 179-191, http://zeszyty.wne.tu.koszalin.pl/images/wydawnictwo/zeszyty/05/dok_13.pdf [dostęp: 15.01.2017].
- Sklonność Polaków do dodatkowego oszczędzania na emeryturę – mit czy rzeczywistość?*, 2016, TNS Polska dla Nationale-Nederlanden, <http://www.tnsglobal.pl/coslychac/files/2016/03/Sklonosc-do-oszczedzania-na-emeryture-2016-03-04.pdf> [dostęp: 1.10.2016].
- Turek B., 2016, *Zakup mieszkania na kredyt drożeje od 15 miesięcy*, <http://m.bankier.pl/wiadomosc/Zakup-mieszkania-na-kredyt-drozeje-od-15-miesiecy-7420824.html> [dostęp: 29.06.2016].
- Uchwała nr XIX/252/VII/2015 Rady Miasta Poznania z dnia 3 listopada 2015 r. w sprawie określenia wysokości stawek podatku od nieruchomości na 2016 r.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. nr 80, poz. 350.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144, poz. 930.
- Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. nr 86, poz. 959.
- Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym, Dz.U. 2014, poz. 1585, Dz.U. 2015, poz. 1844.

Investing in property as an alternative for pensioners

Abstract. Among the main reasons for the low level of pensions currently paid out and projected pensions of current employees are the frequent reforms of the Polish pension system and the resulting changes in the retirement age, combined with the lack of economic education and knowledge about possible ways of ensuring steady income in retirement. Despite many changes in public finance, the expected rate of replacement of current wages with future pensions is low. This article analyses the profitability of various forms of investing in property as a possible source

of income for retirement. The aim of the study described in the article is to compare four alternative property-related investment options for retirement: sale of property, renting property, reverse mortgage and equity release. The analysis is conducted for a model household consisting of two parents and a school-age child and is based on data published by the Central Statistical Office and information collected from online property websites – www.dom.gratka.pl, www.hiponet.pl – between December 2015 and September 2016.

Keywords: real estate, investment, pension, reverse mortgage, equity release

ŁUKASZ ZIĘBAKOWSKI

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu
e-mail: lukeuszlfc@gmail.com

Potencjalne skutki społeczno-ekonomiczne wprowadzenia podatku pogłównego w Polsce

Streszczenie. O potrzebie przeprowadzenia gruntownej reformy podatków dochodowych w Polsce mówi się od kilkunastu lat, a propozycje reform systemu podatkowego stały się istotnym elementem programów wyborczych partii politycznych. Przedstawiciele nurtu neoliberalizmu gospodarczego postulują zastąpienie go prostym, tanim w poborze podatkiem pogłównym, w którym upatrują większej sprawiedliwości podatkowej. Proces badawczy polegał na próbie symulacji przekształcenia podatku dochodowego od osób fizycznych w pogłówny. W artykule dokonano także analizy potencjalnych skutków fiskalnych i pozafiskalnych wprowadzenia podatku pogłównego w Polsce.

Słowa kluczowe: pogłówny, podatek pogłówny, podatek dochodowy od osób fizycznych

1. Wprowadzenie

Podatek dochodowy od osób fizycznych dotyczy ponad 24 mln polskich podatników, co sprawia, że jego potencjał jako instrument polityki fiskalnej i społecznej jest znaczny. Ze względu na obecny stopień skomplikowania jego konstrukcji pojawiają się coraz częstsze postulaty kompleksowej reformy. Dotychczasowe próby modyfikacji tego podatku były działaniami doraźnymi, chaotycznymi, nieskoordynowanymi i fragmentarycznymi. Ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych od momentu jej uchwalenia w 1991 r. nowelizowano prawie 300 razy. Zmiany te nie były jednak wynikiem dążenia do uwzględnienia występujących w Polsce warunków społeczno-gospodarczych, nie zmierzały też do optymalizacji opodatkowania dochodów osobistych, lecz wynikały z konieczności wyeliminowania sprzeczności i nieprzemyślanych konstrukcji prawa podatkowego. Obiektywna potrzeba zmian stanowi główną przesłankę potrzeby reformy

podatków, a presja społeczna skierowana jest w głównej mierze na uproszczenie systemu bez przyzwolenia dla podwyższania podatków i ograniczenia transferów socjalnych.

Propozycje reform systemu podatkowego stały się w ostatnich latach istotnym elementem programów wyborczych. Pojawiają się również sugestie całkowitej likwidacji podatku dochodowego od osób fizycznych. Łatwo dostrzegalny brak jasnej koncepcji opodatkowania dochodów osób fizycznych skłania niektórych polityków do sięgania do historycznych doświadczeń w dziedzinie podatków. Niektórzy polscy politycy reprezentujący mniejszościowe partie i ugrupowania postulują zastąpienie go podatkiem pogłównym. Zwolennikami, a zarazem propagatorami pogłównego są przedstawiciele nurtu neoliberalizmu gospodarczego.

Inspiracją do podjęcia problematyki badawczej była chęć weryfikacji tezy głoszonej przez niektóre konserwatywne ugrupowania polityczne, które w idei wprowadzenia pogłównego widzą panaceum na wszelkie problemy finansów publicznych. Ponadto podjęto próbę oceny tezy, w myśl której powszechny podatek pogłówny byłby bardziej sprawiedliwy dla podatników oraz pozwoliłby osiągnąć pożądany kompromis pomiędzy interesem państwa a potrzebami obywateli żyjących w systemie demokratycznym.

W celu przeprowadzenia badania posłużono się analizą morfologiczną, polegającą na hipotetycznym przekształceniu podatku dochodowego od osób fizycznych w pogłówny. Aby przybliżyć skutki potencjalnej implementacji ryczałtowego podatku osobistego, autor przeprowadził eksperyment ekonomiczny, który polegał na symulowaniu określonego zjawiska ekonomicznego, jakim byłaby likwidacja podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce i zastąpienie go podatkiem pogłównym.

2. Pojęcie, geneza i konstrukcja podatku pogłównego

Podatek pogłówny to forma podatku osobistego opłacanego w postaci stałej, nominalnej kwoty od każdego opodatkowanego, niezależnie od posiadanego przez niego majątku czy uzyskiwanego dochodu [Burns 1992: 10]. Przedmiotem i podmiotem opodatkowania jest sam podatnik, co jest charakterystyczne dla najstarszych i prymitywnych systemów podatkowych. Pogłówny można w dosłownym tłumaczeniu rozmieść jako podatek płacony od głowy, od osoby, czyli z tego powodu, że osoba (podatnik) w ogóle żyje [Owsiak 2005: 160].

Z punktu widzenia teorii państwa oraz filozofii, pogłówny uważa się za podatek najsprawiedliwszy. Grupowanie się ludzi w państwo wymaga zapewnienia sobie bezpieczeństwa zewnętrznego (wojsko, militaria) oraz wewnętrznego (aparatusz przestępczości, policja, służby specjalne, sądownictwo), więc każdy obywatel zo-

bowiązany jest do zapłacenia ryczałtowego podatku na ich utrzymanie. Każdy członek państwa chroniony jest w ten sam sposób, niezależnie od płci, wieku, zamożności, stanu zdrowia itp., zatem stawka kwotowa podatku powinna być jednakowej wysokości dla każdego podatnika. Pogłównie nie umożliwia stosowania preferencji podatkowych w postaci ulg, zwolnień oraz wyłączeń. Wyklucza także uprzywilejowanie poszczególnych grup społecznych czy zawodowych [Kozik 2015: 79].

Opodatkowanie w formie podatku pogłównego jest bardziej korzystne dla podatników uzyskujących wyższe dochody. Wraz ze wzrostem podstawy opodatkowania wysokość ich zobowiązania podatkowego maleje, a w przypadku osób o dochodach niższych relatywnie wzrasta. Stąd wniosek, że pogłównie jest podatkiem regresywnym.

Pierwsze wzmianki na temat podatku pogłównego pojawiają się już w 30. rozdziale Księgi Wyjścia w związku z budową arki Noego. Pogłównie zostało ustanowione w celu pokrycia bieżącego zapotrzebowania finansowego. Była to jednorazowa danina obciążająca wszystkich mężczyzn powyżej 20. r.ż. bez względu na status materialny. Podatek pogłówny, wprowadzony zgodnie z zasadą: „bogaty powinien dać nie więcej, a biedny nie mniej niż pół sykla”, ma w sobie znamiona idei sprawiedliwości oraz powszechności opodatkowania. Te proste reguły stanowią etyczne i obiektywne kryterium dla kształtowania w przyszłości rozwiązań podatkowych [Gomułowicz 1995; 2013: 21; Hall, Rabushka 1998: 34].

Istnieją potwierdzone przez historyków informacje, że w Mezopotamii obowiązywał podatek pogłówny w wysokości jednej krowy od każdego ojca rodziny [Rabushka 1996: 18]. Instytucja podatku pogłównego znana była także w starożytnej Grecji [Koranyi 1961: 76]. W Rzymie podatek pogłówny (*tributum capitis*) wprowadził cesarz Oktawian August w 27 r. p.n.e. [Nutbrown 2001: 97]. Danina ta rozpowszechniła się w średniowieczu i stanowiła ważne źródło dochodów budżetowych aż do XIX w. Zazwyczaj nakładana była w przypadkach nagłych potrzeb państwa, głównie na cele wojenne. Istniały dwa rodzaje pogłównego: generalne (powszechne) i kontyngentowe. Pierwsze miało charakter osobisty i egzekwowane było przez administrację skarbową bezpośrednio od podatników. Zazwyczaj uwzględniało zdolność płatniczą podatników poprzez zakwalifikowanie ich do różnych klas i zastosowanie zróżnicowanych stawek podatkowych. Pogłównie kontyngentowe obciążało pewną ściśle określoną grupę społeczną, np. terytorialną, wyznaniową, zawodową. Na zbiorowości tej spoczywał obowiązek uiszczenia wyznaczonego kontyngentu, a jej reprezentanci rozdzielali wysokość tego obciążenia na każdego członka grupy [Rybarski 1935: 262-263].

Z historii danin publicznych wynika, że pogłównie zawsze należało do podatków kontrowersyjnych i nie cieszyło się popularnością. Stopniowo było wypierane przez podatki odpowiadające postępowym koncepcjom ekonomicznym. Pogłównie uznawane jest za prototyp współczesnego podatku dochodowego

[Kulicki 2011: 2]. Implementacja pogłównego za każdym razem spotykała się z dezaprobatą społeczną, wielokrotnie prowadziła do demonstracji, a nawet zamieszek. We Francji doprowadziła do wybuchu wielkiej rewolucji w 1789 r. [Morrisson, Snyder 2000: 61]. Wprowadzony w XIX w. w Nowej Zelandii i Kanadzie pomógł zredukować masowy napływ imigrantów z Chin [Li 2008: 128; Murphy 1994: 34, 49; 2003: 52]. Z kolei w Stanach Zjednoczonych był narzędziem dyskryminującym, które miało wyeliminować Afroamerykanów z życia społecznego i politycznego [Keyssar 2000: 86]. W 1989 r. w Szkocji i w 1990 r. w Anglii i Walii został wprowadzony podatek pogłówny, nazwany dyplomatycznie **podatkiem wspólnotowym** (*community charge*), który kosztował Margaret Thatcher posadę premiera [Burns 1992: 10-15]. Współcześnie podatek pogłówny pobierany jest jedynie przez radykalnych muzułmanów od innowierców i nosi miano *dżizji* [Emon 2012: 97].

3. Hipotetyczna wysokość podatku pogłównego w Polsce – próba symulacji

Celem przeprowadzenia symulacji jest sprawdzenie, w jaki sposób po wdrożeniu podatku pogłównego zmieniłby się rozkład obciążeń podatkowych oraz podział na potencjalnych podatników, w przypadku których nastąpiłby wzrost wysokości zobowiązania podatkowego oraz tych, którzy skorzystaliby na potencjalnej reformie systemu opodatkowania dochodów i odnotowaliby spadek podatku.

Przedstawione w tabeli 1 całkowite dochody z tytułu podatku od osób fizycznych są dowodem na to, że jest on najbardziej wydajnym narzędziem gromadzenia środków publicznych¹. Dochody zaprezentowane w tabeli są także kwotami całkowitymi potrzebnymi do pokrycia środków utraconych w przypadku reformy systemu opodatkowania dochodów osób fizycznych lub nawet likwidacji podatku dochodowego od osób fizycznych. Na podstawie zaprezentowanych danych podjęto próbę oszacowania hipotetycznej stawki rocznej i miesięcznej pogłównego. Jego zwolennicy opowiadają się za likwidacją podatku dochodowego od osób fizycznych i zastąpieniem go stałym podatkiem kwotowym płaconym przez wszystkich podatników w jednakowej wysokości.

¹ Zaprezentowane całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych przewyższały w ostatnich latach wpływy do budżetu z podatku od towarów i usług. W 2014 r. dochody budżetu państwa z tytułu podatku VAT wynosiły 124,262 mld zł, co jest kwotą niższą o około 10 mld zł w porównaniu do całkowitych wpływów z podatku dochodowego od osób fizycznych, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> [dostęp: 12.10.2015].

Tabela 1. Całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w latach 2009-2014

Rodzaj dochodu	Wysokość dochodów (w mld zł)					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dochody budżetu państwa z podatku dochodowego od osób fizycznych	28,280	28,472	30,644	31,891	33,395	35,957
Dochody budżetu państwa z tytułu zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych	7,484	7,121	7,431	7,918	7,895	7,065
Udziały gmin w podatku dochodowym od osób fizycznych	9,906	10,080	11,340	12,077	12,824	13,983
Podatek od działalności gospodarczej osób fizycznych opłacany w formie karty podatkowej	0,094	0,089	0,087	0,084	0,082	0,079
Udziały powiatów w podatku dochodowym od osób fizycznych	2,765	2,797	3,131	3,322	3,513	3,820
Udziały miast na prawach powiatu w podatku dochodowym od osób fizycznych – część gminna	10,489	10,282	10,969	11,300	11,830	12,698
Udziały miast na prawach powiatu w podatku dochodowym od osób fizycznych – część powiatowa	2,928	2,853	3,029	3,109	3,240	3,467
Udziały województw w podatku dochodowym od osób fizycznych	0,889	0,882	0,962	1,004	1,054	1,137
Przychody z tytułu składek na powszechne ubezpieczenie zdrowotne 7,75% (NFZ)	46,269	47,493	50,149	51,935	53,461	55,446
Suma	109,104	110,069	117,742	122,640	127,294	133,652

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa w latach 2009-2014, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> [dostęp: 12.10.2015], sprawozdań z wykonania budżetu JST w latach 2009-2014, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe> [dostęp: 12.10.2015] oraz sprawozdań NFZ w latach 2009-2014, <http://www.nfz.gov.pl/bip/finanse-nfz/> [dostęp: 12.10.2015].

Całkowita kwota dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych jest znacząco wyższa niż wynika z budżetu państwa. Aby wyznaczyć łączne dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych, oprócz dochodów budżetu państwa należy także uwzględnić:

- część dochodów z podatku dochodowego od osób prawnych przekazywanych przez państwo do budżetów jednostek samorządu terytorialnego (JST),
- dochody z uproszczonych form opodatkowania, czyli karty podatkowej i zryczałtowanego podatku dochodowego,
- dochody Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ) z tytułu składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne, gdyż implementacja pogłównego doprowadziłaby do zniesienia źródła środków przekazywanych na ten cel.

Na potrzeby symulacji obliczono wysokość pogłównego, opierając się na koncepcji jego propagatorów polegającej na zrekomensowaniu wyłącznie wpły-

wów do budżetu państwa z podatku dochodowego osób fizycznych. Następnie dokonano jego porównania ze stawką pogłównego, która zagwarantowałaby pokrycie całkowitych dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych łącznie z udziałami JST i składkami przekazanymi na ubezpieczenie zdrowotne do NFZ. Zabieg ten jest uzasadniony, ponieważ sposób obliczenia wysokości podatku pogłównego przez jego zwolenników nie uwzględnia funkcjonowania ulgi zdrowotnej, uproszczonych form opodatkowania dochodów oraz partycypacji JST w dochodach z tytułu podatków dochodowych. Przypuszczać można, że przedstawianie sposobu takiej kalkulacji pogłównego ma na celu świadome wykazanie redukcji stawki zobowiązania podatkowego i podkreślenie jego atrakcyjności. Sympatycy pogłównego chcą tym samym zainteresować i przekonać przeciętnego podatnika, że istnieje bardziej sprawiedliwy i mniej dotkliwy sposób opodatkowania ich dochodów. Konserwatywne i radykalne partie polityczne pragną pozyskać nowy elektorat, który dałby się skusić na puste obietnice przedstawiane podczas kampanii wyborczych. Jednakże taki sposób obliczania może wynikać z niewiedzy na temat finansów publicznych.

Pierwszy wariant kalkulacji stawki kwotowej podatku pogłównego oparto na koncepcji opodatkowania wszystkich żyjących obywateli Rzeczypospolitej Polskiej². Licznik w obliczeniach stanowić będą dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych, zaś mianownik to liczba rezydentów pomniejszona o liczbę więźniów³ (równanie 1).

Równanie 1. Roczna stawka pogłównego gwarantująca wpływy do budżetu państwa z podatku dochodowego od osób fizycznych płacona przez wszystkich

$$\frac{\text{dochody budżetu państwa z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych}}{\text{całkowita liczba ludności} - \text{liczba więźniów}} =$$

$$= \frac{43\,021\,971\,000,00 \text{ zł}}{38\,478\,602 - 80\,129 \text{ osób}} = 1120,41 \text{ zł}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Z przedstawionych kalkulacji wynika, że stawka roczna podatku pogłównego musiałaby wynosić 1120,41 zł. Dzieliąc ją przez 12 miesięcy, otrzymamy miesięczne zobowiązanie w wysokości 93,37 zł od osoby. W każdym z badanych przypadków wysokość miesięcznej stawki byłaby zapisana w ustawie i byłaby waloryzowana na potrzeby budżetu państwa każdego roku. Są to niezbędne kwoty, które każdy zobowiązany musiałby zapłacić, aby środki pochodzące z pogłównego wystarczały wyłącznie do pokrycia dochodów budżetu państwa z podatku

² Liczba ludności w RP na dzień 31.12.2014 wynosiła 38 478 602 [GUS 2015].

³ Liczba więźniów w RP w 2014 r. wynosiła 80 129 [Osadzeni... 2014].

dochodowego od osób fizycznych. Niestety nie zostałyby zrekomensowane utracone udziały JST w tych dochodach.

Aby oszacować roczną stawkę pogłównego, niezbędną do pokrycia rocznych całkowitych dochodów, należy dochody przedstawione w tabeli 1 podzielić przez liczbę żyjących podatników pomniejszoną o liczbę więźniów (równanie 2). Otrzymamy wówczas kwotę 3480,67 zł. Jeśli podzielimy ją przez 12 miesięcy, to otrzymamy stawkę miesięczną pogłównego w wysokości 290,06 zł, czyli ponad trzykrotnie wyższą od tej, która miałaby pokryć wyłącznie dochody budżetu państwa z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych. Stawka ta nie jest już tak atrakcyjna, jak w pierwszym wariantcie, stąd wniosek, że zwolennicy pogłównego świadomie i celowo przedstawiają taki sposób wyliczenia jego stawki.

Równanie 2. Roczna stawka pogłównego gwarantująca całkowite wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych płaconą przez wszystkich

$$\frac{\text{całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych}}{\text{całkowita liczba ludności} - \text{liczba więźniów}} =$$

$$= \frac{133\,652\,315\,693,20 \text{ zł}}{38\,478\,602 - 80\,129 \text{ osób}} = 3480,67 \text{ zł}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Kolejny scenariusz pogłównego oparto na idei państwa opiekuńczego. Zakładałby on zwolnienie z obowiązku płacenia podatku osób żyjących poniżej minimum egzystencji. Wariant ten pomógłby obniżyć poziom ubóstwa w Polsce i podnieść jakość życia obywateli. W 2014 r. według danych Głównego Urzędu Statystycznego w skrajnym ubóstwie żyło około 2,8 mln Polaków, co stanowi 7,8% ogółu polskiego społeczeństwa [*Ubóstwo ekonomiczne...* 2015]. Wysokość rocznego zobowiązania z tytułu podatku pogłównego w tym wariantcie wyznaczmy z równania 3.

Równanie 3. Roczna stawka pogłównego gwarantująca całkowite wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych – zwolnienie osób ubogich

$$\frac{\text{całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych}}{\text{całkowita liczba ludności} - \text{zasięg ubóstwa skrajnego} - \text{liczba więźniów}} =$$

$$= \frac{133\,652\,315\,693,20 \text{ zł}}{38\,478\,602 - 2\,800\,000 - 80\,129 \text{ osób}} = 3754,44 \text{ zł}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Z równania 3 wynika, że w tym przypadku wysokość rocznej stawki pogłównego musiałaby kształtować się na poziomie 3754,44 zł. Miesięczne zobowiązanie wyniosłoby 312,87 zł. Aby pomóc najuboższym, zredukować zobowiązania

podatkowe i zaoszczędzone pieniądze przeznaczyć na poprawę jakości życia, pozostali podatnicy musieliby zapłacić miesięcznie 312,87 zł podatku, czyli o 22,81 zł więcej niż wynika z wariantu, który nie uwzględnia ulg i zwolnień.

Taki wariant pogłównego, który z założenia zwalniałby z obowiązku płacenia podatku pogłównego osoby żyjące poniżej minimum socjalnego, mógłby być odpowiedzią na wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 28.10.2015, w którym orzekł, że obecna kwota wolna od podatku jest zbyt niska i niezgodna z Konstytucją⁴. Oznacza to, że obecnie opodatkowane są dochody osób, które nie mają wystarczających środków finansowych, by godnie żyć. Redukcja obciążeń podatkowych lub zwolnienie z obowiązku podatkowego osób najuboższych jest zdecydowanie lepszym rozwiązaniem niż wypłacanie zasiłków socjalnych. Ogół społeczeństwa nie odbierałby negatywnie wsparcia osób najbiedniejszych z ich własnej kieszeni. Potrafiliby zrozumieć ideę zwolnienia potrzebujących w przeciwnieństwie do dotychczasowych zasiłków i wsparcia finansowego w postaci programu „Rodzina 500+” [Rodzina 500 plus... 2016].

Kolejna wersja kalkulacji podatku pogłównego wzorowana jest na projekcie ustawy o podatku pogłównym autorstwa Ireneusz Kaszy [2004], pod którym podpisy zbierała Unia Polityki Realnej (UPR) w ramach obywatelskiej inicjatywy ustawodawczej (równanie 4). Koncepcja zakładała zwolnienie z opodatkowania osób niepełnoletnich oraz studentów do 24. roku życia. Miesięczne zobowiązanie według projektu tej ustawy opiewać miało na 210 zł⁵. Projekt ten do dziś jest propagowany przez ówczesnych liderów wspomnianej partii, m.in. Janusza Korwin-Mikkego oraz Stanisława Michalkiewicza. Chwalą oni jego prostotę oraz małą objętość (treść projektu ustawy zawarta jest na trzech stronach arkusza A4). Faktem wartym odnotowania jest zapis ustawy, w którym wyróżniono stawkę dzienną i miesięczną tego podatku. Stawka dzienna wynosiłaby 7 zł i byłaby płacona nawet przez osoby tymczasowo przebywające w Polsce, w tym również turystów.

Z równania 4 wynika, że wysokość pogłównego w rocznym rozrachunku wynieść musiałaby 4577,39 zł. W przeliczeniu na jeden miesiąc podatkowy otrzymujemy kwotę 381,45 zł, która jest o 170,45 zł wyższa od zapisanej w projekcie ustawy. Jest to dowód na to, że zobowiązanie to musiałoby znacznie przewyższać kwoty propagowane przez sympatyków niezrealizowanego pomysłu I. Kaszy, a stawka w wysokości 210 zł nie pozwoliłaby w pełni zrekompensować obecnych dochodów utraconych w efekcie hipotetycznej reformy. Jeśli chodzi o stawkę dzienną pogłównego to wynosiłaby ona 12,54 zł.

⁴ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 28.10.2015, sygn. akt K 21/14, <http://trybunal.gov.pl/rozprawy-i-ogloszenia-orzeczen/wyroki-i-postanowienia/art/8665-podatek-dochodowy-od-osob-fizycznych-kwota-wolna-od-podatku/> [dostęp: 24.03.2016].

⁵ Liczba osób zaliczanych do grupy edukacyjnej do 24. roku życia w Polsce na dzień 31.12.2014 r. wyniosła 9 200 102 [Szkoly wyzsze... 2015].

Równanie 4. Roczna stawka pogłównego gwarantująca całkowite wpływy z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych – koncepcja UPR

$$\frac{\text{całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych}}{\text{całkowita liczba ludności – grupa edukacyjna do 24 r.ż. – liczba więźniów}} =$$

$$= \frac{133\,652\,315\,693,20 \text{ zł}}{38\,478\,602 - 9\,200\,102 - 80\,129 \text{ osób}} = 4577,39 \text{ zł}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Zastosowanie dziennej stawki pogłównego ma swoje logiczne i fiskalne uzasadnienie. Przebywający w Polsce zagraniczni turyści, delegaci lub przewoźnicy są takimi samymi beneficjentami dóbr i usług dostarczanych przez władze publiczne, jak obywatele stale mieszkający na terytorium RP. Problemem okazałaby się kwestia ściągania pogłównego dziennego. Rozwiązaniem tego dylematu mogłoby być zarejestrowanie cudzoziemca wjeżdżającego do Polski i pobranie podatku na granicy przy opuszczaniu kraju. Organem odpowiedzialnym za jego pobór mogłyby być urzędy celne lub straż graniczna. Podatek obejmowałby osoby przebywające w Polsce tymczasowo, niezależnie od tego, czy jest się rezydentem, czy nierezydentem. Zastosowanie stawki dziennej byłoby rozwiązaniem sprawiedliwym z punktu widzenia polskiego podatnika oraz zgodnym z zasadą równości Adolfa Wagnera, w myśl której ciężar podatkowy powinien być rozłożony równomiernie pomiędzy wszystkich podatników.

Ostatnim badanym wariantem jest koncepcja opodatkowania pogłównym wyłącznie osób w wieku od 18. r.ż., do momentu przejścia na emeryturę w wieku 67 lat⁶ (zob. równanie 5). Stawka roczna potrzebna do pokrycia całkowitych dochodów przedstawionych w tabeli 1 musiałaby wynosić aż 5027,87 zł. Jest to kwota znacznie wyższa od koncepcji zakładającej opodatkowanie wszystkich żyjących Polaków. Dzieląc powyższą stawkę przez 12 miesięcy, otrzymujemy kwotę w wysokości 418,99 zł, czyli zobowiązanie obciążające portfel podatnika o kilkadziesiąt złotych wyższe niż w poprzednio analizowanych wariantach.

Równanie 5. Roczna stawka pogłównego gwarantująca całkowite wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych płaconą przez osoby w wieku 18-67 lat

$$\frac{\text{całkowite dochody z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych}}{\text{liczba osób w wieku od 18. do ukończenia 67 r.ż. – liczba więźniów}} =$$

$$= \frac{133\,652\,315\,693,20 \text{ zł}}{26\,582\,302 - 80\,129 \text{ osób}} = 5027,87 \text{ zł}$$

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

⁶ Liczba osób w wieku od 18. do 67. roku życia w Polsce wynosiła 26 582 302 [GUS 2015].

Pomimo że emerytury są opodatkowane podatkiem dochodowym, to o wsparciu osób starszych ze strony państwa mówi się coraz częściej, zwłaszcza że świadczenia emerytalne są coraz niższe. Idea pogłównego w tej wersji byłaby odpowiedzią na problemy finansowe emerytów, a zwolnienie dzieci z obowiązku podatkowego stanowiłoby ulgę prorodzinną.

Przedstawione powyżej symulacje oparto na rozwiązaniach historycznych lub dostosowano do obecnej sytuacji politycznej w naszym kraju. Możliwe są też wersje, które dodatkowo zakładałyby zwolnienie chociażby osób niepełnosprawnych czy bezrobotnych, lecz jest to sprzeczne z ideą podatku pogłównego, która zakłada brak jakichkolwiek zwolnień i ulg. Preferencje podatkowe w konstrukcji podatku pogłównego mają sens jedynie w uzasadnionych ekonomicznie przypadkach.

4. Potencjalne skutki fiskalne i pozafiskalne wprowadzenia pogłównego w Polsce

Według zwolenników pogłównego polski system podatkowy powinien opierać się na tym podatku, gdyż jest on najbardziej sprawiedliwy ze wszystkich danin publicznych. Twierdzą, że jego implementacja przyczyniłaby się do uproszczenia systemu podatkowego oraz planowania kolejnych zmian w polskim prawie podatkowym. Jednakże proponowana reforma napotyka na wiele barier na gruncie formalnoprawnym, finansowym, politycznym oraz społecznym.

Jednym z argumentów przeciwko implementacji pogłównego jest sposób obliczenia stawki tego podatku przez jego zwolenników. Zastąpienie podatku dochodowego od osób fizycznych podatkiem pogłównym na zasadzie rekompensaty wyłącznie środków wpływających do budżetu państwa doprowadziłoby do likwidacji źródła środków przekazywanych na ubezpieczenie zdrowotne oraz do odcięcia władz samorządowych od bardzo istotnego źródła dochodów. Reformę systemu opodatkowania dochodów osobistych powinno poprzedzić jasne określenie celów i rzetelna analiza skutków społeczno-gospodarczych, czego zwolennicy podatku pogłównego nigdy nie uczynili.

Powazną barierę dla implementacji podatku pogłównego stanowi brak uregulowań prawnych oraz planu długofalowej polityki zmierzającej do jego wprowadzenia. Poza tym wszelkie zmiany systemu podatkowego, aby okazały się skuteczne, muszą mieć powszechną zgodę podatników. Podatnicy łatwiej akceptują znane formy opodatkowania, a próby wprowadzenia nowego podatku osobistego napotykają na stanowczy opór społeczny. Zjawisko oporu przed różnego rodzaju reformami podatkowymi ma swoje uzasadnienie także w obawach społeczeństwa przed wzrostem opodatkowania. Do wszelkich zmian w systemie

podatkowym społeczeństwo polskie jest nastawione bardzo sceptycznie. Źródłem braku przyzwolenia społecznego jest spuścizna poprzednich nieudanych reform. Miały one raczej charakter działań fragmentarycznych i doraźnych i nie posiadały wyraźnie sprecyzowanego celu. Niechęć do zmian systemu podatkowego wynika też z przyzwyczajenia, a w konsekwencji, jak zauważył James M. Buchanan, „im dawniejszy podatek, tym większa rutyna instytucjonalna i tym większe prawdopodobieństwo jego trwania” [Buchanan 1997].

Sympatycy podatku pogłównego przedstawiają go jako powszechną, równą i prostą w konstrukcji daninę pieniężną na rzecz państwa należną mu od każdego obywatela. W rzeczywistości płacony przed wiekami podatek pogłówny był skomplikowany, nie był ani powszechny, ani równy dla wszystkich podatników. Ponadto pogłównne obowiązujące dawniej w Polsce i wielu innych państwach nie stanowiło podatku stałego. Uchwalano je wielokrotnie, najczęściej w momencie pilnych potrzeb budżetowych. Jego prostota była dyskusyjna, ponieważ obowiązywało kilka stawek pogłównego i zależały one od przynależności społecznej, a różnice w wysokości najniższych i najwyższych stawek okazywały się ogromne⁷. Był to zatem podatek progresywny. Pogłównne nie stanowiło wcale jedynego podatku, jakim obciążano wówczas ludność. W przeszłości oprócz pogłównego obowiązywały również inne podatki. Co więcej, podatek pogłówny nie zawsze nakładano na wszystkich mieszkańców. Niektórzy obywatele mieli przywileje i zwalniano ich z jego płacenia.

Specjalizujący się w badaniu zjawiska nierówności dochodowych i społecznych Thomas Piketty wskazuje, że kwestią znaczącą dla nowoczesnego państwa socjalnego jest to, aby system fiskalny, stanowiący jego podstawę, zachowywał minimum progresywności, a w każdym razie nie stawał się wyraźnie regresywny u szczytu i nie uderzał w najuboższych [Piketty 2015: 614-617]. Natomiast proponowane przez zwolenników pogłównne miałyby być skrajnie uproszczonym podatkiem regresywnym. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodów malałaby stopa podatkowa. Każdy obywatel, niezależnie od uzyskanego dochodu, wpłacałby tyle samo do budżetu. Postulowany podatek osobisty nie uwzględniałby zdolności płatniczej podatników. Obywatele o niskich dochodach lub nieposiadający ich w ogóle nie byłiby w stanie sprostać tak wysokim stawkom miesięcznym. Podatnicy najmniej zarabiający, którzy płacą obecnie miesięcznie około 100 zł podatku dochodowego od osób fizycznych, po przeprowadzeniu zmiany musieliby zapłacić prawie 400 zł pogłównego. Oznaczałoby to niemalże czterokrotny wzrost zobowiązania podatkowego. Drastycznie wzrósłby procentowy ubytek w ich dochodzie z tytułu podatku. Wraz z wprowadzeniem pogłównego zostałaby zniesiona kwota wolna od podatku, więc skutki reformy najbardziej odczuli

⁷ W 1520 r. podatników pogłównego w Polsce podzielono na aż 192 kategorie podatkowe, a stawki podatkowe oscyływały w granicach od 0,5 gr do 300 zł.

podatnicy żyjący na skraju ubóstwa. Pogłębiłby się podział społeczeństwa na biednych i bogatych. Dla ubogich wprowadzenie pogłównego oznaczałoby konieczność zaciągania kredytów, aby móc uregulować zobowiązanie wobec państwa. Staliby się niewolnikami banków, utraciliby cały swój majątek lub zostaliby bezdomni. Należy sobie także wyobrazić sytuację, sprzeczną z ideami państwa opiekuńczego, w której rodzice po narodzinach dziecka tuż po otrzymaniu becikowego w drzwiach swoich mieszkań ujrzeliby komornika, poborcę podatkowego lub kontrolę skarbową. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być zastosowanie wariantu socjalnego pogłównego, zakładającego zwolnienie osób żyjących poniżej minimum egzystencji, lecz ciężar podatkowy przerzucony zostałby na pozostałych podatników. Ponadto wymusiłoby to rozrost administracji podatkowej, która weryfikowałaby zdolność do zapłaty podatku, co byłoby tym bardziej utrudnione, gdyby nie była prowadzona ewidencja osiągniętych dochodów.

Proponowana reforma z pewnością budziłaby etyczny i społeczny sprzeciw, gdyż osoba, której dochody wynoszą 2 tys. zł musiałaby zapłacić tyle samo podatku co zarabiający ponad 20 tys. zł miesięcznie. Jest to sprzeczne z zasadą sprawiedliwego opodatkowania. Karl Georg Holtgrewe, jeden z założycieli psychologicznej szkoły podatkowej, sugeruje, że poza wysokością zobowiązania podatkowego bardzo istotne jest właśnie poczucie sprawiedliwości podatkowej [*Moralność podatkowa* 2010]. Również Tadeusz Tyszka w swojej pracy *Psychologia ekonomiczna* wskazuje, że punktem wyjścia w rozważaniach nad sprawiedliwością podatkową jest subiektywne kryterium oceny tego zjawiska, czyli jaka w odczuciu ludzi konstrukcja podatku jest słuszna i sprawiedliwa, a konstrukcja pogłównego z pewnością nie pozwala uznać go za taką daninę [Tyszka (red.) 2004: 502-506].

Wprowadzenie podatku pogłównego prowadziłoby do nadmiernego fiskalizmu ze strony państwa, który mógłby być potencjalnym zagrożeniem dla ogólnego przyzwolenia na podatki. Historyczne doświadczenia pokazują, że podatek pogłówny był przyczyną wielu buntów oraz powstań. Podobnych sytuacji można byłoby się spodziewać na ulicach polskich miast. Obywatele okazywaliby swoją dezaprobatę i niezadowolenie z powodu wprowadzenia w ich uznaniu niesprawiedliwego podatku ryczałtowego. Zastosowanie jakichkolwiek ulg czy zwolnień byłoby utrudnione, ponieważ pominięte grupy podatników czułoby się pokrzywdzone i stanowczo przeciwstawiałyby się preferencjom podatkowym. Ponieważ pogłowne nie uwzględnia zdolności płatniczych podatnika, a jego konstrukcja nie przewiduje żadnych ulg i wyjątków od jego uiszczania, pojawiają się bariery etyczno-społeczne. Odczucia i emocje kierujące podatnikami żyjącymi w niedostatku lub dotkniętymi przez sytuacje losowe (utrata źródła dochodów, nagła choroba, masowe zwolnienia), doprowadziłyby do protestów i buntów przeciwko ludziom zamożnym, którzy płaciliby niski podatek, a następnie przeciwko całemu systemowi i władzy. Tak stało się w Anglii po wprowadzeniu pogłównego w roku 1990 przez rząd Margaret

Thatcher. Podatek pogłówny utrzymałby się jedynie w państwie o ustroju totalitarnym, gdzie obroną ludzi zamożnych przed klasą społeczną niemającą dochodów zajmowałoby się wojsko i policja. Stanisław Owsiak uważa, że podatek pogłówny jest rozwiązaniem „ze wszech miar ułomnym” i typowym dla prymitywnych systemów podatkowych [Owsiak 2005: 154]. Nie występuje nigdzie na świecie, czyli nie jest to podatek preferowany w żadnym ustroju politycznym. Nie jest nawet promowany w większości liberalnych i neoliberalnych koncepcji podatkowych. Pogłównie błędnie uznawane za najprostszy i najbardziej sprawiedliwy z podatków w dłuższym okresie zagrażałoby demokracji i stabilności społeczeństwa.

Zwolennicy podatku pogłównego uważają, że ta forma opodatkowania rozwiązałaby długotrwały spór o sposób opodatkowania dochodów rolników. Należy przypuszczać, że podatek pogłówny byłby zbyt wysokim obciążeniem dla właścicieli gospodarstw rolnych, zwłaszcza dotkniętych klęską żywiołową (np. powodzie, susze), wymagających wręcz wsparcia produkcyjnego i socjalnego. Zamiana sposobu opodatkowania rolników spowodowałaby także zmniejszenie rozmiarów produkcji rolnej, która stałaby się nieopłacalna. Nastąpiłby spadek dochodu rozporządzalnego rolników, wzrost bezrobocia w tym sektorze, a w dalszej perspektywie konieczność przekwalifikowania zawodowego.

Zwolennicy podatku pogłównego sądzą, że koszty poboru podatku pogłównego byłyby znacznie niższe niż podatku dochodowego od osób fizycznych. W ich wyobrażeniu do obsługi podatku pogłównego wystarczyłoby około 15% stanu obecnego aparatu skarbowego. Zwolnienie większości obecnie zatrudnionych urzędników skarbowych doprowadziłoby do gwałtownej redukcji wydatków na administrację. W Polsce w administracji skarbowej w 2014 r. pracowało około 63 tys. urzędników [Fiskus... 2015]. Faktem jest, że koszty poboru podatków, a w szczególności dochodowych, to bezpowrotnie utracona część potencjału społeczno-gospodarczego kraju. Mowa tu nie tylko o kosztach utrzymania administracji skarbowej, lecz także o kosztach ponoszonych przez samych podatników. Istotnie podatek pogłówny charakteryzuje prostota, przejrzystość i precyzyjność, lecz przy tak wysokiej stawce i wielce prawdopodobnym oporze podatników przed jego płaceniem koszty, o których mowa, mogą drastycznie wzrosnąć. Osoby uchylające się od płacenia pogłównego należałoby ścigać, egzekwować od nich należność i w ostateczności karać pozbawieniem wolności. Zjawisko to skłaniałoby władzę do jeszcze większego rygoru ze strony aparatu skarbowego oraz zwiększenia obciążeń podatkowych, a społeczeństwo mogłoby domagać się wprowadzenia ulg jako swego rodzaju rekompensaty.

Nie ulega wątpliwości, że duże utrudnienie w egzekwowaniu pogłównego stanowiłby niesiony z dniem 1 stycznia 2018 r. obowiązek meldunkowy⁸. Nasiliłoby się zjawisko uchylania się od opodatkowania. Niewątpliwie nastąpiłby

⁸ Art. 1 ustawy z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o ewidencji ludności, Dz.U. poz. 1337.

wzrost liczby obywateli, którzy nie uaktualnialiby swego miejsca pobytu ani w bazie PESEL, ani też innym rejestrze. Oszuści podawaliby fałszywe adresy, a administracja skarbowa nie byłaby w stanie skontrolować podatnika ani wyegzekwować od niego należności.

Wprowadzenie pogłównego nie zniwelowałoby problemu „wirtualnych” podatników, lecz bardzo prawdopodobne, że jeszcze by go pogłębiło. Obecnie w Polsce około 10 mln podatników podatku dochodowego od osób fizycznych to emeryci, renciści, pracownicy sfery budżetowej. Oznacza to, że świadczenia i pensje w dalszym ciągu byłyby wypłacane przez państwo po to, by potem część z tych pieniędzy ponownie ściągnąć do budżetu w formie podatku pogłównego i to w znacznie wyższym wymiarze niż obecnie.

Likwidacja podatku dochodowego od osób fizycznych i zastąpienie go pogłównym doprowadziłoby do zniesienia źródła środków przekazywanych na powszechne ubezpieczenie zdrowotne. Składkę na ubezpieczenie zdrowotne finansuje pracownik ze swojej pensji, zatem wynagrodzenie brutto pomniejszane jest co miesiąc o składkę na ubezpieczenie zdrowotne pracownika. Obecnie składka ta wynosi 9% podstawy jej ustalenia, a odliczeniu od podatku podlega tylko 7,75% tej podstawy. Po zniesieniu podatku dochodowego od osób fizycznych nie będzie możliwości odliczania składek na ubezpieczenie zdrowotne od podatku.

Entuzjaści podatku pogłównego przekonują, że istotną jego zaletą byłoby zniesienie inwigilacji dochodów obywateli. Podatnicy nie musieliby dokumentować swoich przychodów oraz majątku. Państwo nie wnikałoby, czy Polacy mają jakiś dochód i z czego on wynikał. Podatnik równie dobrze nie musiałby nigdzie pracować, byleby płacił pogłównie. Dopiero w momencie uchylania się od uiszczenia zobowiązania wszczynany byłby proces egzekucji należności. Podatek ten musiałby uiszczać także osoby działające obecnie w szarej strefie gospodarki. Rozpatrując skutki redystrybucyjne opodatkowania dochodów, należy także uwzględnić jego obciążenie z tytułu składek ubezpieczenia społecznego, co w założeniach zwolenników podatku pogłównego jest całkowicie pomijane. Dlatego też podatnicy wciąż musieliby ujawniać źródła i wysokość swoich dochodów dla celów ubezpieczenia społecznego. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być zastosowanie składek ryczałtowych na powszechne ubezpieczenie zdrowotne i społeczne, co skutkowałoby *de facto* realnym zwiększeniem kwoty podatku pogłównego.

Od ponad 20 lat Centrum im. Adama Smitha ogłasza Dzień Wolności Podatkowej. W 2015 r. termin ten wypadł 11 czerwca. Od tego dnia obywatele przestają pracować, aby opłacić wszystkie daniny na rzecz państwa, a zaczynają zarabiać na sobie [11 czerwca... 2015]. Obecnie wynagrodzenia obywateli obciążone są składkami: emerytalną, rentową, wypadkową, chorobową, zdrowotną, na Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych oraz podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Autorzy idei wyliczania tej sym-

bolicznej daty przekonują, że system podatkowy w Polsce wymaga zmiany. Być może początkiem reform powinno być zastąpienie podatku dochodowego od osób fizycznych pogłównym. Na podstawie przeprowadzonej poniżej symulacji można obliczyć, kiedy wypadałby dzień wolności podatkowej (równanie 6). Na potrzeby badania przyjęto średnie miesięczne wynagrodzenie na poziomie 3899,78 zł. Z przeprowadzonej analizy wynika, że po implementacji pogłównego pierwszy dzień wolny od danin podatkowych na rzecz państwa Polacy mogliby świętować już w 132. dniu roku, czyli 12 maja. Dzień wolności podatkowej przypadałby około 2 miesiące wcześniej niż w przypadku obecnie obowiązującego podatku dochodowego od osób fizycznych. Oznacza to, że wprowadzenie pogłównego pozornie obniżyłoby podatki osobiste w Polsce, lecz nie uwzględniałoby zdolności płatniczej podatników.

Równanie 6. Dzień wolności podatkowej po wprowadzeniu podatku pogłównego (dane na rok 2016)*

$$365 \text{ dni} \cdot \frac{\text{roczna stawka podatku pogłów.} + 12 \cdot \text{skład. ZUS} + \text{skład. NFZ} + 12 \cdot \text{skład. na FP}}{12 \cdot \text{średnie miesięczne wynagrodzenie w 2015 r.}} =$$

$$= 365 \text{ dni} \cdot \frac{3480,67 \text{ zł} + 12 \cdot 772,96 \text{ zł} + 12 \cdot 288,95 \text{ zł} + 12 \cdot 59,61 \text{ zł}}{12 \cdot 3899,78 \text{ zł}} = 132. \text{ dzień roku}$$

* Po wprowadzeniu pogłównego podatnicy nie musieliby ujawniać źródeł i wysokości swoich dochodów, stąd do obliczeń przyjęto uproszczenie polegające na zastosowaniu składek kwotowych płaconych przez przedsiębiorców w 2016 r. na ubezpieczenie społeczne, ubezpieczenie zdrowotne i Fundusz Pracy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.pit.pl/zus_przedsiębiorcow_288.php [dostęp: 11.04.2016], <http://wynagrodzenia.pl/gus> [dostęp: 11.04.2016].

Z jednej strony pogłówny stanowiłby silną zachętę dla zagranicznych inwestorów i przedsiębiorców do przeniesienia produkcji i usług do Polski. Płaciliby oni niższe podatki, zatem Polskę można byłoby uznać za raj podatkowy. Firmy zagraniczne prowadzące działalność na terenie RP stanowiłyby źródło dochodów budżetowych z tytułu innych podatków. Efektem tych działań mógłby być wzrost deficytu handlowego wywołany rosnącym popytem na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne. Z drugiej strony mogłoby to być postrzegane jako przejaw szkodliwej konkurencji podatkowej. Nowe przepisy prawa podatkowego oraz wysokość pogłównego byłyby szczególnie łagodne dla bogatych obcokrajowców oraz zagranicznych podmiotów gospodarczych, którzy wykorzystywaliby Polskę do transferowania swoich zysków i unikania płacenia wyższych podatków w krajach macierzystych.

Projekt ustawy o podatku pogłównym zawiera przepisy dotyczące zastosowania dziennej stawki tej daniny. Rozwiązanie takie napotyka jednak na wiele

poważnych przeszkód zarówno w aspekcie ekonomicznym, jak i prawnym. Problematiczna wydaje się kwestia ściągania podatku pogłównego dziennego. Niewątpliwie nastąpiłby wzrost kosztów jego poboru. Ponadto implementacja stawki dziennej podatku pogłównego byłaby utrudniona ze względu na obowiązujące porozumienie dotyczące układu z Schengen, którego Polska jest członkiem. Wynika z niego, że przepływ osób wszelkiej narodowości i o dowolnym obywatelstwie wewnątrz strefy powinien odbywać się w sposób swobodny. Ponowne wprowadzenie kontroli granicznych i pobieranie podatku dziennego mogłoby skutkować zawieszeniem członkostwa lub nawet wykluczeniem Polski ze strefy Schengen.

Likwidacja podatku dochodowego od osób fizycznych i zastąpienie go pozornie nieskomplikowanym pogłównym zdjęłaby z Polaków uciążliwy obowiązek składania corocznych zeznań podatkowych, co obecnie przeczy zasadzie dogodności podatków. Stawka podatku pogłównego zapisana byłaby w ustawie. Podatnicy nie musieliby się obawiać, że źle obliczą należny podatek i będą z tego tytułu ponosić konsekwencje. Podatnicy nie musieliby korzystać z usług księgowych, doradców podatkowych, zaoszczędziliby cenny czas i pieniądze. Nie byłoby potrzeby wpłacania zaliczek i oczekiwania na ewentualny zwrot w przypadku nadpłaty podatku. Oznacza to, że podatnik miałby do dyspozycji kwotę dochodów pomniejszoną o uiszczony podatek pogłówny, co pozwoliłoby na przemyślane zarządzanie finansami gospodarstwa domowego i długoterminowe planowanie wydatków. Nie powstałyby żadne koszty utraconych korzyści, które pojawiają się przy systemie zaliczkowym. Obecnie kwota zwrotów z tytułu nadpłaconych zaliczek przewyższa podatek należny. W praktyce wskazywać to mogłoby na swoisty koniec kredytowania państwa przez podatników bez towarzyszącego mu naliczania kosztów odsetkowych.

Podatek pogłówny najprawdopodobniej zniechęciłby do przybycia do Polski uchodźców z Syrii, Libii i Wschodniej Europy. Większość osób przedostających się do Europy stanowią imigranci ekonomiczni, którzy wykorzystują wybuch kryzysu migracyjnego. Ich głównym celem jest pozyskanie wysokich zasiłków socjalnych. Wzorem pogłównego wprowadzonego w wieku XIX w Nowej Zelandii i Kanadzie podatek ten mógłby służyć redukcji napływu imigrantów, zwłaszcza tych nielegalnych. Polska nie jest w stanie sprostać wyzwaniu, jakim jest przyjęcie wyznaczonej przez Unię Europejską transzy uchodźców. W budżecie nie ma pieniędzy na wypłaty świadczeń dla imigrantów i ich rodzin, zapewnienie im ochrony, opieki medycznej. Ponadto rozwiązanie to podwyższyłoby poziom bezpieczeństwa na terytorium RP. Byłoby dobrym środkiem zapobiegawczym przed prawdopodobnymi sporami na tle rasowym, kulturowym i religijnym lub potencjalnymi atakami terrorystycznymi.

5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wyników symulacji przekształcenia podatku dochodowego od osób fizycznych w pogłówne skłania do sformułowania wniosku, że podatek pogłówny nie sprawdziłby się w Polsce w czasach współczesnych, ponieważ wymiar ekonomiczny reformy to nie tylko zmierzenie się ze skutkami fiskalnymi, ale przede wszystkim społecznymi.

Stawki podatku pogłównego oszacowane na podstawie koncepcji jego zwolenników przyczyniłyby się do powstania regresji dochodowej. Jest to wada dyskwalifikująca tę daninę publiczną, gdyż niosłaby ona ze sobą wiele niepożądanych konsekwencji dla gospodarki i społeczeństwa. Silna regresywność obciążenia podatkowego w przypadku osób o wysokich dochodach oddziaływałaby negatywnie na dynamikę nierówności majątkowych, pogłębiając w istocie obecny problem nadmiernych rozpiętości w rozkładzie dochodu i majątku, co potwierdza m.in. raport NBP o stanie zamożności Polaków [NBP 2015]. Rozwarstwienie fiskalne byłoby potencjalnym zagrożeniem dla ogólnej akceptacji podatków. Regresywny system podatkowy sprawiłby, że ciężar utrzymania państwa spoczywałby na najbiedniejszych i średniozamożnych, którym jest to czynić najtrudniej. Jako że pogłówne nie uwzględniałoby zdolności płatniczych podatnika, wywołałoby zapewne niezadowolenie obywateli. Implementacja pogłównego doprowadziłaby do pogorszenia się sytuacji finansowej najbiedniejszej części społeczeństwa, co służyłoby podsycaniu konfliktów społecznych.

Na gruncie teoretycznym i historycznym można wyciągnąć wnioski, że konstrukcja podatku pogłównego nie przybliża go do idei podatku sprawiedliwego. W konstrukcji podatku pogłównego wyznacznikiem sprawiedliwości, a w konsekwencji także równości opodatkowania jest stosowanie jednakowych zasad wymiaru podatku do wszystkich podatników bez uwzględniania indywidualnej zdolności ponoszenia ciężaru podatkowego przez podmiot. Nie byłoby rzeczą sprawiedliwą, aby osoba o niskich dochodach płaciła taką samą kwotę podatku jak osoba zamożna osiągająca bardzo wysokie dochody, dla której obciążenie podatników jednakową kwotą daniny stanowiłoby niewielkie ograniczenie prawa własności. Zatem ta sprawiedliwość i równość opodatkowania byłaby pozorna. Można wręcz stwierdzić, że wystąpiłby paradoks sprawiedliwości podatkowej. Implementacja pogłównego w Polsce naruszałaby artykuł 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, w myśl którego przepisy prawa, w tym także podatkowego, powinny być urzeczywistnieniem zasad sprawiedliwości społecznej.

Podatek pogłówny można współcześnie odłożyć do lamusa. Reprezentuje on utopijny system polityczny, który oparty musiałby być na solidarności, równości

oraz dobrobycie społecznym i materialnym. Poglówne atrakcyjne w swojej prostocie prowadziłyby do krytyki ze strony podatników i zagrażałyby stabilności państwa.

Literatura

- 11 czerwca przypada w tym roku Dzień Wolności Podatkowej, 8.06.2015, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/11-czerwca-przypada-w-tym-roku-Dzien-Wolnosc-Podatkowej-3356365.html> [dostęp: 11.04.2016].
- Buchanan J.M., 1997, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Warszawa: WN PWN.
- Burns D., 1992, *Poll Tax Rebellion*, London: AK Press and Attack International.
- Emon A.M., 2012, *Religious Pluralism and Islamic Law. Dhimmis and Others in the Empire of Law*, Oxford: Oxford University Press.
- Fiskus przeszedł na dietę, 24.02.2015 <http://www.forbes.pl/w-polsce-ubylo-urzednikow-skarbowych,artykuly,190551,1,1.html> [dostęp: 20.04.2016].
- Gomułowicz A., 2013, *Podatki a etyka*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska SA.
- Gomułowicz A., 1995, Postulat sprawiedliwości a system podatkowy, *Monitor Podatkowy*, nr 4.
- GUS, 2015, *Rocznik demograficzny*, http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/3/9/1/rocznik_demograficzny_2015.pdf [dostęp: 20.01.2016].
- Hall R.E., Rabushka A., 1998, *Podatek liniowy*, Warszawa: Dom Wydawniczy ABC. http://www.pit.pl/zus_przedsiębiorców_288.php [dostęp: 11.04.2016]. <http://wynagrodzenia.pl/gus> [dostęp: 11.04.2016].
- Kasza I., 2004, *Podatek pogłówny – projekt ustawy*, <http://kapitalizm.republika.pl/projekt.html> [dostęp: 20.02.2016].
- Keyssar A., 2000, *The Right to Vote. The Contested History of Democracy in the United States*, New York: Basic Books.
- Koranyi K., 1961, *Powszechna historia państwa i prawa*, t. 1, Warszawa: PWN.
- Kozik J., 2015, *Najlepszy podatek. Najmniejszy podatek*, Warszawa: Fijorr Publishing Company.
- Kulicki J., 2011, Rozwój podatku dochodowego w Polsce, *Analizy BAS*, nr 6(50).
- Li P., 2008, Reconciling with History The Chinese-Canadian Head Tax Redress, *Journal of Chinese Overseas*, 4, 1.
- Moralność podatkowa, 31.05.2010, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Moralnosc-podatkowa-2152502.html> [dostęp: 10.10.2015].
- Morrisson C., Snyder W., 2000, The income inequality of France in historical perspectives, *European Review of Economic History*, nr 4.
- Murphy N., 1994, *Poll Tax in New Zealand*, Wellington: New Zealand Chinese Association.
- Murphy N., 2003, *Unfolding History, Evolving Identity: The Chinese in New Zealand*, Auckland: Auckland University Press.
- NBP, 2015, *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania pilotażowego 2014 r.*, Warszawa, https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2015/Raport_BZGD_2014.pdf [dostęp: 24.12.2015].
- Nutbrown E.E., 2001, *Our Time to Speak-The Official Handbook of the Worldwide Taxation Elimination Movement*, Bloomington: AuthorHouse.
- Osadzeni przebywający w jednostkach penitencjarnych w dniu 31 stycznia 2014 r., http://sw.gov.pl/Data/Files/001c169lidz/2014_styczen_statystyka_biezaca.pdf [dostęp: 20.01.2016].
- Owsiak S., 2005, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa: WN PWN.
- Piketty Th., 2015, *Kapitał XXI wieku*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

- Rabushka A., 1996, *Od Adama Smitha do bogactwa Ameryki*, Warszawa: Centrum im. Adama Smitha.
- Rodzina 500 plus – wyjaśniamy krok po kroku*, 31.03.2016, <https://mpips.gov.pl/wsparcie-dla-rodzin-z-dziecmi/rodzina-500-plus/wyjasniamy-krok-po-kroku/> [dostęp: 31.03.2016].
- Rybarski R., 1935, *Nauka skarbowości*, Warszawa: Wyszyński i S-ka.
- Sprawozdania Narodowego Funduszu Zdrowia w latach 2009-2014, <http://www.nfz.gov.pl/bip/finanse-nfz/> [dostęp: 12.10.2015].
- Sprawozdania roczne z wykonania budżetu państwa, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> [dostęp: 12.10.2015].
- Sprawozdania z wykonania budżetu jednostek samorządu terytorialnego w latach 2009-2014, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe> [dostęp: 12.10.2015].
- Sprawozdanie finansowe NFZ, 2014, <http://www.mz.gov.pl/wp-content/uploads/2015/07/Bilans-NFZ-za-2014-r.doc> [dostęp: 2.04.2016].
- Szkoły wyższe i ich finanse w 2014 r.*, 9.11.2015, http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5488/2/11/1/szkoły_wyzsze.pdf [dostęp: 20.03.2016].
- Tyszka T., 2004, *Psychologia ekonomiczna*, Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2014 r.*, GUS, 9.06.2015, http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5487/14/2/1/ubostwo_2014.pdf [dostęp: 20.01.2016].
- Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o ewidencji ludności, Dz.U. poz. 1337.
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 28.10.2015, sygn. akt K 21/14, <http://trybunal.gov.pl/rozprawy-i-ogloszenia-orzeczen/wyroki-i-postanowienia/art/8665-podatek-dochodowy-od-osob-fizycznych-kwota-wolna-od-podatku/> [dostęp: 24.03.2016].

Potential socio-economic effects of introducing a poll tax in Poland

Abstract. The need to carry out a thorough reform of income taxes in Poland has been recognized for several years and proposals of reforming the tax system have become a significant feature of political party manifestos. Supporters of neoliberal economics postulate replacing the current tax system with a poll tax, which is simple and cheap to collect, and in their opinion ensures better fiscal justice. The study described in article involved simulating the effects of replacing the personal income tax with the poll tax. Furthermore, the article analyses potential fiscal and non-fiscal consequences of introducing a poll tax in Poland.

Keywords: head tax, poll tax, capitation tax, Personal Income Tax

PAULINA M. WOJTKOWSKA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: paulina.wojtkowska@interia.pl

Małżeństwo binacjonalne a uzyskanie obywatelstwa Rzeczypospolitej Polskiej

Streszczenie. Zjawisko zawierania binacjonalnych małżeństw – także fikcyjnych, które z czasem staje się coraz bardziej zauważalne w dużej części krajów Unii Europejskiej to dla cudzoziemców jeden ze sposobów na uzyskanie obywatelstwa Rzeczypospolitej Polskiej, będącego źródłem wielu przywilejów. Artykuł opisuje część z nich, jednocześnie przeciwstawiając im negatywne konsekwencje wynikające z próby obejścia przepisów polskiego prawa. Omówiona zostaje również procedura i formalności, które pozwalają cudzoziemcowi na pozyskanie obywatelstwa czy po prostu legalizację pobytu w Polsce z tytułu bycia współmałżonkiem obywatela polskiego. Tekst akcentuje możliwości kontrolowania omawianego zjawiska poprzez działanie organów państwowych, a także środki, które ułatwiają skrupulatne ustalanie rzeczywistości przy jednoczesnym poszanowaniu praw małżonków.

Słowa kluczowe: cudzoziemcy, migracja, obywatelstwo, małżeństwo, uchodźcy, legalizacja pobytu, wielokulturowość

1. Wprowadzenie

Terminy „imigrant” i „uchodźca” nierzadko używane są zamiennie, choć nie są synonimami. Szeroko pojęte środki masowego przekazu niejednokrotnie rozpowszechniają wśród swoich odbiorców informacje dotyczące imigrantów i uchodźców, używając tych pojęć zamiennie. Skłania to do poczynienia sprostowania, że te określenia w istocie nie są synonimami i każdą z obu grup zagranicznych przybyszów kierują inne pobudki do gremialnej migracji na obczyznę. Nie wyklucza to tego, jakoby do Polski przybywali przedstawiciele zarówno jednych, jak i drugich. Okazuje się, że wspomniane zróżnicowanie

cudzoziemców napływających do Europy zanika w stosunkowo dużym stopniu na poziomie odbierania ich przez Polaków, którzy, generalizując, dzielą się na dwa stronnictwa. Jedna część obywateli Rzeczypospolitej skłania się wobec obcokrajowców ku skrajnie nacjonalistycznej postawie, kategorycznie wzbraniając się przed ich przyjmowaniem bez względu na jakiegokolwiek kryteria. Takie zjawisko najczęściej tłumaczy się obawą dotyczącą m.in. utraty potencjalnych miejsc pracy czy znacznego wzrostu zagrożenia terroryzmem. Specyfika kultury islamskiej, której przedstawiciele stanowią aktualnie duży odsetek przybywających do Europy cudzoziemców¹ lub też jej niedostateczna znajomość czy identyfikacja z toczącym się konfliktem zbrojnym w Syrii, może wzbudzać pewne uzasadnione lęki wśród Polaków.

Druga grupa Polaków tymczasem stanowi głos opozycji. Nie przybiera on jednak całkowicie radykalnej postaci przejawiającej się ochoczą deklaracją pomocy wszystkim przybyszom z zagranicy, a często służy jedynie interesom rodowitych mieszkańców, takim jak pozyskiwanie pracowników gotowych do podjęcia pracy w zamian za mniejsze wynagrodzenie, czy nawet osiągnięcie znacznych korzyści majątkowych za wstąpienie w pozorny związek małżeński, który pozwoliłby cudzoziemcom na legalne osiedlenie się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Artykuł ma na celu ukazanie jednej z kilku możliwości uzyskania polskiego obywatelstwa w powiązaniu z rosnącą w tym zakresie tendencją do prób obejścia przepisów polskiego prawa przez imigrantów. Poprzez analizę procedur i środków dążących do wykrywania tego procederu przez organy państwowe zmierza do zobrazowania niezawodności mechanizmów przewidzianych przez ustawodawstwo.

2. Imigranci – determinanty migracji do Europy

Duża część migrujących osób, która nie ucieka z kraju swego pochodzenia przed przemocą i dyskryminacją, robi to nierzadko ze względu na chęć poprawienia własnych warunków bytowych. Wśród przybyszów imigrujących z krajów słabiej rozwiniętych, zwłaszcza spoza Europy, sprowadza się to przede wszystkim do pragnienia zaspokojenia podstawowych potrzeb, których respektowanie zapewnia większości Europejczykom ustawodawstwo Unii Europejskiej lub przepisy wewnątrz krajowe, będące często konkretyzacją prawa międzynarodowego. Chodzi tu *inter alia* o uzyskanie dostępu do odpowiedniej opieki medycznej, edukacji czy nawet poszanowania godności człowieka, gwarantowanego przez Kartę

¹ Według danych statystycznych Urzędu do Spraw Cudzoziemców z lat 2007-2015 Syria jest piątym krajem pod względem liczby osób, które złożyły wniosek o udzielenie im statusu uchodźcy w Polsce [TOP 5 – ochrona międzynarodowa 2016].

Praw Podstawowych² czy – w przypadku Polski – także Konstytucję³. Imigranci pochodzą zazwyczaj z krajów, w których aktualnie nie toczy się żaden konflikt zbrojny na tle politycznym czy religijnym i dlatego – o ile osoby z nich emigrujące nie są tam prześladowani lub nie istnieje uzasadniona obawa zagrożenia ich zdrowia lub życia – nie można określić ich mianem uchodźców, w związku z czym mogą nie spotykać się w Polsce z tak znaczną dozą empatii ze strony mieszkańców, jak ma to miejsce w przypadku prześladowanej ludności⁴. Niemniej jednak, to właśnie wśród tej grupy obcokrajowców, zwłaszcza obywateli Nigerii, Ukrainy czy Egiptu [*Nadużywanie prawa...* 2012: 47], co do zasady znajdują się potencjalni odbiorcy internetowych ogłoszeń publikowanych przez Polaków, poprzez które oferują „dawanie obywatelstwa polskiego”. W sieci istnieje wiele różnorodnych ofert osób w przedziale wiekowym od 20 do 60 lat, motywowanych chęcią przyjęcia sporej korzyści materialnej – nawet do 60 tysięcy zł⁵.

3. Obywatelstwo polskie

3.1. Uprawnienia wynikające z posiadania obywatelstwa RP

Czynnikiem determinującym powód, dla którego cudzoziemcy decydują się na zawarcie pozornego związku małżeńskiego z obywatelem Rzeczypospolitej Polskiej, jest co do zasady otrzymanie polskiego obywatelstwa [Sadowski 2012: 30-31]. Jest to jednak cel pośredni – zainteresowani podejmują taki krok nie ze względu na samo uzyskanie przynależności państwowej, a z powodu wielu uprawnień, jakie zaczynają im przysługiwać w związku z byciem podmiotem praw i obowiązków wynikających z systemów prawnych funkcjonujących na obszarze danego państwa. Podstawowe przywileje obywatela RP (stanowiące *leges generales* wielu innych przepisów aktów niższego rzędu) określa Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej w rozdziale II zatytułowanym *Wolności, prawa i obowiązki człowieka i obywatela*. Obok praw przynależnych każdemu człowiekowi znajdują się także te, z których skorzystać może wyłącznie obywatel. Przykładem jest zapewnienie opieki obywatelowi podczas pobytu za granicą, zakaz wydalania go z kraju lub uniemożliwiania mu powrotu do Polski, czy do-

² Art. 35 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej z dnia 7 czerwca 2016 r., t.j. Dz.U. UE C 202/02.

³ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., t.j. Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. zm.

⁴ Negatywne nastawienie do cudzoziemców jest zjawiskiem zauważanym zarówno współcześnie, jak i w przeszłości [Jagielski, Dąbrowski 2007: 131-132].

⁵ Ustalono na podstawie ogłoszeń zamieszczonych na stronie internetowej: <http://www.oglamyamy24.pl/szukaj/ogloszenia/dam-obywatelstwo-polskie-panu> [dostęp: 14.10.2016].

stęp do bezpłatnej opieki zdrowotnej⁶. Niezwykle istotnym faktem wynikającym z posiadania obywatelstwa polskiego jest także bycie jednocześnie obywatelem Unii Europejskiej (art. 9 Traktatu o Unii Europejskiej⁷ *in fine*). Obywatelom UE przysługują takie uprawnienia, jak: czynny i bierny udział w wyborach europejskich i samorządowych, możliwość zabierania głosu w debatach publicznych (opinie na temat planowanych regulacji czy europejska inicjatywa obywatelska), dostęp do szeroko rozumianej informacji i pomocy, ochrona zdrowia (zapewnienie niezbędnej opieki medycznej w dowolnym kraju UE czy wybór kraju, w którym obywatel chciałby się leczyć), ochrona konsumenta – m.in. ochrona zakupów przez Internet, prawo do pełnej informacji na temat wybranego produktu, ochrona w zakresie podróżowania poza granice swego kraju, dostępu i wyboru usług telekomunikacyjnych, prawo do transgranicznych rozwodów i separacji, korzystania z ochrony przewidzianej dla ofiar przestępstw w UE oraz rzetelnego procesu, a także swoboda przepływu osób⁸.

Dla cudzoziemca jednym z najbardziej zasadniczych aspektów wynikających z uzyskania obywatelstwa polskiego jest możliwość legalnego, nieoznaczonego w czasie osiedlenia się na terytorium Polski bez wymogu posiadania dodatkowego dokumentu zezwalającego mu na pobyt. Jednocześnie nabywa ochronę w postaci zakazu wydalania go z kraju i uniemożliwiania mu powrotu do niego, mającą swą podstawę w konstytucyjnych prawach i wolnościach. Co więcej, polskie obywatelstwo umożliwia także przekraczanie granicy innych państw członkowskich Unii Europejskiej należących do strefy Schengen jedynie na podstawie ważnego dowodu osobistego.

3.2. Nabycie obywatelstwa Rzeczypospolitej Polskiej z tytułu bycia małżonkiem obywatela Polski

Zgodnie z art. 34 Konstytucji oraz art. 14 ustawy z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim⁹ obywatelstwo polskie można nabyć z mocy prawa poprzez urodzenie się z rodziców, z których przynajmniej jedno ma obywatelstwo polskie (*ius sanguinis*) albo gdy ich tożsamość jest nieznaną lub nie można określić ich obywatelstwa, a dziecko przyszło na świat na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (*ius soli*). Oprócz nabycia z mocy prawa obywatelstwo można uzyskać

⁶ Odpowiednio art. 36, art. 52 ust. 4 i art. 68 ust. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

⁷ Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej z 7 czerwca 2016 r., t.j. Dz.U. UE, C 202/01.

⁸ European Commission, Directorates-General for Communication and for Justice *Did you know...10 UE rights at glance*, Luxembourg 2014, http://europa.eu/citizens-2013/sites/default/files/content/NA0414127ENC_002.pdf [dostęp: 13.11.2016].

⁹ Ustawa z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, t.j. Dz.U. 2012, poz. 161 z późn. zm.

przez nadanie obywatelstwa polskiego, przez uznanie za obywatela polskiego lub przez przywrócenie obywatelstwa polskiego¹⁰. Przytoczony przepis ustawy zasadniczej odsyła ponadto do ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o repatriacji¹¹ w celu określenia innych możliwości nabycia obywatelstwa polskiego. W odniesieniu do obcokrajowców, których dotyczy incydent zawierania pozornych małżeństw z obywatelami polskimi, obowiązywać będą przepisy ustawy o obywatelstwie polskim. Zgodnie z art. 30 tej ustawy za obywatela polskiego uznaje się cudzoziemca, który przebywa nieprzerwanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez określony czas (2, 3 lub 10 lat – w zależności od przesłanki mającej być podstawą do uznania za obywatela RP) na podstawie zezwolenia na pobyt stały, zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej lub prawa stałego pobytu oraz posiada potwierdzoną stosownym dokumentem znajomość języka polskiego¹². Oprócz zaistnienia powyższych przesłanek, które są obligatoryjne w każdym przypadku, ustawodawca stanowi o innych, mogących wystąpić fakultatywnie, np.: stabilne i regularne źródło dochodu oraz tytuł prawny do zajmowania lokalu mieszkalnego, brak jakiegokolwiek obywatelstwa czy co najmniej trzyletni związek małżeński zawarty z obywatelem polskim.

3.3. Wymogi formalne dla uznania za obywatela Rzeczypospolitej Polskiej z tytułu pozostawania w związku małżeńskim z obywatelem polskim

Artykuł 5 ustawy o obywatelstwie polskim stanowi, że zawarcie związku małżeńskiego przez obywatela polskiego z osobą niebędącą obywatelem polskim nie powoduje zmian w obywatelstwie małżonków. Zatem, cudzoziemiec będący małżonkiem obywatela polskiego, chcący uzyskać obywatelstwo polskie, musi postąpić zgodnie z odpowiednią, złożoną z kilku wymogów procedurą.

Imigranci, dla których otrzymanie obywatelstwa polskiego nie jest celem samym w sobie, pozostają w Polsce co do zasady na podstawie zezwolenia na pobyt stały. W tym przypadku chociażby uzyskanie zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej jest dla takich osób mniej korzystne, gdyż wymaga od nich spełnienia surowszych przesłanek niż te odnoszące się do zezwolenia na pobyt stały. Artykuł 195 ust. 1 pkt 4 ustawy o cudzoziemcach¹³ stanowi, że zezwolenia na pobyt stały udziela się cudzoziemcowi na czas nie-

¹⁰ Art. 4 ustawy z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, t.j. Dz.U. 2012, poz. 161 z późn. zm.

¹¹ Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o repatriacji, t.j. Dz.U. nr 106, poz. 1118 z późn. zm.

¹² Art. 30 ust. 2 ustawy z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, t.j. Dz.U. 2012, poz. 161 z późn. zm.

¹³ Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach, t.j. Dz.U. poz. 1650 z późn. zm.

oznaczony, jeżeli pozostaje w związku małżeńskim z obywatelem polskim przez co najmniej 3 lata przed dniem, w którym złożył wniosek o udzielenie mu zezwolenia i bezpośrednio przed złożeniem tego wniosku przebywał nieprzerwanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez okres nie krótszy niż 2 lata na podstawie zezwolenia na pobyt czasowy. Przepis ten wskazuje kolejny obowiązek związany pośrednio z nabyciem obywatelstwa, a mianowicie uzyskanie zezwolenia na pobyt czasowy. Określono go w art. 158 ustawy o cudzoziemcach, którego ust. 2 pkt 1 potwierdza, że może nabyć go cudzoziemiec pozostający w związku małżeńskim z obywatelem Rzeczypospolitej Polskiej. Tym sposobem udaje się określić pierwszy z kroków, jaki obowiązuje jest poczynić obcokrajowiec, starający się o nadanie mu polskiego obywatelstwa z tytułu zawarcia związku małżeńskiego z obywatelem Rzeczypospolitej Polskiej.

4. Małżeństwo

4.1. Małżeństwo cywilne a kościelne

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, że małżeństwo w Polsce jest związkiem kobiety i mężczyzny¹⁴. Kodeks rodzinny i opiekuńczy¹⁵ określa przesłanki umożliwiające zalegalizowanie związku dwojga osób tak, aby wywoływał on skutki na prawo świeckie, a także formalności, jakich należy przedtem dopełnić. Według przepisów Kodeksu małżeństwo zostaje zawarte, gdy mężczyzna i kobieta jednocześnie obecni złożą przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego oświadczenia, że wstępują ze sobą w związek małżeński. Nie jest to jednak jedyna możliwość. Ustawodawca stanowi, że małżeństwo zostaje również zawarte, gdy mężczyzna i kobieta zawierający związek małżeński podlegający prawu wewnętrznemu Kościoła albo innego związku wyznaniowego w obecności duchownego oświadczą wolę jednoczesnego zawarcia małżeństwa podlegającego prawu polskiemu i kierownik urzędu stanu cywilnego następnie sporządzi akt małżeństwa. Spełnienie tych przesłanek prowadzi do tego, że dane małżeństwo uważa się za zawarte od momentu złożenia przez nupturientów zgodnego oświadczenia woli w obecności duchownego. Należy jednocześnie pamiętać, że zawarcie małżeństwa konkordatowego jest możliwe tylko wówczas, gdy ratyfikowana umowa międzynarodowa lub ustawa przewidują taką możliwość.

¹⁴ Art. 18 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., t.j. Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. zm.

¹⁵ Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. nr 9, poz. 59 z późn. zm.

Koncentrując się na instytucji małżeństwa pozornego, warto zwrócić uwagę na przeszkody, jakie potencjalnie mogłyby się pojawić przed nupturientami w przypadku chęci zawarcia ślubu konkordatowego. Po pierwsze, wyznaniowa forma zawarcia małżeństwa w wielu przypadkach napotykałaby liczne przeciwności związane z różnicami kulturowymi. Dobrym przykładem zdaje się dopuszczalność małżeństw poligamicznych przez islam, co potwierdza wzmianka w artykule dotyczącym statusu prawnego kobiet w islamie [Styś 2016: 135], iż każdy mężczyzna może mieć tyle żon, ile zechce. Istnieją jednak ograniczenia – nie może mieć więcej niż cztery żony. Powstaje tutaj sprzeczność z polskim prawem, które reguluje kwestię poligamii w Kodeksie rodzinnym i opiekuńczym, stanowiąc, iż nie może zawrzeć małżeństwa ten, kto już pozostaje w związku małżeńskim. Niezastosowanie się do normy zawartej w tym przepisie grozi, oprócz konsekwencji karnych – wspomnianych w dalszej części artykułu, sankcją nieważności. Unieważnienia małżeństwa, w którym chociażby jedno z małżonków jest poligamistą, może żądać każdy, kto ma w tym interes prawny.

Ponadto, ślub konkordatowy nie stwarza korzystnej sytuacji dla przyszłych współmałżonków dążących do zawarcia pozornego małżeństwa z racji tego, iż ich zamiarem nie jest legalizacja związku, a obejście przepisów prawa mające na celu uzyskanie polskiego obywatelstwa przez jednego z nupturientów. Jak zauważa Wojciech Góralski [2011: 16], z punktu widzenia państwa małżeństwo jest regulowane w każdym swoim aspekcie przez prawo świeckie i do niego powinni się stosować ci obywatele, którzy zamierzają uzyskać status małżonków w porządku prawnym państwa. Podkreśla to fakt, iż wyłącznie ślub cywilny wywołuje skutki na prawo świeckie, w konsekwencji czego małżeństwo zawarte w rycie wyznaniowym zdaje się w takiej sytuacji bezcelowe, a przynajmniej potencjalnie utrudni współmałżonkom rozwiązanie wzajemnych relacji. Rozumie się przez to chociażby postulaty Kościoła katolickiego głoszące nierozzerwalność małżeństwa oraz założenie dożgonnej trwałości takiego związku [Tunia 2010: 110-111] i będące ich konsekwencją ograniczenie możliwości unieważnienia małżeństwa do kilku przypadków, określonych w Kodeksie Prawa Kanonicznego¹⁶.

Tymczasem, odnosząc się do procedur zawarcia małżeństwa cywilnego, to są one dość zróżnicowane, ponieważ cudzoziemiec i obywatel Polski mogą wstąpić w związek małżeński zarówno poza terytorium państwa, jak i w jego granicach. W pierwszym wariantcie można tego dokonać przed konsulem¹⁷. Obywatel Polski składa wówczas konsulowi zapewnienie, że nie wie o istnieniu okoliczności wyłączających zawarcie małżeństwa, przedstawia dokument tożsamości, odpis aktu urodzenia, dokument potwierdzający stan cywilny przyszłego małżonka,

¹⁶ Takimi przypadkami są m.in. niedopełnienie małżeństwa i tzw. przywilej Pawłowy [Kulbat 2004: 140-141].

¹⁷ Przy założeniu, że nupturienti chcą zawrzeć małżeństwo według prawa polskiego (tylko wówczas cudzoziemiec może starać się o uznanie za obywatela RP).

a jeżeli pozostawał uprzednio w związku małżeńskim – odpis aktu małżeństwa z dokumentem potwierdzającym jego ustanie lub unieważnienie albo dokumentem potwierdzającym stwierdzenie nieistnienia małżeństwa¹⁸. Ponadto, taka osoba musi przedłożyć zezwolenie na zawarcie małżeństwa, jeżeli wymagają tego przepisy, a cudzoziemiec składa dodatkowo dokument stwierdzający, że zgodnie z właściwym prawem może zawrzeć małżeństwo. Zgodnie z art. 84 ustawy Prawo o aktach stanu cywilnego przed wezwaniem do złożenia oświadczeń o wstąpieniu w związek małżeński konsul sprawdza tożsamość osób zamierzających zawrzeć małżeństwo oraz wskazanych przez nich świadków. Złożenie oświadczeń o wstąpieniu w związek małżeński dokumentuje się w formie protokołu, który podpisują osoby wstępujące w związek małżeński, świadkowie oraz konsul.

Jeżeli natomiast małżeństwo zawierane jest w Polsce, przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego, to obywatel RP jest obowiązany do przedłożenia jedynie dokumentu potwierdzającego jego tożsamość oraz wymienionego już zezwolenia na zawarcie małżeństwa (jeżeli wymagają tego przepisy Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego). Jeśli chodzi o drugiego z nupturientów, będącego cudzoziemcem, to dokumenty, jakie powinien przedstawić określa art. 79 ustawy Prawo o aktach stanu cywilnego i są to: zapewnienie, takie jak w przypadku strony polskiej, odpis aktu urodzenia, a jeżeli pozostawał uprzednio w związku małżeńskim – odpis aktu małżeństwa z adnotacją czy dokumentem potwierdzającym jego ustanie, unieważnienie albo stwierdzenie jego nieistnienia. Istotnym wymogiem jest dokument stwierdzający, że zgodnie z prawem ojczystym cudzoziemiec może zawrzeć małżeństwo – wydaje się go na wniosek zainteresowanego we właściwej ambasadzie lub konsulacie, przy czym należy zaznaczyć, że placówki dyplomatyczne określonych państw nie wydają takiego dokumentu (m.in. ambasady Indii i Pakistanu) [Wróblewska-Zgórzak 2010: 4]. Taką możliwość przewiduje art. 79 ust. 2 ustawy Prawo o aktach stanu cywilnego, stanowiący, że w razie spełnienia przesłanki napotkania trudnych do przezwyciężenia przeszkód cudzoziemiec może wnioskować o zwolnienie go z obowiązku przedłożenia zaświadczenia, o czym decyduje sąd w postępowaniu nieprocesowym. Jednocześnie ustala się na podstawie właściwego prawa, czy uczestnik postępowania może zawrzeć małżeństwo.

W praktyce niejednokrotnie występuje sytuacja, w której poza wymienionymi dokumentami, od cudzoziemców wymaga się okazania dowodów związanych z ich pobytem w Polsce, np. wizy czy zaświadczenia o zameldowaniu. Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji zapewnia¹⁹, że nieokazanie takich dokumentów nie może być podstawą do odmowy przyjęcia oświadczeń

¹⁸ Art. 76 i 80 ustawy z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego, t.j. Dz.U. poz. 1741 z późn. zm.

¹⁹ Odpowiedź Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji na pismo Helsińskiej Fundacji Praw Człowieka z dnia 15 kwietnia 2003 r., http://www.obcokrajowcy.republika.pl/odmowa_przyjecia_slubu.html [dostęp: 25.11.2016].

woli o wstąpieniu w związek małżeński, ponieważ nie są one wymagane przez obowiązujące przepisy prawa²⁰.

4.2. Ograniczenia i przeszkody w zawarciu małżeństwa

Niekiedy zdarza się, że nupturienti napotykają przeszkody, które mimo spełnienia wszystkich wymogów formalnych uniemożliwiają im ostatecznie wstąpienie w związek małżeński. Podstawę takiej sytuacji stanowią art. 10-15 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, precyzujące okoliczności, w jakich nupturienti nie mogą wstąpić ze sobą w związek małżeński albo zawarte przez nich małżeństwo może zostać uznane za nieważne. Dookreślając, zgodnie z art. 10 nie może zawrzeć małżeństwa osoba niemająca ukończonych lat 18. Wyjątek stanowią kobiety, które ukończyły 16. rok życia i otrzymały z ważnych powodów stosowne zezwolenie sądu opiekuńczego na dokonanie takiej czynności prawnej z uwagi na zajście przesłanki zgodności zawartego małżeństwa z dobrem założonej rodziny. Praktyczne zastosowanie takiej możliwości poza intuicyjnym przypadkiem, jakim jest ciąża uczestniczki postępowania, przejawia się także poprzez inne okoliczności, w których sąd przychylił się do wydania zezwolenia na zawarcie małżeństwa. Następuje tak zazwyczaj w obliczu rychłej śmierci kogoś z przyszłych współmałżonków, ich długotrwałej znajomości w stosunku do niewielkiego odstępu czasowego do uzyskania pełnoletności, a także w razie dobrej sytuacji materialnej [Andrzejewski 2014: 47].

Kolejne przepisy zakazują wstąpienia w związek małżeński osobom, które są ubezwłasnowolnione całkowicie lub zostały dotknięte chorobą psychiczną bądź niedorozwojem umysłowym. W przypadku zaistnienia jednej z dwóch ostatnich okoliczności sąd mimo to może zezwolić takiej osobie na zawarcie małżeństwa, o ile jej stan zdrowia lub umysłu nie zagraża małżeństwu ani zdrowiu przyszłego potomstwa i jednocześnie nie jest ubezwłasnowolniona całkowicie. Przez pryzmat takich przesłanek należałoby także oceniać zdolność do zawarcia małżeństwa przez osoby ubezwłasnowolnione częściowo. Warto zaznaczyć, że pojęcia choroba psychiczna i niedorozwój umysłowy składają się na dwa z trzech elementów definicji legalnej osoby z zaburzeniami psychicznymi, zawartej w art. 3 pkt 1 ustawy o ochronie zdrowia psychicznego²¹. Pominiętą przez art. 12 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego grupą są osoby, wykazujące inne zakłócenia czynności psychicznych, zaliczane do zaburzeń psychicznych, przez które w praktyce rozumie się m.in. zaburzenia nerwicowe lub seksualne, uzależnienie alkoholowe

²⁰ Odpowiedź Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji na pismo Helsińskiej Fundacji Praw Człowieka z dnia 15 kwietnia 2003 r., s. 6, http://www.obcokrajowcy.republika.pl/odmowa_przyjecia_slubu.html [dostęp: 25.11.2016].

²¹ Ustawa z dnia 19 sierpnia 1994 r. o ochronie zdrowia psychicznego, t.j. Dz.U. nr 111, poz. 535 z późn. zm.

czy czynniki psychiczne mające wpływ na dolegliwości somatyczne. Wskazuje to, że nupturienti, których dotyczy podobne przypadłość, mogą bez przeszkód wstępować w związek małżeński.

Zgodnie z art. 13 istotną przeszkodą do zawarcia małżeństwa pomiędzy dwiema osobami jest pozostawanie którejs z nich w uprzednio zawartym związku małżeńskim, co zostało już zaakcentowane przy okazji poruszenia kwestii małżeństw wyznaniowych. Jeżeli już po zawarciu małżeństwa okaże się, że któreś ze współmałżonków jest poligamistą, wówczas unieważnienia takiego związku może zażądać każdy, kto ma w tym interes prawny, przy czym należy zaznaczyć, że sankcja nieważności nie jest jedyną konsekwencją niezastosowania się do normy zawartej w przytoczonym przepisie. Zgodnie z Kodeksem karnym²² bigamia jest przestępstwem, za które grozi kara grzywny, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2. Wnioskując *a minori ad maius*, przepis odnosi się także do adresatów, którzy mają jednocześnie więcej niż dwóch współmałżonków.

Nie mogą również zawrzeć ze sobą związku małżeńskiego krewni w linii prostej, rodzeństwo, przysposabiający i przysposobiony oraz powinowaci w linii prostej. Co więcej, Kodeks karny przewiduje karę pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5 wobec tego, kto dopuszcza się obcowania płciowego w stosunku do wstępnego, zstępnego, przysposobionego, przysposabiającego, brata lub siostry. W przypadku powinowatych w linii prostej, sąd z ważnych powodów – np. ze względu na pojawienie się dziecka – może zezwolić na zawarcie małżeństwa między nimi.

Omówiony katalog należy doprecyzować, wskazując jako istotne przyczyny unieważnienia małżeństwa również: stan wyłączający świadome wyrażenie woli, błędne przekonanie co do tożsamości drugiej strony, groźby stosowane wobec któregoś z nupturientów czy niezachowanie wymogów dotyczących zawarcia małżeństwa przez pełnomocnika [Smyczyński 2014: 52-57].

5. Konsekwencje

5.1. Konsekwencje pośrednie

W razie niezaimplementowania jakichkolwiek przeszkód i pomyślnego zakończenia procedury zmierzającej do zawarcia związku małżeńskiego – także pozornego, należałoby zastanowić się nad jego konsekwencjami. Jedną z nich jest kwestia dziedziczenia majątku małżonka w razie jego śmierci. Wielu Polaków, chcąc zabezpieczyć swój przyszły dorobek, proponuje drugiej stronie małżeństwo jedynie za uprzednim podpisaniem umowy majątkowej ustanawiającej rozdziel-

²² Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, t.j. Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

ność majątkową, zwanej także intercyzą. Istotnie, takie rozwiązanie zapewnia ochronę przychodów i innych dóbr obu stron, ale w przypadku śmierci jednego z małżonków spisana intercyza traci swoją moc. Oznacza to, że współmałżonek jako osoba dziedzicząca ustawowo na mocy art. 931 Kodeksu cywilnego²³ zostaje spadkobiercą po zmarłej żonie czy mężu bez względu na wcześniejszą rozdzielność majątkową, chyba że zmarły sporządził za życia ważny testament, w którym pominął małżonka²⁴.

Niedogodnymi następstwami zawartego małżeństwa mogą być również ograniczenia stanowione przez art. 37 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, czyli konieczność zgody małżonka do dokonania niektórych czynności prawnych oraz określony w art. 130 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego obowiązek alimentacyjny polegający na dostarczaniu środków utrzymania drugiemu małżonkowi – w określonych przypadkach²⁵ – po ustaniu lub unieważnieniu małżeństwa. Artykuł 28¹ Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego uprawnia ponadto małżonka do korzystania z mieszkania, do którego prawo ma też jego współmałżonek, niezależnie od ustroju majątkowego²⁶. W przypadku fikcyjnych małżeństw, w których co do zasady nupturienti są sobie obcy i nie łączy ich żadna więź emocjonalna, może rodzić to znaczny dyskomfort, o ile współmałżonek nie zdecyduje się zamieszkiwać osobno.

Problematyczną kwestią może także okazać się pozostawanie równolegle przez któregoś z fikcyjnych współmałżonków w niezalegalizowanym, ale autentycznym związku z osobą trzecią. W razie pojawienia się potomstwa zrodzonego z takiego związku, to ze względu na istnienie instytucji domniemania ojcostwa, określonego w art. 62 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego, ojcem dziecka z mocy prawa staje się mąż matki. Jako że jest to domniemanie wzruszalne, można je obalić na mocy art. 63 ustawy, zgodnie z którym mąż matki może wytoczyć powództwo o zaprzeczenie ojcostwa. Następnie na mocy art. 72 i 73 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego można wystąpić o uznanie ojcostwa przez innego mężczyznę.

Przedstawione wyliczenie nie składa się na *numerus clausus* okoliczności, w jakich prawo tworzy pewne prawa czy obowiązki wobec osób pozostających ze sobą w związku małżeńskim. Mimo to pozwala ukształtować pogląd, że zawarcie małżeństwa ma daleko idące skutki w sferze prawnej, o czym znaczna część nupturientów nie ma pojęcia i przekonuje się dopiero w praktyce.

²³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.

²⁴ Wówczas pozostaje jeszcze kwestia prawa do zachowku.

²⁵ Obowiązek alimentacyjny powstaje *inter alia* między małżonkami, z których jeden ponosi wyłączną winę za rozpad pożycia małżeńskiego – wówczas świadczenia alimentacyjnego może żądać jedynie małżonek niewinny [Sokołowski, Stojanowska 2014: 800-845].

²⁶ Orzeczenie Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 12.02.2014, sygn. I ACa 785/13.

5.2. Procedura badania fikcyjności małżeństwa

Prawo polskie nie przewiduje kontroli *a priori* odnośnie do rzeczywistej woli przyszłych współmałżonków do wstąpienia w związek małżeński, ale reguluje procedurę kontroli *a posteriori*. Uzewnętrznia się ona podczas udzielania cudzoziemcowi zezwolenia na pobyt. Zgodnie z art. 169 ustawy o cudzoziemcach, w toku postępowania w sprawie udzielenia zezwolenia na pobyt na czas oznaczony w związku z pozostawaniem przez cudzoziemca w związku małżeńskim z obywatelem Rzeczypospolitej Polskiej organ prowadzący bada, czy związek małżeński został zawarty w celu obejścia ustawy o cudzoziemcach. Przepis zawiera otwarty katalog przesłanek, mogących świadczyć o pozorności danego małżeństwa, np. małżonkowie nie władają językiem zrozumiałym dla obojga, prowadzą osobne gospodarstwa domowe czy nie są zgodni co do okoliczności, które ich dotyczą, co potwierdza stanowisko Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie stwierdzające, że fakt wystąpienia zasadniczych różnic w wypowiedziach małżonków świadczy o braku istnienia małżeństwa jako związku faktycznego pomiędzy nimi²⁷. Organ ma także możliwość zwrócenia się w celu poczynienia odpowiednich ustaleń z wnioskiem do właściwych ze względu na miejsce pobytu cudzoziemca: komendanta oddziału Straży Granicznej lub komendanta placówki Straży Granicznej. Komendant wówczas może, zgodnie z art. 11, przeprowadzić wywiad środowiskowy lub ustalić miejsce pobytu małżonka lub innego członka rodziny cudzoziemca. Przepis określa dokładnie prawa i obowiązki funkcjonariusza, które pozwalają na skrupulatne sprawdzenia zajścia pewnych okoliczności, tym bardziej że strona zostaje wyłączona z udziału w postępowaniu dowodowym, określonym w art. 79 Kodeksu postępowania administracyjnego²⁸. W toku postępowania o udzielenie zezwolenia na pobyt na czas nieoznaczony czynności dążące do ustalenia, czy małżeństwo nie zostało zawarte dla pozorów, są dokładnie takie same, ponieważ art. 205 ustawy odsyła do przepisów określających postępowanie w przypadku udzielania zezwolenia na pobyt czasowy.

W obu przypadkach w razie przesłanek stwierdzających zawarcie małżeństwa w celu obejścia ustawy cudzoziemcowi odmawia się wydania pozwolenia na podstawie art. 165 ustawy o cudzoziemcach i jest on obowiązany do opuszczenia terytorium Polski, a w razie zajścia określonych w ustawie przesłanek²⁹ pociągnięty do odpowiedzialności karnej.

²⁷ Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 21.03.2014, sygn. IV SA/Wa 131/14.

²⁸ Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego, t.j. Dz.U. nr 30, poz. 168 z późn. zm.

²⁹ Art. 264 § 3 oraz art. 264a § 1 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, t.j. Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

5.3. Konsekwencje prawne związane z zawieraniem pozornych małżeństw

Negatywne konsekwencje prawne wynikające z zawarcia fikcyjnego małżeństwa przez obywatela Rzeczypospolitej Polskiej z cudzoziemcem można zasadniczo podzielić na trzy grupy: sankcje cywilne, sankcje karne oraz sankcje administracyjne. Pierwszy ze zbiorów pozostaje pusty, gdyż w świetle polskiego prawa dotknięcie małżeństwa wadą pozorności nie stanowi przesłanki jego unieważnienia, a Kodeks cywilny oraz Kodeks rodzinny i opiekuńczy w ogóle nie stanowią definicji fikcyjnego małżeństwa. W odniesieniu do sankcji karnych sytuacja wygląda podobnie, ponieważ samo zawarcie fikcyjnego małżeństwa nie jest czynem zabronionym i przepisy Kodeksu karnego nie sankcjonują takiego działania. Nie jest to jednak równoznaczne z tym, że praktyki zmierzające do ułatwienia legalizacji pobytu imigrantowi spotykają się z obojętnością krajowego ustawodawstwa, bowiem kto (w tym przypadku: obywatel Polski), w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej, umożliwi lub ułatwi innej osobie pobyt na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej wbrew przepisom, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do 5 lat³⁰. W przypadku, gdy taka osoba nie przyjmie wspomnianej korzyści majątkowej w zamian za pomoc w umożliwieniu imigrantowi pobytu w Polsce, sąd w wyjątkowych przypadkach może zastosować nadzwyczajne złagodzenie kary, a nawet odstąpić od jej wymierzenia. Należy zaznaczyć, że ustawa odróżnia ułatwianie cudzoziemcowi pobytu od zorganizowania mu przekroczenia granicy Rzeczypospolitej Polskiej wbrew przepisom, które obwarowane jest karą pozbawienia wolności od 6 miesięcy do 8 lat³¹. Przepis go poprzedzający stanowi także o konsekwencjach dla cudzoziemcy, który wbrew przepisom przekracza granicę Rzeczypospolitej Polskiej, używając przemocy, groźby, podstępów lub we współdziałaniu z innymi osobami, które sprowadzają się do kary pozbawienia wolności nawet do 3 lat.

Sankcje administracyjne związane z instytucją pozornego małżeństwa przejawiają się w dwóch okolicznościach i w obu odnoszą się wyłącznie do cudzoziemców. Pierwszy przypadek dotyczy odmowy wydania wnioskodawcy zezwolenia na czas oznaczony lub nieoznaczony, gdyż cudzoziemcowi odmawia się wydania takiego zezwolenia, jeśli małżeństwo zostało zawarte w celu obejścia ustawy o cudzoziemcach³². W drugim przypadku jest to cofnięcie wydanego już zezwolenia w razie wykrycia cech pozorności związku małżeńskiego, którego istnienie było podstawą do wydania zezwolenia.

³⁰ Art. 264a § 1 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, t.j. Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

³¹ Art. 264 § 3 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, t.j. Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.

³² Odmowa udzielenia zezwolenia na czas oznaczony została uregulowana w art. 165 ust. 1 pkt 1 ustawy o cudzoziemcach, natomiast odmowę udzielenia zezwolenia na czas nieoznaczony reguluje art. 197 ust. 1 pkt 6 ustawy o cudzoziemcach.

6. Podsumowanie

Uznanie za obywatela Rzeczypospolitej Polskiej z tytułu pozostawania w związku małżeńskim z obywatelem polskim odznacza się stosunkowo długotrwałą procedurą ze względu na obowiązek dopełnienia kilku pośrednich wymogów. Okazuje się, że w praktyce umożliwia to skrupulatne wyszukanie i wyeliminowanie z kręgu ubiegających się o to cudzoziemców tych osób, które starają się obejść przepisy powszechnie obowiązującego prawa. Mimo że ustawodawstwo nie tworzy wprost definicji pozornego małżeństwa, to posiada pewne mechanizmy, umożliwiające kontrolowanie podobnych tendencji, jednak z pewnością nie mają one całkowitej skuteczności. Charakter tej materii nie pozwala w wielu przypadkach na dogłębne zbadanie okoliczności ze względu na obowiązek poszanowania prawa do prywatności małżonków, a także ochronę rodziny, dlatego też istnieje prawdopodobieństwo preparowania elementów rzeczywistości w niektórych przypadkach, mających istotny wpływ na ustalenie faktycznej woli osób, które zawarły ze sobą binacjonalny związek małżeński.

Literatura

- Andrzejewski M., 2014, *Prawo rodzinne i opiekuńcze*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Baza ogłoszeń oferujących uzyskanie obywatelstwa polskiego: <http://www.oglaszamy24.pl/szukaj/ogloszenia/dam-obywatelstwo-polskie-panu> [dostęp: 14.10.2016].
- Commission Internationale de l'État Civil (CIEC) – Secrétariat Général, *Małżeństwa pozorne. Studium nad małżeństwami fikcyjnymi w państwach członkowskich MKSC* [wersja polska], Strasbourg, septembre 2010.
- European Commission, Directorates-General for Communication and for Justice *Did you know...10 UE rights at glance*, Luxembourg 2014, http://europa.eu/citizens-2013/sites/default/files/content/NA0414127ENC_002.pdf [dostęp: 13.11.2016].
- Góralski W., 2011, *Małżeństwo kanoniczne*, Warszawa: LexisNexis Polska.
- Jagielski J., Dąbrowski P., 2007, Cudzoziemiec niepożądany jako kategoria prawna, *Białostockie Studia Prawnicze*, z. 2: 131-132, <http://www.prawo.uwb.edu.pl/pliki/wydarzenia/bsp2.pdf> [dostęp: 25.11.2016].
- Karta Praw Podstawowych Unii Europejskiej z dnia 7 czerwca 2016 r., t.j. Dz.U. UE, C 202/02.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., t.j. Dz.U. nr 78, poz. 483 z późn. Zm.
- Kulbat W., 2004, Prawno-duszpasterskie aspekty rozwodu, *Łódzkie Studia Teologiczne*, nr 13: 140-141, http://cybra.lodz.pl/Content/9124/LST_2004_137do144.pdf [dostęp: 25.11.2016].
- Nadużywanie prawa do łączenia rodzin w Polsce. Fikcyjne małżeństwa oraz fałszywe deklaracje ojcostwa*, Warszawa: Krajowy Punkt Kontaktowy Europejskiej Sieci Migracyjnej w Polsce.
- Odpowiedź Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji na pismo Helsińskiej Fundacji Praw Człowieka z dnia 15 kwietnia 2003 r., http://www.obcokrajowcy.republika.pl/odmowa_przyjecia_slubu.html [dostęp: 25.11.2016].
- Sadowski P., 2012, Przeciwdziałanie i zwalczanie małżeństw pozornych w prawie polskim i brytyjskim, *Kwartalnik Prawa Publicznego*, nr 12/4: 30-31, <http://bazhum.muzhp.pl/media/files/>

- Kwartalnik_Prawa_Publicznego/Kwartalnik_Prawa_Publicznego-r2012-t12-n4/Kwartalnik_Prawa_Publicznego-r2012-t12-n4-s27-53/Kwartalnik_Prawa_Publicznego-r2012-t12-n4-s27-53.pdf [dostęp: 25.11.2016].
- Smyczyński T., 2014, *Prawo rodzinne i opiekuńcze*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Sokołowski T., Stojanowska W., 2014, Rozwód, w: T. Smyczyński (red.), *Prawo rodzinne i opiekuńcze. System Prawa Prywatnego. Tom 11*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Strona Internetowa Urzędu do Spraw Cudzoziemców: <http://udsc.gov.pl> [dostęp: 25.11.2016].
- Styś M., 2016, *Status prawny kobiet w islamie*, www.wspia.eu/file/20254/13-STYŚ+MALWINA.pdf [dostęp: 20.11.2016].
- TOP 5 – ochrona międzynarodowa, 2016, Urząd do Spraw Cudzoziemców, <http://udsc.gov.pl/wp-content/uploads/2016/01/top5-ochrona1.pdf> [dostęp: 6.10.2016].
- Trendy migracyjne po III kwartale roku, GUS, 2016, <http://udsc.gov.pl/trendy-migracyjne-po-iii-kwartale-roku/> [dostęp: 7.10.2016].
- Tunia A., 2010, Ochrona małżeństwa i rodziny w prawie polskim, *Studia z Prawa Wyznaniowego*, nr 13, 110-111, http://www.kul.pl/files/214/studia13/full_text/anna_tunia_studia_z_prawa_wyznaniowego_132010.pdf. [dostęp: 25.11.2016].
- Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego, t.j. Dz.U. nr 30, poz. 168 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. nr 9, poz. 59 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 1994 r o ochronie zdrowia psychicznego, t.j. Dz.U. nr 111, poz. 535 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, t.j. Dz.U. nr 88, poz. 553 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r o repatriacji, t.j. Dz.U. nr 106, poz. 1118 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, t.j. Dz.U. nr 128, poz. 1176 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, t.j. Dz.U. 2012, poz. 161 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach, t.j. Dz.U. poz. 1650 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. Prawo o aktach stanu cywilnego, t.j. Dz.U. poz. 1741 z późn. zm.
- Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej z 7 czerwca 2016 ., t.j. Dz.U. UE 2016, C 202/01.
- Wróblewska-Zgórzak A., 2010, Prawne aspekty zawierania małżeństw polsko-cudzoziemskich, *Stowarzyszenie Interwencji Prawnej*, nr 1.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 21.03.2014, sygn. IV SA/Wa 131/14.

Binational marriage as a way of acquiring Polish citizenship

Abstract. The phenomenon of binational marriages, including marriages of convenience, is becoming increasingly common in the European Union. It is one of the ways of acquiring Polish citizenship and is a source of privileges for foreigners. The article describes some of these privileges along with negative consequences of attempts to circumvent the law. The author also discusses procedures and formalities which enable foreigners to acquire citizenship or simply legalize their stay in Poland by virtue of being married to a Polish citizen. The article focuses on the possibility of keeping the phenomenon under control through actions undertaken by state agencies and measures designed to facilitate the examination of factual evidence, while respecting the rights of spouses.

Keywords: foreigners, citizenship, marriage, refugees, migration, legalization of stay, multiculturalism

Recenzenci „Debiutów Naukowych Studentów Wyższej Szkoły Bankowej” nr 15-16

Reviewers of “The WSB University in Poznan Graduate Research Journal” issues 15-16

dr Arkadiusz Bernal	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr hab. Maciej Błaszak	– <i>Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu</i>
dr Piotr Bober	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr Maciej Ciołek	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr Patryk Filipiak	– <i>Filipiak Babicz Kancelaria Prawna</i>
dr Tomasz Gabruszewicz	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr Lidia Jabłońska-Porzuczek	– <i>Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu</i>
dr Józef Karpiński	– <i>Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu</i>
dr hab. Janina Kotlińska	– <i>Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy</i>
dr Grzegorz Kotliński	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr hab. Jarosław Kubiak	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr Krzysztof Maciejewski	– <i>Wyższa Szkoła Kadr Menedżerskich w Koninie</i>
dr Łukasz Makowski	– <i>Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie</i>
dr Małgorzata Michalik	– <i>Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu</i>
dr Tomasz Olejniczak	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr Iwona Olejnik	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
dr hab. Jacek Patyk	– <i>Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu</i>
dr Eryk Pieszak	– <i>Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu</i>
dr Marcin Princ	– <i>Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu</i>
dr Joanna Rachocka	– <i>Wielkopolska Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna w Środzie Wielkopolskiej</i>
dr hab. Małgorzata Rosalska	– <i>Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu</i>
dr Jarosław Skommer	– <i>Uniwersytet Medyczny w Poznaniu</i>
dr Michał Stępień	– <i>Uniwersytet Wrocławski we Wrocławiu</i>
dr Anna Wawrzonek	– <i>Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu</i>
dr Hanna Żywiecka	– <i>Narodowy Bank Polski</i>

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu dla autorów

Tekst

- kompletny, 1 wydruk oraz plik (*.doc lub *.rtf)
- pozbawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w pracy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy
- afiliacja
- telefon, e-mail, adres
- tytuł artykułu po polsku i angielsku
- streszczenie po polsku i angielsku (do 1000 znaków ze spacjami)
- słowa kluczowe po polsku i angielsku (do 8 słów)
- wstęp
- tekst główny podzielony na rozdziały opatrzone tytułami
- zakończenie (wnioski)
- bibliografia

Objętość – do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 stron)

Marginesy – 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron – ciągła, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami – 1,5 wiersza
- wyróżnienia – pismem półgrubym
- słowa obcojęzyczne – kursywą
- nazwiska użyte po raz pierwszy – pełne imię i nazwisko, kolejne przywołanie – samo nazwisko
- skróty – za pierwszym razem pełny termin, a skrót w nawiasie; dalej – tylko skrót, np. *jednostki samorządu terytorialnego (JST)*
- liczby do 4 cyfr – bez spacji i kropek (5000, a nie: 5.000 czy 5 000), liczby powyżej 5 cyfr – ze spacjami co 3 cyfry, licząc od prawej (5 000 000, a nie: 5.000.000)
- w liczbach dziesiętnych – przecinek, nie kropka (z wyjątkiem tekstów angielskich)

Przypisy bibliograficzne

- umieszczone w nawiasach kwadratowych: nazwisko autora/redaktora, rok, strony:
[Meyer 2010: 31-40] lub [Dubisz (red.) 2003: t. 3, 104]
- jeśli autorów jest więcej niż trzech, należy podać tylko nazwisko pierwszego z nich, a po nim: i in.:
[Kaczmarek i in. 2005: 56-67]
- jeśli brak nazwiska autora/redaktora, należy podać kilka pierwszych słów tytułu książki/dokumentu:
[Zmiana studium uwarunkowań 2008]
- jeśli przywoływane są raporty, analizy itp., to należy podać nazwę instytucji i rok:
[Eurostat 2014] lub: [GUS 2015]
- w przypisie można zawrzeć dodatkowe informacje, np.:
[por. Hadzik 2009: 38] lub: [cyt. za Szromek 2010: 52]
- jeśli odwołanie dotyczy więcej niż jednej publikacji, należy je wymienić w kolejności chronologicznej:
[Mansfeld 1987: 101-123; Jagusiewicz 2001: 40-73; Meyer 2010: 89-101]
- jeśli autor wydał w danym roku więcej niż jedną publikację, to po dacie należy dodać kolejne litery alfabetu, np.
[Nowak 2014a, 2014b]

Przypisy objaśniające, polemiczne, uzupełniające tekst główny oraz **przywołujące akty prawne, wyroki i orzeczenia sądów i adresy stron WWW** – numerowane kolejno i **umieszczone u dołu strony**, czcionka 10 pkt, interlinia pojedyncza.

Bibliografia

- pozbawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów/redaktorów i tytułów prac niemających autora/redaktora, a jeśli jest więcej prac jednego autora, to należy je zestawić chronologicznie wg dat wydania
- **artykuł w czasopiśmie** – nazwisko autora, inicjał imienia, rok, tytuł artykułu (prosto), *tytuł czasopisma* (kursywą), nr czasopisma, zakres stron:
Borek M., 2000, Rola technik sekurytyzacyjnych, *Bank*, nr 12: 53-55.
- **pozycja książkowa** – nazwisko autora/redaktora, inicjał imienia, tytuł książki (*kursywą*), miejsce wydania: wydawnictwo:
Janowska Z., 2002, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Warszawa: PWE.
- **rozdział pracy zbiorowej** – nazwisko autora rozdziału, inicjał imienia, rok, tytuł rozdziału (prosto), w:, inicjał imienia, nazwisko redaktora + (red.), *tytuł pracy zbiorowej* (kursywą), miejsce wydania: wydawnictwo, zakres stron:
Michalewicz A., 2001, Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji, w: K. Rutkowski (red.), *Logistyka dystrybucji*, Warszawa: Difin, 102-123.

• akt prawny

Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. 2001, nr 142, poz. 1591.

Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Dyrektywa Rady 2004/67/WE z dnia 26 kwietnia 2004 r. dotycząca środków zapewnających bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego, Dz. Urz. UE L 127 z 29.04.2004.

• raporty, analizy

GUS, 2015, *Pomorskie w liczbach 2014*, Gdańsk.

• źródło z Internetu

(w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW):

www.manpowergroup.com [dostęp: 28.05.2015].

Ilustracje

- edytowalne, wyłącznie czarno-białe,
- rysunki, wykresy i schematy – w plikach źródłowych (*.xls lub *.cdr)
- zdjęcia – w plikach źródłowych (najlepiej *.tif), rozdzielczość min. 300 dpi
- opatrzone numerem oraz źródłem (np. *opracowanie własne*)
- pozbawione napisów: półgrubych, wersalikami, białych na czarnym tle, czarnych wypełnień, dodatkowych ramek
- z odwołaniem w tekście (np. *zob. rys. 1*, a nie: *zob. rysunek poniżej/powyżej*)
- z objaśnieniem użytych skrótów

Tabele

- ponumerowane, opatrzone tytułem oraz źródłem (np. *opracowanie własne*)
- z odwołaniem w tekście (np. *zob. tab. 1*, a nie: *zob. tabela poniżej/powyżej*)
- każda rubryka wypełniona treścią
- skróty użyte w tabeli – objaśnione pod nią

Wzory matematyczne

- przygotowane w programie Microsoft Equation 3.0
- poprawnie zapisane potęgi i indeksy
- zmienne – kursywą, liczby i cyfry – pismem prostym
- znak mnożenia to: · lub × (nie gwiazdka czy „iks”)
- pisownia jednostek – według układu SI
- symbole objaśnione pod wzorem

The WSB University Press Instructions for Authors Submitting Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted – single printed copy and electronic source file (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *In his 2008 book John Smith pointed out...*

Text layout

- author's first and last name, academic degree/title
- organization/institution (if applicable)
- phone number, e-mail address, mailing address
- title of book/paper in English and Polish
- summary in English and Polish (up to 1000 words including spaces)
- keywords in English and Polish (up to 8 words)
- introduction
- body text – organized into chapters, each with unique title
- conclusion (findings, recommendations)
- bibliography – complete list of sources referenced

Size limit – up to 40 000 characters (roughly 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures

Margins – 2.5 cm each

Page numbering – continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of page (footer)

Body text

- typeface: Times New Roman, 12 pts
- line spacing: 1.5 line
- highlights or emphasis: apply **bold** print
- foreign (non-vernacular) words and expressions: *italicized*
- people's names: give full name (including all given names and last name) at first mention; for any further references – quote last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onwards – use abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers composed of 5 or more digits – insert space every three digits starting from right (5 000 000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

In-text citations

- placed within the text and enclosed in square brackets: author's/ editor's last name, publication year [colon], page or page range, e.g. [Meyer 2010: 31-40] or [Dubisz (ed.) 2003: vol. 3, 104]
- when there are more than three authors, give name of first (primary) author only, followed by the phrase *et al.*:
[Kaczmarek et al. 2005: 56-67]
- in case no author/editor is indicated, three to five initial words from title (of published work) should be quoted instead:
[The Norton Anthology 2012]
- if reports or studies are referenced, name of sponsoring institution and year of publication should be given:
[Eurostat 2014] or [GUS 2015]
- additional information may be included if deemed necessary or appropriate, e.g.:
[cf. Hadzik 2009: 38] or [as cited in Szromek 2010: 52]
- when simultaneously referencing more than single source, quote these in chronological order, separating them with semicolons:
[Mansfeld 1987: 101-123; Jagusiewicz 2001: 40-73; Meyer 2010: 89-101]
- if citing multiple works published by same author in same year, subsequent letters of alphabet should be appended to publication year to disambiguate the references, e.g.:
[Nowak 2014a, 2014b]

Other references and footnotes

- any additional **comments or explanations**, references to **legislation, court rulings and decisions**, as well as links to **Websites** that are provided outside body text must be numbered consecutively and placed at the **bottom of page (footnote)**
- footnotes should be typeset in 10 pt font with single line spacing

Bibliography

- apply no numbering
- order all items alphabetically by last name of author/editor, or by title of cited work in case authorship is not indicated; if more than single work by same author is referenced, order these chronologically by publication date
- **journal articles** – author's last name and first name initial, publication year, title of article [no italics], *name of periodical [italicized]*, volume/ issue [colon], page range:
Spenner P., Freeman K., 2012, To keep your customers, keep it simple, *Harvard Business Review*, 90(5): 108-114.
- **books** – last name and first name initial of author/editor, publication year, *title of book [italicized]*, place of publication [colon], publisher:
Lane W.R., King K.W., Reichert T., 2011, *Kleppner's Advertising Procedure*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- **chapters in edited books** – last name and first name initial of chapter author, publication year, title of chapter [not italicized], in: first name initial(s) and last name(s) of editor(s) (ed. or eds.), *title of edited book [italicized]*, place of publication [colon], publisher, page range:
Cornwall W., 1991, The Rise and Fall of Productivity Growth, in: J. Cornwall (ed.), *The Capitalist Economies: Prospects for the 1990s*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 40-62.
- **legislation**
Council Directive 90/365/EEC of 28 June 1990 on the right of residence for employees and self-employed persons who have ceased their occupational activity.
Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.
- **studies and reports**
World Energy Council, 2013, *World Energy Resources: 2013 Survey*, London.
- **online sources** [in square brackets, indicate when website was last accessed]
www.manpowergroup.com [accessed May 28, 2015]

Artwork and graphics

- editable, in black and white only, with no shading
- drawings, graphs and diagrams must be supplied in their native electronic formats (*.xls or *.cdr)
- photographs – supply source files (preferably *.tif); minimum resolution: 300 dpi
- number all graphical components consecutively using Arabic numerals
- for any artwork that has already been published elsewhere, indicate original source (or otherwise state *Source: own*)
- apply no lettering in white against black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if figure is referenced in the text, use its number rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. cf. *Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide explanation of any abbreviations used

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including caption and reference to data source (e.g. *Author's own research*)
- use its number to refer to table in the text rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. cf. *Table 1*, not: *see table above/below*)
- with no blank cells
- any abbreviations used must be expanded below table

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to correct placement of any sub- or super-scripts
- variables – in *italics*; numbers and digits – in normal font style
- use "•" or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. asterisk or letter X)
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below formula