

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 59, nr 2

**Finanse publiczne,
korporacyjne i prywatne
w warunkach niepewności**

The Poznan School of Banking
Research Journal
2015, Vol. 59, No. 2

Public, Corporate and Private Finance under Uncertainty

edited by
Halina Buk and Jarosław Szostak

The project implemented with Narodowy Bank Polski
under the economic education programme

NBP Narodowy Bank Polski



The Poznan School of Banking Press
Poznan 2015

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2015, t. 59, nr 2

Finanse publiczne, korporacyjne i prywatne w warunkach niepewności

redakcja naukowa
Halina Buk i Jarosław Szostak

Projekt realizowany
z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej

NBP

Narodowy Bank Polski



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2015

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: *prof. zw. dr hab. Józef Orczyk*

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

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

prof. dr hab. Przemysław Deszczyński (Polska), dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Beata Filipiak (Polska), dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, prof. WSB w Poznaniu (Polska), prof. dr hab. Jan Szambelańczyk (Polska), doc. Ing. Emilia Zimková PhD (Słowacja), doc. Ing. Peter Krištofik PhD (Słowacja), prof. Sergiy Gerasymenko DSc (Ukraina), prof. dr Bernd Mayer (Niemcy), prof. dr Franz Seitz (Niemcy), prof. J. Michael Geringer PhD (USA)

Czasopismo umieszczone na liście „B” MNiSW, w bazie Index Copernicus i BazEkon.

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.

Procedura recenzowania / Review procedure

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

Journal is placed in the “B” list of the Ministry of Science and Higher Education, in the Copernicus Index and in the BazEkon database.

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.

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktorzy naukowcy (tematyczni) / Scientific (Theme) editors

prof. dr hab. Halina Buk, dr Jarosław Szostak

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors

dr hab. Maria Chromińska, prof. WSL w Poznaniu, dr Rafał Koczkodaj

Weryfikacja tekstów w języku angielskim / Texts in English revised by

Victoria Szpyrka (native speaker)

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja i korekta, skład i łamanie / Copyedited and typeset by

Maria Wlazło

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej / Publication developed as part of a joint project with Narodowy Bank Polski under the economic education program

Publikacja wydana nakładem Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu / Published by the Poznan School of Banking

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 300 egz. / Circulation: 300 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2015

ISSN 1426-9724

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

al. Niepodległości 2, 61-874 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: Zakład Poligraficzny Moś i Łuczak, Poznań

Spis treści

Słowo wstępne (<i>Halina Buk, Jarosław Szostak</i>)	9
--	---

Finanse przedsiębiorstw i instytucji publicznych w warunkach niepewności

Emília Zimková Liquidity Premium in the Economic and Monetary Union's and Poland's Banking Sectors – An Indicator of Financial (In)Stability	13
Halina Buk Modele i metody finansowania działalności leczniczej	25
Łukasz Szewczyk Model finansowania systemów gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej. Wnioski z kryzysu	37
Andrzej Pietrasz Implementacja regulacji pokryzysowych w polskiej bankowości spółdzielczej. Wybrane aspekty	49
Anna Figna <i>Private banking</i> – poszukiwanie nowych źródeł dochodów w świetle zmian na rynku finansowym	73
Bartłomiej Jabłoński, Jacek Kuczowiec Realizacja polityki dywidend w odniesieniu do informacji zamieszczonych w prospektach emisyjnych – wyniki badań	83
Jacek M. Kowalski, Elżbieta M. Kowalska Ubezpieczenia grupowe a Rekomendacja U	99
Łukasz Makowski, Joanna Tabeńska Prywatyzacja zadań publicznych przez podmioty prawa prywatnego	117
Vanda Maráková, Miroslava Medved'ová Financing Tourism Destinations from Public and Private Funds – A Case Study of Slovakia	137
Marcin Jałowiecki Rozwój chińskich miast w latach 2008-2011	147

Rozwój ekonomiczno-finansowy z perspektywy krajów, organizacji i obywateli

Henryk Korzusznik, Hanna Michalska Wybrane zagadnienia sektora polskich gospodarstw domowych	169
Michalina Kulesza Analiza wydatków gospodarstw domowych w Polsce na tle sytuacji gospodarczej Unii Europejskiej	187
Maciej Banasik, Hanna Napora-Leńdzwa Analiza dochodów i warunków życia w wybranych państwach Unii Europejskiej	215
Adam Chmielewski Wykorzystanie rachunku przepływów pieniężnych w zarządzaniu finansami domowymi	237
Krystyna Barczyk Rachunkowość finansowa a zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie	257
Andrzej Stolarski Rola rachunkowości w zapobieganiu oszustwom finansowym w firmach sektora MSP	269
Jan Purzyński Realizacja funkcji stymulacyjnej podatku za pomocą ulgi prorodzinnej	281
Tomasz Turek Wybrane skutki podatkowe dla wierzyciela przy zawarciu układu przez spółkę z konwersją wierzytelności na kapitał	291
Alicja Bartuś Rozwój zatrudnienia poprzez agencje pracy tymczasowej w warunkach spowolnienia gospodarczego i wysokiego bezrobocia	303
Gracjan Chrobak Ewidencja i rozliczanie kosztów płacy na stanowiskach produkcyjnych w systemie akordu	317
Paweł Szewczyk Wyzwania stojące przed edukacją zarządzania	331
Łukasz Wawrowski Mit (nie)równej płacy kobiet i mężczyzn	347
Lista recenzentów współpracujących z czasopismem „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”	369
Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu dla autorów	371

Contents

Foreword (<i>Halina Buk, Jarosław Szostak</i>)	9
---	---

Corporate and Public Finance under Uncertainty

Emília Zimková Liquidity Premium in the Economic and Monetary Union's and Poland's Banking Sectors – an Indicator of Financial (In)Stability	13
Halina Buk The Models and Methods of Health Financing.	25
Łukasz Szewczyk Financing of Deposit Guarantee Schemes across the European Union – Lessons to Learn from the Crisis	37
Andrzej Pietrasz The Implementation of Post-crisis Regulations in the Polish Cooperative Banking Sector – Selected Aspects	49
Anna Figna Private Banking – New Sources of Income in Lieu of Changes in the Financial Market	73
Bartłomiej Jabłoński, Jacek Kuczowiec Dividend Policies Pursued by Companies vs. Information Published in Issue Prospectuses – Research Findings	83
Jacek M. Kowalski, Elżbieta M. Kowalska Group Insurance Contracts vs. Recommendation "U" of the Polish Financial Supervision Authority	99
Łukasz Makowski, Joanna Tabeńska Privatization of Public Responsibilities through Private Law Entities	117
Vanda Maráková, Miroslava Medved'ová Financing Tourism Destinations from Public and Private Funds – a Case Study of Slovakia	137
Marcin Jałowiecki The Development of China's Cities between 2008-2011	147

Financial and Economic Development from Country, Organizational and Individual Perspectives

Henryk Korzusznik, Hanna Michalska The Polish Household Sector – Selected Issues	169
Michalina Kulesza A Study of Polish Household Expenditure vis-à-vis Economic Trends in the European Union	187
Maciej Banasik, Hanna Napora-Leńdźwa An Analysis of Incomes and Living Standards in Selected Countries of the European Union	215
Adam Chmielewski The Application of Cash Flow Accounting in Managing Household Finances	237
Krystyna Barczyk Financial Accounting vs. Organizational Risk Management	257
Andrzej Stolarski The Role of Accounting in Preventing Financial Fraud in the SME Sector	269
Jan Purzyński Pro-family Allowance vis-à-vis Government Policy Objectives	281
Tomasz Turek The Debt-for-Equity Swap Option under a Debt Settlement Arrangement – Selected Tax Implications for the Creditor	291
Alicja Bartuś Job Creation through Temporary Work Agencies during an Economic Slowdown and Soaring Unemployment	303
Gracjan Chrobak Recording and Allocation of the Cost of Wages for Production-Related Jobs under a Piece-Work Compensation System	317
Paweł Szewczyk Challenges in Management Education	331
Łukasz Wawrowski The Myth of (Un)Equal Pay for Men and Women	347
List of reviewers collaborating with “The Poznan School of Banking Research Journal”	369
The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English	372

Słowo wstępne

Globalny kryzys ekonomiczny zapoczątkowany turbulencjami na amerykańskim rynku finansowym w latach 2007-2008 boleśnie skonfrontował nas z uczuciem wszechogarniającej niepewności i oswoił szerokie kręgi społeczeństwa z takimi pojęciami jak polityka ostrożnościowa czy zarządzanie ryzykiem. Nowy – czy może raczej odświeżony – porządek finansowy i gospodarczy, jaki wyłania się z kryzysu, przepojony jest w różnej, acz na ogół większej niż przed kryzysem, mierze troską o przestrzeganie norm kapitałowych i płynnościowych, utrzymanie właściwego poziomu zadłużenia, rzetelną sprawozdawczość i zdrowe procedury księgowe czy prowadzenie rozsądnej polityki pieniężnej i kredytowej.

W tym właśnie kontekście redaktorzy niniejszego numeru „Zeszytów Naukowych Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” poprosili autorów o podzielenie się analizami i refleksjami dotyczącymi czynników ryzyka i niepewności w finansach przedsiębiorstw, instytucji publicznych (zarówno centralnych, jak i samorządowych) oraz gospodarstw domowych.

W części pierwszej zebrano teksty odnoszące się w głównej mierze do finansów instytucjonalnych, czyli sektora finansów publicznych i finansów przedsiębiorstw. Uwadze czytelnika chcielibyśmy tu szczególnie polecić artykuł Emilii Zimkovej z Uniwersytetu Mateja Bela w Bańskiej Bystrzycy, która z właściwą sobie łatwością wykładania najbardziej nawet zawitych i hermetycznych zagadnień przybliży pewien wskaźnik finansowej stabilności banków, a więc pozwalający mierzyć coś, co w obecnej dobie bardzo chcielibyśmy wiarygodnie oceniać. Za godny polecenia uważamy również tekst Haliny Buk traktujący o modelach i metodach finansowania działalności leczniczej, choćby dlatego, że służba zdrowia i jej finanse to jeden z gorętszych tematów leżących na pograniczu – czy raczej w poprzek – polityki i ekonomii, albowiem dotyczy każdego z nas i szczególnie w Polsce od lat wzbudza tyleż nadziei co frustracji. Warto lekturę jest także z pewnością artykuł Łukasza Szewczyka prezentujący wnioski z kryzysu w obszarze finansowania systemów gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej oraz artykuł Marcina Jałowieckiego, który zabiera nas na mentalną

wyprawę do Chin, by rozważyć ekonomiczno-finansowe konsekwencje rozwoju tamtejszych miast; któż bowiem nie zdaje sobie sprawy, jak istotna dla przyszłości Zachodu może być ścieżka rozwoju obrana przez ten najludniejszy – i coraz bogatszy – kraj świata. Ciekawe teksty poświęcono rozpoznaniu związków pomiędzy rachunkowością a zarządzaniem ryzykiem w przedsiębiorstwie, identyfikacji patologii w dysponowaniu środkami publicznymi i majątkiem publicznym czy też omówieniu roli regulatorów rynku finansowego (w polskim przypadku Komisji Nadzoru Finansowego) i wprowadzanych przez nich przepisów i zaleceń. Inne z kolei teksty podejmują tematykę implementacji regulacji pokryzysowych w polskiej bankowości bądź poszukują nowych źródeł dochodów na ewoluującym rynku finansowym.

W części drugiej pomieszczono prace przyjmujące za punkt odniesienia perspektywę przeciętnego obywatela, czyli tzw. gospodarstw domowych, i przez ten pryzmat przyglądające się zjawiskom zachodzącym na rynkach finansowych i – szerzej – w gospodarce. Tu znajdziemy na przykład frapujący tekst Pawła Szewczyka omawiający wyzwania stojące przed kształceniem menedżerów w obecnej pokryzysowej, zglobalizowanej gospodarce. Warto ponadto sięgnąć po tekst politologa Łukasza Wawrowskiego, który dzięki niewątpliwej erudycji uzmysławia nam, jak wiele nam brakuje do ideału równej płacy kobiet i mężczyzn. Zwolennikom statystycznych analiz polecić można pracę Michaliny Kuleszy, obfitującą w dane liczbowe, z których autorka wysnuwa interesujące spostrzeżenia na temat dochodów i wydatków polskich gospodarstw domowych w odniesieniu do dynamiki zmian sytuacji gospodarczej, jakie w latach 2006-2013 zachodziły na obszarze całej UE. Ciekawy dla wielu czytelników będzie też zapewne tekst o pokrewnej tematyce, podejmujący analizę dochodów i warunków życia w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Żywimy tedy przekonanie, że każdy czytelnik – i ten mniej, i ten bardziej obeznany z zagadnieniami finansów, bankowości i rachunkowości – znajdzie w zeszycie tekst, który stanie się dlań szczególnie zajmującą lekturą.

*prof. dr hab. Halina Buk
dr Jarosław Szostak*

**Finanse przedsiębiorstw i instytucji publicznych
w warunkach niepewności**



Emília Zimková

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: emilia.zimkova@chorzow.wsb.pl
tel. +48 32 349 84 74 , +421 907 53 63 35

Liquidity Premium in the Economic and Monetary Union's and Poland's Banking Sectors – an Indicator of Financial (In)Stability

***Abstract.** The aim of the paper is to estimate the effects of liquidity premiums used as part of fund transfer pricing by commercial banks in Poland and in the European Monetary Union between 2008 and 2014. Based on the European Central Bank's methodology applied on average interest rates of 2-year deposits, a calculation of liquidity premium in four qualitatively different sub-periods (January 2008 – September 2008, October 2008 – June 2011, July 2011 – August 2013, September 2013 – May 2014) is performed. The results show that the financial crisis in the European banking sector is far from being over, but Poland's banking industry remains stable.*

***Keywords:** fund transfer pricing, liquidity premium, interest rate swaps, banking sector, Economic and Monetary Union, Poland*

Introduction

The general term *asset and liability management* (ALM) entered common usage from the mid-1970s onwards. In a changing interest rate environment, it became imperative for banks to manage both assets and liabilities simultaneously, in order to minimise interest rate and liquidity risks, and to maximize interest rate income. Thus ALM is a bank unit in charge of managing the interest rate risk and the liquidity of the bank. ALM policies use two target variables: the interest

income and the Net Present Value (NPV) of assets minus liabilities. Intuitively, the stream of future interest incomes varies in line with the NPV. The main difference is that NPV captures the entire stream of future cash flows generated by the portfolio, while the interest income relates to one or several periods. The NPV view involves the use of specific techniques, one of which is transfer pricing discussed in this paper. Prior studies on pricing in the banking industry¹ focused on one side of balance sheet services and they served as a foundation for more complex and simultaneous approaches developed by their followers. The most seminal studies and textbooks on the topic were published by e.g. J. Dermine, W.D. Douglas and G.R. Raghuram, J. Bessis, A. Adam, M. Choudhry, L. Matz, and P. Neu, or R. Duttweiler².

Generally, it can be stated that the common objective of the ALM is to fine-tune a bank's book structure so that the financial income is optimized, reflecting the different risk exposures across each business line³.

The paper aims to answer two research questions: do developments in liquidity premiums suggest the end of financial instability in the banking system of the Economic and Monetary Union (EMU), and do they suggest the end of financial instability in Poland's banking system?

It is evident that the paper belongs to a segment of asset-liability management. It aims to estimate the developments in liquidity premiums as a part of fund transfer pricing used by commercial banks in the Economic and Monetary Union's and Poland's banking sectors between January 2008 and May 2014. Based on the

¹ See e.g. P.F. Smith, *Pricing Policies on Consumer Loans at Commercial Banks*, "Journal of Finance", May 1970, No. 25, pp. 512-525; G. Benston, C.W. Smith, *A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, "Journal of Finance", May 1976, No. 31, pp. 15-232; D.F. Greer, *Rate ceilings and loan turndowns*, "Journal of Finance", December 1975, No. 30, pp. 1376-1383.

² J. Dermine, *Deposit Rates, Credit Rates and Bank Capital: The Klein-Monti Model Revisited*, "Journal of Banking & Finance" 1986, No. 10(1), pp. 99-114; W.D. Douglas, G.R. Raghuram, *Liquidity Risk, Liquidity Creation and Financial Fragility: A Theory of Banking*, "Journal of Political Economy" 2001, No. 109(10), pp. 287-327; J. Bessis, *Risk Management in Banking*, John Wiley & Sons, London 2002, p. 792; A. Adam, *Handbook of Assets and Liability Management*, John Wiley & Sons, New York 2007, p. 576; M. Choudhry, *The Principles of Banking*, John Wiley & Sons, Singapore 2012, p. 886; M. Choudhry, *Bank Asset and Liability Management. Strategy, Trading, Analysis*, John Wiley & Sons, Singapore 2012, p. 1140; L. Matz, P. Neu, *Liquidity Risk Measurement and Management: A Practitioner's Guide to Global Best Practices*, John Wiley & Sons, Chichester 2007, p. 569; R. Duttweiler, *Managing Liquidity in Banks: A Top Down Approach*, John Wiley & Sons, New York 2007, p. 304.

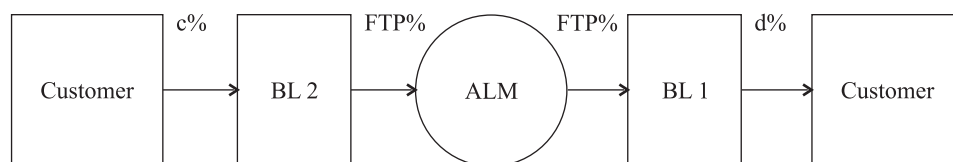
³ Cf. E. Zimková, M. Zvarík, *Vývoj likvidnej prirážky v bankovom sektore Slovenska a jej vplyv na úverovú kapacitu bánk*, Acta arierarii publici, Banská Bystrica 2012, No. 9(2), pp. 78-82; E. Zimková, M. Zvarík, *Influence of Financial Crisis on Fund Transfer Pricing Used by Commercial Banks in Slovakia*, Managing and modelling of financial risks, Ostrava 2014, manuscript accepted for publication in proceedings.

methodology of the European Central Bank applied on average interest rates of 2-year deposits, a calculation of liquidity premium in four qualitatively different sub-periods (January 2008 to December 2008, January 2009 to April 2009, May 2009 to December 2011, and January 2012 to May 2014) is performed. This case study contributes to literature focusing on developments in liquidity premiums across the Economic and Monetary Union's and Poland's banking industries, which, to the best of the author's knowledge, has not been specifically studied. The result shows that the banking crisis in the EMU is far from being over, while Poland's banking system seems to be, in terms of liquidity, rather safe.

Except for the introductory and concluding parts, the body of the paper is organized into 2 other sections. In Section 2, the methodology of fund transfer pricing and liquidity premium estimation is reviewed and the source of data is declared. In Section 3, the empirical results are presented.

1. Methodology and data

It has already been mentioned that fund transfer pricing (FTP) can be seen as a process used in banks to measure the performance of different business lines in a bank. It consists of two segments: the price of the interest rate risk and the price of the liquidity risk, which are denoted in the paper as interest rate premium and liquidity premium. The role of fund transfer pricing for internal and external prices is clarified in figure 1.



BL 1 – business line 1

BL 2 – business line 2

FTP – fund transfer price = interest rate risk premium + liquidity premium

c% – interest rate on deposits = fund transfer price + risk margin + business margin

d% – interest rate on deposits = fund transfer price – business margin

Figure 1. The role of fund transfer pricing

Source: own.

The interest rate risk premium is the interest rate based on the fixation of a product. **The liquidity premium** is a measure of the difference in price (yield or expected return) between a liquid and an equivalent illiquid asset or liability.

The interest rate risk premium is measured by 2-year interest rate swaps (IRS), while the variable component is represented by 6-month Euribor. To offset the intrinsic volatility of daily quotations of interest rate swaps, monthly averages were used for the calculations.

The paper presents a calculation of liquidity premium performed on average interest rates of 2-year deposits from retail clients in four qualitatively different sub-periods (January 2008 to December 2008, January 2009 to April 2009, May 2009 to December 2011, January 2012 to May 2014). The data used in the empirical analysis were disclosed by the National Bank of Poland and the European Central Bank and include monthly interest rates for 2-year deposits in the EMU's and Poland's banking sectors between January 2008 and May 2014. The interest rate swaps data covering the same time span come from Bloomberg. The introductory data are displayed in figures 2 through 5, and their statistical description is provided in table 1.

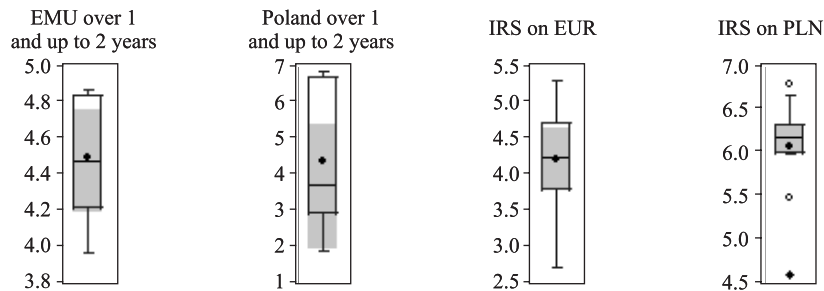


Figure 2. Box plots of interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the Economic and Monetary Union, and interest rates swaps on EUR and PZL in the first period being examined

Source: own.

According to the box plots displayed in figure 2 and the descriptive statistics given in table 1, in the pre-crisis period the average costs on 2-year deposits in the Economic and Monetary Union were only slightly higher than on Polish 2-year deposits (by 0.1 pp). Volatility measured by standard deviation was much higher in Poland. The Euro interest rate swaps were higher by 1.8 per cent and they were less volatile compared to Zloty interest rate swaps.

The box plots displayed in figure 3 and the descriptive statistics supplied in table 1, which characterize the trends in average costs on 2 years deposits in the EMU and Poland from January 2009 to April 2009, show a drop in average costs on deposits in the European banking sector and a corresponding increase in Poland's banking sector. This is due to the fact that the European Central Bank provided unconventional monetary liquidity to the sector at a cheap price, which

meant that banks could raise funds via less costly deposits in the EMU. At the same time, the spread between the maximum and the minimum interest rate on 2-year deposits in the European Union and in Poland widened. In the second period under analysis, the interest rates on deposits fell considerably from 4.53% to 3.23 % in the EMU, and rose from 4.39 to 5% in Poland. Interest rate swaps experienced a fall in both areas being examined.

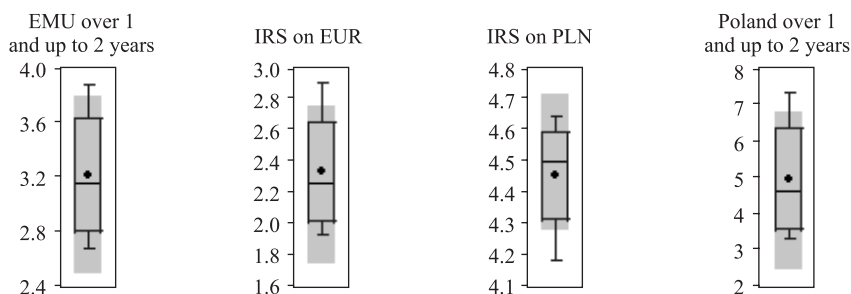


Figure 3. Box plots of interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the Economic and Monetary Union, and interest rates swaps on EUR and PZL on the second period being examined

Source: own.

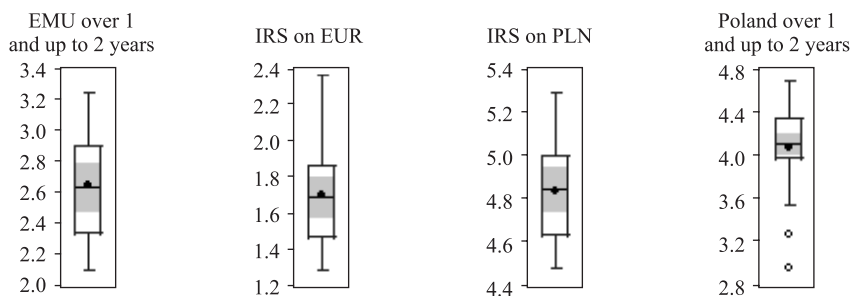


Figure 4. Box plots of interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the Economic and Monetary Union, and interest rates swaps on EUR and PZL on the third period under analysis

Source: own.

In the third period being examined – from May 2009 to December 2011 – we can see a slight decline in interest rates in both the banking systems. This development was in the EMU influenced by an increase in the European Central Bank's key interest rates, and a subsequent decline in the key interest rates in the EMU. The National Bank of Poland pursues its own independent monetary policy, which, of course, responds to domestic as well as international

developments. In the third period, interest rate swaps fell slightly both in Poland and in the EMU.

Table 1. Descriptive statistics of input variables

Specification	Interest rates on EMU deposits	Interest rates on PLZ deposits	IRS on EUR	IRS on PLZ
First phase				
Mean	4.5	4.39	6.08	4.21
Median	4.48	4.18	6.18	4.24
Maximum	4.87	6.84	6.80	5.30
Minimum	3.97	1.9	4.61	2.73
Std. Dev.	0.32	1.88	0.57	0.77
Skewness	-0.12	0.33	-1.44	-0.46
Kurtosis	1.5385	1.5440	4.9475	2.4040
Observations	12	12	12	12
Second phase				
Mean	3.23	5	4.95	2.72
Median	4.30	4.66	4.28	2.54
Maximum	3.89	7.34	4.59	2.46
Minimum	2.94	3.35	4.19	1.36
Std. Dev.	0.53	1.78	0.2	0.42
Skewness	0.32	0.49	-0.67	0.53
Kurtosis	1.64	1.72	2.1	1.81
Observations	4	4	4	4
Third phase				
Mean	2.66	4.9	4.85	1.71
Median	2.65	4.12	4.85	1.7
Maximum	4.57	4.18	5.29	2.37
Minimum	4.19	3.58	4.49	1.29
Std. Dev.	0.34	0.4	0.23	0.29
Skewness	0.26	-0.97	0.13	0.59
Kurtosis	1.85	3.89	2.4	2.59
Observations	32	32	32	32
Fourth phase				
Mean	2.26	3.84	3.67	0.65
Median	4.28	4.31	3.32	0.54
Maximum	3.48	4.88	4.96	1.37
Minimum	1.31	1.31	2.57	0.37
Std. Dev.	0.59	0.93	0.79	0.28
Skewness	0.32	-0.45	0.52	1.28
Kurtosis	2.11	1.52	1.65	3.35
Observations	29	29	29	29

Source: own.

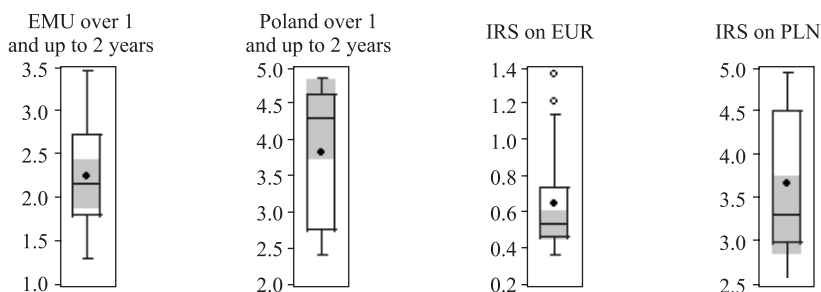


Figure 5. Box plots of interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the Economic and Monetary Union, and interest rates swaps on EUR and PZL over the fourth period of analysis

Source: own.

Box plots for interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the EMU, shown in figure 5, indicate a declining trend. The maximum interest rates on 2-year deposits fell sharply. The mean of interest rate swaps declined, too, reflecting the low-interest rate policy of the European Central Bank.

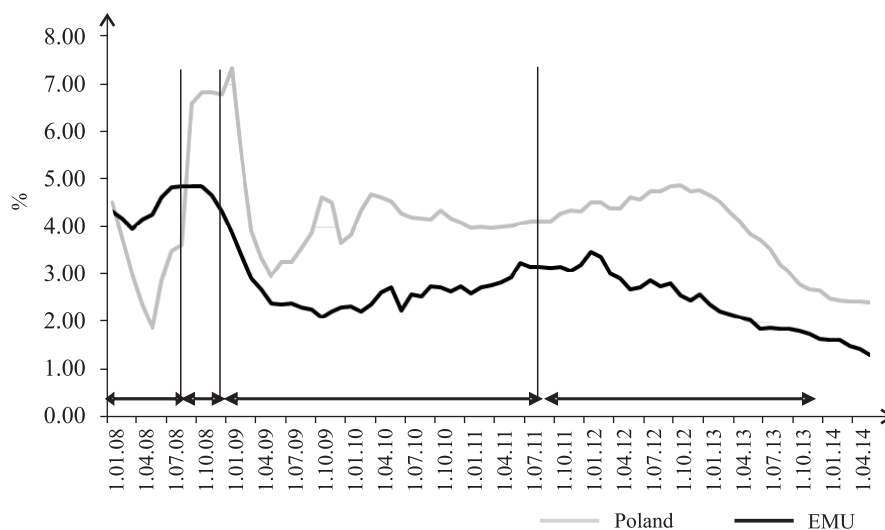


Figure 6. Interest rates on deposits up to 2 years in Poland and in the Economic and Monetary Union

Source: own.

As shown in figure 6, the trend in market rates of term deposits in Poland was almost concurrent with the evolution of term deposit market rates in the Economic and Monetary Union. As of 2009, the correlation of 2-years retail term

deposits in Poland's and EMU's banking sector was 0.91. This finding confirms the existence of some interdependence between the two banking sectors under examination. The correlation stems not only from the European Central Bank's overarching policy and market openness, but also from that fact that most FTP rates are determined at the headquarters of European commercial banks. The high correlation allowed us to approximate the results based on EMU rates to those for commercial banks operating in Poland.

The input variables characterized above were used to estimate the liquidity premium in Poland's banking sector and the average for the EMU banking sector in the four sub-periods we analyzed. To calculate the liquidity premium, which is paid at about the market premium (rate), the market premium (rate) of 2Y deposits has to be decided first. The author considered two different possibilities: government bonds and interest rate swaps.

It can be assumed that prior to the crisis eligible EMU government bonds were regarded as basically risk free investments. Due to Greece's default and the ensuing problems in other countries, risk premiums went up sharply to offset increased credit risk. Therefore, when the crisis had taken off, government bond yields could no longer be used for this purpose.

Interest rate swaps are currently seen as risk free instruments. The main reason is that there is a daily exchange of collateral which minimizes the credit/counterparty risk. There are of course different types of interest rate swaps, based on the variable leg (e.g. EONIA, 3M EURIBOR, 6M EURIBOR). In the paper, the interest rate swaps based on 6M EURIBOR variable leg are used. In everyday practice, they are often applied for hedging purposes by banks, corporations and other entities, and therefore represent an adequate benchmark for interest premium. This approach is supported by the European Market Infrastructure Regulation (EMIR).

All computations were performed using Excel and EViews 7 software.

2. Results

It has already been pointed out that interest rate swaps, being a risk free instrument, can be currently used for estimating liquidity premiums. Having established this fact, calculations and analyses of liquidity premiums in Poland's and the EMU's banking sectors between January 2008 and May 2014 was executed.

As shown in figure 7, the observation of trends in liquidity premiums in Poland and in the Euro zone was broken down into four periods (January 2008 – December 2008, January 2009 – April 2009, May 2009 – December 2011, January 2012 – May 2014).

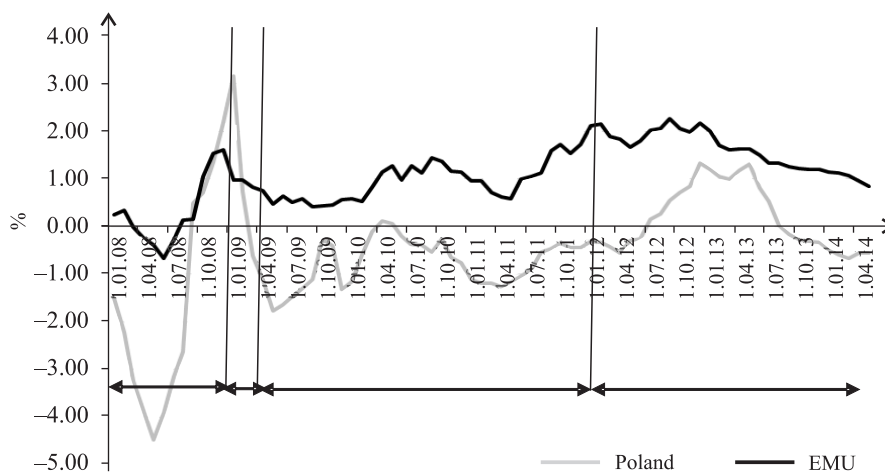


Figure 7. Liquidity premium on deposits up to 2 years in Poland and Economic and Monetary Union

Source: own.

In the period from January 2008 to December 2008, liquidity premium very nearly did not exist. Internal rates consisted of market components only, which means that they were in fact structured as an interbank market rate for a given maturity (EURIBOR/IRS-margin).

In the period from January 2009 to April 2009, there was a sharp increase in liquidity premiums – to 2.91% in Poland's banking sector and to 4.19% in the Economic and Monetary Union's, respectively. The crucial moment was the last quarter of 2008 (the collapse of Lehman Brothers), which triggered a deep crisis. It can be stated that it altered the course of business in the entire world's banking industry. Commercial banks, in an effort to replace wholesale funding which essentially had stopped to exist, focused on retail market time deposits. This resulted in the introduction of a liquidity premium. As it is evident from the analysis, the considerable increase of Poland's liquidity premium reflected problems related to foreign exchange depreciation and the deterioration of foreign credits.

The third period from May 2009 to December 2011 is the most interesting one. At that time, the European Central Bank raised the main refinancing rate from 1% to 1.5%, which immediately changed the trend in rates once more, causing them to drop by 1% to 0.5%. These decisions destabilized the banking sector, which once more tried to retain as many stable retail deposits as possible. Banks in the EMU had interest rate swaps at 4.85 on average, while Polish Zloty interest rate swaps were at only 1.71.

The fourth period, from January 2012 to May 2014, is particularly interesting. It can be seen that the liquidity premium on the Polish Zloty is negative, reflecting

high liquidity in the this currency and the stability of Poland's banking sector, while the interest rate swaps in the EMU continued to decrease, signaling that the crisis was not over.

Looking at the trends in liquidity premiums in the EMU, it can be said that even nearly 6 years after the start of the financial crisis, the liquidity premium which commercial banks pay for deposits is still higher than it was in 2009. Interest rate swaps in Poland returned to the pre-crisis level, reflecting excessive liquidity in, and the stability of, the banking sector. It can be therefore concluded that confusing decisions made by the European Central Bank did have some negative consequences on product pricing in the banking sector in the Euro zone. The lending interest rates include, among others, risk premiums and fund transfer prices. It means that due to high liquidity premiums paid on the deposit side in the EMU, it is not possible to lower interest rates on the loan side.

Conclusion

The paper mapped the trends in liquidity premiums in the banking sectors of the Economic and Monetary Union and Poland between January 2008 and May 2014. While the trends in liquid margins were highly correlated, which could be traced to the fact that decisions on liquidity premium are mostly taken at the headquarters of commercial banks, the levels of liquidity premium were different. The research findings confirmed fears that the economic crisis is far from being over in the banking sector of the Economic and Monetary Union. The liquidity premiums applied on deposits by banks operating in the EMU proved that unconventional monetary policy instruments, albeit providing the banking sector with extra liquidity, are not effective in long term. Unless accompanied by structural reforms in individual Euro zone countries, monetary policy alone will not be able to boost economic growth. Liquidity premium on Polish Zloty fell below zero, reflecting excessive liquidity and stability in Poland's banking sector. Low liquidity premium in the banking sector in Poland does allow bank managers space to decrease lending interest rates. Therefore, it should be stated that there are enough sources for credits in Poland's economy.

A social scientist should make it clear that companies are to play a greater role in the revival of global economies and remedying the financial crisis, rather than just look to the benefits of weak exchange rates stemming from central banks' monetary policies. Fiscal discipline, of course, is another essential precondition for future financial stability.

Literature

- Adam A., *Handbook of Assets and Liability Management*, John Wiley & Sons, New York 2007.
- Benston G., Smith C.W., *A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*, "Journal of Finance", May 1976, No. 31.
- Bessis J., *Risk Management in Banking*, John Wiley & Sons, London 2002.
- Choudhry M., *The Principles of Banking*, John Wiley & Sons, Singapore 2012.
- Choudhry M., *Bank Asset and Liability Management. Strategy, Trading, Analysis*, John Wiley & Sons, Singapore 2012.
- Dermine J., *Deposit Rates, Credit Rates and Bank Capital: The Klein-Monti Model Revisited*, "Journal of Banking & Finance" 1986, No. 10(1).
- Douglas W.D., Raghuram G.R., *Liquidity Risk, Liquidity Creation and Financial Fragility: A Theory of Banking*, "Journal of Political Economy" 2001, No. 109(10).
- Duttweiler R., *Managing Liquidity in Banks: A Top Down Approach*, John Wiley & Sons, New York 2007.
- Greer D.F., *Rate Ceilings and Loan Turndowns*, Journal of Finance", December 1975, No. 30.
- Matz L., Neu P., *Liquidity Risk Measurement and Management: A Practitioner's Guide to Global Best Practices*, John Wiley & Sons, Chichester 2007.
- Smith P.F. *Pricing Policies on Consumer Loans at Commercial Banks*, "Journal of Finance", May 1970.
- Zimková E., Zvarik M., *Vývoj likvidnej prirážky v bankovom sektore Slovenska a jej vplyv na úverovú kapacitu bank*, "Acta arieararii publici" 2012, No. 9(2).
- Zimková E., Zvarik M., *Influence of Financial Crisis on Fund Transfer Pricing Used by Commercial Banks in Slovakia*, Managing and modelling of financial risks, Ostrava 2014, manuscript accepted for publication in proceedings.

Premia płynnościowa w sektorze bankowym Unii Gospodarczej i Walutowej oraz Polski – wskaźnik finansowej (nie)stabilności

Streszczenie. *Celem artykułu było przedstawienie oceny stabilności banków komercyjnych w Polsce i w Unii Gospodarczej i Walutowej w okresie od 2008 do 2014 r. przez pryzmat korekt z tytułu ryzyka płynności (tzw. premii za płynność) wykorzystywanych do ustalania cen transferowych środków finansowych. Przy zastosowaniu metodologii Europejskiego Banku Centralnego bazującej na średnim oprocentowaniu dwuletnich depozytów dokonano wyliczenia premii płynnościowej dla czterech różnych jakościowo podokresów: od stycznia 2008 do września 2008 r., od października 2008 do czerwca 2011 r., od lipca 2011 do sierpnia 2013 r. i od września 2013 do maja 2014 r. Wyniki wskazują, że obwieszczenie końca kryzysu w europejskim sektorze bankowym byłoby dalece przedwczesne, jednakże polskie banki zachowują zadowalającą stabilność.*

Słowa kluczowe: *cena transferowa środków finansowych, premia za płynność, swap stopy procentowej, sektor bankowy Unii Gospodarczej i Walutowej, polski sektor bankowy*



Halina Buk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: halina.buk@neostrada.pl
tel. 601 428 001

Modele i metody finansowania działalności leczniczej

Streszczenie. *W ostatnich latach szczególnie dużo kontrowersji na gruncie nauki i praktyki wzwoluje problem finansowania działalności leczniczej. W różnych krajach na świecie funkcjonują odmienne modele i metody finansowania usług zdrowotnych w zależności od systemów politycznych czy rozwoju ekonomicznego poszczególnych państw. W Polsce nie wypracowano do tej pory takiego modelu, który stanowiłby konsensus różnych grup interesu, a zwłaszcza świadczeniobiorców i świadczeniodawców. W artykule dokonano przeglądu modeli i metod finansowania tego zakresu świadczeń, wskazano na zalety i wady, a także ograniczenia makroekonomiczne. Odniesiono te kwestie do dokonywanej komercjalizacji jednostek prowadzących działalność leczniczą, mając na uwadze bardzo zróżnicowany charakter usług zdrowotnych.*

Słowa kluczowe: *działalność lecznicza, jednostki ochrony zdrowia, modele finansowania, komercjalizacja szpitali*

Wstęp

Działalność lecznicza wyróżnia się spośród wszystkich innych rodzajów działalności człowieka nie tylko z uwagi na specyfikę charakteru usług zdrowotnych, ale przede wszystkim ze względu na różnorodność możliwych modeli jej finansowania z uwzględnieniem interesu ogólnospołecznego, ale także interesu

ekonomicznego usługodawców. Działalność leczniczą prowadzą instytucje non profit, ale z uwagi na ograniczone możliwości ich finansowania, w coraz szerszym zakresie tego rodzaju działalność prowadzi się na zasadach komercyjnych.

Celem naukowym artykułu jest wskazanie zalet i wad różnych modeli finansowania działalności leczniczej z perspektywy finansowania świadczeń zdrowotnych i komercjalizacji jednostek ochrony zdrowia w Polsce. Jak w żadnej innej działalności gospodarczej, a więc wymagającej kierowania się zasadami racjonalnego gospodarowania, w działalności leczniczej te elementarne zasady ekonomii kłócą się z podmiotowym prawem do ochrony zdrowia i finansowymi ograniczeniami instytucji chcących tego rodzaju usługi świadczyć, nawet w przypadku posiadania przez te instytucje odpowiedniej bazy kadrowej i infrastruktury technicznej. Naturalne jest, że przy nieograniczoności zapotrzebowania na ochronę zdrowia, należy racjonalnie wydatkować ograniczone środki finansowe, a więc wypracowywać optymalny model finansowania działalności leczniczej, czyli doprowadzać do wykreowania rynkowego modelu świadczenia usług zdrowotnych.

Założony cel teoriopoznawczy osiągnięto, stosując metodę badawczą polegającą na krytycznej analizie literatury przedmiotu. Dokonano także weryfikacji praktycznej poprzez syntetyczną analizę porównawczą źródeł finansowania działalności leczniczej w Polsce w okresie reformowania służby zdrowia i komercjalizacji jednostek ochrony zdrowia w świetle obowiązujących w tym przedmiocie przepisów prawa.

1. Przegląd modeli finansowania ochrony zdrowia

Z wykreowaniem modeli finansowania ochrony zdrowia w praktyce mamy do czynienia dopiero w drugiej połowie XIX w., odkąd niektóre państwa zaczęły formalnie przejmować pewne obowiązki w tym zakresie. Niewątpliwie w krajach europejskich wzorcem stał się **model Bismarcka** o charakterze ubezpieczeniowego finansowania opieki zdrowotnej, będący w ogóle pierwszym na świecie uregulowanym w 1883 r. ustawą o ubezpieczeniach chorobowych, a rok później ustawą o ubezpieczeniach osób starszych i inwalidów. Ustawy te zabezpieczały dwa rodzaje świadczeń:

- 1) świadczenia lecznicze pokrywające koszty leczenia oraz
- 2) zasiłki pieniężne pokrywające utracone zarobki w czasie leczenia.

System ten generalnie funkcjonuje do dzisiaj, ma przymusowy charakter i opiera się na następujących zasadach¹:

¹ J. Leowski, *Polityka zdrowotna a zdrowie publiczne: ochrona zdrowia w gospodarce rynkowej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004, s. 22.

- składka ubezpieczeniowa finansowana przez pracodawcę i pracownika; są także dodatkowe dotacje państwa,
- systemem ochrony zdrowia zarządzają kasy chorych, czyli wspólnoty ubezpieczonych, działające na zasadach konkurencyjnych; występowały kasy branżowe, zawodowe lub terytorialne,
- ma miejsce kontraktowanie świadczeń zdrowotnych z kasami chorych bądź z innymi usługodawcami takich świadczeń, a pacjenci mogą dokonywać wyboru z grona tych usługodawców, którzy podpisali stosowne umowy.

System przewiduje pełny lub częściowy zwrot kosztów leczenia. Istotną jego cechą jest zasada standaryzowania świadczeń rzeczowych, a kontrakty są podstawą finansowania systemu. Usługi medyczne mogą być świadczone zarówno przez publiczne, jak i prywatne jednostki medyczne. Rolą władzy publicznej jest tylko sprawowanie nadzoru nad organizacją ochrony ubezpieczeniowej².

Tabela 1. Zalety i wady podstawowych modeli finansowania ochrony zdrowia

Rodzaje modeli finansowania	Zalety	Wady
Model Bismarcka	<ul style="list-style-type: none"> – konkurencyjność i autonomia kas chorych, – swoboda wyboru świadczeniodawcy, – swoboda zawierania umów ze świadczeniodawcami 	<ul style="list-style-type: none"> – tendencja do nadkonsumpcji świadczeń medycznych, – rosące koszty funkcjonowania systemu ochrony zdrowia, – niepełny zwrot kosztów leczenia w każdym przypadku
Model rezydualny	<ul style="list-style-type: none"> – oparcie na gospodarce rynkowej, – indywidualna odpowiedzialność obywateli za swoje zdrowie, – niewydatkowanie środków budżetowych na indywidualną ochronę zdrowia, – odpowiedzialność organów publicznych za dostęp do świadczeń zapobiegawczych 	<ul style="list-style-type: none"> – niezapewnienie obywatelom dostępu do świadczeń leczniczych, – ograniczenie wejścia na rynek usług medycznych niektórym jednostkom, – odmowa ubezpieczenia klientów o zbyt dużym ryzyku
Model Siemaszki	<ul style="list-style-type: none"> – finansowanie przez budżet, – działanie prospołeczne, – symboliczne opłaty za leki 	<ul style="list-style-type: none"> – centralne nieefektywne planowanie, – znikomo rozwinięty sektor prywatny

Źródło: opracowanie własne.

Na drugim biegunie plasuje się **model rezydualny**, oparty na gospodarce rynkowej, gdzie państwo nie bierze żadnej odpowiedzialności za finansowanie i organizację opieki zdrowotnej, nie uwzględnia też szczególnych nagłych

² A. Przybyłka, *Systemy ochrony zdrowia*, Wyd. UE w Katowicach, Katowice 2011, s. 30-31.

przypadków. Świadczenia lecznicze są przedmiotem transakcji handlowych. Źródłem finansowania są prywatne fundusze ubezpieczeniowe, występuje dobrowolność ubezpieczania się obywateli. Taki model występuje w Stanach Zjednoczonych. Osoby najuboższe i starsze objęte są programami pomocowymi (Medicare, Medicaid). Usługodawcami świadczeń leczniczych są przede wszystkim prywatne firmy nastawione na zysk. Mogą odmówić wykonania usługi, jeżeli ubezpieczalnia nie zapewni sfinansowania świadczenia³.

Warto jeszcze zasygnalizować funkcjonowanie **modelu Siemaszki**, wdrożonego w latach 30. XX w. w Związku Radzieckim, opartego na scentralizowanej służbie zdrowia finansowanej z budżetu państwa. Model taki przez całe dziesięciolecie po II wojnie światowej funkcjonował w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w ograniczonym zakresie funkcjonuje w Polsce do chwili obecnej. Obywatele mają bezpłatny dostęp do pakietu usług medycznych.

Syntetyczne zestawienie zalet i wad stosowanych na świecie modeli finansowania ochrony zdrowia przedstawiono w tabeli 1.

Decyzja każdego kraju o wyborze określonego modelu finansowania ochrony zdrowia jest bardzo trudna. Główną determinantą wydaje się kulturowe podejście obywateli do korzystania z różnych usług. W Stanach Zjednoczonych, będących dotąd potęgą gospodarczą, funkcjonuje model rynkowy, aczkolwiek ogranicza się w nim dostęp świadczeniodawcom, jednakże nie oczekuje się od państwa finansowania ochrony zdrowia indywidualnych obywateli. W Niemczech od lat działa przymusowy system ubezpieczeniowy oparty na zasadzie solidaryzmu społecznego, istnieje swobodny rynek usług zdrowotnych, z punktu widzenia społecznego i ekonomicznego to system racjonalny i efektywny. Aktualnie w Polsce mamy do czynienia z mieszanym modelem Bismarcka i Siemaszki. Trudno jednak uznać za racjonalne centralizowanie składek ubezpieczenia zdrowotnego i dystrybucję środków finansowych poprzez nieczytelne zasady kontraktowania świadczeń medycznych.

2. Specyfika gospodarki finansowej podmiotu świadczącego usługi lecznicze

Usługi lecznicze, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, mogą w Polsce świadczyć rozmaite podmioty, jak: przedsiębiorcy komercyjni, samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej, jednostki budżetowe, instytuty badawcze, fundacje, stowarzyszenia, kościoły, kościelne osoby prawne, związki wyznanio-

³ *Ekonomika i zarządzanie w ochronie zdrowia: wybrane aspekty*, red. M. Syrkiewicz-Świtła, R.N. Hanisz, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2010, s. 66-67.

we⁴. To jednak sprawia, że podmioty będące przedsiębiorcami i te nimi niebędące, z natury rzeczy kierują się innymi celami finansowymi, mają zróżnicowany dostęp do źródeł finansowania, a także inne są preferencje założycieli bądź właścicieli tych podmiotów. Niewątpliwie nie ma odwrotu od postępującego urynkowania usług leczniczych i zwiększania roli komercyjnych usługodawców w tym obszarze. Państwo powinno jednak stosować i doskonalić odpowiednie regulatory rynku usług zdrowotnych.

Kluczową kwestią dla każdego podmiotu świadczącego usługi lecznicze w Polsce jest partycypacja w środkach finansowych Narodowego Funduszu Zdrowia, Ministerstwa Zdrowia bądź jednostek samorządu terytorialnego, gdyż daje to pewne zabezpieczenie ekonomiczne prowadzonej działalności i możliwość wykorzystania potencjału usługowego. Zdecydowana większość wydatków na ochronę zdrowia w Polsce, bo około 70%, pochodzi ze środków publicznych. Świadczą o tym dane zamieszczone w tabeli 2.

Tabela 2. Wydatki na ochronę zdrowia w Polsce w latach 2006-2012

Rok	Wydatki bieżące (w mln zł)			Struktura (w %)	
	ogółem	publiczne	prywatne	wydatki publiczne	wydatki prywatne
2006	62 057	42 968	19 089	69,2	30,8
2007	70 888	50 016	20 872	70,6	29,4
2008	83 438	60 214	23 224	72,2	27,8
2009	90 385	64 763	25 623	71,7	28,3
2010	92 775	66 500	26 374	71,7	28,4
2011	97 673	69 224	28 450	70,9	29,1
2012	101 042	70 770	30 271	70,0	30,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Narodowe rachunki zdrowia*, www.stat.gov.pl [3.09.2014].

Rosnący popyt na odpłatne usługi zdrowotne ze względu na czynniki ekonomiczne i socjotechniczne jest ograniczony. Nie bez znaczenia jest też rosnąca konkurencja międzypodmiotowa oraz wieloletowość i praca lekarzy w nadmiernej liczbie godzin. Komercyjne świadczenie usług leczniczych wymaga operatywności kierownictwa, aktywności w pozyskiwaniu pacjentów i odpowiedniej jakości świadczonych usług. Podejście biznesowe podmiotów leczniczych świadczących usługi komercyjne nie różni się niczym od prowadzenia biznesu w innych sferach działalności.

⁴ Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz.U. nr 112, poz. 654.

Inna jest sytuacja zakładów opieki zdrowotnej budżetowanych przez państwo, które podlegają rygorom dyscypliny finansów publicznych⁵. W tego rodzaju podmiotach szczególne miejsce zajmuje plan finansowy, który obejmuje przychody i wydatki, będący jednocześnie podstawą podejmowania decyzji o charakterze medycznym i finansowym. Plan finansowy określa cele i zadania, jakie mają być realizowane w określonym czasie oraz kluczowe zasoby czynników produkcji niezbędne do realizacji postawionych celów. Planowanie finansowe pomaga określić wpływ alternatywnych sposobów działania na wynik finansowy. Wynik finansowy tego typu podmiotów stał się kluczowym kryterium ekonomicznym. Jednostki samorządu terytorialnego nadzorujące dotychczasowe samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej muszą pokryć ujemny wynik finansowy w ciągu trzech miesięcy od daty zatwierdzenia sprawozdania finansowego, jeżeli nie dokonano przekształcenia takiego zakładu w spółkę prawa handlowego. Należy zaznaczyć, że od chwili wejścia w życie ustawy o działalności leczniczej nie ma możliwości tworzenia nowych samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej.

3. Metody finansowania różnego rodzaju usług leczniczych w Polsce

Świadczenia lecznicze mają różnorodny charakter, także sposób ich finansowania jest zróżnicowany. W zakres świadczeń zdrowotnych finansowanych przez Narodowy Fundusz Zdrowia ze składek ubezpieczenia zdrowotnego wchodzi⁶: świadczenia specjalistyczne dotyczące podstawowej opieki zdrowotnej, świadczenia stacjonarne oraz ambulatoryjne. Niestety nie funkcjonuje jeden kompleksowy sposób odpłatności dla świadczeniodawców za realizowane usługi zdrowotne. Natomiast współpraca pomiędzy NFZ a podmiotami leczniczymi odbywa się na podstawie zawieranych kontraktów. Kontrakty są najważniejszym elementem wiążącym finansowo dwie grupy podmiotów w procesie świadczenia usług zdrowotnych, tj. nabywców tych świadczeń (pacjentów) i świadczeniodawców publicznych oraz niepublicznych (zakłady zdrowotne). Zawarte kontrakty są gwarancją sprzedaży konkretnej wartości usług medycznych przez zakłady opieki zdrowotnej, dlatego też stanowią dla nich duży zawór bezpieczeństwa finansowego. Wyróżnia się kilka typów kontraktów⁷:

⁵ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 885, art. 9.

⁶ Por. art. 96-112 ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, t.j. Dz.U. z 2008 r. nr 164, poz. 1027.

⁷ *Kontraktowanie świadczeń zdrowotnych – od teorii do praktyki. Podręcznik dla lekarzy*, red. A. Windak, M. Chawła, M. Kulis, Vesalius, Kraków 1998, s. 32-45.

1. Kontrakty blokowe – polegające na finansowaniu zakładów opieki zdrowotnej na zasadzie stałych opłat, których wysokość zależy od liczby ubezpieczonych pacjentów. Świadczeniodawca dysponuje budżetem globalnym i rozdysponowuje środki pieniężne według własnego uznania.

2. Kontrakty oparte na prospektywnych opłatach za przypadek – świadczeniodawca uzyskuje *ex ante* konkretną pulę pieniędzy na realizację odpowiednich pakietów usług. Tego rodzaju kontrakty wyzwalają dużą konkurencyjność zakładów opieki zdrowotnej realizujących podobne pakiety usług, sprzyjają planowaniu rozwoju zakładów zdrowotnych.

3. Kontrakty oparte na retrospektywnych opłatach za przypadek – opłaty są uiszczane po wykonaniu odpowiednich świadczeń. Takie opłaty pokrywają wszystkie poniesione przez świadczeniodawcę rzeczywiste koszty, pozwalają tym samym na lepsze wykorzystanie posiadanego potencjału rzeczowego i kadrowego.

Zasady zawierania przez Narodowy Fundusz Zdrowia kontraktów usług zdrowotnych są regulowane przez stosowne akty prawne⁸. Nadzór nad działalnością Narodowego Funduszu Zdrowia oraz nad świadczeniodawcami usług zdrowotnych w zakresie realizacji zawartych kontraktów sprawuje Minister Zdrowia, stosując kryteria rzetelności, celowości i legalności. Usługi medyczne mogą być także finansowane przez jednostki samorządu terytorialnego, ubezpieczycieli czy inne placówki medyczne. Dość pokaźne jest finansowanie świadczeń zdrowotnych przez jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty i zwłaszcza województwa). W budżetach tych jednostek planuje się trzy grupy wydatków na ochronę zdrowia, tj. na opiekę zdrowotną, na zdrowie publiczne i na opiekę społeczną. Metody finansowania różnych świadczeń leczniczych syntetycznie zestawiono na schemacie 1.

Dla odpłatności za różnego rodzaju świadczenia lecznicze przyjmuje się różne jednostki rozliczeniowe, jak np. liczbę osobodni leczenia, liczbę hospitalizowanych pacjentów, liczbę udzielonych porad, leczone jednostki chorobowe, liczbę i rodzaj procedur medycznych, liczbę mieszkańców objętych kompleksową opieką medyczną.

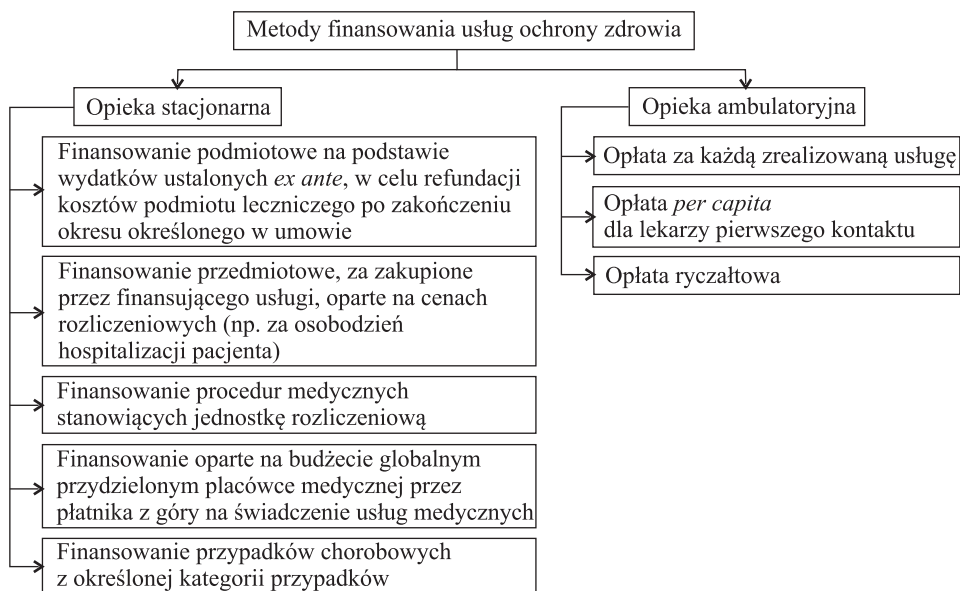
Każda forma finansowania usług medycznych ma zalety i wady, które należy rozpatrywać zarówno z punktu widzenia świadczeniodawcy, jak i płatnika czy też pacjenta⁹. Finansowanie konkretnych zrealizowanych świadczeń

⁸ Por. ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, t.j. Dz.U. z 2008 r. nr 164, poz. 1027; rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 15 grudnia 2004 r. w sprawie sposobu ogłaszania o postępowaniu w sprawie zawarcia umowy o udzielanie świadczeń opieki zdrowotnej przez Narodowy Fundusz Zdrowia, zapraszania do udziału w rokowaniach, składania ofert, powoływania i odwoływania komisji konkursowej oraz jej zadań, Dz.U. nr 273, poz. 2719.

⁹ Szerzej na ten temat: M. Jaworzyńska, *Metody finansowania świadczeń zdrowotnych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2012, t. XLVI/4, sectio H, s. 279-285.

jest zdecydowanie efektywniejsze od finansowania globalnego o charakterze podmiotowym. Warunkiem jednak jest optymalne wartościowanie jednostki rozliczeniowej usług, a więc ani nie nadszacowanej, ani nie niedoszacowanej. Zastosowanie odpowiedniej jednostki rozliczeniowej w rozliczeniach finansowych stron działalności leczniczej jest kluczowe. Przykładowo, wynagradzanie oparte na liczbie osobodni leczenia jest korzystne dla świadczeniodawcy, może jednak nie być efektywne z punktu widzenia medycznego, a zwłaszcza płatnika. Takie rozwiązanie może prowadzić do przetrzymywania pacjentów ponad niezbędny czas leczenia. Podobnie oparcie wynagradzania za usługi lecznicze na podstawie liczby hospitalizowanych pacjentów może prowadzić do mnożenia oddziałów nowych, nieposiadających nowoczesnych urządzeń medycznych czy doświadczonego personelu medycznego. Coraz powszechniejszy w praktyce jest mechanizm finansowania oparty na systemie jednorodnych grup pacjentów. System ten dokonuje kategoryzacji pacjentów pod względem medyczno-ekonomicznym, mając na uwadze zapewnienie porównywalności wykorzystanych zasobów do ponoszonych kosztów na leczenie różnych przypadków chorobowych. Jednak także ta metoda finansowania rodzi dyskusje, zwłaszcza co do limitowania określonych procedur.

Schemat 1. Metody finansowania usług zdrowotnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Podstawy zarządzania zakładem opieki zdrowotnej*, red. M. Dobska, K. Rogoziński, PWN, Warszawa 2012, s. 89-95; E. Nojszewska, *System ochrony zdrowia w Polsce*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 46-49; M. Kludacz, *Metody finansowania usług medycznych i ich zastosowanie w procesie kontraktowania świadczeń zdrowotnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2007, nr 30, s. 147-157.

Brak limitowania może być przyczyną sztucznego popytu na pewne świadczenia zdrowotne, podczas gdy pozostanie niedofinansowanie innych rodzajów procedur. Rozmaitość przypadków chorobowych i różnorodność świadczeń leczniczych sprawiają jednak, że mnogość stosowanych rozwiązań finansowania działalności leczniczej ma swoje uzasadnienie.

Kwestią ciągle otwartą w Polsce pozostaje współudział pacjentów w finansowaniu usług zdrowotnych. Niestety na razie brak społecznej akceptacji dla takiego rozwiązania. Doświadczenia innych krajów europejskich pokazują, że współfinansowanie tego rodzaju usług przez świadczeniobiorców, nawet na bardzo niskim poziomie, przyczynia się do racjonalizacji wykorzystania takich świadczeń. Przykładowo, w Niemczech od 2014 r. pacjent jest zobowiązany do płacenia 10 euro za pierwszą wizytę u lekarza w każdym kwartale¹⁰. Nie do przecenienia jest fakt, że wprowadzenie w Polsce współfinansowania przez pacjentów świadczeń medycznych stanowiłoby dodatkowe źródło dochodów dla ochrony zdrowia, mając zwłaszcza na uwadze obowiązujące finansowe warunki funkcjonowania służby zdrowia. Nadto dyscyplinowałoby potencjalnych pacjentów niekoniecznie wymagających świadczenia im pewnych usług medycznych, zwłaszcza o charakterze porad medycznych.

Wnioski

Z dokonanego przeglądu literatury przedmiotu wynika, że w świecie funkcjonują bardzo różnicowane modele i metody finansowania działalności leczniczej, poczynając od samofinansowania przez pacjentów świadczeń medycznych i znaczącego urynkowienia tej sfery działalności (przykładem jest model rezydualny stosowany w Stanach Zjednoczonych) po znaczącą partycypację państwa w ochronie zdrowia obywateli (przykładem jest model Siemaszki stosowany w Rosji). W ostatnich kilkunastu latach w Polsce model finansowania działalności leczniczej jest ciągle z trudem wypracowywany w kierunku większego finansowego obciążenia pacjentów, czemu ma sprzyjać komercjalizacja jednostek ochrony zdrowia. Dość duża polaryzacja dochodów polskiego społeczeństwa oraz spowolnienie gospodarcze sprawiają, że nie ma klimatu politycznego dla wprowadzenia bardziej radykalnych przemyślanych rozwiązań. Analizując korzyści modelu finansowania ochrony zdrowia w Niemczech (model Bismarcka), celowe wydaje się przeniesienie na grunt Polski sprawozdawanych dobrych doświadczeń,

¹⁰ Por. E. Nojszewska, *Współuczestniczenie pacjentów w kosztach świadczeń medycznych – za i przeciw współpłatnościom*, w: *Kierunki rozwoju systemu ochrony zdrowia w Polsce*, red. E. Nojszewska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 210-214.

jak chociażby stworzenie prawnych podstaw dla funkcjonowania prywatnych kas chorych, zbudowanie trwałego koszyka świadczeń zdrowotnych finansowanych z budżetu państwa, zdecentralizowanie finansowania opieki zdrowotnej. Można by też skorzystać z doświadczeń ochrony zdrowia w krajach skandynawskich, w których – mimo wyjątkowo rozbudowanej polityki socjalnej – wprowadzono częściowe finansowanie z własnych środków obywateli wizyt u lekarzy pierwszego kontaktu, wizyt u specjalistów, opieki dentystycznej czy pobytu w szpitalu¹¹.

Generalnie niezbędne jest zrównoważenie sprzecznych interesów płatnika usług medycznych z interesami pacjentów oraz interesów świadczeniodawców z interesami płatników usług medycznych. Między tymi stronami szczególną rolę odgrywają jednostki realizujące usługi lecznicze i jak dotąd to niestety one mają największy wpływ na taki, a nie inny stan finansowy całej polskiej służby zdrowia. Bez dokonania istotnych systemowych zmian ciągle będzie powracał problem tzw. nadwykonań usług leczniczych, nadmierne zadłużanie się szpitali, batalie o kontrakty z Narodowym Funduszem Zdrowia, protesty społeczne lekarzy i pielęgniarek, wydłużające się na lata kolejki do specjalistycznych porad i zabiegów leczniczych. Wiele istniejących negatywnych zjawisk w służbie zdrowia ma miejsce, mimo że w latach 2006-2012 wydatki na ochronę zdrowia w Polsce wzrosły znacząco, bo aż o 62,8%. Oznacza to, że systematyczny wzrost nakładów na tę sferę nie jest kierunkiem wystarczającym dla usprawnienia modelu finansowania działalności leczniczej. Oczywiście jest, że będzie rosła presja jednostek realizujących usługi lecznicze na wzrost tych nakładów i finansowanie tego rodzaju usług ze środków publicznych. Powyższe przesłanki i wyniki oceny funkcjonującego systemu finansowania ochrony zdrowia w Polsce są impulsem dla większego zaangażowania ekonomistów teoretyków i praktyków w proces reformowania służby zdrowia.

Literatura

- Ekonomika i zarządzanie w ochronie zdrowia: wybrane aspekty*, red. M. Syrkievicz-Świtła, R.N. Haniż, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2010.
- Jaworzyńska M., *Metody finansowania świadczeń zdrowotnych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2012, t. XLVI/4, sectio H.
- Kłudacz M., *Metody finansowania usług medycznych i ich zastosowanie w procesie kontraktowania świadczeń zdrowotnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2007, nr 30.
- Kontraktowanie świadczeń zdrowotnych – od teorii do praktyki. Podręcznik dla lekarzy*, red. A. Windak, M. Chawła, M. Kulis, Vesalius, Kraków 1998.

¹¹ S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos, *Health Care in the European Union. Challenges and Policy Responses*, World Health Organization on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, Kopenhaga 2009, s. 46.

- Leowski J., *Polityka zdrowotna a zdrowie publiczne: ochrona zdrowia w gospodarce rynkowej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2004.
- Narodowe rachunki zdrowia*, www.stat.gov.pl [3.09.2014].
- Nojszewska E., *System ochrony zdrowia w Polsce*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Nojszewska E., *Współuczestniczenie pacjentów w kosztach świadczeń medycznych – za i przeciw współpłatnościom*, w: *Kierunki rozwoju systemu ochrony zdrowia w Polsce*, red. E. Nojszewska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Podstawy zarządzania zakładem opieki zdrowotnej*, red. M. Dobska, K. Rogoziński, PWN, Warszawa 2012.
- Przybyłka A., *Systemy ochrony zdrowia*, Wyd. UE w Katowicach, Katowice 2011.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 15 grudnia 2004 r. w sprawie sposobu ogłaszania o postępowaniu w sprawie zawarcia umowy o udzielaniu świadczeń opieki zdrowotnej przez Narodowy Fundusz Zdrowia, zapraszania do udziału w rokowaniach, składania ofert, powoływania i odwoływania komisji konkursowej oraz jej zadań, Dz.U. nr 273, poz. 2719.
- Thomson S., Foubister T., Mossialos E., *Health Care in the European Union. Challenges and Policy Responses*, World Health Organization on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, Kopenhaga 2009.
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz.U. nr 112, poz. 654.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, t.j. Dz.U. z 2008 r. nr 164, poz. 1027.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 885.

The Models and Methods of Health Financing

Abstract. *Over the last several years, a number of controversies have arisen in science and in practice regarding the financing mechanisms for health services. A rich variety of models and methods of health financing are in place in different countries, aligned with their specific political systems and economic development levels. Poland is yet to develop a model that would represent a consensus between all stakeholders, particularly between patients and service providers. This paper overviews the strengths and weaknesses of the different mechanisms and approaches as well as the macroeconomic constraints on their use. The discussion also takes into account the diversity of health services and the ongoing commercialization of health care units.*

Keywords: *health services, health care units, funding model, financing mechanism, commercialization of hospitals*



Łukasz Szewczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych
e-mail: szewczyk1@poczta.fm
tel. 604 502 554

Model finansowania systemów gwarantowania depozytów w Unii Europejskiej. Wnioski z kryzysu

***Streszczenie.** Celem artykułu jest analiza modelu finansowania zaproponowanego w projekcie nowej dyrektywy dotyczącej systemów gwarantowania depozytów. Analizę modelu oparto na danych finansowych z wybranych banków w Unii Europejskiej. Autor postawił następującą hipotezę badawczą: model finansowania systemów gwarantowania depozytów oparty na generowanym ryzyku, zakładający wykorzystanie wielu wskaźników finansowych do oceny ryzyka, jest bardziej adekwatny niż model jednowskaźnikowy.*

***Słowa kluczowe:** systemy gwarantowania depozytów, sieć bezpieczeństwa finansowego, model finansowania, dyrektywa UE*

Wstęp

Problem finansowania systemów gwarantowania depozytów jest dziś szeroko dyskutowany na forach międzynarodowych. Podkreśla się bowiem, że niewłaściwy sposób gromadzenia funduszy przez systemy jest jedną z przyczyn niewłaściwego ich funkcjonowania.

Należy zauważyć, że w Unii Europejskiej problem finansowania nie jest obecnie regulowany na poziomie wspólnoty, co w praktyce prowadzi do występowania różnorodnych rozwiązań w tym zakresie w państwach członkowskich.

Celem artykułu jest analiza modelu finansowania zaproponowanego w projekcie nowej dyrektywy dotyczącej systemów gwarantowania depozytów w kontekście możliwości ograniczenia ryzyka generowanego przez banki. Analizę modelu oparto na danych finansowych z wybranych banków w Unii Europejskiej.

Autor postawił następującą hipotezę badawczą: model finansowania systemów gwarantowania depozytów oparty na generowanym ryzyku, zakładający wykorzystanie wielu wskaźników finansowych do oceny ryzyka, jest bardziej adekwatny niż model jednowskaźnikowy.

1. Model finansowania systemów gwarantowania depozytów – główne problemy

Finansowanie systemów gwarantowania depozytów jest jednym z najistotniejszych problemów, które są dyskutowane w kontekście możliwości lepszego oddziaływania systemów gwarancyjnych na stabilność finansową. Na problem finansowania zwrócono już uwagę w Raporcie de Larosiere'a opublikowanym w 2009 r. Podkreślono wówczas, że obecny brak zaawansowanego i uwzględniającego ryzyko systemu finansowania wiąże się ze znacznym ryzykiem, że rządy będą musiały ponosić obciążenia finansowe, które powinny przypadać bankom, lub – co gorsza – że system gwarantowania depozytów zawiedzie. Szczególnie w przypadku którejkolwiek z europejskich instytucji finansowych o znaczeniu systemowym można racjonalnie przewidywać, że żaden z obecnie istniejących systemów nie będzie w stanie dokonać zwrotów depozytów bez uciekania się do funduszy publicznych¹.

Istotnym aspektem związanym z finansowaniem systemów jest wybór pomiędzy składkami liniowymi opłacanymi przez banki (nieuwzględniającymi ryzyka generowanego przez banki) oraz składkami opartymi na generowanym przez banki ryzyku. Rada Stabilności Finansowej podkreśla, że wybór pomiędzy stawkami liniowymi a stawkami opartymi na ryzyku nie jest prosty. Stosowanie stawki liniowej jest łatwiejsze we wdrożeniu i w administrowaniu, ale nie różnicuje banków, które mają różne profile ryzyka. Składka oparta na ryzyku może natomiast ograniczać zjawisko pokusy nadużycia, ale może również działać procyklicznie².

Budowa modelu finansowania systemu gwarantującego depozyty jest zadaniem złożonym. Zgodnie z zasadami efektywnego gwarantowania depozytów, opracowanymi przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Gwarantów Depozytów

¹ *De Larosiere Report*, Bruksela 2009, s. 38.

² Financial Stability Board, *Thematic Review on Deposit Insurance Systems*, 2012, s. 22.

wraz z Bazylejskim Komitetem Nadzoru Bankowego, system gwarantowania depozytów powinien być wyposażony w mechanizm finansowania zapewniający właściwą realizację roszczeń deponentów oraz ewentualny mechanizm dodatkowego finansowania na realizację dodatkowych funkcji systemu (np. udzielania pożyczek czy przeprowadzania restrukturyzacji banków). Koszty ponoszone na rzecz systemu powinny być ponoszone przez banki, bo to one odnoszą w sposób bezpośredni korzyści z uczestnictwa w systemie³.

Dla modeli finansowania systemów gwarantowania depozytów (niezależnie od sposobu finansowania: *ex ante*, *ex post* bądź hybrydowego), wykorzystujących składki korygowane o ryzyko, zasady kwalifikacji do poszczególnych grup ryzyka powinny być przejrzyste dla uczestników systemu. Istotny jest również właściwy nadzór nad takim systemem finansowania, ze względu na jego złożoność w porównaniu do systemu liniowego⁴.

W dokumencie opracowanym przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy „Program oceny sektora finansowego w Unii Europejskiej. Ubezpieczenie depozytów. Nota techniczna”⁵ wskazano na istotność adekwatnego systemu finansowania systemów. Pomimo faktu, że nie wskazano wprost na preferowany sposób finansowania, zauważono, że finansowanie *ex ante* zwiększa zaufanie podmiotów sektora prywatnego i wpływa pozytywnie na stabilność sektora finansowego. Model *ex post*, pomimo tego, że może skłaniać banki do kontrolowania siebie nawzajem, zwiększając dyscyplinę rynkową, może działać procyklicznie (składka jest opłacana kiedy bilanse banków są nadwyrężone w efekcie kryzysu)⁶.

Należy zauważyć, że model oparty na generowanym ryzyku jest znacznie bardziej skomplikowany w swojej konstrukcji niż prosty model liniowy. Cechy takiego modelu zostały sformułowane m.in. w raporcie Komisji Europejskiej „Możliwe modele oparte na ryzyku w krajach Unii Europejskiej”⁷.

³ Basel Committee on Banking Supervision, International Association of Deposit Insurers, *Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems*, 2009, s. 4.

⁴ Finansowanie *ex ante* polega na tym, że banki regularnie (np. co roku) wnoszą składki do systemu gwarancyjnego. Finansowanie *ex post* polega na tym, że obowiązek uiszczenia składki przez banki powstaje w momencie upadłości jednego z członków systemu; w rozwiązaniu tym nie ma więc regularnych składek płaconych przez banki. Finansowanie hybrydowe jest kombinacją finansowania *ex ante* i *ex post*. Jest ono stosowane np. w polskim systemie gwarantowania depozytów. Banki finansują funkcjonowanie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego poprzez składki roczne (finansowanie *ex ante*) oraz tworząc fundusz ochrony środków gwarantowanych, na który wpłacają środki w momencie upadłości banku (finansowanie *ex post*).

⁵ International Monetary Fund, *Financial Sector Assessment Program. Deposit Insurance Technical Note*, IMF Country Report 2013, nr 13/66.

⁶ Ibidem, s. 8.

⁷ European Commission Joint Research Centre, *Possible Models for Risk-Based Contributions to EU*, 2009.

Model taki powinien być⁸:

– prosty – czyli zrozumiały dla banków będących uczestnikami systemu; oznacza to przede wszystkim postulat niestosowania skomplikowanych wzorów, służących obliczaniu składki,

– dokładny – powinien trafnie odzwierciedlać ryzyko, jakie poszczególni uczestnicy systemu generują dla systemu gwarantowania depozytów; model powinien przede wszystkim we właściwy sposób klasyfikować banki do poszczególnych grup ryzyka,

– uzasadniony – w kwestiach związanych z zakresem gromadzonych informacji przez system gwarancyjny model powinien pozwolić na uniknięcie nadmiernego obciążania uczestników systemu,

– zrównoważony – model nie powinien generować niewypłacalności wśród jego uczestników; koszty ponoszone przez banki powinny być możliwe do udźwignięcia; zasady naliczania składki i jej maksymalna wysokość powinny być jasno określone,

– elastyczny – model powinien dać się dostosować do specyficznych warunków w poszczególnych krajach,

– transparentny – uczestnicy systemu powinni wiedzieć, dlaczego zostali zakwalifikowani do danej klasy ryzyka, i mieć możliwość weryfikacji prawidłowości tej klasyfikacji; ponadto należy przeciwdziałać każdej potencjalnej manipulacji i możliwości wykorzystywania kwestii technicznych do realizacji swoich celów przez uczestników systemu (przede wszystkim swobodnej interpretacji wskaźników będących podstawą do obliczenia składki),

– obiektywny – model powinien być sprawiedliwy i jednakowo traktować banki mające takie same charakterystyki.

Komisja Europejska, odnosząc się do problemu uzależnienia składek płaconych przez poszczególne systemy gwarantowania depozytów w projekcie dyrektywy w sprawie systemów gwarantowania depozytów z 2010 r., przedstawiła propozycję ujednoczenia sposobu kalkulowania składki uwzględniającej ryzyko generowane przez banki. Według tej propozycji⁹:

– zaangażowanie banku w gromadzenie środków systemu gwarantowania depozytów zależy od profilu ryzyka banku,

– wysokość składek powinna być obliczana na podstawie następujących wskaźników: wielkość kwalifikowanych depozytów, adekwatność kapitałowa, jakość aktywów, rentowność i płynność banku; wskaźniki w poszczególnych grupach przedstawia tabela 1.

⁸ Ibidem, s. 7.

⁹ Forum Obywatelskiego Rozwoju, Dyrektywa Unii Europejskiej Systemy Gwarancji Depozytów, analiza z dnia 11.10.2010, s. 2.

Tabela 1. Wskaźniki służące do obliczania wysokości składki

Kategoria ryzyka	Wskaźniki
Adekwatność kapitałowa	wskaźnik adekwatności kapitałowej
Jakość aktywów	kredyty zagrożone
Rentowność	zwrot z aktywów
Płynność	wskaźnik wartości kredytów do depozytów

Źródło: Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie systemów gwarantowania depozytów, KOM (2010)368, s. 52.

Na bazie powyższych wskaźników wyznacza się profil ryzyka banku w odniesieniu do poszczególnych wskaźników, co prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Profile ryzyka banku

Poziom ryzyka	Adekwatność kapitałowa	Jakość aktywów	Rentowność	Płynność
Bardzo niskie	1	1	1	1
Niskie	2	2	2	2
Średnie	3	3	3	3
Wysokie	4	4	4	4
Bardzo wysokie	5	5	5	5

Źródło: Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie systemów gwarantowania depozytów, KOM (2010)368, s. 53.

Na podstawie faktycznych wartości wskaźników określone wartości są przypisywane członkom systemu gwarantowania depozytów. Wartości te prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Wartości wskaźników a poziom ryzyka

Kategoria ryzyka	$\rho = 1$	$\rho = 2$	$\rho = 3$	$\rho = 4$	$\rho = 5$
Adekwatność kapitałowa (CA)	$x > 12,3\%$	$12,3\% \geq x > 9,6\%$	$9,6\% \geq x > 8,2\%$	$8,2\% \geq x > 7\%$	$x \leq 7\%$
Jakość aktywów (AQ)	$x \leq 1\%$	$1\% < x \leq 2,1\%$	$2,1\% < x \leq 3,7\%$	$3,7\% < x \leq 6\%$	$x > 6\%$
Rentowność (P)	$x > 1,2\%$	$1,2\% \geq x > 0,9\%$	$0,9\% \geq x > 0,7\%$	$0,7\% \geq x > 0,5\%$	$x \leq 0,5\%$
Płynność (L)	$x \leq 50\%$	$50\% < x \leq 90\%$	$90\% < x \leq 130\%$	$130\% < x \leq 170\%$	$x > 170\%$

Źródło: Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie systemów gwarantowania depozytów, KOM (2010)368, s. 53.

Na podstawie łącznych wyników poszczególnym członkom systemu przyznaje się określone wagi ryzyka. Wahają się one od 75% do 200% (tabela 4).

Tabela 4. Współczynniki ryzyka

Łączny wynik (ρ)	$1 < \rho \leq 1,5$	$1,5 < \rho \leq 2,5$	$2,5 < \rho \leq 3,5$	$3,5 < \rho \leq 4,5$	$4,5 < \rho \leq 5$
Współczynnik ryzyka (β)	75%	100%	125%	150%	200%

Źródło: Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie systemów gwarantowania depozytów, KOM (2010)368, s. 53.

W zależności od konstrukcji modelu (model oparty na jednym bądź na kilku wskaźnikach) stosuje się inne zasady obliczania całkowitego ryzyka członka systemu. W modelu jednowskaźnikowym wartość danego wskaźnika skutkuje zaklasyfikowaniem członka systemu do odpowiedniej kategorii ryzyka. W modelu wielowskaźnikowym wynik członka systemu gwarantowania depozytów (ρ) oblicza się zgodnie ze wzorem:

$$\rho_i = 1/4 \times [\rho_i^{CA} + \rho_i^{AQ} + \rho_i^P + \rho_i^L] \quad (1)$$

Otrzymane wyniki należy podstawić do ogólnego wzoru na składkę:

$$C_i = TC \times RS_i \quad (2)$$

gdzie udział członka systemu w ogólnym ryzyku systemu:

$$RS_i = \frac{RA_i}{\sum_{i=1}^n RA_i} \quad (3)$$

$$RA_i = CB \times \beta_i \quad (4)$$

Oznaczenia przyjęte we wzorach są następujące:

- C_i – wysokość składki i -tego członka systemu,
- TC – łączna kwota składek gromadzonych przez system,
- RS_i – udział i -tego członka systemu w ogólnym ryzyku systemu,
- RA_i – wysokość ważonej składki i -tego członka systemu,
- CB – podstawa składki,
- β_i – współczynnik ryzyka przypisany i -temu członkowi systemu.

2. Szacowanie współczynnika ryzyka

Badaniem pokazującym szacowanie współczynnika ryzyka β_i zostały objęte wybrane banki w krajach Unii Europejskiej zaprezentowane w tabeli 5.

Tabela 5. Banki objęte badaniem pokazującym szacowanie współczynnika ryzyka

Kraj	Banki objęte badaniem
Francja	Credit Agricole, Societe General
Niemcy	Commerzbank, Bayerische Landesbank
Włochy	UBI Banca, Banco Popolare
Holandia	Rabobank, ABN AMRO Bank
Hiszpania	BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), Banco Popular Espanol SA
Wielka Brytania	Barclays, HSBC Bank plc

Źródło: opracowanie własne.

Kształtowanie się współczynników przyjętych do obliczenia poziomu ryzyka poszczególnych banków przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Wartość współczynników pozwalających na szacowanie ryzyka banku (2013 r.)

Bank	Wskaźnik adekwatności kapitałowej (w %)	Wskaźnik kredytów zagrożonych (w %)	ROA (w %)	Wskaźnik kredyty / depozyty (w %)
Credit Agricole	15,8	5,25	0,18	64,57
Societe General	14,70	7,68	0,20	63,36
UBI Banca	18,91	11,56	0,21	134,52
Banco Popolare	13,34	20,32	-0,48	120,20
Commerzbank	19,20	6,94	0,03	58,00
Bayerische Landesbank	19,41	2,41	0,05	77,68
Rabobank	19,80	31,99	0,28	130,62
ABN AMRO Bank	20,20	3,10	0,26	53,34
BBVA	14,90	7,61	0,49	88,72
Banco Popular	12,26	20,10	0,22	81,79
Barclays	19,90	5,75	0,09	59,12
HSBC Bank plc	18,00	2,55	0,31	64,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych banków The Banker Database oraz Bankscope.

Na podstawie danych z tabeli 6 przyporządkowano wagi ryzyka dla poszczególnych wartości wskaźników (tabela 7).

Tabela 7. Wartości ryzyka dla poszczególnych wartości wskaźników

Bank	Adekwatność kapitałowa	Jakość aktywów	Rentowność	Płynność
Credit Agricole	1	4	5	2
Societe General	1	5	5	2
UBI Banca	1	5	5	4
Banco Popolare	1	5	5	3
Commerzbank	1	5	5	2
Bayerische Landesbank	1	3	5	2
Rabobank	1	5	5	4
ABN AMRO Bank	1	3	5	2
BBVA	1	5	5	2
Banco Popular	2	5	5	2
Barclays	1	4	5	2
HSBC Bank plc	1	3	5	2

Źródło: opracowanie własne.

Następnie dokonano podsumowania wartości ryzyka dla poszczególnych wskaźników i wyciągnięto z nich średnią arytmetyczną¹⁰ (tabela 8).

Podsumowując uzyskane wyniki, można stwierdzić, że 10 na 12 badanych banków reprezentuje średni poziom ryzyka, zaś dwa zostały zakwalifikowane do grupy wysokiego ryzyka, jeśli pod uwagę weźmie się kompilację czterech wskaźników, które charakteryzują to ryzyko. Biorąc pod uwagę te wskaźniki, każdy bank poniesie jednak koszt generowanego ryzyka i jego składka będzie wyższa, niż gdyby ryzyko kształtowało się na niskim bądź bardzo niskim poziomie. Efektem tego może być motywacja do obniżania ryzyka, co będzie skutkowało mniejszym obciążeniem na rzecz systemu gwarantowania depozytów.

Należy ponadto podkreślić, że uzasadniony jest postulat o wykorzystaniu modelu opartego na kilku wskaźnikach. W modelu jednowskaźnikowym współczynnik β_i jest obliczany odrębnie dla każdej kategorii ryzyka, a jego kształtowanie się w badanych bankach przedstawia tabela 9.

¹⁰ Średnia arytmetyczna stanowi stosunek sumy wartości ryzyka reprezentowanego przez poszczególne wskaźniki i liczby wskaźników, zgodnie ze wzorem: $\rho_i = 1/4 \times [\rho_i^{CA} + \rho_i^{AQ} + \rho_i^P + \rho_i^L]$.

Tabela 8. Ryzyko generowane przez poszczególne banki

Bank	Suma wartości ryzyka reprezentowanego przez poszczególne wskaźniki	Średnia arytmetyczna	Klasa ryzyka	Wartość współczynnika β_i (w %)
Credit Agricole	12	3,00	średnie	125
Societe General	13	3,25	średnie	125
UBI Banca	15	3,75	wysokie	150
Banco Popolare	14	3,50	średnie	125
Commerzbank	13	3,25	średnie	125
Bayerische Landesbank	11	2,75	średnie	125
Rabobank	15	3,75	wysokie	150
ABN AMRO Bank	11	2,75	średnie	125
BBVA	13	3,25	średnie	125
Banco Popular	14	3,50	średnie	125
Barclays	12	3,00	średnie	125
HSBC Bank plc	11	2,75	średnie	125

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 9. Kształtowanie się wskaźnika β_i dla poszczególnych kategorii ryzyka

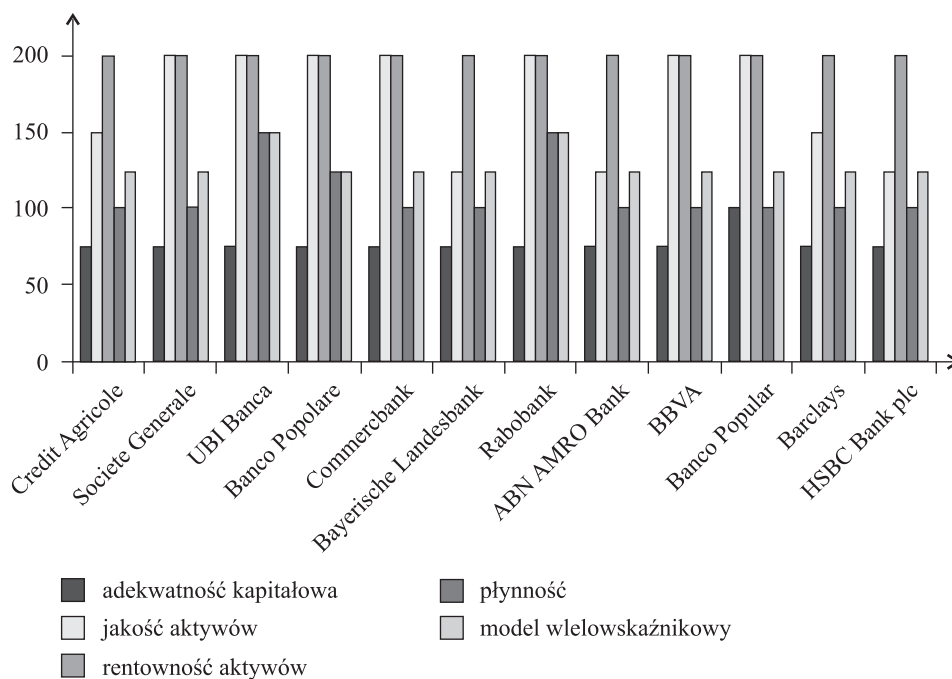
Bank	β_i dla adekwatności kapitałowej (w %)	β_i dla jakości aktywów (w %)	β_i dla rentowności (w %)	β_i dla płynności (w %)
Credit Agricole	75	150	200	100
Societe General	75	200	200	100
UBI Banca	75	200	200	150
Banco Popolare	75	200	200	125
Commerzbank	75	200	200	100
Bayerische Landesbank	75	125	200	100
Rabobank	75	200	200	150
ABN AMRO Bank	75	125	200	100
BBVA	75	200	200	100
Banco Popular	100	200	200	100
Barclays	75	150	200	100
HSBC Bank plc	75	125	200	100

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku przyjęcia modelu jednowskaźnikowego i wyboru jednego ze wskaźników opisujących ryzyko parametr β_i byłby bardzo zróżnicowany w zależności od przyjętego wskaźnika. Badane banki w 2013 r. charakteryzuje np. bardzo niski poziom ryzyka wynikający z adekwatności kapitałowej, co powoduje kształtowanie się wskaźnika na poziomie 75%. Jeśli pod uwagę weźmie się rentowność, to trzeba zauważyć, że we wszystkich badanych bankach parametr β_i kształtuje się na bardzo wysokim poziomie (200%), co jest efektem niskiego zwrotu na aktywach. Wybór pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami, które mają być przyjęte w modelu jednowskaźnikowym, byłby więc bardzo trudny. Istotny jest również fakt, że pozostawienie możliwości wyboru wskaźnika władzom krajowym mogłoby powodować, że banki z jednych krajów byłyby bardziej obciążane z tytułu składki, a banki w innych krajach – mniej.

Zróżnicowanie wskaźnika β_i w modelu jedno- i wielowskaźnikowym przedstawia wykres 1.

Wykres 1. Zróżnicowanie wskaźnika β_i w zależności od przyjętego modelu



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Model oparty na generowanym ryzyku ma wiele korzyści zarówno dla systemu gwarantowania depozytów, jak i instytucji finansowych będących jego członkami. Podstawowa korzyść wynika z zastosowania do obliczania składki wielu wskaźników mających na celu ocenę ryzyka generowanego przez bank, co powoduje, że ocena tego ryzyka będzie bardziej obiektywna i wszystkie instytucje kredytowe będą traktowane na tych samych zasadach. Trzeba podkreślić, że wskaźniki wykorzystane w badaniu nie wyczerpują katalogu wskaźników, które mogą zostać użyte. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że wskaźniki te powinny zasadniczo reprezentować cztery aspekty funkcjonowania banku: adekwatność kapitałową, jakość aktywów, rentowność, płynność.

Zastosowanie wskaźników opartych na danych finansowych powoduje również, że model ten jest przejrzysty i zrozumiały dla banków, co ma istotne znaczenie dla uniknięcia potencjalnych błędów, jakie mogą wyniknąć przy szacowaniu ryzyka.

W przeprowadzonym badaniu wykorzystano po jednym wskaźniku dla każdej grupy opisującej ryzyko. Powstaje jednak pytanie, czy wskaźniki te w najlepszym stopniu odzwierciedlają ryzyko generowane przez bank. Pozostaje to kwestią dyskusyjną, gdyż nawet Komisja Europejska w projekcie dyrektywy dotyczącej gwarantowania depozytów oraz w przeprowadzonej w 2008 r. analizie potencjalnych modeli sugeruje również inne wskaźniki, a w zakresie oceny ryzyka płynności pozostawia swobodę poszczególnym krajom w wyborze właściwego wskaźnika. Ważne jednak jest, żeby – oceniając ryzyko – brać pod uwagę kilka wskaźników (model oparty na wielu wskaźnikach), a nie tylko jeden wybrany wskaźnik. Trzeba bowiem pamiętać, że budując profil ryzyka danego banku wskaźnik β_i wyliczony na podstawie kilku wskaźników jest bardziej adekwatny.

Podkreślić należy również, że model oparty na danych pochodzących ze sprawozdań finansowych ma jedną zasadniczą wadę. Wskaźniki wykorzystywane do obliczania składki mają charakter historyczny, gdyż bazują na danych pochodzących ze sprawozdań finansowych, co skutkuje tym, że nie do końca wiadomo, jakie ryzyko bank będzie generował w przyszłości.

Należy również zauważyć, że w końcowej wersji dyrektywy w sprawie gwarancji depozytów¹¹ wskazano, że ostateczny zestaw wskaźników służących do określenia ryzyka generowanego przez bank zostanie ustalony dopiero w 2015 r. przez Europejski Urząd Nadzoru Bankowego.

¹¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/49/UE z dnia 16.04.2014 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów.

Literatura

- Bankscope, Bureau van Dijk, *World Banking Information Source*.
- Basel Committee on Banking Supervision, International Association of Deposit Insurers, *Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems*, 2009.
- De Larosiere Report*, Bruksela 2009.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/ 49/UE z dnia 16.04.2014 r. w sprawie systemów gwarancji depozytów.
- European Commission Joint Research Centre, *Possible Models for Risk – Based Contributions to EU*, 2009.
- Financial Stability Board, *Thematic Review on Deposit Insurance Systems*, 2012.
- Forum Obywatelskiego Rozwoju, Dyrektywa Unii Europejskiej Systemy Gwarancji Depozytów, Analiza z dnia 11.10.2010.
- International Monetary Fund, *Financial Sector Assessment Program. Deposit Insurance Technical Note*, IMF Country Report 2013, nr 13/66.
- Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie systemów gwarantowania depozytów, KOM (2010)368.
- The Banker Database, A service from the Financial Times.

Financing of Deposit Guarantee Schemes across the European Union – Lessons to Learn from the Crisis

Abstract. *This article sets out to analyze the funding mechanism laid down in the recent proposal for a directive of European Parliament and of the Council on deposit guarantee schemes. The analysis employs financial data from selected banks operating in the European Union. The author puts forth the following research hypothesis: in the case of deposit guarantee schemes, a financing mechanism based on the risk incurred, assuming the use of multiple financial indicators for risk assessment, is more appropriate than a model using a single indicator.*

Keywords: *deposit guarantee schemes, safety net, funding mechanism, financing, EU directive*

Andrzej Pietrasz

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Zakład Finansów i Rachunkowości
e-mail: a.pietrasz@interia.pl
tel. 502 771 998

Implementacja regulacji pokryzysowych w polskiej bankowości spółdzielczej. Wybrane aspekty

***Streszczenie.** Polskie banki spółdzielcze są bardzo zróżnicowane. Stąd też można przewidywać, że implementacja regulacji pokryzysowych w polskiej bankowości spółdzielczej, w tym tzw. pakietu CRD IV/CRR oraz zasad IPS, oznacza wielce prawdopodobny koniec autonomii większości krajowych banków spółdzielczych. Wymusi ona bowiem m.in. dalsze fuzje i przejęcia w sektorze. Umocnienie kapitałowe banków spółdzielczych to pozytyw, lecz ich – wymuszone przez regulacje – nastawienie na biznes pozbawi je wpływu na rozwój lokalny lub przynajmniej wpływ ten osłabi. Spółdzielczość może pozostać już tylko w nazwie, albowiem bank spółdzielczy będzie tylko dostarczycielem usług bankowych (jak inni), nie zaś – jak dotychczas – lokalną instytucją finansową zaufania publicznego o szerokim spółdzielczym oddziaływaniu. Jest więc wysoce prawdopodobne, że na naszych oczach rozpoczyna się upadek spółdzielczości bankowej w Polsce. Celem opracowania jest przedstawienie aktualnego stanu bankowości spółdzielczej w Polsce, w tym szczególnie problemów, z którymi bankowość ta się zmagą. Równocześnie, w kontekście omawianego zakresu nowych regulacji dotyczących analizowanego sektora, podjęto próbę oceny prawdopodobnych skutków wprowadzanych zmian regulacyjnych.*

***Słowa kluczowe:** sektor bankowy, bankowość spółdzielcza, CRD IV, CRR, IPS*

Wstęp

Ostatni kryzys finansowy obnażył wszystkie słabości dotychczas istniejących regulacji, tym samym wymusił przeprowadzenie ogromu zmian regulacyjnych

w systemie bankowym¹. Fakt ten nasuwa wiele pytań nie tyle dotyczących konieczności tych zmian, ile ich adresata, zakresu, architektury czy też skali. W przypadku bankowości spółdzielczej są to raczej pytania dotyczące zasad proporcjonalności, skali oddziaływania banków spółdzielczych czy też skali ponoszonych kosztów. Nikt bowiem nie kwestionuje konieczności zmian.

Problem badawczy niniejszego opracowania wyrażony został w formie pytań. Jaka jest dzisiaj bankowość spółdzielcza? W jakiej kondycji jest dzisiaj ten sektor bankowości? Z jakimi problemami się zмага? Czy wprowadzenie tzw. pakietu CRD IV oraz CRR przyniesie efekty? Jakie to być winny efekty? Wzmocnią czy też może „pograżą” polską bankowość spółdzielczą?

W pracy sformułowano następujące tezy:

1. Postępuje zmiana funkcjonowania banków spółdzielczych – odchodzenie od idei spółdzielczości w stronę preferowania zasad dominujących w bankowości komercyjnej.

2. Nierozwiązane od lat problemy bankowości spółdzielczej stanowią barierę dalszego jej rozwoju.

3. Widoczny jest brak jasno określonych i wdrażanych strategii organów państwa wobec sektora bankowości spółdzielczej w Polsce.

4. To nie implementacja regulacji CRD IV/CRR jest problemem, lecz (wskażane wcześniej) nierozwiązane zaszłości oraz brak stanowiska organów państwa co do dalszych losów polskiej spółdzielczości bankowej.

5. Jeżeli skończy się autonomia banków spółdzielczych w Polsce, rozpocznie się ostatni – końcowy etap – zanik polskiej spółdzielczości bankowej.

W artykule zaprezentowano efekty badań, do których – m.in. jako źródła do analiz – posłużyły dane z publikacji i materiałów informacyjnych Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego oraz informacje z cytowanych artykułów prasy specjalistycznej, konferencji i innych publikacji krajowych.

Jako metodę badawczą wykorzystano m.in. obserwację (wyniki wieloletnich doświadczeń własnych w bankowości spółdzielczej), metodę intuicyjną, analizę krytyczną oraz częściowo analizę SWOT.

1. Charakterystyka współczesnej bankowości spółdzielczej w Polsce

Na koniec pierwszego kwartału 2014 r. działało 569 banków spółdzielczych, w tym 206 było zrzeszonych w SGB-Banku SA w Poznaniu, zaś 362 w BPS SA

¹ Zob. *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, red. S. Kasiewicz, L. Kurkliński, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012, s. 9 i n.; K. Maciejewski, *Tsunami nad gospodarką*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257), s. 102-104.

w Warszawie². Krakowski Bank Spółdzielczy (jako jedyny) nie jest zrzeszony. Udział sektora spółdzielczego (dotyczy to banków spółdzielczych oraz banków zrzeszających) w polskim rynku bankowym wynosi odpowiednio: w aktywach 9,4%, fundusze własne to 8,2%, kredyty i pożyczki dla sektora niefinansowego 7,8%, depozyty sektora niefinansowego 10,4%, zatrudnienie zaś wynosi 20,2% rynku³.

Tabela 1. Liczba banków spółdzielczych według aktywów (mln zł) i funduszy własnych (mln euro) na dzień 31.03.2014 r.

	$fw < 1,0$	$1,0 \leq fw < 2,0$	$2,0 \leq fw < 3,0$	$3,0 \leq fw < 4,0$	$4,0 \leq fw < 5,0$	$5,0 \leq fw < 10,0$	$10,0 \leq fw < 15,0$	$fw \geq 15,0$	Razem
$a \geq 1000$	-	-	-	-	-	-	-	7	7
$500 \leq a < 1000$	-	-	-	-	-	1	16	8	25
$200 \leq a < 500$	-	-	-	13	21	65	10	-	109
$100 \leq a < 200$	-	4	61	69	23	12	1	-	170
$50 \leq a < 100$	-	84	73	9	1	-	-	-	167
$a < 50$	2	88	1	-	-	-	-	-	91
Razem	2	176	135	91	45	78	27	15	569

Źródło: opracowanie własne na podstawie UKNF, *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2014, s. 5.

Wyraźnie widoczne jest (co pokazuje tabela 1) szerokie zróżnicowanie banków spółdzielczych. Analizując poziom aktywów, można wyodrębnić cztery grupy banków: banki małe – aktywa do 50 mln zł, średnie – od 50 do 100 mln zł, duże – od 100 do 200 mln zł oraz bardzo duże, tj. o sumie bilansowej powyżej 200 mln zł⁴.

Według danych UKNF⁵ liczba udziałowców banków spółdzielczych wynosiła (stan na marzec 2014 r.) łącznie 1 026 395 osób, w tym 3569 osób prawnych

² Zob. *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2014, s. 5.

³ Ibidem.

⁴ *Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 r. oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zrzeszeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenia CRR*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2013, s. 5.

⁵ Ibidem, s. 6.

(czyli 1 022 826 osób fizycznych). Można zauważyć stałą tendencję zmniejszania się liczby udziałowców. W porównaniu z marcem 2012 r. liczba ta zmniejszyła się o 33 754 osoby, łącznie fizyczne i prawne. Czy tej tendencji nie da się powstrzymać?

Po raz pierwszy od połowy lat 90. XX w. zmniejszyła się w tym roku liczba placówek bankowych (łącznie o 15) do 4802 obiektów. Jak podaje UKNF, banki o aktywach większych lub równych 100 mln zł posiadają 78,9% wszystkich placówek banków spółdzielczych (bez central).

W strukturze bilansów banków spółdzielczych na dzień 31.12.2013 r.⁶ w aktywach dominowały należności od sektora niefinansowego (52,4%), należności od sektora finansowego wynosiły 28,9%, instrumenty dłużne i kapitałowe to 8,2%, należności od instytucji samorządowych stanowiły 5,2% i aktywa pozostałe 5,3%.

W pasywach tychże banków 77,9% stanowiły (na dzień jw.) zobowiązania wobec sektora niefinansowego, 9,9% kapitały, 8,3% zobowiązania wobec instytucji samorządowych, 1,7% zobowiązania wobec sektora finansowego oraz 2,2% pasywa pozostałe.

W aktywach banków zrzeszających na dzień 31.12.2013 r.⁷ dominowały instrumenty dłużne i kapitałowe (50,9%), należności od sektora niefinansowego wynosiły 34,9%, należności od sektora finansowego to 4,1%, należności od instytucji samorządowych stanowiły 3,2%, zaś aktywa pozostałe 6,9%.

Pasywa banków zrzeszających przedstawiały się następująco (na dzień jw.): 86,9% stanowiły zobowiązania wobec sektora finansowego, 6,8% zobowiązania wobec sektora niefinansowego, 0,9% instytucji samorządowych, 4,0% kapitału zaś pozostałe pasywa 1,4%.

Powyższe dane wskazują na bardzo silne wzajemne powiązania ekonomiczne pomiędzy bankami zrzeszającymi a ich właścicielami – bankami spółdzielczymi. Jak podkreśla KNF⁸, wyniki zarówno banków zrzeszających, jak i ich właścicieli – banków spółdzielczych w 2013 r. pogorszyły się. Było to efektem wysokiego oprocentowania depozytów banków zrzeszonych, co skłaniało banki spółdzielcze do składania nadmiaru depozytów w tychże bankach, zamiast zwiększania aktywności np. na lokalnych rynkach kredytowych.

⁶ Zob. *Banki spółdzielcze i zrzeszające w I kwartale 2014 r.*, KNF, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, prezentacja, Warszawa, czerwiec 2014, s. 6, www.knf.gov.pl/images/prezentacja_analiza_BS_2014_03_tcm75-38405.pdf [12.08.2014].

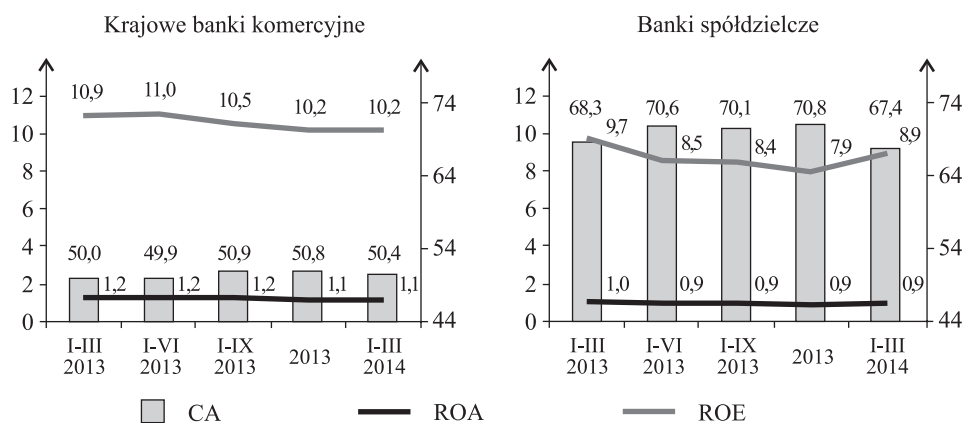
⁷ Ibidem.

⁸ Zob. *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, op. cit., s. 9.

Problemem bowiem od długiego już czasu jest w bankach spółdzielczych nadwyżka depozytów nad kredytami⁹, a precyzyjniej mówiąc – minimalizacja jej negatywnego wpływu na wyniki tych banków, co jest niezwykle ważne szczególnie w obecnej sytuacji niskich stop procentowych. Tym bardziej że kredyty dla sektora niefinansowego w bankach spółdzielczych są droższe, a tym samym mniej atrakcyjne niż analogiczne w bankach komercyjnych. Być może jest to główny powód występującej dużej nadwyżki depozytów nad kredytami w omawianym okresie. Prawdopodobnie banki spółdzielcze stosowały wysokie oprocentowanie depozytów głównie z powodu obawy przed konkurencją ze strony innych banków bądź też z chęci zaistnienia w świadomości nowych klientów.

Kolejnym problemem banków spółdzielczych, także od długiego czasu, są wysokie koszty funkcjonowania, co przy obecnym sposobie prowadzenia biznesu bankowego w tym sektorze jest powodem osiągnięcia niskiej efektywności.

Wykres 1. Wskaźnik C/I oraz ROA i ROE netto (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2014, s. 20.

⁹ Zob. www.knf.gov.pl/Images/BS_analiza_1kw_2013_tcm75-35208, s. 9 [12.08.2014] oraz *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I półroczu 2013 r.*, UKNF, Warszawa, październik 2013, s. 6 i n.; *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w trzech kwartałach 2013 r., ze szczególnym uwzględnieniem banków o aktywach większych niż 500 mln zł*, Warszawa, grudzień 2013, s. 3 i n.; *Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, op. cit., s. 3; prezentacja *Banki spółdzielcze i zrzeszające w I kwartale 2014 r.*, KNF, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, Warszawa, czerwiec 2014, s. 6, www.knf.gov.pl/images/prezentacja_analiza_BS_2014_03_tcm75-38405.pdf [12.08.2014]; H. Banaśkiewicz, *Banki spółdzielcze i ich potencjał*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 11, s. 17.

Problem uzyskiwanej efektywności działania głównie w bankach spółdzielczych podnoszony jest od dłuższego już czasu¹⁰. Jest to spojrzenie właściwe z biznesowego punktu widzenia – tak też patrzy na to KNF. Czyż jednak bank spółdzielczy to nie połączenie funkcji banku i spółdzielni? Podkreślają one przecież, że „banki spółdzielcze to te instytucje finansowe, które działają z misją i nie są nastawione na maksymalizację zysku, cenią sobie bycie blisko klienta i jego potrzeby lokalne”¹¹. Zapomina się o tym, że wzrost gospodarczy w naszym kraju budowany jest głównie na sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), z którego finansowania wycofywały się banki komercyjne w okresie światowego kryzysu finansowego¹². Pozostały wtedy tylko banki spółdzielcze – banki lokalne umożliwiające m.in. kredytowanie tego sektora. Tylko banki spółdzielcze „dystrybuują kredyty pomocowe, bo nikomu innemu się to nie opłaca”¹³. W pogoni za efektywnością spółdzielczość w bankowości zostaje niejako w tle. Można odnieść wrażenie, że zapomina się o podstawach. Zasadach i wartościach spółdzielczych, w tym w szczególności o: demokratycznej kontroli członkowskiej, ekonomicznym uczestnictwie członków, samorządności i niezależności¹⁴. Przeciwnie specyfika tego sektora była dotychczas źródłem siły. Sukces w okresie transformacji nie był przypadkowy. To rozproszenie wytwórczości (MŚP) w kraju pokrywa się niejako z rozproszeniem placówek banków spółdzielczych na terenie całego kraju. Naturalnym bowiem terenem działania banku spółdzielczego są małe miasta i wieś, gdzie ulokowanych jest 75% oddziałów i punktów sprzedaży banków spółdzielczych¹⁵. Banki te są również ważne dlatego, że bez nich „społeczne wykluczenie bankowe”¹⁶ na tych terenach byłoby zdecydowanie większe. Warto podkreślić jednak, że banki spółdzielcze, podzielone (wielkością sum

¹⁰ Zob. prezentację Przewodniczącej Sekcji Banków Spółdzielczych w ZBP, prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Płońsku T. Kudlickiej, *Efektywność wyzwaniem i szansą dla banków spółdzielczych*, prezentacja na VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa, 9-10 września 2013.

¹¹ Zob. wypowiedź prezesa BPS T. Mirończuka, *Bankowość spółdzielcza w nowej perspektywie unijnej na lata 2014-2020*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił” 2014, nr 3, s. 14 i 15.

¹² Zob. K. Olszewski, *Podniebny biznes*, rozmowa z Zygmuntem Zgodą wiceprezesem MGG Aero, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 11, s. 22-25 oraz K. Olszewski, *Bank pierwszego kontaktu*, rozmowa z Adamem Szlęzakiem prezesem Zarządu Optima Medycyna SA w Opolu, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 1-2, s. 30-33.

¹³ Zob. wypowiedź prezesa BPS T. Mirończuka, op. cit.

¹⁴ Zob. W. Boguta, Z. Gumkowski, M. Martynowski, A. Piechowski, *Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi*, red. W. Boguta, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa 2014, s. 21.

¹⁵ Zob. prezentację członka Zarządu BFG A. Banasiaka, *Nowe obserwacje BFG dotyczące efektywności działania bankowości spółdzielczej*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa, 9 września 2014.

¹⁶ Ibidem.

bilansowych, specyfiką terenów działania, doświadczeniami etc.), można nawet zaryzykować stwierdzenie, że skłócone między sobą, nie wykorzystują swoich sił, efektu synergii. Mając 1/3 rynku placówek bankowych, będąc (całość jako sektor bankowości spółdzielczej) piątym-szóstym pracodawcą w Polsce, który (gdyby teoretycznie połączyć wszystkie banki spółdzielcze) mógłby być największym „sektorem bankowym” (a dynamika rozwoju banków spółdzielczych przewyższa dynamikę rozwoju banków komercyjnych), banki spółdzielcze ciągle mają niski udział w tymże rynku.

Podstawowym problemem polskiej bankowości spółdzielczej jest zdaniem KNF „brak jasnego rozgraniczenia kompetencji i odpowiedzialności pomiędzy bankami spółdzielczymi a bankami zrzeszającymi”¹⁷. Kolejne problemy i zagrożenia (zdaniem KNF) to: dla małych banków – obecne środowisko niskich stóp procentowych, gdyż większy kryzys lub turbulencje na rynku finansowym to zagrożenie dla kontynuacji ich działalności, dla dużych banków zaś – ich zbyt duża autarkia, tym samym niewykorzystanie szans, jakie powinno stanowić działanie w ramach zrzeszeń¹⁸. Reformy wymagają zarówno same zrzeszenia, jak i model biznesowy banków spółdzielczych, gdyż dominuje (pomimo wszystko) niska dochodowość, obniżająca się konkurencyjność, brak możliwości ograniczania kosztów, brak wspólnych rozwiązań systemów informatycznych, jak również brak sposobu na zwiększanie liczby członków banku (spółdzielni) czy też widoczna nadmierna sprawozdawczość. Rozwijająca się wszelkiego rodzaju sprawozdawczość banków spółdzielczych jest dokuczliwa szczególnie dla małych banków, a warto podkreślić, że około 60% banków spółdzielczych zatrudnia mniej niż 50 pracowników. Powoduje to więc nie tylko nadmierne ich obciążenie tą pracą, ale generuje również (z uwagi na przeciążenie) ryzyko operacyjne. Banki spółdzielcze chwalą się sukcesami, jest ich wiele. Zasługują na pochwałę, bo świetnie radzą sobie w bardzo trudnym i zmieniającym się otoczeniu, ale jak zwykle są niedoceniane. Dzisiaj jednak niewiele daje podkreślanie zasług. Niestety liczy się tylko biznes. Należy więc skupić się na przyszłości. Świat, w tym bankowy, zmienia się w rewolucyjnym tempie. To, co liczyło się „wczoraj” – „jutro” może nie mieć żadnego znaczenia.

Powyżej wskazano na bodaj najważniejsze problemy bankowości spółdzielczej, których na pewno jest jeszcze sporo. Wszystkie one mają wspólny mianownik – ograniczają rozwój, ale także oddalają się od idei spółdzielczych. Zresztą widoczne jest to wyraźnie niemal na każdym kroku. Spółdzielcy w Polsce „żyją obok siebie”, a nie rozumieją się. Na pewno jednak nie współpracują – przykład: w dniach 9-10 września 2014 r. w Warszawie odbyło się Forum Liderów

¹⁷ Zob. wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych W. Kwaśniaka, Hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014.

¹⁸ Ibidem.

Banków Spółdzielczych¹⁹, spotkanie, którego ramy programowe obejmowały m.in. dyskusje na temat modeli nowoczesnej polskiej bankowości spółdzielczej w świetle zmian regulacji unijnych i wyzwań ekonomicznych. Z kolei w dniach 11-13 września 2014 r. w Augustowie inni spółdzielcy spotkali się na XII Forum Spółdzielczości Mleczarskiej, gdzie dyskutowali m.in. o przyszłości mleka, przetwórstwa itp. Można by się zastanawiać – inna tematyka, inne problemy, chociaż też spółdzielczość, też wyzwania. Szokujący jest jednak fakt, że w spotkaniu, którego partnerem głównym był Credit Agricole²⁰, nie biorą udziału banki spółdzielcze. Czy tematyka owego Forum to nie jest wyzwanie ekonomiczne? Czy to nie jest (nie mógłby być) obszar „wspólnych działań” z krajowymi bankami spółdzielczymi? Czyż nie można rozwijać się wspólnie?

Wydaje się więc, że skoro środowisko od długiego już czasu ma problem z porozumieniem się m.in. co do strategii rozwoju sektora, zrzeczeń oraz samych banków spółdzielczych, to rozwiązania unijne wymuszą odpowiedzi na następujące pytania. Co dalej? Ile banków spółdzielczych pozostanie na rynku? Czy i jaki będzie udział sektora spółdzielczego w polskim rynku bankowym?

2. Zakres nowych regulacji w polskiej bankowości spółdzielczej

Ocenia się, że długi czas wolny od wszelkiego rodzaju zaburzeń w europejskim sektorze bankowym uspił czujność zarówno regulatorów, jak i instytucji odpowiedzialnych za stabilność finansową głównie w strefie euro²¹. Nie były więc przygotowane do skutecznego działania w warunkach kryzysu, który nastąpił w 2008 r. Okazał się on tym samym bardzo kosztowny, gdyż zarówno instytucje finansowe, jak i gospodarki wielu państw poniosły ogromne straty. W następstwie kryzysu stosunkowo szybko jednak podjęto działania tak w wymiarze globalnym, jak i regionalnym, lokalnym. Oczywiście okazały się przede wszystkim dwie podstawowe słabości regulacyjne²²: brak kontroli i zapobiegania powstawaniu ryzyka systemowego oraz brak wystarczającej odporności na

¹⁹ Zob. www.aleBank.pl/FLBS [08.09.2014].

²⁰ Zob. www.aleBank.pl XII Forum Spółdzielczości Mleczarskiej [10.09.2014].

²¹ Zob. O. Szczepańska, *Czy unia bankowa będzie zdolna do zarządzania kryzysem w przyszłości*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 3, s. 58-60.

²² Zob. P.J. Szpunar, *Pakiet CRD a polityka makroostrożnościowa*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 3, s. 64-59; *Wnioski wypływające z kryzysu finansowego z perspektywy nadzorczej*, UKNF, Warszawa 2011, prezentacja, www.knf.gov.pl/wnioski_wplywajace_z_kryzysu_tcm75-25681.pdf [3.08.2014].

straty (zbyt niskie kapitały banków w stosunku do skali ponoszonego ryzyka). Po wielu konsultacjach, dyskusjach, sporach i negocjacjach dnia 27 czerwca 2013 r. w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej opublikowano rozporządzenie (CRR)²³ oraz dyrektywę (CRD IV)²⁴ w sprawie wymogów kapitałowych. Pakiet ten (CRD IV/CRR) wprowadził do prawa Unii Europejskiej standardy określone jako Bazylea III przyjęte wcześniej przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego²⁵. Przepisy te obowiązują w Unii od 1 stycznia 2014 r., przy czym rozporządzenie (CRR) obowiązuje we wszystkich krajach członkowskich UE „wprost”, czyli bez wymogu zmiany prawa w poszczególnych krajach. dyrektywa (CRD IV) zaś wymaga implementacji do prawodawstwa krajowego każdego z państw unijnych. Rodzi to więc konieczność zmiany prawa – u nas odpowiednio: ustawy Prawo bankowe czy też Ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (na tym sektorze skupiamy przecież niniejsze rozważania) oraz powiązanej z powyższą – ustawy Prawo spółdzielcze. Jako drugorzędny należy traktować fakt, że pakiet ten jest bardzo rozbudowany i stosunkowo mało przejrzysty, jak również to, że dokumentacja ta ma zostać uzupełniona standardami technicznymi, których jeszcze nie ma²⁶. Bodaj najważniejszą kwestią wprowadzanych regulacji jest traktowanie wszystkich banków „tak samo” – to jest bowiem istotą tych regulacji. Bez znaczenia, czy jest to, biorąc przykładowo banki polskie – „ogromny” Bank PKO BP, czy „maleńki” bank spółdzielczy o aktywach nieprzekraczających 50 mln zł. Stąd też wprowadzenie tak wielkiego „objętościowo” pakietu regulacji, ogromu zmian, dla banków spółdzielczych stało się „szokiem regulacyjnym”. Chociaż zmiany regulacyjne zapowiadane były od roku 2009, to można odnieść wrażenie, że spółdzielcy bankowi, dyskutując o nich przez niemal pięć lat²⁷ (dyskusje m.in. na kolejnych Forach Liderów Bankowości Spółdzielczej, tworzenie Komitetu Obrony Polskiej Bankowości Spółdzielczej²⁸, warsztaty

²³ Zob. tekst pakietu CRD IV/CRR, rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, www.knf.gov.pl/aktualności/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html [31.08.2014].

²⁴ Zob. tekst pakietu CRD IV/CRR, dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, www.knf.gov.pl/aktualności/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html [31.08.2014].

²⁵ Zob. K. Maciejewski, *Droga przez CRD IV*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 6, s. 50 i 51; M. Brzozowski, *CRD IV, CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, NBP, Departament Systemu Finansowego, Warszawa 2014, s. 3, 4.

²⁶ Zob. K. Maciejewski, *Droga przez CRD IV*, op. cit.

²⁷ Zob. wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych W. Kwaśniaka, op. cit.

²⁸ Zob. www.ibs.edu.pl/content/view/5548/28 [31.08.2014].

KZBS i EACB²⁹ itp.), jakby nie dopuszczali do swojej świadomości, że stanie się to faktem i będzie ich dotyczyło. Jak inaczej bowiem można tłumaczyć dzisiejszy stan ich nieprzygotowania? Chociaż na chwilę należy powrócić do rozważań, jakie winny być atrybuty (zasady) dobrych regulacji. A są to (łącznie): transparentność, odpowiedzialność, adekwatność (proporcjonalność), spójność i celowość³⁰. Czy było więc trzeba wprowadzać aż takie rozległe regulacje do polskiego sektora bankowości spółdzielczej, który nie uległ kryzysowi. A nawet kryzys go wzmocnił. Analizy regulacji w sektorze bankowym lat 2010-2011 dowodzą, iż „istnieje poważne ryzyko, że nie będą prowadziły do stabilizacji systemu finansowego, a wręcz będą generowały większe zagrożenia, zmniejszały konkurencyjność krajowego sektora bankowego i gospodarki oraz obniżały perspektywy rozwojowe kraju”³¹. Są to jednak rozważania „po czasie”, gdyż ani rząd, ani bank centralny czy też nadzorca krajowego rynku finansowego nie uznali za właściwe (?) zadbać o interes tego całkowicie (jedynego) polskiego sektora bankowego. Słabe (jak widać – po efektach) polskie lobby na europejskim rynku bankowym i regulacyjnym nie doprowadziło do uwzględnienia specyfiki polskiej bankowości spółdzielczej w tworzonych regulacjach. Jest to o tyle istotne, o ile stan prawny, jaki sukcesywnie wprowadza się obecnie, daje zagranicznemu ośrodkowi wielką (olbrzymią!) władzę nad naszymi bankami³². Jest to jednak m.in. efekt naszego przystąpienia do Unii Europejskiej.

Najważniejsze narzucone przez UE zmiany zasad w bankach spółdzielczych dotyczą: składników kapitału założycielskiego, funduszu udziałowego i norm płynności.

Dyrektywa CRD IV w art. 12³³ określa poziom minimalny kapitału założycielskiego dla zrzeszonych banków spółdzielczych. Wynosi on równowartość 1 mln euro. Poziom ten jest taki sam jak dotychczas, jednak zmianie ulega podstawa jego wyliczenia. Dotychczas było tak, że banki te musiały utrzymywać fundusze własne na poziomie 1 mln euro (równowartość). Po wejściu w życie dyrektywy CRD IV (jej polskiej implementacji) banki będą zobowiązane utrzymywać 1 mln euro w funduszach podstawowych (bez uwzględniania funduszu ryzyka ogólnego). Znaczy to tyle, że do kapitału założycielskiego (uwzględniającego minimum kapitałowe) nie można będzie zaliczać funduszy uzupełniających (były

²⁹ Zob. www.modnaspoldzielczosc.pl/co-jest-wazne-dla-bankow-spoldzielczych [31.08.2014].

³⁰ Zob. *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, op. cit., s. 11.

³¹ Ibidem, s. 14.

³² Zob. K. Pawlik, *Kompetencje organów w ramach SSM*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 1, s. 12-15.

³³ www.knf.gov.pl/aktualności/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html, op. cit.

to dotychczas głównie środki uzyskiwane z tytułu pożyczek podporządkowanych i obligacji³⁴. Rozporządzenie CRR zmienia dotychczasową strukturę funduszy własnych banków, która wynikała z art. 127 Prawa bankowego³⁵, ponieważ w miejsce funduszy podstawowych i uzupełniających wprowadza TIER1 oraz TIER2. Szczegółowo określa, które składniki można uznać za dany element tychże kapitałów³⁶. Gdyby więc rozważać jako typowy (?) bank spółdzielczy o sumie bilansowej nie większej niż 200 mln zł, to według rozporządzenia CRR w skład bilansu wchodziłyby:

– w kapitał podstawowy TIER1: fundusz udziałowy (dla którego zasady amortyzacji określiła KNF), fundusz zasobowy, kapitał rezerwowy oraz fundusz ogólnego ryzyka bankowego; podkreślić trzeba, że wymienione składowe uznaje się za kapitał podstawowy TIER1 tylko wtedy, gdy bank ma nieograniczoną możliwość niezwłocznego ich wykorzystania na pokrycie ryzyk i/lub strat, gdy tylko takowe by wystąpiły; stąd też fundusz udziałowy (jako niespełniający tego zastrzeżenia) winien być stopniowo wyłączany z TIER1; dlatego też konieczne są zmiany w ustawie Prawo spółdzielcze oraz ustawie o funkcjonowaniu banków spółdzielczych mające dać możliwość wstrzymania wypłaty udziałów przez bank (w każdym czasie!),

– w kapitał TIER2: pożyczka podporządkowana (amortyzacja według wytycznych KNF), rezerwa na ryzyko ogólne oraz fundusz z aktualizacji wyceny majątku trwałego (amortyzacja według wytycznych KNF)³⁷; tu trzeba podkreślić, że kapitał TIER2 nie może być większy niż 1/3 kapitału TIER1 podstawowego (TIER1 dzieli się na TIER1 podstawowy – CET1 oraz TIER1 dodatkowy). Suma kapitałów TIER1 oraz TIER2 stanowi minimum kapitałowe.

Jeżeli chodzi o zmiany wskaźników kapitałowych, to zgodnie z obowiązującymi zapisami art. 128 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe³⁸ bank zobowiązany jest utrzymywać współczynnik wypłacalności na poziomie co najmniej 8%. Oprócz tego Komisja Nadzoru Finansowego (na co wskazuje art. 128 ust. 6 pkt 4 ww. ustawy³⁹) określa sposób i szczegółowe zasady obliczania współczynnika wypłacalności banku.

KNF jednak, stosując podejście ostrożnościowe, przyjęła, że banki powinny utrzymywać tenże współczynnik wypłacalności na poziomie co najmniej 12%⁴⁰.

³⁴ Zob. art. 12 CRD IV; art. 24 CRR.

³⁵ Zob. ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm.; www.nbp.pl/akty_prawne/prawo_bankowe.pdf [31.08.2014].

³⁶ Zob. prawo-bankowe.com/fundusze-wlasne-banku-crd-iv-crr [31.08.2014].

³⁷ Ibidem.

³⁸ Zob. ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm., s. 68, www.nbp.pl/akty_prawne/prawo_bankowe.pdf [31.08.2014].

³⁹ Ibidem, s. 69.

⁴⁰ Zob. prawo-bankowe.com/lacznym-wspolczynnik-kapitalowy/ [31.08.2014].

Należy jednak pamiętać, że źródła prawa unijnego ustanawia Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, gdzie w art. 288⁴¹ określa się, że rozporządzenia mają zasięg ogólny, wiążąc tym samym w całości, i są bezpośrednio stosowane we wszystkich krajach członkowskich (tzw. zasada bezpośredniości). Jednocześnie tracą swoją moc ww. uregulowania polskie dotyczące adekwatności kapitałowej w zakresie, w jakim rozporządzenie CRR ustanawia nowe zasady. Stąd też wynika wprost, że banki od 1 stycznia 2014 r. (pomimo braku implementacji dyrektywy CRD IV) zobowiązane są do ich stosowania (rozporządzenia CRR).

Wprowadza ono nowe podejście do wyliczania w bankach wskaźników kapitałowych. W miejsce współczynnika wypłacalności wprowadza trzy wskaźniki kapitałowe: łączny współczynnik kapitałowy, współczynnik kapitału podstawowego TIER1 oraz współczynnik kapitału TIER1 (określając precyzyjnie wzory wyliczania tych wskaźników). I tak:

$$\begin{aligned} \text{łączny współczynnik kapitałowy} &= \text{fundusze własne} / \\ &/ \text{łączna kwota ekspozycji na ryzyko} = \text{minimum } \mathbf{8\%} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{współczynnik kapitału podstawowego TIER1} &= \\ &= \text{kapitał podstawowy TIER1} / \text{łączna kwota ekspozycji na ryzyko} = \\ &= \text{minimum } \mathbf{4,5\%} \text{ (od 1.01.2014 do 31.12.2014 r. = 4\%)} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{współczynnik kapitału TIER1} &= \text{kapitał TIER1} / \\ &/ \text{łączna kwota ekspozycji na ryzyko} = \text{minimum } \mathbf{6\%} \\ &\text{(od 1.01.2014 do 31.12.2014 r. = 5,5\%)} \end{aligned} \quad (3)$$

gdzie:

- kapitał podstawowy TIER1, kapitał TIER1 wylicza się jak w rozporządzeniu CRR,
- łączna kwota ekspozycji na ryzyko to ekspozycje ważone ryzykiem wyliczone na poszczególne rodzaje ryzyka, po zastosowaniu współczynnika wsparcia MŚP (0,7619).

Podkreślenia wymaga również kolejny fakt, iż rozporządzenie CRR określa także wymogi dotyczące jakości aktywów płynnych banków poprzez określenie nowych norm płynności⁴². Szczególnie istotne są dwie normy: krótkoterminowa LCR (*Liquidity Coverage Ratio*) oraz długoterminowa NSFR (*Net Stable Fun-*

⁴¹ Ibidem.

⁴² Zob. J. Ramotowski, *Banki będą potrzebowały coraz lepszych aktywów*, www.obserwator-finansowy.pl/tematyka/bankowosc/banki-beda-potrzebowaly-coraz-lrpszych-aktywow/ [10.09.2014].

ding Ratio)⁴³. Norma LCR niejako „jest wynikiem kryzysu”, kiedy banki szybko traciły płynność, co na rynkach powodowało wiele perturbacji. W normie tej bowiem chodzi o to, żeby aktywa banku były takie, by można je było w każdym momencie zamienić na gotówkę. Określa więc taki poziom aktywów płynnych, by bank mógł dzięki nim przetrwać przez 30 dni kalendarzowych (tzw. okres przetrwania). Jak to przewiduje rozporządzenie CRR, obowiązek taki będą miały banki po 1 stycznia 2015 r. Równocześnie wprowadzono wymóg utrzymania płynności w dłuższym okresie, poprzez stosowanie limitów na niedopasowanie terminów zapadalności aktywów i pasywów – norma NSFR⁴⁴. Ustanawia ona „minimalny akceptowalny poziom stabilnego finansowania na podstawie charakterystyki płynnościowej aktywów i działalności banku w ciągu jednego roku”⁴⁵. Normę tą planuje się wprowadzić od 2019 r.

Jak pokazały symulacje przeprowadzone przez KNF w całym sektorze banków spółdzielczych, z dniem 30 września 2011 r.⁴⁶ sektor ten, który charakteryzuje się nadpłynnością, nie będzie spełniał norm LCR (jak również NSFR) ze względu na aktualny sposób zorganizowania gospodarki finansowej w zrzeszeniach. Wynika to z braku możliwości zaliczania do aktywów płynnych banków spółdzielczych lokat składanych przez te banki w bankach zrzeszających. Tym samym brak jest możliwości uznania tych lokat przez banki zrzeszające jako stabilnych źródeł finansowania swoich aktywów. Jedynym dziś rozwiązaniem (akceptowanym przez KNF⁴⁷) jest wprowadzenie przewidzianego w CRR systemu ochrony instytucjonalnej (IPS – *Institutional Protection Scheme*). Zakłada ono ściślejsze (niż obecnie) powiązania banków spółdzielczych wynikające ze wzajemnego gwarantowania zarówno płynności, jak i wypłacalności uczestników systemu. Decyzja o budowie IPS oznacza określenie nowych zasad współpracy w ramach zrzeszenia, ale również współdziałania poszczególnych banków⁴⁸. Przewiduje się więc, że działanie w ramach IPS polegać będzie⁴⁹ na: wspólnym przeglądzie ryzyka zrzeszonych instytucji, publikacji skonsolidowanych lub

⁴³ Zob. art. 401-416 CRR, art. 108 CRR, www.knf.gov.pl/pakiet_banki_spoldzielcze.html [30.07.2013].

⁴⁴ Zob. D.K. Rosati, *Regulacje makroostrożnościowe a stabilność sektora bankowego*, „Bank i Kredyt” 2014, nr 45(4), s. 392.

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Zob. www.knf.gov.pl/pakiet_banki_spoldzielcze.html [30.07.2013].

⁴⁷ Zob. wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych W. Kwaśniaka, op. cit.

⁴⁸ Zob. J. Osiecki, *Klienci są zadowoleni z banków spółdzielczych. Rozmowa z Dariuszem Twardowskim, Dyrektorem Departamentu Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych Komisji Nadzoru Finansowego*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 4, s. 9 i 10.

⁴⁹ Zob. Biuro Reklamy i PR, *System Ochrony Instytucjonalnej IPS. Potraktujmy to jako szansę*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2012, nr 3, s. 6.

zagregowanych sprawozdań finansowych podmiotów, eliminacji sztucznego zwiększania funduszy własnych, reprezentacji przez IPS banków „stowarzyszonych”, zatwierdzaniu i monitorowaniu IPS przez nadzór finansowy. Dzięki temu według przewidywań zyski realne banków z tego rozwiązania to głównie: waga aktywów ważonych ryzykiem dla należności wzajemnych wyniesie 0%, banki z tytułu kalkulacji kosztów wypływu środków od instytucji finansowych (w ramach IPS) są łagodniej traktowane, wyliczanie miar norm LCR może odbywać się na poziomie skonsolidowanym (nie zaś pojedynczego banku)⁵⁰. Istnieją jednak również wymogi i koszty tego rozwiązania. Są nimi: konieczność stworzenia funduszu gwarancyjnego, proces dopracowania warunków i zasad współpracy i kooperacji, w tym m.in. na podstawie wspólnego doświadczenia ujednolicenie procesów biznesowych, koszt stałego utrzymania aktywów płynnych itp. Jak widać, problemów związanych z implementacją regulacji unijnych jest wiele (czekają zaś kolejne regulacje – pakiet MiFID II dyrektywa ADR⁵¹ i dalsze), jeżeli dodamy do tego równocześnie aktualizowane regulacje krajowe (rekomendacje: D⁵², F⁵³, J⁵⁴, S⁵⁵, U⁵⁶ oraz inne, w tym wymogi np. BION⁵⁷), to

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ Zob. K. Majewski, *Trzy zmartwienia bankowców*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257), s. 90-91.

⁵² Rekomendacja D – przyjęta 8 stycznia 2013 r. przez KNF (weszła w życie z dniem 31 grudnia 2014 r.) dotycząca zarządzania obszarami technologii informacyjnej i bezpieczeństwem środowiska informatycznego – nakłada na banki spółdzielcze obowiązek posiadania sformalizowanych zasad, procedur, instrukcji dokumentacji dotyczących środowiska teleinformatycznego, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_D_8_01_13_uchwala_7_tcm75-33016.pdf [10.09.2014].

⁵³ Rekomendacja F (weszła w życie z dniem 1 stycznia 2015 r.) – dotycząca podstawowych kryteriów stosowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego przy zatwierdzaniu regulaminów ustalania bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości wydawanych przez banki hipoteczne, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_F_22_07_2014_tcm75-38576.pdf [10.09.2014].

⁵⁴ Rekomendacja J – dotycząca zasad gromadzenia i przetwarzania przez banki danych o nieruchomościach (zalecenia weszły w życie z dniem 1 października 2013 r., z wyjątkiem rekomendacji 11 i 12, które obowiązują od dnia 1 kwietnia 2014 r.) www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_J_znowelizowana_tcm75-31791.pdf [10.09.2014].

⁵⁵ Rekomendacja S – dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie (praktycznie weszła w życie 1 lipca 2014 r.), www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_S_18_06_2013%2E_tcm75-34880.pdf [10.09.2014].

⁵⁶ Rekomendacja U – dotycząca dobrych praktyk w zakresie *bancassurance* (została wprowadzona do dnia 31 marca 2015 r.), www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf [10.09.2014].

⁵⁷ BION (badanie i ocena nadzorcza) – *Metodyka badania i oceny nadzorczej banków komercyjnych, zrzeszających oraz spółdzielczych (Metodyka BION)*, UKNF, Warszawa, 30 grudnia 2013. (Nadzór oparty na analizie ryzyka, nie zaś jak dotychczas na podstawie badań zgodności działania podmiotów nadzorowanych z regulacjami. Polega na analizowaniu sytuacji w gospodarce i sektorze finansowym, ocenie wrażliwości podmiotów rynkowych na ryzyko oraz wyprzedzającym stosowaniu środków nadzorczych adekwatnych do poziomu ryzyka), www.knf.gov.pl/images/METODYTKA_BION_banki_tcm75-36741.pdf [10.09.2014].

stwierdzenie o „szoku regulacyjnym”⁵⁸ lub „tsunami nad gospodarką”⁵⁹ jest nie tylko uzasadnione, ale wyraźnie wskazuje na „przeregulowanie” w szczególności sektora banków spółdzielczych. Istnieje także wielokrotnie wygłaszany pogląd, że „koszty z nimi związane mogą odbić się na całej polskiej gospodarce”⁶⁰.

Na jakim etapie implementacji przedmiotowych regulacji jest dzisiejsza polska bankowość spółdzielcza?

Na podstawie wystąpienia Prezesa Zarządu BPS SA Zdzisława Kupczyka na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych⁶¹ stwierdzić można, że Zrzeszenie BPS opracowało oraz przyjęty został dnia 4 września 2014 r. przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy BPS SA i Zgromadzenie Prezesów Banków Spółdzielczych zrzeszonych w BPS – Model funkcjonowania Zrzeszenia BPS w rozumieniu (wymogów) IPS, jak również przyjęto zmianę Umowy Zrzeszenia BPS „służącą bankom spółdzielczym i BPS”⁶². Jak zostało powiedziane, „oczekuje się na ich akceptację przez KNF”. Umowa ta przewiduje funkcjonowanie zrzeszenia z wdrożonymi zasadami systemu ochrony. System oparty jest na dotychczasowej infrastrukturze BPS, przewidując jednak zmianę organizacji zrzeszenia, w tym nowe: określenie organów zrzeszenia, mechanizmy pomocowe, gospodarkę finansową, zasady płynności, adekwatności kapitałowej oraz kontrolę wewnętrzną. Przeciwdziałając pokusom nadużycia, przewiduje się mechanizm zarządzania prewencyjnego w ramach IPS. Uwzględni ono m.in. monitoring, prewencję oraz naprawę, przy czym prewencja obejmuje obserwację, wsparcie oraz restrukturyzację (konceptje restrukturyzacji oraz monitoring realizacji restrukturyzacji).

Z kolei na tymże Forum Wiceprezes Zarządu SGB Banku SA Adam Skowroński, prezentując raport Banku SGB o postępie prac w Zrzeszeniu w zakresie wyboru modelu implementacji zmian regulacyjnych⁶³, przedstawił stanowisko kierunkowe SGB. W tym „zmierzanie bezpośrednio do wdrożenia Systemu Ochrony Instytucjonalnej”, skupienie się na braku uchwalonych regulacji, które powodują trudności w opracowaniu finalnej koncepcji funkcjonowania IPS, a także apel

⁵⁸ Zob. K. Pietraszkiewicz, *Bank spółdzielczy obywatelski*, wypowiedź na VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa, hotel Gromada, 9-10 września 2013 r., „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 10, s. 8.

⁵⁹ Zob. K. Maciejewski, *Tsunami nad gospodarką*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257), op. cit. s. 102-104.

⁶⁰ Ibidem.

⁶¹ Zob. Z. Kupczyk, *Raport Banku BPS o postępie prac w Zrzeszeniu w zakresie wyboru modelu implementacji zmian regulacyjnych*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014 r.

⁶² Ibidem.

⁶³ Zob. A. Skowroński, *Postęp w zakresie przygotowań bankowości spółdzielczej do zmian regulacyjnych będących następstwem wejścia w życie pakietu CRD IV/CRR – Raport Banku SGB o postępie prac w Zrzeszeniu w zakresie wyboru modelu implementacji zmian regulacyjnych*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014 r.

o przyspieszenie prac nad ustawą i realizację postulatów całego sektora polskiej bankowości spółdzielczej (m.in. zmian prawa podatkowego w zakresie funduszy udziałowych czy też opłat na rzecz KNF i BFG). Argumentowane możliwe konsekwencje braku spełnienia wymienionych postulatów to uniemożliwienie stworzenia IPS, co może doprowadzić m.in. nawet do destabilizacji tego sektora, oraz konieczności korzystania ze środków pomocy publicznej. Jak więc widać, daleko jeszcze zarówno do wdrożenia stosownych regulacji w polskiej bankowości spółdzielczej, jak i uzyskania jakichkolwiek efektów tych regulacji. W ocenie KNF oba zrzeczenia nie są gotowe do wdrożenia przedmiotowych regulacji⁶⁴. KNF wskazuje również na brak postępu w tych pracach, podkreśla potrzebę wspólnych działań według spółdzielczych zasad, nie zaś „interesu własnego biurka”.

Na wszystkie te problemy nakładają się kwestie normalnego funkcjonowania. Prowadzić trzeba przecież w trakcie wprowadzania zasygnalizowanych wcześniej zmian, normalny biznes bankowy. Ten także zdominowany jest przez wymogi otoczenia rynkowego. Tu na szczególną uwagę zasługuje technologia informatyczna. Jest ona niemal dla wszystkich banków nadzieją i żaden bank nie podchodzi do niej obojętnie⁶⁵. Budzi jednak także sporo obaw, nie tyle technicznych, ile głównie związanych z bezpieczeństwem, a precyzyjnie z kosztami tego bezpieczeństwa.

3. Próba oceny prawdopodobnych skutków wprowadzanych zmian

Jak wynika w wielu wypowiedzi⁶⁶, reguły wprowadzone przez Bazyleę III, jakkolwiek istotne dla bezpieczeństwa całego systemu finansowego, są niewystarczające. Wcześniejsze reguły bazylejskie oskarżane były nawet o pogłębianie wahań koniunktury oraz procykliczność⁶⁷. Ponadto coraz więcej regulacji skierowanych jest na umocnienie kompetencji nadzorców oraz ich praw do ingerowania nie tylko w struktury czy biznes, ale nawet w zagadnienia zarządzania instytucjami finansowymi⁶⁸. Potwierdzają to powyższe spostrzeżenia. Co prawda,

⁶⁴ Zob. wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych W. Kwaśniaka, op. cit.

⁶⁵ Zob. K. Wawrzyniak, *Czy misja potrzebuje IT? Technologiczne aspekty rozwoju banków spółdzielczych, Słowo wstępne*, biuletyn VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, Warszawa, 20-21 maja 2014 r., Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Warszawa 2014, s. 6.

⁶⁶ Zob. J. Ramotowski, *Nadzorczy podziela banki, a nawet będą nimi sterować*, www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/nadzory-podziela-banki-a-nawet-beda-nimi-sterowac [11.09.2014]; O. Szczepańska, op. cit., s. 58-60.

⁶⁷ Zob. P. Loncza, *Czy Bazylea jest potrzebna bankom?*, www.bankier.pl/wiadomosc/Czy-Bazylea-jest-potrzebna-bankom-2227921.html [11.09.2014].

⁶⁸ Zob. wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych W. Kwaśniaka, op. cit.

jeśli chodzi o banki spółdzielcze, krajowy regulator (KNF) uznał, że „biorąc pod uwagę zakres i charakter zmian, jakie są związane z zastosowaniem nowych rozwiązań, uzasadnione jest przyjęcie [...] polityki stopniowego i łagodnego wprowadzania zmian”⁶⁹. Jak jednak będzie faktycznie i czy będzie to służyło polskiej bankowości spółdzielczej, pokaże czas.

Bankowcy spółdzielcy od lat niezmiennie przede wszystkim obawiali się kosztów nowych regulacji, w tym kosztów związanych z IPS, partycypacji w ryzyku, a precyzyjniej pokusy nadużycia (określając to jako *moral hazard*) oraz – co jest chyba najważniejsze – utraty samodzielności w prowadzeniu własnego biznesu bankowego na „własnym” rynku lokalnym. Powołano nawet Komitet Obrony Polskiej Bankowości Spółdzielczej⁷⁰, który mocno to podkreślał. Rozgorzał spór o IPS⁷¹, tracono czas na poszukiwanie tzw. trzeciej drogi. Podkreślano dokonania historyczne, zastanawiano się. Tymczasem innych możliwości w obecnej sytuacji „pokryzysowej” nie było (?). Trzeba więc działać! Nie tracić więcej czasu.

Oceniając sytuację w polskiej bankowości spółdzielczej, podzielić należy pogląd⁷², że ciągle niezbędne jest opracowanie programu rozwoju tego sektora oraz określenie systemowych instrumentów finansowania tego rozwoju. Póki jeszcze można. Otoczenie makroekonomiczne wskazuje bowiem m.in. na: niską atrakcyjność inwestycyjną Polski, spadek transferów płatniczych do Polski, niską długoterminową dynamikę wzrostu depozytów i kredytów, ciągle niską skłonność do oszczędzania czy też niższe w przyszłości transfery środków UE do Polski. Czy sektor jest na to przygotowany? O tych zagadnieniach jakoś nie słyhać, nie mówi się o nich niemal wcale.

To nie implementacja regulacji pokryzysowych jest zasadniczym problemem polskiej bankowości spółdzielczej, lecz nierozwiązane od lat „stare” problemy, z których najważniejsze to: niezaspokajanie zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów, spadek liczby członków, konsekwencje szybkich i kosztownych zmian technologicznych oraz zmian demograficznych, a także zmian wynikających z rozwoju obszarów wiejskich i małych miast czy rozwoju mikro- i małych firm, w tym systemy gwarancji i poręczeń, problemy ekologiczne szczebla lokalnego, finansów lokalnych jednostek samorządowych, brak współpracy spółdzielców – na szczeblu lokalnym i krajowym. I tak pozostaje jeszcze wiele dalszych kwestii do niezwłocznego rozstrzygnięcia. Są to m.in. zagadnienia dotyczące rozwiązań

⁶⁹ Z.ob. A. Jakubiak, Pismo do Prezesów Zarządów Banków Spółdzielczych i Banków Zrzeszających, Warszawa, 3.12.2013.

⁷⁰ Zob. www.ibs.edu.pl/content/view/5548/28 [31.08.2014].

⁷¹ Zob. B. Kublik, *Raz jeszcze o IPS*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 4, s. 15, 16.

⁷² Zob. K. Pietraszkiewicz, *Wystąpienie otwierające VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej*, biuletyn VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, Warszawa, 20-21 maja 2014 r., Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Warszawa 2014, s. 9-10.

proponowanych przez bankowość spółdzielczą w zakresie: płatności mobilnych (bankowości mobilnej), kredytów konsumenckich i mieszkaniowych, energetyki prosumenckiej, spółdzielczego eksportu czy programów lojalnościowych (np. paliw, nawozów, sprzętu rolniczego itp.). Dopiero wtedy jawi się konsekwencja zmian regulacyjnych CRD IV/CRR. A i zmiany te można przecież również wykorzystać, jak sygnalizowane już było wcześniej – m.in. do zwiększenia efektywności działania zrzeszeń, ograniczenia wzajemnej konkurencji wewnętrznej na rzecz działań ekspansji ukierunkowanej na „większe” miasta⁷³. Jest to generalnie stale aktualny temat poszukiwania modelu biznesowego spółdzielczego sektora bankowego⁷⁴, dlatego przecież, że konkurencja nie śpi. Czas i doświadczenia sektora pokazują, że „nie ma jednej strategii rozwoju banków spółdzielczych w Polsce [...] siłą banków spółdzielczych jest ich różnorodność”⁷⁵, rozwój jest jednak kwestią podstawową, kwestią przetrwania.

Chociaż problematyka CRD IV/CRR jest dziś zagadnieniem fundamentalnym, to nie można skupiać się tylko na CRD IV/CRR. Bo skoro tak, to skutki wprowadzonych zmian mogą wprawdzie ograniczyć się do budowy IPS (bo tak „każe regulator”), by następnie, wykorzystując swoją siłę, „wchłonąć mniejszego” – i jest to bardzo realne zagrożenie wynikające z wcześniejszych niestety nie najlepszych doświadczeń: braku współpracy, braku porozumienia czy wręcz braku wzajemnego zrozumienia interesów (innych) lokalnych (mniejszych?) spółdzielców bankowych. Zagrożenie to wyraźnie wskazuje na nietolerowanie słabszych, by samemu się wzmocnić. Jest to wyraźne odchodzenie od idei spółdzielczych. IPS nie może być pretekstem dla procesów łączeniowych, konsolidacji rozumianej jako „przejmowania banków spółdzielczych o mniejszych aktywach (i funduszach własnych) przez większe”. Oczywiście wydają się pojawiające się od czasu do czasu naturalne pojedyncze procesy łączeniowe. Powrócić jednak należy jak najszybciej do „myślenia spółdzielczego”, w interesie społeczności lokalnej, nie tylko zysk jak w banku globalnym, tu „tylko razem” ma głęboki sens. Spółdzielczość to dzisiaj niestety w większości przypadków wyłącznie pusty slogan. Odwoływanie się do historii Stelczyka, Wawrzyniaka (bo ładnie brzmi?) często służy jedynie praktycznie partykularnym interesom zarządzających bądź wąskim grupom członkowskim⁷⁶. Chyba dla każdego jest oczywisty fakt, że mały lokalny bank spółdzielczy, działając pojedynczo, nie jest w stanie stawić czoła konkurencji w postaci globalnego banku komercyjnego, konkurencji pod

⁷³ Ibidem.

⁷⁴ Zob. Ł. Wilkowicz, *Nowa droga pilnie poszukiwana*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 9 września 2014, nr 174(3815), s. A11.

⁷⁵ Zob. J. Szambelańczyk, *Banki spółdzielcze wobec Bazylei III: Mała łupina na wzburzonym oceanie*, wypowiedź na FLBS, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2012, nr 12, s. 22.

⁷⁶ Zob. *Polskie banki spółdzielcze, Mapa drogowa, wizje i twarde dane*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2014, nr 1, s. 8.

względem technologii oraz innych możliwości wynikających z efektu skali. Czy z pozycją tą należy się pogodzić? Przecież chyba wszyscy znamy biblijną opowieść o Dawidzie i Goliacie; wiara, pomysł i działanie dają więc możliwości odniesienia sukcesu. Pytanie jest tylko jedno: Jak bardzo chcemy? Wydaje się, że czasu na dyskusje jest już bardzo mało. Nadszedł czas decyzji. Jeżeli nie zostanie wprowadzony IPS uwzględniający interesy wszystkich banków, bez utraty ich autonomii (!), to jest bardzo wysoce prawdopodobne, że polski sektor bankowości spółdzielczej, spełniając wymogi Bazylei III, będzie silny kapitałowo. Może będzie bardziej efektywny (co dziś jako główny problem jest wypominane), na pewno spełni kryteria płynnościowe i następne, których zażyczy sobie regulator. Nie będzie jednak spółdzielczy. Trudno przyznać rację Prezesowi BPS Zdzisławowi Kupczykowi, że „banków spółdzielczych nic nie zastąpi”⁷⁷, gdyż już dzisiaj dzięki rewolucji technicznej bank internetowy, np. Alior Sync, może być postrzegany jako lokalny. To może i spółdzielczy? Zbliżająca się (a może trwająca już?) rewolucja techniczna w IT na pewno zmieni obraz świata rynków finansowych i nas samych⁷⁸. Skoro w „cyfrowym” świecie będzie można skopioować każdy produkt bankowy, to coraz trudniej będzie wyróżniać się oryginalną strategią. Przewagą może być „czynniki ludzki” dominujący w bankowości spółdzielczej. Musi jednak być właściwie wykorzystany. Problemem pozostają jednak ciągle trwające dyskusje. Lata dyskusji pokazują wciąż to samo. Wielokrotnie już tu powtarzany problem „porozumienia i działania”. Mówi się, że „banki spółdzielcze to pozabilansowe aktywa państwa, szczególnie przydatne w momentach nadzwyczajnych”⁷⁹. Problem polega na tym, że stale tylko mówi się⁸⁰. Ale kto o nie dba?

Przedmiotowe regulacje wprowadzone do polskiej bankowości według intencji nadzorczy, nie zaś interesów państwa (jako pozabilansowe aktywa państwa polskiego?), społeczności lokalnych (te jakoś o nie nie dbają) czy też większości członków spółdzielni (ich rozproszenie oraz obowiązujące regulacje prawne powodują niemal całkowity brak zainteresowania „własną” spółdzielnią, a nawet „opuszczają spółdzielnie”, bo nie widzą sensu), spowodują utratę większości autonomii banków spółdzielczych. Ta podnoszona wielokrotnie obawa środowiska jest wielce realna do spełnienia.

⁷⁷ Zob. J. Orłowski, *Banków spółdzielczych nic nie zastąpi, Rozmowa ze Zdzisławem Kupczykiem pełniącym obowiązki Prezesa Zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości SA*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 7-8, s. 3-7.

⁷⁸ Zob. K. Żybert, *Zostanie kilkadziesiąt banków?*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257), s. 108-109.

⁷⁹ Zob. M. Małek, *Nie dajmy się zwariować*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 5(255), s. 14.

⁸⁰ Zob. M. Małek, *Bankowość spółdzielcza to narodowy zasób*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 6, s. 4, 5.

Co zaś zapewne wydarzy się dalej? Dalej jest wielce prawdopodobne, że (w wyniku poniesionych kosztów zmian, możliwości [r]ewolucji technologicznej, możliwości nowej organizacji zrzeszeń czy też wymuszonego nowego modelu bankowości spółdzielczej lub tym podobnych) nastąpią (nasilą się) procesy łączeniowe. Z liczby 567 banków spółdzielczych (stan na dzień 30 czerwca 2014 r.) pozostanie może 100, może 50, a może jeszcze mniej banków mających w nazwie człon „spółdzielczy”. Nie będą to jednak banki spółdzielcze (jak dotychczas) dbające o interes lokalny, bo nie mogą być z racji terenu działania (trudno bowiem działając np. na obszarze makroregionu precyzyjnie zadbać o interes lokalny. Bo jaki? Czyj? Czyje będzie „ważniejsze?”), innych warunków na rynku finansowym itp. Czym więc banki te mogą się stać? Będą to dalej dostawcy usług finansowych, to na pewno, ale tak jak dziś poczta, często już hipermarkety i im podobne firmy, nie zaś instytucje zaufania publicznego, jak ciągle jeszcze dzisiaj. Instytucje mające szerokie społeczne oddziaływanie i to wyraźnie widoczne.

Na naszych oczach toczy się więc niezwykle ważna batalia, która ze względu na inne wydarzenia polityczne (może nie tak dla nas istotne, jednak głośne) jest niemalże niezauważalna. Czy zbliża się koniec spółdzielczości bankowej w Polsce?

Rozważane fakty na to aż nazbyt wyraźnie wskazują. Dziś traktujemy te zagadnienia niejako z dystansem (może zbyt lekko, bo nie nasz problem). Czy dopiero po latach znowu (tak jak zwykle bywa) docenimy to, co właśnie tracimy? Być może (mając tylu wskazanych „sprzymierzeńców”) trzeba głośno powtórzyć za poetą, przekazującym przecież własne życiowe doświadczenia: „Gdy więc wszystkie sposoby ratunku upadły, / wśród serdecznych przyjaciół psy zająca zjadły”⁸¹.

A może jednak doświadczenia wcześniejszych okresów przełomowych naszej historii w końcu zwyciężą i „dogadamy się”? Przez co, również po obecnych zawirowaniach na rynkach finansowych, zachowamy specyfikę bankowości spółdzielczej (bankowość spółdzielczą) w Polsce.

Podsumowanie

W wyniku zastosowania wspomnianych na wstępie metod badawczych i analizy literatury przedmiotu wyciągnąć można następujące uogólnienia i wnioski:

1. W ocenie funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej dominuje element efektywności ekonomicznej, pomijany jest niemal całkowicie jej wpływ

⁸¹ Zob. I. Krasicki, *Przyjaciele*, w: *Bajki*, cz. II, Biblioteka Narodowa, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Kraków 1975, s. 88.

na wykluczenie społeczne i inne obszary życia społecznego czy rozwoju lokalnego, w tym w szczególności idee kooperacji. Tym samym potwierdzona została pierwsza (sformułowana na wstępie) teza.

2. Wskazane braki w „wyprzedzaniu” przez banki spółdzielcze m.in. zaspokajania zmieniających się potrzeb i oczekiwań klientów (w efekcie spadek liczby członków), ponoszone (przez pojedyncze banki) konsekwencje szybkich i kosztownych zmian technologicznych to główne nierozwiązane problemy większości banków spółdzielczych. Do dalszych należą: brak widocznych reakcji na zmiany demograficzne, a także zmiany wynikające z rozwoju obszarów wiejskich i małych miast czy rozwoju mikro- i małych firm. Kolejne to kwestie udziału w rozwiązywaniu problemów szczebla lokalnego, finansów lokalnych jednostek samorządowych czy też brak stałej współpracy spółdzielców (na szczeblu lokalnym i krajowym). Nie jest to jednak zamknięty zbiór problemów do niezwłocznego rozwiązania. Potwierdza zaś zasadność postawionej drugiej tezy.

3. Analiza zachowań instytucji prawno-politycznych w Polsce (zarówno głoszonych deklaracji, jak i późniejszego braku działań) dowodzi, że stwierdzenia typu „banki spółdzielcze to pozabilansowe aktywa państwa, szczególnie przydatne w momentach nadzwyczajnych” to tylko ładnie brzmiące hasła. Uzasadniają jednak prawdziwość przedstawionej tezy trzeciej.

4. Działalność banków spółdzielczych zarówno we wcześniejszym okresie transformacji polityczno-gospodarczej, jak i w czasie ostatniego kryzysu (przede wszystkim) potwierdza fakt, że banki te (w większości) dobrze radzą sobie w okresie dynamicznych zmian na lokalnych rynkach. Mają jednak poważne problemy z funkcjonowaniem w okresie niepewności co do dalszych swoich losów (tym bardziej z bagażem zaszłości – starych nierozwiązanych problemów). Stąd też analizy powyższe potwierdzają zasadność kolejnej, zaprezentowanej wcześniej, tezy czwartej.

5. Brak autonomii banku spółdzielczego w obecnej sytuacji społeczno-politycznej oznaczałby koniec spółdzielczości bankowej (jako faktycznej spółdzielni nie tylko „banku”) w Polsce. Pozostałaby (prawdopodobnie po okresie znacznego niepokoju społecznego) bardzo duża sieć... do zagospodarowania (przejęcia). Co oznacza, że postawiona teza piąta jest również prawdziwa.

Literatura

XII Forum Spółdzielczości Mleczarskiej, www.aleBank.pl [10.09.2014].

Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 r. oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zrzeszeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenia CRR, UKNF, Warszawa, czerwiec 2013.

- Banasiak A., *Nowe obserwacje BFG dotyczące efektywności działania bankowości spółdzielczej*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa, hotel Gromada, 9 września 2014.
- Banaśkiewicz H., *Banki spółdzielcze i ich potencjał*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 11.
- Banki spółdzielcze i zrzeszające w I kwartale 2014 r.*, KNF, Departament Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych, prezentacja, Warszawa, czerwiec 2014, www.knf.gov.pl/images/prezentacja_analiza_BS_2014_03_tem75-38405.pdf [12.08.2014].
- Biuro Reklamy i PR, *System Ochrony Instytucjonalnej IPS. Potraktujmy to jako szansę*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2012, nr 3.
- Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M., Piechowski A., *Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa 2014.
- Brzozowski M., *CRD IV, CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, NBP, Departament Systemu Finansowego, Warszawa 2014.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I półroczu 2013 r.*, UKNF, Warszawa, październik 2013.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w trzech kwartałach 2013 r., ze szczególnym uwzględnieniem banków o aktywach większych niż 500 mln zł*, UKNF, Warszawa, grudzień 2013.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w I kwartale 2014 r.*, UKNF, Warszawa, czerwiec 2014.
- Jakubiak A., *Pismo do Prezesów Zarządów Banków Spółdzielczych i Banków Zrzeszających*, Warszawa, 3.12.2013.
- Kasiewicz S., Kurkliński L., *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa 2012.
- Krasicki I., *Przyjaciele*, w: *Bajki*, cz. II, Biblioteka Narodowa, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Kraków 1975.
- Kublik B., *Raz jeszcze o IPS*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014.
- Kudlicka T., *Efektywność, wyzwaniem i szansą dla banków spółdzielczych*, prezentacja na VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa, 9-10 września 2013 r.
- Kupczyk Z., *Raport Banku BPS o postępie prac w Zrzeszeniu w zakresie wyboru modelu implementacji zmian regulacyjnych*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014 r.
- Kwaśniak W., *Wystąpienie na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych*, hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014 r.
- Lonczak P., *Czy Bazylea jest potrzebna bankom?*, www.bankier.pl/wiadomosc/Czy-Bazylea-jest-potrzebna-bankom-2227921.html [11.09.2014].
- Maciejewski K., *Droga przez CRD IV*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 6.
- Maciejewski K., *Tsunami nad gospodarką*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257).
- Majewski K., *Trzy zmartwienia bankowców*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257).
- Małek M., *Bankowość spółdzielcza to narodowy zasób*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 6.
- Małek M., *Nie dajmy się zwariować*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 5(255).
- Mirończuk T., *Bankowość spółdzielcza w nowej perspektywie unijnej na lata 2014-2020*, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 3.
- Olszewski K., *Bank pierwszego kontaktu*, rozmowa z Adamem Szlęzakim prezesem Zarządu Optima Medycyna SA w Opolu, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 1-2.

- Olszewski K., *Podniebny biznes*, rozmowa z Zygmuntem Zgodą wiceprezesem MGG Aero, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 11.
- Orłowski J., *Banków spółdzielczych nic nie zastąpi*, rozmowa ze Zdzisławem Kupczykiem pełniącym obowiązki prezesa Zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości SA, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2014, nr 7-8.
- Osiecki J., *Klienci są zadowoleni z banków spółdzielczych*, rozmowa z Dariuszem Twardowskim dyrektorem Departamentu Bankowości Spółdzielczej i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych Komisji Nadzoru Finansowego, „Biuletyn Bank Wspólnych Sił. Magazyn Grupy BPS” 2013, nr 4.
- Pawlik K., *Kompetencje organów w ramach SSM*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 1.
- Pietraszkiewicz K., *Bank spółdzielczy obywatelski*, wypowiedź na VI Forum Liderów Banków Spółdzielczych, hotel Gromada, Warszawa, 9-10 września 2013 r., „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2013, nr 10.
- Pietraszkiewicz K., *Wystąpienie otwierające VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej*, biuletyn VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, Warszawa, 20-21 maja 2014 r., Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Warszawa 2014.
- Polskie banki spółdzielcze. Mapa drogowa, wizje i twarde dane*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2014, nr 1.
- Ramotowski J., *Banki będą potrzebowały coraz lepszych aktywów*, www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/bankowosc-beda-potrzebowaly-coraz-lrpszych-aktywow/ [10.09.2014].
- Ramotowski J., *Nadzorcy podzielą banki, a nawet będą nimi sterować*, www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/bankowosc/nadzory-podziela-banki-a-nawet-beda-nimi-sterowac [11.09.2014].
- Rekomendacja D, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_D_8_01_13_uchwala_7_tcm75-33016.pdf [10.09.2014].
- Rekomendacja F, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_F_22_07_2014_tcm75-38576.pdf [10.09.2014].
- Rekomendacja J, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_J_znowelizowana_tcm75-31791.pdf [10.09.2014].
- Rekomendacja S, www.knf.gov.pl/images/Rekomendacja_S_18_06_2013%2E_tcm75-34880.pdf [10.09.2014].
- Rekomendacja U, www.knf.gov.pl/imagis/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf [10.09.2014].
- Rosati D.K., *Regulacje makroostrożnościowe a stabilność sektora bankowego*, „Bank i Kredyt” 2014, nr 45(4).
- Skowroński A., *Postęp w zakresie przygotowań bankowości spółdzielczej do zmian regulacyjnych będących następstwem wejścia w życie pakietu CRD IV/CRR – Raport Banku SGB o postępie prac w Zrzeszeniu w zakresie wyboru modelu implementacji zmian regulacyjnych*, prezentacja na VII Forum Liderów Banków Spółdzielczych, hotel Gromada, Warszawa, 9 września 2014 r.
- Szambelańczyk J., *Banki spółdzielcze wobec Bazylei III: Mała lupina na wzburzonym oceanie*, wypowiedź na FLBS, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy” 2012, nr 12.
- Szczepańska O., *Czy unia bankowa będzie zdolna do zarządzania kryzysem w przyszłości*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 3.
- Szpunar P.J., *Pakiet CRD a polityka makroostrożnościowa*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 3, s. 64-59.
- Tekst pakietu CRD IV/CRR, dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE, www.knf.gov.pl/aktualności/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html [31.08.2014].

- Tekst pakietu CRD IV/CRR, rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012, www.knf.gov.pl/aktualnosci/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html [31.08.2014].
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm., www.nbp.pl/akty_prawne/prawo_bankowe.pdf [31.08.2014].
- Wawrzyniak K., *Czy misja potrzebuje IT? Technologiczne aspekty rozwoju banków spółdzielczych, Słowo wstępne*, biuletyn VI Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, Warszawa, 20-21 maja 2014 r., Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Warszawa 2014.
- Wilkowicz Ł., *Nowa droga pilnie poszukiwana*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 9 września 2014 r., nr 174(3815).
- Wnioski wypływające z kryzysu finansowego z perspektywy nadzorczej*, prezentacja, UKNF, Warszawa 2011, www.knf.gov.pl/wnioski_wyplywajace_z_kryzysu_tcm75-25681.pdf [03.08.2014].
- www.aleBank.pl/FLBS [08.09.2014]
- www.ibs.edu.pl/content/view/5548/28 [31.08.2014]
- www.knf.gov.pl/aktualnosci/2013/publikacja_pakietu_CRD_IV_CRR_w_wersji_polskiej.html [31.08.2014]
- www.knf.gov.pl/Images/BS_analiza_1kw_2013_tcm75-35208, s. 9, [12.08.2014]
- www.knf.gov.pl/images/METODYTKA_BION_banki_tcm75-36741.pdf [10.09.2014]
- www.knf.gov.pl/pakiet_banki_spoldzielcze.html [30.07.2013]
- www.modnaspoldzielczosc.pl/co-jest-wazne-dla-bankow-spoldzielczych [31.08.2014]
- www.prawo-bankowe.com/fundusze-wlasne-banku-crd-iv-crr [31.08.2014]
- www.prawo-bankowe.com/laczny-wspolczynnik-kapitalowy/ [31.08.2014]
- Żybert K., *Zostanie kilkadziesiąt banków?*, „Miesięcznik Finansowy Bank” 2014, nr 7-8(257), s. 108-109.

The Implementation of Post-crisis Regulations in the Polish Cooperative Banking Sector – Selected Aspects

Abstract. *Polish cooperative banks are largely diverse organizations. Hence, it can be presumed that the implementation of post-crisis regulations, including the CDR IV/CRR package and the IPS, is very likely to result in the loss of autonomy by most Polish cooperative banks because, among other implications, it will probably lead to further mergers and acquisitions. While strengthening their capital adequacy – entailed by the regulations – will be a positive effect, their change of focus towards “doing business” might not be, as it will eliminate, or at least diminish, their influence on local development. Thus, even if they continue to be referred to as “cooperative”, the banks will become mere providers of banking services, rather than what they used to be – local financial institutions of public trust with a broad stimulating impact on their immediate environment. It is therefore more than likely (unless something very unexpected occurs) that we are just witnessing the beginning of the decline of cooperative banking in Poland. The paper aims to outline the present condition of cooperative banking in Poland, giving most attention to the problems that this banking subsector has recently been facing. At the same time, the author attempts to assess the likely effects that the implementation of recent post-crisis regulations will have on Polish cooperative banks.*

Keywords: *banking sector, cooperative banking, CRD IV, CRR, IPS*

Anna Figna

PRI Minec Sp. z o.o.
e-mail: anna.figna@minec.pl
tel. 32 245 08 58

Private banking – poszukiwanie nowych źródeł dochodów w świetle zmian na rynku finansowym

Streszczenie. *Zmiany na rynku finansowym spowodowały konieczność podjęcia przez banki działań dostosowawczych, również w obszarze private banking. Z uwagi na niższe marże, a także nowe wymogi regulacyjne bankowość prywatna musi poszukiwać nowych źródeł dochodu. Tło rozważań zaprezentowanych w artykule stanowi przedstawienie bankowości prywatnej na świecie w aspekcie zmian na rynku finansowym. W analizie skupiono się na wyzwaniach, jakim musi sprostać bankowość prywatna w Polsce.*

Słowa kluczowe: *bankowość prywatna, rynek finansowy, doradztwo, dochodowość*

Wstęp

Spadek aktywów, zmniejszenie dochodów z inwestycji skłania banki do poszukiwania nowych źródeł dochodów. Z jednej strony zmiany regulacyjne w Europie, z drugiej – spadek marż produktów bankowych przyspieszają konieczność dokonania wyboru modelu doradztwa w segmencie *private banking*. Niezbędne wydaje się również wdrażanie odpowiednich narzędzi wewnątrz organizacji, tak by odróżnić się od konkurencji. W artykule została zaprezentowana próba analizy segmentu *private banking* w aspekcie zmian zachodzących na rynku finansowym.

Punktem wyjścia przeprowadzonej analizy jest prezentacja *private banking* w poszczególnych regionach świata. Stanowi ona tło dla rozważań nad kierunkiem poszukiwań nowych źródeł dochodów bankowości prywatnej w Polsce.

Analiza opiera się na literaturze polskiej oraz angielskich i niemieckich pozycjach artykułowych, raportach Capgemini, McKinsey & Company, Oliver Wyman. Okres analizy obejmuje lata 2007-2013. Z uwagi na szeroki zakres podjętej problematyki, w artykule zostały zasygnalizowane wybrane kwestie, które nie wyczerpują tematu, lecz stanowią głos do dalszej dyskusji.

1. *Private banking* w świetle zmieniających się warunków na rynku finansowym

W celu dokonania charakterystyki bankowości prywatnej, niezbędne jest przyjęcie pewnych ram definicyjnych. W artykule pojęcie **bankowość prywatna** definiowane jest jako obszar bankowości skupiający się na obsłudze klienta zamożnego. Zamożność nie jest jednak jednoznacznie i bezwzględnie określona jako konkretna wartość wyrażona w danej walucie. Przyjmuje się, że minimalną wartością progową umożliwiającą objęcie klienta usługą *private banking* jest równowartość 1 mln dolarów lub 1 mln euro¹. Wartość ta nie jest bezwzględnie akceptowana przez wszystkie banki, a instytucje oferujące bankowość prywatną ustalają własne kryteria i zasady przyjęcia do elitarnego grona klientów *private banking*. *Private banking* i bankowość prywatna, jako pojęcia tożsame, będą w artykule stosowane zamiennie.

Obsługa klienta w ramach bankowości prywatnej charakteryzuje się zindywidualizowanym podejściem zarówno pod względem budowy portfela inwestycyjnego, jak też osobistych kontaktów z dedykowanym doradcą. Kompleksowa obsługa klientów zamożnych polega nie tylko na zaspakajaniu teraźniejszych i przyszłych potrzeb finansowych, ale także na oferowaniu usług pozafinansowych, takich jak m.in. oferty inwestowania na rynku nieruchomości, dzieł sztuki (*art banking*), doradztwo prawno-podatkowe oraz edukacyjne, turystyczne, a nawet medyczne.

Przez wiele lat bankowość prywatna była jednym z najbardziej atrakcyjnych segmentów w obszarze usług finansowych. Segment ten charakteryzował się silnym wzrostem aktywów i rosnącą dochodowością, przy równoczesnych niskich wymogach kapitałowych i wysokiej płynności. Od 2008 r. bankowość prywatna stoi w obliczu wielu wyzwań związanych z gwałtownym wzrostem

¹ Klienci tego segmentu określani są mianem HNWI.

zmienności rynków kapitałowych, a także ze zwiększeniem zakresu regulacji w USA, Europie i na świecie. Wpływ tych czynników oznacza, że rentowność obszaru *private banking* na świecie kształtuje się poniżej poziomu sprzed kryzysu finansowego². Długoterminowe zmiany strukturalne wywołane kryzysem tworzą wymagające warunki dla *private banking*. Wolniejszy wzrost populacji klientów zamożnych w krajach rozwiniętych powoduje przesunięcie zainteresowania w kierunku klientów z krajów rozwijających się. Kryzys unaoczniał konieczność wprowadzenia ściślejszych regulacji dotyczących produktów inwestycyjnych i doradztwa na poziomie międzynarodowym i to one wpływają na kształt przyszłej bankowości prywatnej. Początkowo zakładano, że zmiany te będą cykliczne i zostaną wycofane, gdy tylko sytuacja się ustabilizuje. Kryzys spowodował jednakże trwałe zmiany. W jego wyniku sektor bankowy stracił zaufanie klientów, pracowników i opinii publicznej. Takie zaufanie trudno będzie odzyskać. Obszar bankowości prywatnej (i nie tylko) musi zmierzyć się z jednej strony – z presją regulacyjną, z drugiej – z bardziej krytycznym i wymagającym klientem³. Nie wszystkie banki będą w stanie dostosować się do nowej sytuacji. W wyniku kryzysu finansowego zmieniły się nie tylko uwarunkowania rynkowe, ale także zachowania klientów⁴. Są oni bardziej ostrożni, wyedukowani, mniej lojalni i bardziej wymagający. Spowodowało to wymóg opracowania prostszych i bardziej przejrzystych ofert, a także konieczność skupienia się na konkretnym segmencie klientów, dostosowując ofertę do ich zindywidualizowanych potrzeb. Zróznicowani zostali klienci posiadający aktywa na poziomie 1 mln dolarów lub 1 mln euro, członkowie zamożnych rodzin (zarządzanie majątkiem „rodowym”), lokalni właściciele firm, bogaci emeryci, spadkobiercy, kadra kierownicza, przedstawiciele wolnych zawodów, właściciele firm międzynarodowych, sportowcy zawodowcy.

W świetle zmian na rynku finansowym ciekawe wydaje się spojrzenie na świat finansów przez pryzmat miejsca zamieszkania najbogatszych obywateli świata. Gdzie szukać milionerów i miliarderów⁵? Jak wygląda obsługa *private banking* w różnych rejonach świata? Spoglądając na świat przez pryzmat miejsca zamieszkania milionerów, pozycję lidera zajmują Stany Zjednoczone. Po nich kolejne miejsca należą do Japonii, Chin, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Szwajcarii. Świat miliarderów zdominowany jest przez mieszkańców Stanów Zjednoczonych,

² McKinsey, *Global Private Banking Survey 2013. Capturing the New Generation of Clients*, July 2013, s. 7 i n.

³ McKinsey, *Private Banking Survey 2012. Finding a New Footing*, July 2012, s. 5 i n.

⁴ A. Battisti, L. Beraza, V. Kreidl, *How to Professionalise Investment Advice for Affluent Clients*, March 2012, s. 2 i n.

⁵ Pod pojęciem milionera kryją się osoby posiadające aktywa powyżej 1 mln dolarów, natomiast pod pojęciem miliardera kryją się osoby posiadające aktywa powyżej 10 mln dolarów.

Wielkiej Brytanii, Niemiec, Rosji, Chin i Francji⁶. A jak wygląda sytuacja w Polsce? Z pokorą trzeba przyznać, że na nic zda się szukanie Polski w światowej czołówce. Jednak liczba zamożnych Polaków z roku na rok rośnie, zasilając szeregi klientów obsługiwanych przez prestiżowe placówki banków skierowane do tych najbogatszych. Czym różni się obsługa *private banking* w poszczególnych regionach świata? Kim są klienci *private banking*?

Analiza klientów *private banking* oparta na badaniach przeprowadzonych przez Boston Consulting Group pozwala na stwierdzenie, że klienci bankowości prywatnej w Azji, w porównaniu do klientów tego segmentu w Europie i Stanach Zjednoczonych, są młodszy i ciągle jeszcze w większym stopniu koncentrują się na gromadzeniu bogactwa aniżeli jego ochronie. Znaczną część klientów w tej części świata stanowią przedsiębiorcy prowadzący własny biznes. W związku z powyższym w Azji i na Bliskim Wschodzie w obszarze *private banking* zidentyfikowane zostały dwa kluczowe wyzwania. Po pierwsze, bankowość prywatna ma służyć potrzebom biznesowym w segmencie właściciel – przedsiębiorca, po drugie, ma przyciągać i utrzymywać najlepszych pracowników, w szczególności na „pierwszej linii obsługi”. W przeciwieństwie do Azji klienci *private banking* na Zachodzie to przede wszystkim członkowie kadry kierowniczej wyższego szczebla lub spadkobiercy wielopokoleniowej fortuny. W Polsce nie ma jednej dominującej grupy klientów *private banking*. Niemniej można wskazać, że są to osoby młode, poniżej 45. roku życia, prywatni przedsiębiorcy lub przedstawiciele wolnych zawodów reprezentujący pierwsze pokolenie, które zdobyło majątek.

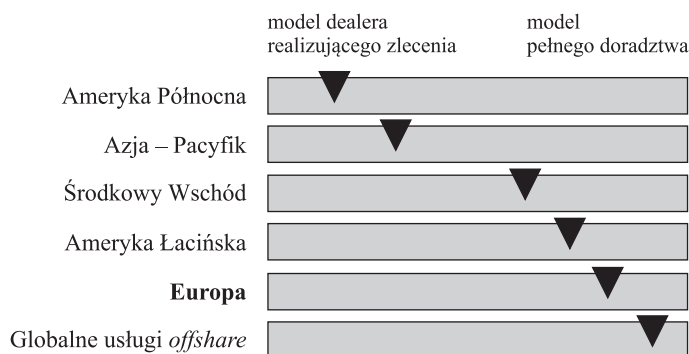
W ostatnim dziesięcioleciu, zwłaszcza w okresie po kryzysie finansowym, miały miejsce zmiany na arenie międzynarodowej bankowości. Segment bankowości prywatnej nie pozostawał obojętny na zawirowania na rynku finansowym. W Ameryce Północnej w obszarze *private banking* zaobserwowano większe zainteresowanie klientem dysponującym aktywami powyżej 10 mln dolarów niż klientem średniozamożnym z aktywami w portfelu na poziomie minimum 1 mln dolarów. W tym obszarze świata na uwagę zasługuje również wzrost aktywności „nietradycyjnych” zarządzających aktywami klientów poniżej 10 mln dolarów. Regionalne banki detaliczne, niezależni doradcy inwestycyjni i inwestorzy kupujący *online* produkty i usługi bankowe stanowią poniżej 20% rynku, jednak ich rola rośnie, zwiększając swój udział o 5-8% rocznie od 2008 r. W Europie Zachodniej kryzys finansowy spowodował spadek aktywów w segmencie *private banking*, a także spadek rentowności 30% poniżej poziomu sprzed kryzysu. Zmniejszenie dochodów z inwestycji skłania banki do poszukiwania innych źródeł dochodu. Ciekawy jest fakt, że jednostki *private banking* (będące częścią banku uniwersalnego) wykazywały największą odporność na kryzys na rynkach rodzimych.

⁶ Capgemini, Efma, *World Wealth Report 2014*, 2014, www.worldwealthreport.com/download, s. 6 i n. [1.10.2014].

2. Nowe wyzwania banków w segmencie *private banking*

Analiza usług w obszarze *private banking* na świecie pozwala na wyróżnienie dwóch modeli doradztwa. Pierwszy z nich to **model z pełnym doradztwem** charakteryzujący się koncentracją na prowizjach związanych z całym zakresem doradztwa w planowaniu finansowym, a także doradztwem w zakresie budowy portfela inwestycyjnego dla osób fizycznych i ich rodzin. Model ten charakterystyczny jest dla wielu państw europejskich, takich jak np. Niemcy, Francja, Włochy, Szwajcaria. Drugi model, **model dealera** koncentrujący się na handlu papierami wartościowymi dla klientów, skupia się na wielu transakcjach i częstych kontaktach z klientami. Model ten jest charakterystyczny dla znacznej części *private banking* w USA⁷.

Schemat 1. Model obsługi klienta *private banking*



Źródło: O. Wyman, *The Future of Private Banking: A Wealth of Opportunity*, www.mmc.com/knowledge-center/OliverWymanFuturePrivateBanking.pdf [1.10.2014].

Zmiany regulacyjne w Europie mogą przyspieszyć proces wdrożenia modelu pełnego doradztwa, co związane będzie z wprowadzeniem opłat za dostęp do analiz, doradztwo inwestycyjne i regularne sprawozdania. Będzie to wymagało zmiany podejścia banków w zakresie procesu doradztwa. Niektóre kraje dążą do wprowadzenia płatnych usług doradczych (Holandia).

Właściciele firm i przedsiębiorcy mają zwykle osobiste potrzeby finansowe, które są powiązane z tymi z ich działalności. *Private banking* będzie musiał opracować rozwiązania, które łączą zarządzanie majątkiem osobistym właścicieli z rozwojem przedsiębiorstw (Azja, Bliski Wschód). Lokalne banki koncentrowały

⁷ O. Wyman, *The Future of Private Banking: A Wealth of Opportunity*, www.mmc.com/knowledge-center/OliverWymanFuturePrivateBanking.pdf [1.10.2014].

się do tej pory na usługach dla zamożnych klientów, ale tylko proponując im podstawowe usługi bankowe. Międzynarodowe instytucje zaś oferowały pełne spektrum usług zarządzania majątkiem, jednakże nie udało im się odpowiedzieć na kluczowe potrzeby biznesowe.

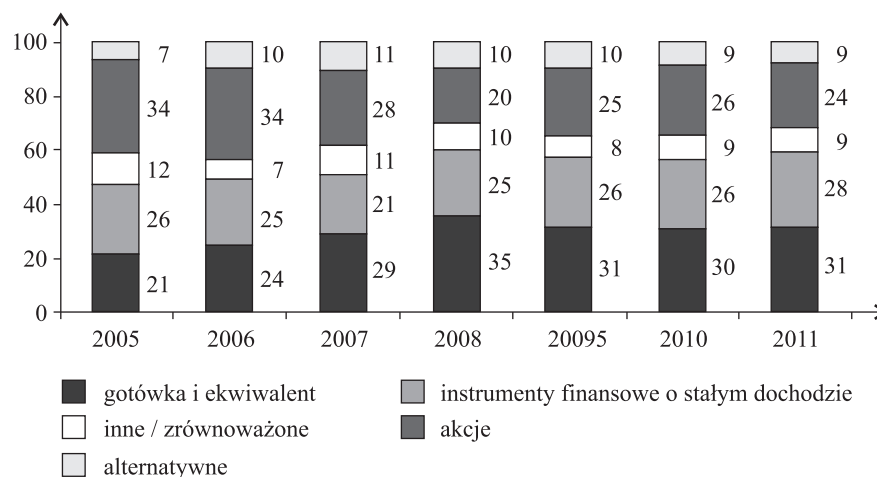
3. Źródła dochodów z obsługi klienta *private banking* – kierunki zmian

Kryzys finansowy spowodował nie tylko spowolnienie gospodarcze i niższe marże, ale także doprowadził do zmian strukturalnych. Po trudnym 2009 r., kiedy w krajach rozwiniętych marże i zyski były na rekordowo niskim poziomie, nastąpiła niewielka poprawa w 2010 r. Wydawało się początkowo, że to ożywienie będzie kontynuowane w 2011 r., ale po dobrym początku, rynki nadal spadały, a ożywienie nie nastąpiło. Sytuacja nie poprawiła się w 2012 r. – kolejny dobry początek nie znalazł kontynuacji. Biorąc pod uwagę stały wzrost globalnego bogactwa, oznacza to, że bankowości prywatnej nie udaje się zdobyć sprawiedliwego udziału w rynku. Porównanie dochodów w bankowości prywatnej wyłania jasny obraz. Spadek dochodów spowodowany jest przede wszystkim awersją klientów do inwestycji w instrumenty ryzykowne, a to powoduje przesunięcie w kierunku inwestycji bezpiecznych⁸, a zarazem mniej dochodowych dla banku. Wzrost popytu na płynne aktywa i instrumenty finansowe o stałym dochodzie, które generują niższe dochody powodują konieczność poszukiwania innego źródła dochodu. Niechęć klientów do aktywnego handlu instrumentami finansowymi, bardziej skomplikowane otoczenie prawne, zmniejszenie udziału funduszy inwestycyjnych w portfelu na rzecz instrumentów niskomarżowych skłoniło *private banking* do zmian strategii cenowej, w tym do wprowadzenia opłat za doradztwo. Wiele banków już podjęło wysiłki cenowe – niektóre pod presją regulacyjną (np. RDR w Wielkiej Brytanii), inne pod presją marży. Reakcja wprowadzenia opłaty za doradztwo będzie różna w zależności od klienta. Konieczne będą szkolenia pracowników informujących klientów o nowej tabeli opłat, odpowiadających na ich pytania i wątpliwości. Nowe zasady (RDR – Wielka Brytania) uznały za nielegalne prowizje od nowej sprzedaży produktów finansowych, a tym samym zmusiły wszystkich doradców finansowych, czyli pracowników bankowych, jak również doradców niezależnych, do pobierania opłat za doradztwo.

⁸ Capgemini, Efma, *Trends in the Global Wealth Management Industry 2012: Business and Client Perspective*, www.br.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/trends_in_the_global_wealth_mgmt_industry_2012_business_and_client_perspective.pdf, s. 4 i n. [1.10.2014].

Niektóre banki, m.in. Lloyds, Barclays i HSBC, są pełne obaw związanych z udzielaniem klientom informacji odnośnie do opłat, jakie były od nich pobierane w związku z inwestycjami, przy równoczesnej rezygnacji z oferowania usług doradczych klientowi masowemu. Usługi doradcze są nadal dostępne w niektórych bankach, ale głównie dla klientów zamożnych.

Wykres 1. Alokacja aktywów w Europie w latach 2005-2011 (w %)



Źródło: McKinsey, *Private Banking Survey 2012. Finding a New Footing*, July.

W Polsce trudno wskazać pioniera *private banking*, który mógłby wprowadzić opłatę za doradztwo i narazić się na pierwsze reakcje klientów. Biorąc pod uwagę dotychczasowe źródła dochodów w obszarze bankowości prywatnej w Polsce, należy wymienić m.in. opłaty *up-front* (pobierane przy nabywaniu produktu inwestycyjnego), opłaty za zarządzanie, opłaty za usługi maklerskie czy opłaty od produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Z uwagi na dużą konkurencję, a przede wszystkim przesunięcie szali inwestycyjnej w kierunku produktów mniej ryzykownych, banki obniżyły opłaty *up-front*, a nawet z nich rezygnowały. Dokonując analizy opłat za zarządzanie funduszami inwestycyjnymi, w Polsce kształtują się one na poziomie przewyższającym średnią opłat w Europie. Opłata za zarządzanie w funduszach akcyjnych w Polsce kształtuje się na poziomie 4%, podczas gdy w Europie waha się ona około 1,75%. Opłata za zarządzanie w funduszach zrównoważonych w Polsce wynosi około 3%, podczas gdy w Europie – średnio 1,4%. Większa wrażliwość klientów na koszty związane z inwestycjami i jednocześnie niższa wartość aktywów w funduszach ryzykownych skłania banki do działania w obszarze *private banking*. Prowizje maklerskie w latach 2007-2012 zostały obniżone o 50%, osiągając wartość nawet na poziomie 0,19%. Obroty

inwestorów indywidualnych na Giełdzie Papierów Wartościowych zmniejszyły się w ciągu ostatnich lat, ich udział w obrotach na rynku podstawowym spadł z poziomu 34% w 2007 r. do 16% w 2012.

Przed bankowością prywatną stoją nowe wyzwania. Należy wybrać strategię cenową i zastanowić się nad rodzajem opłat za doradztwo, w formie opłat od wielkości aktywów pozostających w zarządzaniu doradcy lub w formie ryczału pobieranego miesięcznie, kwartalnie lub rocznie. Pewnym rozwiązaniem może być opłata pobierana za stworzenie konkretnego portfela inwestycyjnego. Warto również wziąć pod rozwagę powiązanie *private banking* z bankowością korporacyjną, wprowadzając niejako zintegrowany model synergii łączący dwa obszary bankowości. Nowy model zintegrowanego *private banking* powinien oferować pełną gamę produktów i usług skierowanych do przedsiębiorców i właścicieli firm rodzinnych, m.in. kredytów, restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz dostęp do rozwiązań inwestycyjnych. Wybierając taki model, banki muszą przełamać bariery, które często istnieją między bankowością korporacyjną i prywatną, oraz stworzyć skuteczny model zintegrowany, który będzie wykorzystywał wiedzę i doświadczenie obu jednostek.

Podsumowanie

Regulacje rynkowe oraz niskie marże spowodowały konieczność przewartościowania dotychczasowych działań w obszarze *private banking*. Banki podjęły wyzwanie. Niektóre z nich dążą do wprowadzenia płatnych usług doradczych. Warto jednak zadać pytania, czy opłaty te zrekompensują niższe marże, a także czy zostaną zaakceptowane przez klientów. Wiele banków już podjęło wysiłki cenowe – niektóre pod presją regulacyjną, inne pod presją marży. Powodzenie we wprowadzaniu w życie projektów cenowych wymaga przemyślanych strategii w tym zakresie. Sposób wprowadzenia opłat w poszczególnych bankach będzie kluczem do sukcesu lub okaże się niepowodzeniem nowej strategii cenowej.

Literatura

- Battisti A., Beraza L., Kreidl V., *How to Professionalise Investment Advice for Affluent Clients*, March 2012.
- Capgemini, Efma, *World Wealth Report 2014*, 2014, www.worldwealthreport.com/download [1.10.2014].
- Capgemini, Efma, *Trends in the Global Wealth Management Industry 2012: Business and Client Perspective*, www.br.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/trends_in_the_global_wealth_mgmt_industry_2012_business_and_client_perspective.pdf [1.10.2014].

McKinsey, *Private Banking Survey 2012. Finding a New Footing*, July 2012.
McKinsey, *Global Private Banking Survey 2013. Capturing the New Generation of Clients*, July 2013.
Wyman O., *The Future of Private Banking: A Wealth of Opportunity*, www.mmc.com/knowledge-center/OliverWymanFuturePrivateBanking.pdf [1.10.2014].

Private Banking – New Sources of Income in Lieu of Changes in the Financial Market

Abstract. *Recent changes in the financial market, including the private banking sector, have again tested and put a demand on the adaptive capabilities of banks. Faced with decreasing margins and more stringent regulatory requirements, banks are forced to seek new sources of income. While the author offers an overview of the global private banking sector in the context of changes in the financial market, the discussion chiefly focuses on the challenges to be addressed by private banking in Poland.*

Keywords: *private banking, financial market, advisory services, sources of income*



Bartłomiej Jabłoński

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
e-mail: bartlomiej.jablonski@ue.katowice.pl
tel. 504 063 777

Jacek Kuczowic

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
e-mail: jacek.kuczowic@ue.katowice.pl
tel. 600 987 632

Realizacja polityki dywidend w odniesieniu do informacji zamieszczonych w prospektach emisyjnych – wyniki badań

***Streszczenie.** Artykuł odnosi się do problematyki realizacji polityki dywidend opisywanej w prospektach emisyjnych podmiotów ubiegających się o uzyskanie statusu spółki publicznej. W opracowaniu zwrócono uwagę między innymi na cechy oraz budowę prospektu emisyjnego, będącego podstawowym źródłem informacji o emitencie, jego sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz planach rozwojowych, w tym planowanych wypłatach dywidend. Badania swoim zakresem objęły spółki wchodzące w skład indeksów WIG20, sWIG oraz mWIG w okresie między 2002-2013 r. W przeprowadzonych badaniach zwrócono szczególnie uwagę na to, w jaki sposób została opisana w prospektach emisyjnych polityka dywidend oraz w jakim stopniu była rzeczywiście realizowana w okresie do trzech lat po emisji akcji.*

***Słowa kluczowe:** polityka dywidend, prospekt emisyjny, emitent, giełda papierów wartościowych, spółka akcyjna*

Wstęp

Proces upublicznienia spółki na giełdzie papierów wartościowych wymusza na emitencie nie tylko rzetelne informowanie inwestorów o jej przeszłej oraz obecnej kondycji finansowej, ale również późniejszą realizację opisanych w prospekcie emisyjnym planów w zakresie szeroko rozumianego rozwoju podmiotu i ewentualnego podziału wyniku finansowego. W szczególności w przypadku

pierwszej publicznej emisji akcji rośnie rola relacji inwestorskich, czyli relacji spółki z inwestorami. Do wybranych elementów relacji inwestorskich zaliczyć należy wypełnianie obowiązków informacyjnych wymaganych przepisami prawa oraz informowanie o działalności spółki, w tym o wynikach finansowych oraz planach rozwoju emitenta.

W artykule opisano wyniki badań przeprowadzone na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie za okres 2002-2013. Celem badań była analiza formy i zakresu informacji umieszczonych w prospektach emisyjnych o polityce dywidend, jak również stopnia realizacji polityki dywidend w odniesieniu do informacji w nich zawartych.

1. Pierwsza oferta publiczna IPO jako źródło pozyskania kapitału własnego przez przedsiębiorstwo

Teorie wskazują, że przedsiębiorstwa finansują bieżącą działalność oraz inwestycje w pierwszej kolejności z zysków zatrzymanych. Dopiero przy braku takich możliwości, finansują swoje potrzeby z kapitału obcego pozyskanego poprzez zaciągnięcie kredytu lub emisję dłużnych papierów wartościowych. Jako ostateczność w pozyskiwaniu dodatkowego kapitału podejmowana jest decyzja o finansowaniu opartym na emisji akcji na rynku publicznym¹. Wynika z tego, że podmioty rentowne charakteryzują się niskim wskaźnikiem zadłużenia, gdyż nie mają potrzeby sięgania po kapitał obcy². Natomiast te podmioty, które realizują kapitałochłonne inwestycje, będą je finansować z wykorzystaniem kapitału obcego, względnie poprzez pozyskanie kapitałów własnych z pierwszej publicznej emisji akcji IPO.

Najbardziej popularną formą pozyskiwania kapitałów własnych jest emisja nowych akcji, przy czym podwyższenie kapitału zakładowego może się również odbywać poprzez podwyższenie wartości nominalnej dotychczasowych akcji³. Objęcie nowych akcji może nastąpić w drodze subskrypcji prywatnej (oznaczony adresat), subskrypcji zamkniętej (akcjonariusze, którym przysługuje prawo

¹ Mówi o tym teoria hierarchii źródeł finansowania. Zob. więcej: S. Myers, N. Majluf, *Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have*, „Journal of Financial Economics” 1984, Vol. 13, No. 2, www.uni-hohenheim.de/fileadmin/einrichtungen/bank/Investment_Banking/myers_majluf_1984.pdf [2.09.2014].

² A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1998, s. 35.

³ D. Podedworna-Tarnowska, *Emisja akcji uprzywilejowanych*, w: *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008, s. 171, za: M. Mikołajek-Gocejna, *IPO jako źródło finansowania rozwoju spółki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 17.

poboru) oraz subskrypcji otwartej, czyli oferty publicznej IPO (pozostałe osoby fizyczne lub prawne)⁴.

Emisja akcji może służyć również pozyskaniu kapitału na cele inwestycyjne lub na niezbędną restrukturyzację naprawczą, która przełoży się na poprawę sprawności działania przedsiębiorstwa oraz jego konkurencyjności. Kapitał pozyskany w drodze emisji akcji określany jest często jako kapitał bezzwrotny w tym znaczeniu, że emitent nie ma obowiązku jego zwrotu oraz nie ma obowiązku wypłaty świadczeń z tytułu jego pozyskania. Są jednak pewne wyjątki.

Emisja akcji jest źródłem pozyskania kapitału długoterminowego, który podlega spłacie w przypadku podjęcia decyzji o częściowym umorzeniu akcji lub w przypadku likwidacji spółki. Kapitał pozyskany w ten sposób przyczynia się do wzrostu gwarancji spółki dla partnerów oraz zwiększa jej wiarygodność⁵.

Oferta publiczna lub dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym wymaga udostępnienia do publicznej wiadomości prospektu emisyjnego⁶. Dokument ten pełni dwie funkcje – informacyjną oraz zabezpieczającą. Z punktu widzenia emitenta prospekt emisyjny służy zaprezentowaniu specyfiki prowadzonej działalności, osiągniętych wyników czy też ryzyka mu towarzyszącego. Dodatkowo przedsiębiorstwo, udostępniając prospekt szerokiemu gronu odbiorców, zabezpiecza się tym samym przed zarzutem niedopełnienia obowiązków informacyjnych. Z kolei z punktu widzenia inwestora prospekt emisyjny, pełniąc funkcję informacyjną, umożliwia mu wnikliwą analizę emitenta, jak również zabezpiecza interesy kapitałodawcy poprzez oświadczenia osób odpowiedzialnych za sporządzenie poszczególnych elementów tego dokumentu.

Prospekt emisyjny sporządza się w formie jednolitego dokumentu albo zestawu dokumentów obejmujących dokument rejestracyjny, dokument ofertowy i dokument podsumowujący⁷.

Dokument rejestracyjny koncentruje się na emitencie jako podmiocie prawnym i biznesowym. Zawiera m.in. informacje o działalności i organizacji emitenta, posiadanym majątku, osiągniętych wynikach finansowych, prognozach wyników finansowych na lata następne, o osobach zarządzających, a także o związanych z tymi zagadnieniami czynnikach ryzyka. Dokument ofertowy poświęcony jest przedstawieniu papierów wartościowych oferowanych lub wprowadzanych do obrotu regulowanego. Znajdują się tu m.in. dane o warunkach oferty, zasadach dopuszczania papierów wartościowych do obrotu regulowanego, kosztach ofer-

⁴ M. Mikołajek-Gocejna, op. cit., s. 17.

⁵ Zob. więcej: W. Nawrot, *Emisja akcji w Polsce w nowej perspektywie europejskiej. Jednolity rynek papierów wartościowych w Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 82.

⁶ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. nr 184, poz. 1539, art. 7.

⁷ Ibidem, art. 21.

ty oraz o właścicielach sprzedających papiery wartościowe. Jeżeli dokument ofertowy będzie publikowany po udostępnieniu do wiadomości dokumentu rejestracyjnego, to powinny być w nim zamieszczone również informacje stanowiące zmianę treści dokumentu rejestracyjnego w zakresie zaistniałych zdarzeń, mogących w znaczący sposób wpłynąć na ocenę przedstawianych papierów wartościowych. Dokument podsumowujący zawiera streszczenie najważniejszych informacji zamieszczonych w dokumencie rejestracyjnym i ofertowym. Zgodnie z przyjętymi założeniami dokument podsumowujący powinien być sporządzony w sposób przystępny dla inwestorów, zwięzły, bez sformułowań technicznych i specjalistycznych. Dyrektywa 2003/71 zaleca nawet, aby podsumowanie nie przekraczało 2500 słów (to jest mniej więcej 1/3 przywołanej w przypisie broszury)⁸.

Zawartość prospektu emisyjnego jest prawnie określona przez ustalenie minimalnych wymogów informacyjnych. Odpowiednie regulacje ustalane są na poziomie Unii Europejskiej. Aktualnie obowiązują regulacje zawarte w dyrektywie 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady. Na ich podstawie Komisja Wspólnot Europejskich wydała rozporządzenie⁹ szczegółowo określające wymogi informacyjne dotyczące prospektów emisyjnych.

Wymagany zakres informacji zawartych w prospekcie zależy od rodzaju emitenta i rodzaju papieru wartościowego. W przypadku emisji akcji zakres prospektu emisyjnego obejmuje wykaz osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w prospekcie, biegłych rewidentów, wybrane informacje finansowe, czynniki ryzyka, informacje o emitencie, zarys ogólny działalności, strukturę organizacyjną, środki trwałe, przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej, zasoby kapitałowe, informacje o badaniach i rozwoju, patentach i licencjach. Dodatkowo w prospekcie powinny być informacje o tendencjach, prognozach wyników lub wynikach szacunkowych, organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz osobach zarządzających wyższego szczebla, wynagrodzeniach i innych świadczeniach, praktykach organu administracyjnego, zarządzającego i nadzorującego, pracownikach, znacznych akcjonariuszach, transakcjach z podmiotami powiązanymi, informacje finansowe dotyczące aktywów i pasywów emitenta, jego sytuacji finansowej, zysków i strat oraz informacje dodatkowe.

Podczas analizy prospektu emisyjnego, szczególne znaczenie przypisywane jest czynnikom ryzyka działalności emitenta, prognozom zysków oraz opisanym zasadom wypłaty dywidend, czyli polityce dywidend.

⁸ *Poradnik inwestora. Jak czytać prospekt emisyjny*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2007, s. 8, www.bgz.pl/downloads/biuro_maklerskie/Edukacja/Jak_czytac_prospekt.pdf [3.09.2014].

⁹ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonujące dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam.

Prospekt emisyjny powinien zawierać wszystkie informacje wymagane przepisami prawa, a także inne informacje uznane przez emitenta za istotne do właściwego zaprezentowania swojej działalności oraz objętych prospektem papierów wartościowych. Prospekt zawiera również opis czynników ryzyka — informacje o prawdopodobnych zdarzeniach, które mogłyby negatywnie wpłynąć na emitenta lub wartość emitowanych przez niego papierów wartościowych. Emitent wskazuje inwestorom wszelkie istotne zidentyfikowane obecne i ewentualne zdarzenia, które mogą mieć wpływ na jego działalność lub osiągnięte wyniki finansowe. Inwestorzy powinni zwrócić uwagę na opisane niepewności, tak aby decyzja o zakupie papierów wartościowych podjęta była z pełną świadomością mogących wystąpić ryzyk. Analiza tej części prospektu powinna skoncentrować się na przedmiocie danego czynnika ryzyka, wpływie, jaki dane zdarzenie może mieć na emitenta, oraz uwarunkowaniach i prawdopodobieństwie jego wystąpienia¹⁰.

Kolejnym istotnym elementem z punktu widzenia inwestora jest prognoza zysków oraz szacowane zyski. W prospekcie emitent może podać prognozę swoich zysków, choć nie jest do tego zobowiązany. Informacja o prognozach powinna być uzupełniona opisem czynników mających wpływ na jej wykonanie z wyszczególnieniem tych, na które mają wpływ członkowie zarządu lub rady nadzorczej emitenta. Powinien być także zamieszczony raport biegłego rewidenta lub niezależnego księgowego, który stwierdzi, że prognozy zostały sporządzone w sposób prawidłowy na podstawie podanych założeń oraz zgodnie ze stosowanymi przez spółkę standardami rachunkowości. Warto zwrócić uwagę na różnicę pomiędzy zyskiem szacowanym a prognozowanym. Pierwsze pojęcie dotyczy minionego okresu, dla którego nie ogłoszono jeszcze oficjalnych wyników. Prognoza zysków jest to natomiast wartość (albo przedział wartości) prawdopodobnego poziomu wyników, jaki spółka planuje osiągnąć w okresach przyszłych¹¹.

Prognozowane zyski są dla inwestora ważne z punktu widzenia możliwości zmian notowań akcji w przyszłości, jak również wypłaty dywidend z części wypracowanego zysku. Dlatego od zysków emitenta zależy, tak przyszła dywidenda, jak również zysk wynikający ze wzrostu cen akcji.

2. Korzyści, zagrożenia oraz obowiązki spółki po udanej emisji akcji na rynku publicznym

Z emisji akcji wynikają korzyści dla emitenta, ale również powstają koszty związane z publiczną emisją papierów wartościowych oraz wprowadzeniem ich

¹⁰ Zob. więcej: *Poradnik inwestora...*, op. cit., s. 6-12.

¹¹ Ibidem, s. 15.

do obrotu na rynku giełdowym. Dodatkowo, poza kosztami emisji, pojawia się wiele potencjalnych zagrożeń dla spółki.

Do korzyści niewątpliwie zaliczyć należy pozyskanie długoterminowych nowych (lub dodatkowych) źródeł finansowania, zwiększenie prestiżu i wiarygodności spółki wynikającej z obowiązków informacyjnych emitenta. Działalność spółki publicznej jest również przedmiotem analiz oraz zainteresowania prasy, w tym analityków, co stanowi formę reklamy. Ponadto udana pierwsza emisja akcji zwiększa szansę na kolejne możliwości pozyskania kapitału w drodze emisji akcji lub obligacji¹².

Dzięki publicznej emisji akcji spółka zyskuje możliwość konstruowania programów motywacyjnych dla kadry kierowniczej poprzez jej udział w kapitale własnym spółki, co ma szczególne znaczenie w sytuacji, kiedy spółka postawiła sobie za cel pomnażanie wartości dla akcjonariuszy¹³.

Z kolei koszty emisji akcji wynikają z całości procesu przygotowania prospektu emisyjnego oraz dopuszczenia akcji do obrotu giełdowego (m.in. koszty badania sprawozdań finansowych, obsługi prawnej, koszty promocji oraz spotkań z inwestorami, opłaty na rzecz Komisji Nadzoru Finansowego, Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych czy też Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie). Poza kosztami publicznej emisji papierów wartościowych wskazuje się również na wiele obaw emitenta. Zaliczyć do nich można ryzyko przejścia kontroli nad spółką w przypadku dużej emisji akcji, wgląd konkurencji w istotne informacje na temat spółki, w tym o pozyskiwanych znaczących kontraktach, oraz innych ważnych dla spółki zdarzeniach. Wskazuje się również na obawy związane z brakiem sukcesu emisji i łączącymi się z tym znacznymi kosztami, które szacuje się w przedziale 6-3%¹⁴ wartości emisji.

Proces upublicznienia spółki uruchamia obowiązek stałego informowania inwestorów o zmianach zachodzących w podmiocie, jak również o planach rozwojowych. Dodatkowo wymaga budowania wartości dla akcjonariuszy, jak również zaufania wśród akcjonariuszy tak obecnych, jak i potencjalnych przyszłych. Szeroka komunikacja spółki z inwestorami określana jest jako relacje inwestorskie, które w miarę rozwoju Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie są stosowane przez coraz większą liczbę spółek. Relacje inwestorskie można opisać jako nieustanną, pozytywną komunikację prowadzoną w sposób bezpośredni lub pośredni pomiędzy firmą będącą własnością publiczną a tymi, do których podmiot należy¹⁵, lub jako

¹² W. Nawrot, op. cit., s. 162-164.

¹³ M.C. Jansen, K.J. Murphy, *Performance Pay and Top Management Incentives*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 2, s. 225-264, za: M. Mikołajek-Gocejna, op. cit., s. 80.

¹⁴ Koszty emisji uzależnione są m.in. od wysokości pozyskiwanych środków, renomy i wielkości emitenta oraz sytuacji na rynku kapitałowym.

¹⁵ A. Gregory, *Public Relations w praktyce*, Wyd. PSB, Kraków 1997, s. 74.

wzajemnie korzystny proces dwustronnej komunikacji spółki z inwestorami i ich środowiskiem opiniotwórczym¹⁶. W ramach relacji inwestorskich wskazuje się również na potrzebę wyjaśniania inwestorom sytuacji finansowej spółki, wahań cen kursów akcji oraz kształtowanie polityki dywidend¹⁷.

Dla tych inwestorów, którzy planują długoterminowe zaangażowanie środków pieniężnych w emitowane akcje, polityka dywidend opisana w prospekcie emisyjnym ma szczególne znaczenie. W prospekcie emisyjnym przedstawiona jest polityka dywidend oraz wartość wypłacanych dywidend w okresie przeszłym. Wysokość wypłaconej dywidendy zależy od wielu czynników, przy czym im dokładniej opisane są warunki wypłaty dywidend, tym większa jest przejrzystość spółki w tym zakresie. Zarząd spółki, która ma w planach szybszy wzrost kapitałów własnych, będzie rekomendować przez określony czas niewypłacanie dywidend. Jednak wszelkie przyjęte zasady podziału zysku spółki powinny być jasno określone w prospekcie emisyjnym. Przeprowadzone przez autorów badania miały na celu określenie, w jaki sposób spółki debiutujące na giełdzie podchodzą do polityki dywidend, jej upubliczniania i realizacji.

3. Metodyka i zakres przeprowadzonych badań

W badaniach przyjęto następujące założenia metodyczne:

1. Badania obejmują spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

2. Zakres czasowy analizowanych danych: lata 2002-2013.

3. Wyjściowa baza danych obejmuje spółki zaliczane do podstawowych (w analizowanych latach) indeksów spółek: WIG20, mWIG40, sWIG80.

4. Z uwagi na nieporównywalność danych finansowych w badaniach pominięto spółki z sektora finansów i ubezpieczeń.

5. Analiza dotyczy spółek zaliczonych w 2013 r. do spółek dywidendowych, zgodnie z przyjętym kryterium. Za spółki dywidendowe uznano spółki, które w ostatnich pięciu latach co najmniej trzy razy wypłacały dywidendę.

Po weryfikacji danych do badań zakwalifikowano 52 spółki, które spełniały wszystkie założone kryteria.

Badania skupiały się na dwóch aspektach realizacji polityki dywidend przez spółki:

1. Formie i zakresie informacji o polityce dywidend zawartych w prospektach emisyjnych.

¹⁶ D.A. Niedziółka, *Relacje inwestorskie*, PWN, Warszawa 2008, s. 3.

¹⁷ E. Ostrowska E, *Rynek kapitałowy*, PWE, Warszawa 2007, s. 80-82.

2. Stopniu realizacji polityki dywidend deklarowanej w zapisach prospektów emisyjnych.

Analizie poddano prospekty emisyjne spółek publikowane w procesie wejścia na giełdę (IPO). Dodatkowo, w przypadku kilku spółek, wzięto też pod uwagę wybrane prospekty dotyczące kolejnych emisji, co pozwoliło zaobserwować zmiany zachodzące w podejściu do polityki dywidend tych spółek. Większość spółek udostępnia prospekty emisyjne na swoich portalach internetowych. Kilka innych spółek dostarczyło treść prospektów na prośbę prowadzących badania. W rezultacie zanalizowano 55 prospektów (w tym 40 IPO) publikowanych przez 40 spółek.

4. Prezentacja polityki dywidend w prospektach emisyjnych i jej realizacja

Realizowana przez spółki polityka dywidend w sposób bezpośredni przekłada się na efektywność inwestycji w akcje spółek. Stąd informacja o tej sferze zarządzania spółką jest istotna dla wszystkich inwestorów, w szczególności tych, którzy nie posiadają dominujących udziałów w spółce. Ma to swój wyraz m.in. w obowiązkach informacyjnych, jakie spółkom narzucają regulacje prawne i wewnętrzne regulacje giełdowe.

Pierwszym oficjalnym dokumentem spółki pretendującej do wejścia na parkiet, jaki trafia do inwestorów, jest prospekt emisyjny. Informacja o polityce dywidend spółki zapisywana jest w dokumencie rejestracyjnym, którego zawartość określa załącznik nr 1 do wspomnianego rozporządzenia. Informacja ta obejmuje historyczne dane o wypłacanej dywidendzie (wartość dywidendy na akcję, z uwzględnieniem ewentualnych zmian liczby akcji) oraz „opis polityki odnośnie do wypłaty dywidendy oraz wszelkich ograniczeń w tym zakresie”¹⁸. Analizując prospekty emisyjne, należy pamiętać, że opisane wyżej regulacje obowiązują od 2004 r., niemniej zawartość prospektów wcześniejszych była (w części dotyczącej polityki dywidend) porównywalna z obecnymi prospektami.

Obowiązujące regulacje dotyczące prezentacji polityki dywidend w prospekcie emisyjnym są, jak widać, mało precyzyjne i dają możliwość stosowania dowolnego zakresu i formuły opisu zamierzeń co do wypłat dywidendy w przeszłości. Zazwyczaj w prospekcie znajdują się informacje o wypłaconych dywidendach za trzy minione lata oraz deklaracje dotyczące wypłaty dywidend (bądź jej braku) w trzech następnych latach. Sposób konstrukcji tej drugiej części jest wyrazem podejścia zarządu spółki do realizacji relacji inwestorskich. Im bardziej precy-

¹⁸ Punkt 20.7 załącznika nr 1 do omawianego rozporządzenia.

zyjny język zapisu zawartych tu informacji, tym bardziej wiarygodne stają się te informacje.

W prezentowanych badaniach skupiono się na prospektach emisyjnych związanych z IPO – zanalizowano 40 takich prospektów. Przeważającą część rozdziału (punktu) dotyczącego polityki dywidend w niemal wszystkich analizowanych prospektach zajmowały zupełnie zbędne cytaty z przepisów KSH odnoszące się do trybu uchwalania i wypłaty dywidendy. Pozostała, zazwyczaj znacznie mniej obszerna, część rozdziału poświęcano właściwej polityce dywidend. W zdecydowanej większości prospektów zapisy tej części należy uznać za stosunkowo precyzyjne (tabela 1). Tylko siedem spółek (17,5% badanych) nie wyraziło polityki dywidend w sposób parametryczny. Najczęściej była określana stopa wypłaty dywidendy (relacja dywidendy do zysku netto) lub nie przewidywano w ogóle wypłaty dywidendy. W tym drugim przypadku powodem bywała konieczność pokrycia strat z lat ubiegłych albo spłaty zobowiązań wobec wierzycieli. Najczęściej jednak deklarowano przeznaczenie przyszłych zysków na działalność rozwojową (w tym planowane albo przypuszczalne przejścia). Deklaracja wypłaty dywidendy była też wyrażana poprzez podanie kwoty wypłaty (jedna spółka) oraz w formach mieszanych (dwie spółki). Określając przewidywaną stopę wypłaty dywidendy, spółki wyrażają ją w sposób zróżnicowany, przy czym nie można odnotować dominującej w tym względzie formy. Stopa ta bywa wyrażana widełkowo, jako górna lub dolna granica wypłaty, albo też w podziale na okres bieżący i perspektywę długoterminową (docelowa stopa wypłaty). Z perspektywy inwestora, formuła ta nie ma jednak większego znaczenia, istotna jest bowiem wiarygodność deklaracji, a nie forma ich zapisu.

Tabela 1. Forma deklaracji wypłaty dywidendy w prospektach emisyjnych IPO badanych spółek

Forma deklaracji	Stopa wypłaty dywidendy	Brak wypłaty dywidendy	Inna forma parametryczna	Inne formy
Liczba spółek ogółem	16	14	3	7
w tym: spółki z WIG20	4	3	0	0
spółki z mWIG40	4	4	1	2
spółki z sWIG80	8	7	2	5

Źródło: opracowanie własne.

Precyzja zapisów polityki dywidendy w prospektach nie jest jednak tak jednoznaczna, jak wynika z liczb zawartych w tabeli 1. Powodem tego są zastrzeżenia, jakie niemal wszystkie spółki dołączają do deklaracji w zakresie przyszłych dywidend. Zastrzeżenia takie są dwojakiego rodzaju. Zazwyczaj odwołują się do

przyszłych uwarunkowań działalności, zarówno wewnętrznych (np. konieczność zachowania płynności finansowej), jak i zewnętrznych (np. możliwości akwizycji), które mogą uniemożliwić wypłatę dywidendy albo spowodują, że wypłata dywidendy będzie działaniem nieefektywnym. Poza tym zarządy spółek niekiedy zabezpieczają się w prospekcie zapisem, że faktyczna wypłata dywidendy zależy od decyzji zgromadzenia akcjonariuszy. Wszystkie te zastrzeżenia są ujęte w sposób, który w praktyce uniemożliwia weryfikację deklaracji zawartych w prospektach. W rezultacie każde odstępstwo od deklarowanych stóp wypłaty dywidendy można wytłumaczyć zapisami zawartymi w prospekcie.

Najbardziej precyzyjnie wyrażają politykę dywidend największe spółki. Wszystkie objęte badaniem spółki należące do WIG20 określiły przewidywaną stopę dywidendy (bądź jej brak). Jak wynika z liczb pokazanych w tabeli 1, precyzja ta zdaje się zanikać wraz z wielkością spółki. Pięć z najmniejszych spółek ujęło politykę dywidendy w sposób opisowy, co dla inwestora nie stanowi żadnej wskazówki.

Analizując kolejne prospekty emisyjne spółek ponawiających emisję, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że ulubionym narzędziem sporządzających prospekty jest kopiarka. Metoda „kopiuj-wklej” jest w tym przypadku najczęściej używana. Oznacza to, że zarządom brak refleksji nad zmieniającymi się uwarunkowaniami działalności. Takie działania wyrażają też lekceważące podejście spółek do tej sfery relacji inwestorskich. Oczywiście stałość polityki dywidend jest pożądana, musi być jednak przy tym spełniony podstawowy warunek – polityka ta musi być respektowana w realnych decyzjach zarządu. Należy zaznaczyć, że spotyka się spółki, w których taki warunek jest spełniony, a zapisy prospektu wyraźnie wskazują na konsekwentną kontynuację wcześniej ustalonej polityki dywidend.

Jak wspomniano, o ile forma zapisu polityki dywidend w prospekcie emisyjnym jest istotna, to ważniejsza jest faktyczna realizacja tego zapisu. Kolejnym obszarem prezentowanych badań była weryfikacja poziomu realizacji deklaracji spółek w zakresie dywidendy zawartych w prospektach emisyjnych. Sposób ujęcia deklarowanej polityki dywidendy przez niektóre spółki uniemożliwia jednak ich weryfikację. Dotyczy to spółek, których deklaracje w zakresie dywidendy mają charakter jedynie opisowy. Analizą objęto zatem te spółki, które w prospektach emisyjnych deklarowały określony poziom wypłacanej w przyszłości dywidendy.

Zapisy przyszłej polityki dywidend zawarte w prospektach emisyjnych nie stanowią zobowiązań spółek w tym zakresie, a jedynie deklaracje określonego podejścia do dzielenia się z właścicielami wypracowaną wartością. Nie oznacza to jednak, że zarządy mogą zamieszczać w prospektach dowolne zapisy, nie odnosząc się do nich w decyzjach podejmowanych w kolejnych latach. Akcjonariusze mają prawo zakładać, że zarządy spółek, mając największą wiedzę o spółkach i określone wizje ich rozwoju, potrafią dostosować deklaracje w zakresie

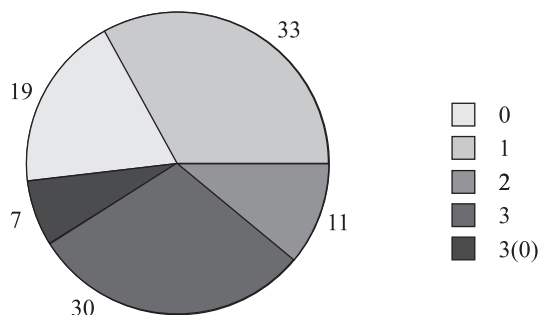
podziału zysku do przewidywanych potrzeb kapitałowych spółek w kolejnych latach. Z tego powodu postępowanie spółek sprzeczne z deklaracjami zawartymi w prospektach emisyjnych należy uznać albo za brak kompetencji zarządów, albo też za lekceważenie akcjonariuszy. Ten drugi przypadek wynikać może z niefrasobliwego, nierzetelnego podejścia do zapisów prospektu lub wręcz ze stosowania świadomej dezinformacji przyszłych akcjonariuszy. Należy zauważyć, że za brak realizacji zapisów polityki dywidend należy uznać nie tylko wypłatę dywidend niższych od zapisów (lub brak tej wypłaty pomimo odmiennych deklaracji), ale też wypłatę dywidend wyższych, niż deklarowano. Inwestor, nabywając akcje spółki, odnosi się do określonej strategii spółki, której częścią jest polityka dywidend. Inwestując w akcje spółki, która deklaruje brak dywidend, ma na uwadze inny rodzaj dochodów, niż inwestując w akcje spółki dywidendowej. Zmiana polityki dywidend w okresie inwestycji, również przekroczenie zakładanej stopy dywidendy, oznacza z jego punktu widzenia niespełnienie założeń inwestycji.

Z badanej grupy spółek 27 zapisało w prospekcie emisyjnym określony poziom deklarowanej dywidendy. Niemal wszystkie z nich (poza jedną) deklarowały poziom dywidendy w postaci stopy liczonej jako iloraz wartości dywidendy i zysku netto, określały więc, jaką część wypracowanego zysku netto będą wypłacać akcjonariuszom. Tym samym zarządy tych spółek nie wyznaczały potencjalnego zysku (i stopy zwrotu) inwestorów, ale strategię kapitałową i zarządzania wartością. Ponieważ zdecydowana większość spółek wskazywała horyzont czasowy zawartej w prospektach polityki dywidend na trzy lata, w trakcie badań zanalizowano decyzje dywidendowe spółek w trzech kolejnych latach, począwszy od daty opublikowania prospektu emisyjnego. Sprawdzono przy tym, w ilu z analizowanych lat stopa wypłaty dywidendy zgadzała się z deklaracjami zawartymi w prospektach. Jeśli deklaracja wypłat dywidendy była określona widełkowo, przyjęto, że wypłata musi mieścić się w podanych widełkach procentowych. Jeśli deklaracja była wyrażana określonym poziomem stopy, dopuszczono odchylenie faktycznej wypłaty do 20%¹⁹ stopy deklarowanej.

Przyjęto, że spółka zrealizowała swoje deklaracje w zakresie wypłat dywidendy, jeśli co najmniej dwa razy w ciągu trzech lat wypłaciła dywidendę zgodnie z deklaracjami. Warunek ten spełnia większość (56%) badanych spółek (wykres 1). W tej grupie mieszczą się jednak spółki, które deklarowały (i zrealizowały) brak wypłaty dywidend, stanowiąc 19% badanej populacji i 34% spółek, które zachowały się zgodnie z deklaracjami zawartymi w prospektach. Pomijając w obliczeniach tę grupę spółek, okazuje się, że zgodnie z deklaracjami zachowało się 45% spółek. Jednocześnie tylko dwie spółki (7% badanych) konsekwentnie stosowały politykę dywidendy przez trzy lata.

¹⁹ Nie punktów procentowych.

Wykres 1. Struktura spółek według liczby lat, w których spełniały deklaracje z prospektów IPO dotyczące wypłaty dywidendy (w %)



Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dane nie dają jednoznacznego obrazu podejścia spółek do polityki dywidend w prospektach emisyjnych. Około połowy spółek respektuje własne deklaracje w tym zakresie. Wydawałoby się, że taki wynik nie pozwala na prostą ocenę zachowania spółek. Należy jednak uznać, że zebrane informacje wskazują na jednoznacznie lekceważący stosunek spółek do zapisów prospektów, a zatem i do akcjonariuszy. Warto zwrócić uwagę, że co trzecia spółka ani razu nie spełniła deklaracji, nawet w roku, w którym deklaracje te zapisywała w prospekcie. Jest to największa grupa spółek z wyróżnionych na wykresie 1. Przedstawione dane można porównać (odnosząc je do pojedynczego przedsiębiorstwa) do sytuacji, w której co trzeci pracownik w przedsiębiorstwie w ogóle nie wykonuje swoich zadań i jeszcze kolejne 11% pracowników wykonuje je sporadycznie. Nietrudno sobie wyobrazić, jaka przyszłość czekałaby takie przedsiębiorstwo. Tymczasem adekwatny do opisanej sytuacji obraz przedstawia prezentowany wykres 1.

Powstaje pytanie, czy skłonność do respektowania deklaracji polityki dywidend zawartych w prospektach zależy od rodzaju spółki. W tym celu podzielono badane spółki na trzy grupy wielkości, zgodnie z przynależnością do trzech indeksów giełdowych. Na bazie tego podziału ustalono strukturę spółek adekwatną do tej przedstawionej na wykresie 1, z podziałem na trzy grupy wielkości (tabela 2). Należy zaznaczyć, że wnioski z analizy tak wyznaczonej struktury nie mogą być uogólniane ze względu na małą próbę badawczą, mogą jednak wskazać na istnienie bądź brak pewnych zależności.

Dane prezentowane w tabeli 2 dają zaskakujący obraz. Najmniej rzetelne podejście do własnych deklaracji mają najmniejsze spółki. Można uznać, że statystycznie wraz ze spadkiem wielkości spółki rosną związki między właścicielami i zarządem. Im mniejsza spółka, tym częściej zarządza nią jeden z właścicieli lub osoba blisko z nim związana. W takich spółkach konflikt właścicieli i zarządu w zakresie wypłat dywidend powinien występować względnie rzadko, dlatego

ustalanie polityki dywidend wydaje się w nich najłatwiejsze. Niezgodność faktycznie wypłaconych dywidend z deklaracjami zawartymi w prospektach emisyjnych powinna więc być tym mniejsza, im mniejsza jest spółka.

Tabela 2. Liczba spółek według liczby lat, w których spełniały deklaracje z prospektów IPO dotyczące wypłaty dywidendy, w podziale na spółki różnych indeksów

Liczba lat realizacji deklaracji dotyczących dywidendy	Spółki indeksu WIG20	Spółki indeksu mWIG40	Spółki indeksu sWIG 80
0	1	1	7
1	2	0	1
2	1	4	3
3, w tym: spółki niewypłacające dywidendy	2	2	3
	2	1	2
Razem	6	7	14

Źródło: opracowanie własne.

Wyjaśnienie wskazanej sytuacji może być dwojakie. Przede wszystkim opisane wyżej związki właścicieli z zarządem mogą występować w praktyce w jeszcze mniejszych spółkach, niezaliczanych do indeksu małych spółek, więc nie mają odzwierciedlenia w prezentowanych danych. Innym wytłumaczeniem jest brak skłonności właścicieli do respektowania deklaracji zapisanych w prospekcie w sytuacji, kiedy jednoosobowo (lub jednopodmiotowo) posiadają pakiet kontrolny, co często ma miejsce w mniejszych spółkach. Odpowiedź na pytanie, które z powyższych wyjaśnień są prawidłowe, wymaga jednak pogłębionych analiz.

Niewielka liczba analizowanych podmiotów z indeksu dużych i średnich spółek może powodować zaburzenie faktycznego obrazu sytuacji, ale wydaje się, że to średnie spółki najpoważniej traktują zapisane w prospektach deklaracje. Tylko jedna z analizowanych spółek tej grupy nie respektowała własnych deklaracji, przy czym warto zaznaczyć, że w jej przypadku rzeczywista stopa wypłaty dywidendy znacznie przewyższała deklaracje. Wydaje się, że średnie spółki zachowują się najbardziej rynkowo i, co jest tego konsekwencją, najpoważniej traktują akcjonariuszy. Ich struktury są bardzo sformalizowane, a jednocześnie stosunkowo rzadziej, niż ma to miejsce w największych grupach kapitałowych, w ich działalność wkracza polityka. Największe z analizowanych spółek niemal w ogóle nie respektują zapisów prospektów emisyjnych w zakresie polityki dywidend²⁰. Należy uznać, że olbrzymi wpływ na taką sytuację mają ich związki z polityką. Głównym właścicielem trzech z sześciu spółek tej grupy jest

²⁰ Uwzględniając fakt, że dwie badane spółki z WIG20, które dotrzymały deklaracji, deklarywały brak wypłaty dywidendy.

skarbu państwa. W spółkach zależnych od państwa polityka dywidend jest ściśle uzależniona od uwarunkowań gospodarczych, co samo w sobie jest pozytywnym zjawiskiem. Niestety nie chodzi w tym przypadku o uwarunkowania działalności spółki, ale o sytuację budżetową. W rezultacie deklarowana w prospekcie polityka dywidend jest stosowana wybiórczo. Biorąc pod uwagę trzy pierwsze lata notowań, we wspomnianych trzech spółkach dywidenda była aż w sześciu przypadkach znacznie wyższa (od 25 pp do 88 pp) niż deklarowano w prospektach. Na szczęście, z punktu widzenia inwestora, taka niepewność jest z reguły kompensowana wyższą od deklarowanej dywidendą.

Podsumowanie

Rozwój rynków giełdowych spowodował, że dla większości inwestorów dywidenda stała się mniej istotną składową efektywności inwestycji w akcje. Jednocześnie pozostaje ona podstawowym sposobem przekazywania właścicielom wygenerowanej wartości i dlatego jej rola w relacjach między zarządzającymi a właścicielami jest niepodważalna. Ponadto wciąż pozostaje grupa inwestorów, których strategia opiera się na inwestowaniu w spółki dywidendowe. Polityka dywidend powinna być więc ważnym elementem relacji inwestorskich. Prezentowane badania wskazują, że spółki wciąż traktują tę sferę relacji inwestorskich jako zbędny obowiązek, który muszą realizować.

Regulacje prawne, poza określeniem obowiązku prezentacji polityki dywidend w prospekcie emisyjnym, nie zawierają szczegółowych wytycznych. Przeprowadzona analiza wskazuje, że²¹:

1. Większą część miejsca przeznaczzonego w prospektach na prezentację polityki dywidend zajmują cytaty lub omówienia zapisów z KSH odnoszące się do dywidendy w spółkach akcyjnych.

2. Polityka dywidend jest zazwyczaj opisana precyzyjnie, ale bardzo syntetycznie. Precyzja ta obniża się wraz z wielkością spółki.

3. Niemal wszystkie spółki opatrują deklaracje zawarte w polityce dywidend zastrzeżeniami wyjaśniającymi przyczyny ewentualnego niedotrzymania zapisów tej polityki. Zastrzeżenia te odnoszą się do wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań działalności spółki w przyszłości.

O ile prezentacja polityki dywidend w prospekcie wymuszona jest przez regulacje prawne, o tyle realizacja tej polityki mieści się już jedynie w sferze dobrych obyczajów biznesowych. Podejście spółek do tej materii jest z reguły bardziej liberalne. Odzwierciedlenie w rzeczywistości ma około połowy zapisów

²¹ Wszystkie uwagi dotyczą zapisów w prospektach emisyjnych.

zawartych w prospektach emisyjnych. Większy odsetek spółek respektujących zapisy prospektów występuje jedynie wśród spółek średniej wielkości.

Przeprowadzone badania wskazują jednoznacznie, że inwestorzy, którzy uznają dywidendę za istotną składową stopy zwrotu z inwestycji nie powinni sugerować się zapisami prospektów emisyjnych. Strategie oparte na spółkach dywidendowych muszą być poprzedzone szczegółowym prześledzeniem historii polityki dywidend poszczególnych spółek.

Literatura

- Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1998.
- Gregory A., *Public Relations w praktyce*, WPSB, Kraków 1997.
- Jansen M.C., Murphy K.J., *Performance Pay and Top Management Incentives*, „Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 2.
- Mikołajek-Gocejna M., *IPO jako źródło finansowania rozwoju spółki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Myers S., Majluf N., *Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have*, „Journal of Financial Economics” 1984, Vol. 13, No. 2, www.unihohenheim.de/fileadmin/einrichtungen/bank/Investment_Banking/myers_majluf_1984.pdf [2.09.2014].
- Nawrot W., *Emisja akcji w Polsce w nowej perspektywie europejskiej. Jednolity rynek papierów wartościowych w Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa 2006.
- Niedziółka D.A., *Relacje inwestorskie*, PWN, Warszawa 2008.
- Ostrowska E., *Rynek kapitałowy*, PWE, Warszawa 2007.
- Podedworna-Tarnowska D., *Emisja akcji uprzywilejowanych, w: Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008.
- Poradnik inwestora. Jak czytać prospekt emisyjny, Komisja Nadzoru Finansowego*, Warszawa 2007, www.bgz.pl/downloads/biuro_maklerskie/Edukacja/Jak_czytac_prospekt.pdf [3.09.2014].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. wykonujące dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. nr 184, poz. 1539.

Dividend Policies Pursued by Companies vs. Information Published in Issue Prospectuses – Research Findings

Abstract. *This paper explores the subject of dividend policies declared by companies prior to a public share issue, with emphasis on the relationships between policy statements published in*

prospectuses and subsequent actual dividend payments. It examines the structure, as well as some of the other characteristics of an issue prospectus, which is the primary source of information about the issuer, its current economic and financial condition and its future plans, including dividend payments. The authors present the findings of research that covered the component companies of the WIG20, sWIG and mWIG indexes and investigated how, between 2002 and 2013, dividend policies were described in prospectuses and to what extent they were observed over the 3-year period following the share issue.

Keywords: *dividend policy, prospectus, issuer, stock exchange, public company*

Jacek M. Kowalski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: jakowalski@op.pl
tel. 32 349 84 74

Elżbieta M. Kowalska

Szkoła Zarządzania
Uniwersytetu Śląskiego w Chorzowie
ekowalska5@gmail.com
e-mail: elzbietakowalska@us.edu.pl
tel. 32 349 38 01

Ubezpieczenia grupowe a Rekomendacja U

Streszczenie. *Celem artykułu jest przybliżenie istotniejszych zapisów grupowych umów ubezpieczeń, oferowanych przez banki kredytobiorcom hipotecznym, gdyż panuje zgodność co do tego, że aktualnie obowiązujące przepisy prawa cywilnego nie są w stanie zagwarantować wystarczającej ochrony szczególnie tym uczestnikom rynku. W takiej sytuacji w grudniu 2013 r. Komisja Nadzoru Finansowego zdecydowała się wydać Rekomendację U, dotyczącą dobrych praktyk w zakresie bancassurance, w celu zapewnienia właściwego funkcjonowania tego rynku oraz zapewnienia lepszej ochrony wszystkim jego uczestnikom. W artykule skoncentrowano się na praktycznych i teoretycznych aspektach tej rekomendacji, patrząc na nią przez pryzmat efektów podobnych do regulacji wprowadzonych w Anglii przez tamtejszy nadzór finansowy.*

Słowa kluczowe: rekomendacje bankowe, związki bankowo-ubezpieczeniowe, ubezpieczenia grupowe, nadzór finansowy

Wstęp

Na użytek niniejszego artykułu wysoce przydatna okazuje się definicja *bancassurance*, pod którą kryją się wszelkie relacje prawne, w jakie wchodzi banki i ubezpieczyciele w celu objęcia ochroną ubezpieczeniową klientów banków¹.

¹ M. Orlicki, *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2(55), s. 66.

Wobec braku ustawowych regulacji prawnych dotyczących *bancassurance* szczególnego znaczenia nabiera dopuszczalność konstrukcji prawnych (modeli współpracy) wykorzystywanych na płaszczyźnie kooperacji bankowo-ubezpieczeniowej, w kontekście zabezpieczenia interesu ubezpieczonego.

Możliwości stworzone przez niedostateczne regulacje prawa cywilnego oraz beczynność instytucji mogących efektywnie kształtować zasady funkcjonowania rynku usług bankowo-ubezpieczeniowych pozwoliły na implementowanie do krajowego obrotu gospodarczego ułomnych form dystrybucyjnych modeli *bancassurance*, gwarantujących bankom i współpracującym z nimi zakładom ubezpieczeń osiąganie szybkich i znaczących przychodów z tytułu prowizji i opłat, bez angażowania kapitału i ponoszenia ryzyka.

Szczególnie duże rozmiary tego procederu, którego koszty ponoszą zawsze klienci banków, ujawniły się w obszarze umów grupowych ubezpieczeń na życie, zabezpieczających wiarygodności banków z tytułu spłaty kredytów lub pożyczek zabezpieczonych hipoteką. Na szczęście doświadczenia innych krajów europejskich pokazują, że zjawiska te można i należy eliminować z obrotu gospodarczego.

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) w lutym 2012 r. w oficjalnym piśmie skierowanym do prezesów zarządów banków i zakładów ubezpieczeń wypunktowała istotne problemy wynikające z dotychczasowej współpracy banków i zakładów ubezpieczeń w szczególności w obszarze ubezpieczeń traktowanych jako zabezpieczenie kredytu oraz podkreśliła konieczność zmiany dotychczasowych zasad współpracy banków i zakładów ubezpieczeń. Poza tym KNF zadeklarowała podjęcie działań na rzecz zmiany prawa w zakresie wybranych aspektów *bancassurance* oraz wydanie rekomendacji dotyczącej nowych zasad współpracy banków i zakładów ubezpieczeń.

Wejście w życie Rekomendacji U dotyczącej dobrych praktyk w zakresie *bancassurance* na nowo ukształtuje rynek usług bankowo-ubezpieczeniowych w Polsce i dlatego warto podjąć próbę oceny wpływu proponowanych w rekomendacji zmian na sytuację prawną ubezpieczonego kredytobiorcy hipotecznego.

1. Bank w dystrybucyjnym modelu *bancassurance*

Praktyka obrotu gospodarczego w sferze *bancassurance* pokazuje, że banki starające się budować trwałe relacje z zakładami ubezpieczeń wybierają modele współpracy oparte na: sojuszu strategicznym, przedsięwzięciach *joint venture*, bądź zależności kapitałowej obu podmiotów.

Jednakże w warunkach polskich dominuje dystrybucyjny model *bancassurance*, który wykształcił dwie formy współpracy banku z zakładem ubezpieczeń.

W pierwszym przypadku bank jest pośrednikiem w zakresie ubezpieczeń (konkretnie agentem lub multiagentem ubezpieczeniowym), w drugim zaś – klientem zakładu ubezpieczeń zawierającym z nim umowę ubezpieczenia na cudzy rachunek.

Druga z wymienionych form dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, bazująca na lukach w przepisach krajowego prawa cywilnego prywatnego, pozwala niektórym bankom i współpracującym z nimi zakładom ubezpieczeń na osiąganie szybkich i znaczących przychodów bez angażowania kapitału i ponoszenia ryzyka, częstokroć z naruszeniem praw konsumenta. Poprawia to znacząco ich wskaźniki płynności, co jest nie do przecenienia w warunkach wzmoczonego nadzoru regulatorów rynku wymuszonego kryzysem finansowym. Wystarczy zauważyć, że nieodosobnione są przypadki, gdy przychody banków z tytułu opłat i prowizji są wyższe niż wypracowany przez nie zysk netto.

Warto też zaznaczyć, że dopiero w 2013 r. po interwencji KNF niektóre banki zrezygnowały z kreatywnego tzn. jednorazowego księgowania przychodów prowizyjnych z *bancassurance* z pominięciem czynnika długości okresu ochrony ubezpieczeniowej, co spowodowało spadki ich zysku idące w dziesiątki milionów złotych. Dla przykładu, w trzecim kwartale 2003 r. zysk netto Alior Banku z tego tytułu obniżył się o 105 mln zł, nie wspominając już o reperkusjach w sferze skali zwolnień pracowniczych, konieczności podniesienia kapitału i spadku notowań akcji banku.

Pierwsza z form dystrybucyjnego modelu *bancassurance* opiera się na umowie agencyjnej, będącej umową nazwaną, uregulowana w przepisach art. 758-764⁹ ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny² (dalej: u.k.c.). Przez tę umowę przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia za wynagrodzeniem przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu (art. 758 § 1), przy czym do zawierania umów w imieniu dającego zlecenie oraz do odbierania dla niego oświadczeń agent jest uprawniony tylko wtedy, gdy ma do tego umocowanie (art. 758 § 2). Jest to więc umowa konsensualna, odpłatna, wzajemna, co do zasady dwustronna, zawierana przez przedsiębiorców w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej³ (dalej: u.sw.dz.).

Lex specialis w kontekście prowadzonych rozważań jest ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym⁴ (dalej: u.pośr.), która określa zasady wykonywania pośrednictwa ubezpieczeniowego w zakresie

² T.j. Dz.U. z 2014 r., poz. 121.

³ T.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 672 z późn. zm.

⁴ Dz.U. nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

ubezpieczeń osobowych i majątkowych (art. 1)⁵. Zgodnie z zawartymi w niej regulacjami świadczenie usług pośrednictwa w zakresie umów ubezpieczenia jest zastrzeżone dla agentów ubezpieczeniowych, którzy za wynagrodzeniem wykonują czynności faktyczne lub prawne związane z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia (art. 2.1, 2.2). Zgodnie z przepisem art. 5 ustawy pośrednictwo ubezpieczeniowe jest działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów u.sw.dz.

Bank (spółka prawa handlowego) może wykonywać działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i pod warunkiem uzyskania wpisu do rejestru agentów ubezpieczeniowych (art. 7.1 u.pośr.). Na tę działalność składają się czynności dokonywane w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń, polegające na: pozyskiwaniu klientów, wykonywaniu czynności przygotowawczych zmierzających do zawierania umów ubezpieczenia, zawieraniu umów ubezpieczenia oraz uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia, także w sprawach o odszkodowanie, jak również na organizowaniu i nadzorowaniu czynności agencyjnych (art. 4.1). Jak stanowi przepis art. 8 ustawy, działalność agencyjna powinna być wykonywana z zachowaniem staranności określonej w art. 355 § 2 u.k.c. oraz dobrych obyczajów. Co ważne, na podstawie art. 19 u.pośr. KNF może przeprowadzić kontrolę działalności zakładu ubezpieczeń w zakresie korzystania z usług agentów ubezpieczeniowych.

Co do zasady czynności agencyjne w bankach oraz spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych wykonują osoby fizyczne spełniające ustawowe warunki (art. 9.1 u.pośr.) jedynie w odniesieniu do umów ubezpieczenia zawieranych przez te podmioty lub za ich pośrednictwem. W szczególności (art. 9.1.5) osoba taka musi odbyć szkolenie prowadzone przez zakład ubezpieczeń zakończony zdaniem egzaminem, na warunkach określonych w rozporządzeniach Ministra Finansów: z dnia 4 lipca 2005 r. w sprawie przeprowadzania szkoleń zawodowych osób wykonujących czynności agencyjne albo czynności brokerskie⁶ oraz z dnia 7 lipca 2005 r. w sprawie minimalnego zakresu szkolenia osób ubiegających się o wykonywanie czynności agencyjnych oraz zakresu obowiązujących tematów egzaminu i trybu jego przeprowadzania⁷.

Bank (agent ubezpieczeniowy) działa w ramach pisemnego (pod rygorem nieważności) pełnomocnictwa szczególnego udzielonego mu przez zakład ubezpieczeń do dokonywania czynności agencyjnych w imieniu tego zakładu (art. 12.1). Umowa agenta z osobą fizyczną spełniającą wymogi określone w art. 9.1 ustawy, dotycząca wykonywania czynności agencyjnych, nie jest uważana za umowę agencyjną (art. 12.4).

⁵ Podział umów ubezpieczeń wynika tu z zapisów art. 805-834 u.k.c.

⁶ Dz.U. nr 125, poz. 1051 z późn. zm.

⁷ Dz.U. nr 125, poz. 1053 z późn. zm.

Bank może wykonywać czynności agencyjne na rzecz jednego podmiotu (agent ubezpieczeniowy) lub na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń (multiagent ubezpieczeniowy) w zakresie tego samego działu ubezpieczeń, zgodnie z załącznikiem do ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej⁸ (dalej: u.d.u.). W krajowym obrocie *bancassurance* coraz więcej banków decyduje się na status multiagenta, jak chociażby: Alior Bank, Bank Millennium oraz wiele banków spółdzielczych⁹.

Za ewentualne szkody wyrządzone przez agenta ubezpieczeniowego odpowiada zakład ubezpieczeń, na rzecz którego działa agent ubezpieczeniowy (art. 11.1 u.pośr.), zaś za szkody wyrządzone przez multiagenta: klientowi, ubezpieczającemu, ubezpieczonemu lub osobie uprawnionej z umowy ubezpieczenia odpowiedzialny jest sam multiagent (art. 11.2 u.pośr.). *Nota bene* multiagent jest zobowiązany do wykupienia obowiązkowego ubezpieczenia OC na warunkach zapisanych w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 23 czerwca 2005 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych¹⁰, przy czym w aktualnym stanie prawnym minimalna suma gwarancyjna ubezpieczenia OC wynosi równowartość w złotych 1 250 618 euro w odniesieniu do jednego zdarzenia, którego skutki są objęte umową ubezpieczenia OC, oraz 1 875 927 euro w odniesieniu do wszystkich takich zdarzeń¹¹.

W praktyce działalności banku jako agenta (multiagenta) ubezpieczeniowego nieodosobnione są przypadki, gdy klientom narzuca się zawieranie umów ubezpieczeń zbędnych z punktu widzenia jego realnych potrzeb lub uzależnia się zawarcie, treść lub wykonanie umowy od zawarcia innej umowy. Wówczas podstawą roszczeń odszkodowawczych klienta banku mogą być odpowiednio przywołane wcześniej art. 11.1 (11.2) u.pośr. lub art. 385.7³) u.k.c.

Druga forma dystrybucyjnego modelu *bancassurance* oparta jest na przepisie art. 808 u.k.c. obowiązującym od dnia 10 sierpnia 2007 r., który wprowadza instytucję ubezpieczenia na cudzy rachunek. Jest to regulacja ogólna, która ma zastosowanie do umów ubezpieczeń osobowych oraz majątkowych, a spośród innych umów ubezpieczeń wyróżnia się przedmiotem umowy, którym jest tutaj cudzy interes majątkowy lub życie. Źródłem umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek jest umowa kredytowa między bankiem (wierzycielem) a kredytobiorcą (dłużnikiem), a jej zawarcie stanowi jedną z form zabezpieczeń wierzycielności banku.

⁸ T.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 950, z późn. zm.

⁹ Wykaz banków mających status pośredników ubezpieczeniowych, www.knf.gov.pl/dla_rynk/Rejestry_i_Ewidencje/index.html [29.06.2014].

¹⁰ Dz.U. nr 122, poz. 1027 z późn. zm.

¹¹ Przepis § 4 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 listopada 2013 r. zmieniającego rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych, Dz.U. poz. 1496.

W interesującym nas przypadku bank (ubezpieczający) zawiera umowę generalną grupowego ubezpieczenia na życie z zakładem ubezpieczeń, na mocy której zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej osobom fizycznym „ubezpieczonym”, które zawarły z bankiem umowę o kredyt lub pożyczkę zabezpieczoną hipotecznie w zakresie ubezpieczenia obejmującym standardowo zgon lub niezdolność do pracy (całkowitą lub częściową). Zawierane przez banki umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek kwalifikuje się jako świadczenie innych usług finansowych, w zgodzie z przepisem art. 6.1.7) ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe¹² (dalej: u.p.bank.).

Poniżej analizuje się funkcjonowanie przepisów, które umożliwiły bankom stworzenie systemu ubezpieczeń grupowych, w którym wyłącznie bank (kredytobiorca) ma zapewnioną kompletną ochronę wierzytelności z tytułu udzielonych kredytów, prawa kredytobiorcy zaś (niebędącego stroną umowy ubezpieczenia) zostały ukształtowane w sposób ewidentnie naruszający jego interes.

1.1. Zawarcie umowy

Z przepisu art. 808 § 1 u.k.c. wynika, że stronami umowy ubezpieczenia jest bank (ubezpieczający) działający we własnym imieniu oraz zakład ubezpieczeń majątkowych lub osobowych (ubezpieczyciel), ubezpieczonym¹³ zaś jest osoba trzecia dla tej umowy, czyli kredytobiorca, w którego interesie majątkowym zawarta jest ta umowa. Jednocześnie ubezpieczony może nie być imiennie wskazany w umowie, chyba że jest to konieczne do określenia przedmiotu ubezpieczenia.

Powyższa regulacja pociąga za sobą daleko idące konsekwencje dla sytuacji prawnej kredytobiorcy, który jest podmiotem umowy ubezpieczenia, lecz nie jest jej stroną, przez co nie ma wpływu na wykonywanie umowy ubezpieczenia. Konkretnie, bank zawiera umowę generalną grupowego ubezpieczenia na życie z zakładem ubezpieczeń, na mocy której zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej osobom fizycznym „ubezpieczonym”, które zawarły z bankiem umowę o kredyt, w zakresie ubezpieczenia obejmującym standardowo zgon lub niezdolność do pracy (całkowitą lub częściową). Kredytobiorca staje się ubezpieczonym najajutrz po tym, jak tylko oświadczy wskazanej stronie umowy, że chce skorzystać z zastrzeżenia na jego rzecz ochrony ubezpieczeniowej, przy umówionej sumie ubezpieczenia, co daje mu prawo do wyrażenia zgody na ewentualne zmiany umowy na swoją niekorzyść lub osoby uprawnionej do otrzymania świadczenia w razie jego śmierci (art. 829 § 2 u.k.c.). Przepis ten

¹² T.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm.

¹³ Nie musi to oznaczać to, że ubezpieczony jest jednocześnie beneficjentem odszkodowania bądź świadczenia.

pozostaje zwykle martwy, gdyż co do zasady ubezpieczony nie jest informowany przez bank o przysługującym mu prawie żądania od zakładu ubezpieczeń stosownych informacji, do których odsyła przepis art. 13.3c u.d.u.

Przystąpienie do grupowej umowy ubezpieczenia oferowanej przez ubezpieczającego jest dobrowolne, lecz ta dobrowolność jest wątpliwa, gdyż zwykle jest to *condicio sine qua non* otrzymania kredytu. Tym samym ubezpieczony nie ma możliwości wyboru jednej z wielu ofert ubezpieczenia dostępnych na rynku.

1.2. Ciężar składki i odpowiedzialność ubezpieczyciela

Co do zasady ubezpieczający jest zobowiązany do zapłaty składki ubezpieczeniowej, przez co roszczenie o zapłatę składki ubezpieczeniowej przysługuje ubezpieczycielowi wyłącznie wobec ubezpieczającego (art. 808 § 2 u.k.c.). W praktyce ekonomiczny ciężar składki obciąża ubezpieczonego, zwiększając całkowity koszt kredytu na podstawie art. 7.1.4 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim¹⁴ (dalej: u.kred.k.), co nie stoi w sprzeczności z ogólną zasadą, że zobowiązanym z tytułu umowy do zapłaty składki jest ubezpieczający (art. 805 u.k.c.). Wysokość opłat za ubezpieczenie wskazywana jest w umowie kredytu. Składka może być uiszczana jednorazowo bądź naliczana i opłacana miesięcznie przez cały czas trwania okresu odpowiedzialności ubezpieczyciela. Wobec braku regulacji prawnych w zakresie sposobu dokonywania płatności ubezpieczeni mogą dokonywać tych wpłat na rachunek ubezpieczającego lub zakładu ubezpieczeń.

Trzeba podkreślić, że ubezpieczony, nie będąc stroną umowy ubezpieczenia, musi jednak wykonywać obowiązki nałożone na niego w umowie generalnej, pod rygorem ograniczenia lub wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela za powstałą szkodę. W szczególności przed przystąpieniem do ubezpieczenia grupowego jest obowiązany podać do wiadomości wskazanej stronie umowy wszystkie znane sobie okoliczności istotne dla objęcia go ochroną ubezpieczeniową (art. 815 § 2¹ u.k.c.)¹⁵.

1.3. Uprawnienia do żądania naleźnego świadczenia ubezpieczeniowego

W razie zawarcia umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek obowiązkiem terminowego powiadomienia ubezpieczyciela o wypadku można obciążyć zarówno

¹⁴ Dz.U. nr 126, poz. 715 z późn. zm.

¹⁵ Podstawowy jest tu obowiązek informacyjny w zakresie odpowiedzi na pytania z tzw. ankiety medycznej.

ubezpieczającego, jak i ubezpieczonego, wyjąwszy sytuację, gdy ubezpieczony nie wie o zawarciu umowy na jego rachunek (art. 818 § 2 u.k.c.). Co do zasady uprawnionym do żądania należnego świadczenia bezpośrednio od ubezpieczyciela jest ubezpieczony, czyli w tym przypadku osoba fizyczna, w której interesie majątkowym zawarta jest umowa ubezpieczenia w związku z umową kredytu.

W praktyce na podstawie przepisu art. 808 § 3 u.k.c. strony umowy ubezpieczenia skutecznie wyłączają *actio directa*, tzn. roszczenie o należne świadczenie zgłaszane przez ubezpieczonego i jego spadkobierców, poprzez umieszczenie w umowie zapisu stanowiącego, że uprawniony (ubezpieczony) zaliczy świadczenie ubezpieczeniowe na poczet spłaty zobowiązania ubezpieczonego wynikającego z zawartej umowy kredytu¹⁶.

W związku z powyższym tylko bank jest uprawniony do zaskarżenia decyzji ubezpieczyciela o odmowie wypłaty świadczenia. Praktycznie nie korzysta z tego uprawnienia, zwłaszcza wtedy, gdy wymaga to wystąpienia przeciwko ubezpieczycielowi na drogę sądową, co wiąże się z określonymi kosztami sądowymi. Prostsza i tańsza drogą jest uruchomienie zabezpieczenia przez dochodzenie roszczeń bezpośrednio od dłużnika lub jego spadkobierców w drodze windykacji sądowej, tzn. poprzez wystawienie bankowego tytułu egzekucyjnego i nadanie mu klauzuli wykonalności¹⁷. Tym samym bank przejął od ubezpieczyciela czynności związane z likwidacją szkody. Jest to bardzo groźne dla kredytobiorcy przynajmniej z dwóch względów: w oświadczeniu o poddaniu się egzekucji kwota, do jakiej kredytobiorca poddaje się egzekucji, może przekraczać kwotę zobowiązania, a poza tym bank jest uprawniony do wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego przeciwko spadkobiercy dłużnika na podstawie przepisu art. 98 u.p.bank.

1.4. Obowiązki informacyjne ubezpieczyciela względem ubezpieczonego

W praktyce zdarzają się sytuacje, gdy ubezpieczony (kredytobiorca) przystępuje do grupowej ochrony ubezpieczeniowej w warunkach ograniczonej informacji. Ubezpieczyciel bowiem nie ma obowiązku przekazywania ubezpieczonemu informacji o postanowieniach zawartej umowy oraz ogólnych warunków ubezpieczenia (art. 808 § 4 u.k.c.), gdyż obowiązek ten występuje wyłącznie w stosunku do ubezpieczającego (banku) jako strony umowy (art. 384 u.k.c.). Kredytobiorcy na mocy przywołanego przepisu przysługuje jedynie prawo żądania informacji

¹⁶ Suma ubezpieczenia przypadająca uprawnionemu nie należy do spadku po ubezpieczonym (art. 831 § 3 u.k.c.).

¹⁷ Bankowy tytuł egzekucyjny to prawny następca instytucji bankowego tytułu wykonawczego z 1945 r. w chwili obecnej nie funkcjonujący już w żadnym kraju europejskim.

o postanowieniach zawartej umowy oraz ogólnych warunków ubezpieczenia w zakresie, w jakim dotyczą praw i obowiązków ubezpieczonego, jednakże dopiero po uzyskaniu statusu ubezpieczonego (przystąpieniu do ubezpieczenia grupowego).

Jednakże w większości przypadków na etapie poprzedzającym wyrażenie zgody na zastrzeżenie ochrony ubezpieczeniowej banki dostarczają kredytobiorcom wyciągi z generalnej umowy ubezpieczenia lub ogólnych warunków ubezpieczenia, które informują o zakresie ich praw i obowiązków¹⁸.

W tym miejscu trzeba zaznaczyć, że jeżeli umowa ubezpieczenia nie wiąże się bezpośrednio z działalnością gospodarczą lub zawodową ubezpieczonej osoby fizycznej, to postanowienia umowy ubezpieczenia kształtujące prawa i obowiązki ubezpieczonego w sposób naruszający jego interes i sprzeczne z dobrymi obyczajami mogą zostać uznane za niewiążące na mocy przepisów art. 385¹-385³ u.k.c. o klauzulach niedozwolonych, w związku z art. 808 § 5 u.k.c.

2. Rekomendacja U

Po latach bezczynności KNF zdecydowała się na ujawnienie swojego stanowiska w kwestii zmian regulacyjnych na rynku *bancassurance*, które pozwoliłyby uporządkować ten obszar działalności banków poprzez wskazanie pożądanych praktyk rynkowych zapewniających odpowiednią ochronę nieprofesjonalnym uczestnikom rynku finansowego (klientom, konsumentom).

Stanowisko to, zgodnie z przepisem art. 137.5) u.p.bank, wyrażono w formie rekomendacji, której projekt został przedstawiony pod koniec 2013 r. Rekomendacja U, bo tak została oznaczona, miała zacząć obowiązywać pierwotnie od 1 listopada 2014 r., lecz ostatecznie termin ten przesunięto na 31 marca 2015 r. Jest ona skierowana do wszystkich banków działających na podstawie przepisów prawa polskiego, zaangażowanych we współpracę z zakładami ubezpieczeń poprzez oferowanie ubezpieczeń rozumiane jako pośrednictwo w zawieraniu umów ubezpieczenia, oferowanie przystąpienia do umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek lub gdy klient finansuje koszt ochrony ubezpieczeniowej dotyczącej ryzyka ponoszonego przez bank¹⁹.

¹⁸ K. Michałowska, *Znaczenie zgody ubezpieczonego w ubezpieczeniach na życie zawieranych na cudzy rachunek*, w: *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, red. nauk. B. Gnela, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 106.

¹⁹ *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance (projekt)*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 27 grudnia 2013, s. 4, www.knf.gov.pl/Images/projekt_rekomendacji_U_tcm75-36672.pdf [17.05.2014].

Rekomendacja ta ma „rewolucyjny charakter”, gdyż w wielu punktach uderza bezpośrednio w źródła ponadnormatywnych i nieuzasadnionych profitów banków poprzez odwołanie do powinności banków w kontekście wykorzystywania luk prawnych w sferze grupowych ubezpieczeń na życie. Tym samym KNF łamie niepisaną zasadę „wygodnej symbiozy” wypracowaną w stosunkach z krajowym lobby bankowym, która mogła zostać wygenerowana na bazie niejasnej sytuacji prawnej tej instytucji. Konkretnie, KNF jedynie organizacyjnie (a nie funkcjonalnie) podlega prezesowi Rady Ministrów, przez co Urząd KNF nie jest centralnym organem administracji państwowej, lecz tylko posiada znamiona takiego organu, a jego pracownicy nie są objęci korpusem służby cywilnej. Sam Przewodniczący jest więc panem dla siebie, a praktycznie rzecz biorąc, na podstawie art. 8 ustawy z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym²⁰ (dalej: u.nadz. fin.) może być odwołany przez prezesa Rady Ministrów jedynie w wyniku prawomocnego skazania za umyślne przestępstwo lub przestępstwo skarbowe lub utraty zdolności do pełnienia powierzonych obowiązków na skutek długotrwałej choroby, trwającej dłużej niż trzy miesiące.

Wprawdzie we wstępie do projektu Rekomendacji U stwierdzono, że konieczność opracowania jednolitego standardu rynkowego dotyczącego *bancassurance* wynika ze stwierdzonych przez nadzór nieprawidłowości w postępowaniu banków, jednakże prawdziwe powody są inne. Owe nieprawidłowości były znane powszechnie od lat i KNF nie mogła o nich nie wiedzieć²¹. Faktycznie chodzi o to, że nie można było już dłużej „zamiatać pod dywan” problemów, które kraje europejskie rozwiązują już od kilku lat, ograniczając samowolę banków, z korzyścią dla ich klientów. Jest to sprawa nagląca również z tego względu, że niedługo czeka Polskę wdrożenie unijnej dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym IMD2, która ma diametralnie odmienić standardy dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, w efekcie czego muszą nastąpić istotne zmiany w przepisach wcześniej powołanej ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (u.pośr.)²².

Co ciekawe, na głosowaniu w KNF projekt rekomendacji uzyskał jednogłośnie poparcie przedstawicieli nadzoru, wstrzymał się od głosu przedstawiciel Ministerstwa Finansów, przedstawiciel Ministerstwa Pracy zaś był przeciwny.

Swoistym *novum* w relacjach nadzorca z rynkiem jest pisemne ostrzeżenie uczestników rynku finansowego, że w przypadku, gdy w ramach prowadzonych działań nadzorczych ujawnią się okoliczności uzasadniające podejrzenie, że określona instytucja stosuje praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumenten-

²⁰ Dz.U. z 2012 r., poz. 1149 z późn. zm.

²¹ Podobna sytuacja wystąpiła na rynku tzw. polisokat.

²² Podczas projektowania Rekomendacji U dokonano przeglądu rozwiązań regulacyjnych oraz praktyki międzynarodowej i niektóre z tych rozwiązań uwzględniono przy opracowaniu ostatecznego kształtu projektu rekomendacji.

tów, to na mocy przysługujących jej uprawnień KNF zawiadomi o tym fakcie prezesa Urzędu Ochrony Konsumentów i Konkurencji (UOKiK)²³. Wprawdzie zawiadomienie to nie obliguje prezesa UOKiK do podjęcia stosownych działań, to jednak na podstawie deklaracji o wspólnym monitorowaniu rynku przez obie te instytucje, w tym o monitorowaniu realizacji zaleceń zawartych w rekomendacji²⁴, wydaje się możliwe wystąpienie adekwatnej reakcji. Jeżeli podejrzenie okaże się słuszne, w sensie przepisów ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów²⁵ (dalej: u.o.konk.), to prezes UOKiK może nałożyć na instytucję finansową niebagatelną karę pieniężną, bo aż w wysokości 10% przychodu z roku obrachunkowego poprzedzającego rok, w którym nakładana jest kara.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że w świetle przepisów planowanej noweli u.o.konk. prezes UOKiK ma otrzymać ważne narzędzie, które będzie pomocne w szybkim i skutecznym eliminowaniu praktyk szkodliwych dla rynku i konsumentów. Konkretnie jest nim delegacja do publicznego ostrzegania o praktykach naruszających zbiorowe interesy konsumentów, które mogą narazić ich na poważne straty finansowe lub mieć niekorzystne skutki dla szerokiego kręgu konsumentów. Tym samym stworzono warunki do materializacji ryzyka utraty reputacji (*conduct risk*), a to stanowi całkowicie realne zagrożenie interesów banków stosujących nieuczciwe praktyki rynkowe.

Projekt rekomendacji U stwarza nadzieję na poprawę sytuacji w sferze relacji z klientami w grupowych ubezpieczeniach na życie.

Jak to wynika z dotychczasowych rozważań, w obecnym stanie prawnym treść umów ubezpieczeń grupowych, do których przystępują kredytobiorcy, stawia ich lub spadkobierców w bardzo trudnej sytuacji w ewentualnym sporze prawnym z bankiem, w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Wydaje się, że owa sytuacja może ulec trwałej zmianie tylko wówczas, jeżeli nastąpią zmiany przepisów u.k.c., które przywrócą kredytobiorcy należną mu ochronę jako nabywcy produktu ubezpieczeniowego. Jak dotąd nieuczciwe działania banków i ubezpieczycieli, wykorzystujących luki prawne i naruszające interesy klientów, nie noszą znamion łamania przepisów obowiązującego prawa, przez co formalnie nie dają legitymacji dla KNF do nakładania kar finansowych na te podmioty.

Istotny dla omawianych zagadnień jest fakt, że we wrześniu 2013 r. Minister Sprawiedliwości – odnosząc się do prośby Ministra Finansów o rozważenie

²³ Pismo Przewodniczącego KNF z dnia 11 lutego 2014 roku o sygnaturze DOK/075/6/17-23/13/14/PD, http://bs.net.pl/sites/default/files/media/KNF/stanowisko_ws_niedozwolonych_pos-tanowien_umownych_a_11022014_tcm75-37085.pdf [15.05.2014].

²⁴ *Polityka konsumencka na lata 2014-2018*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa, luty 2014, www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10886, [20.04.2014].

²⁵ Dz.U. nr 50, poz. 331 z późn. zm.

zasadności podjęcia prac legislacyjnych w zakresie umów grupowych – przyznał, że *de lege ferenda* rozważenia wymaga wprowadzenie do norm materialnego prawa cywilnego przepisów, które mogłyby przyczynić się do zmniejszenia ryzyka stosowania nieuczciwych praktyk ze strony przedsiębiorców przy zawieraniu umów ubezpieczenia na cudzy rachunek. Co ważne, Komisja Kodyfikacyjna Prawa Cywilnego przy Ministerstwie Sprawiedliwości rozpoczęła już stosowne prace w tej materii, ale na ewentualne efekty trzeba jeszcze poczekać.

Analizując zapisy Rekomendacji U w rekomendacjach 9-20 dotyczących relacji z klientami w części dotyczącej ubezpieczeń grupowych, nasuwa się wniosek, że mamy tu do czynienia z próbą poprawiania obowiązującego prawa z zakresie funkcjonowania instytucji ubezpieczenia na cudzy rachunek. Sam projektodawca (KNF) bowiem stawia się ponad prawem, stwierdzając, że z uwagi na rodzaj relacji łączących bank, zakład ubezpieczeń i klienta wybrane płaszczyzny *bancassurance* powinny być uregulowane w sposób korzystniejszy dla klienta, niż wynika to z unormowań prawnych²⁶. Tym samym KNF zapomina, że nie posiada legitymacji do stanowienia prawa i poprzez tworzenie „listy powinności banku”, nie da się zmienić prawa w ten sposób, aby uczynić z ubezpieczonego stronę umowy ubezpieczenia w grupowym ubezpieczeniu na życie.

Naprawdę istotne, bo możliwe do praktycznego zaimplementowania (a przez to podlegające ocenie UOKiK), są propozycje tych dobrych praktyk, które mogą jednoznacznie poprawić sytuację kredytobiorcy, bez wchodzenia w kolizję z obowiązującymi przepisami prawa cywilnego. Mowa o trzech:

1. **Rekomendacja 10.5**²⁷. Podkreślono tu, że wskazanie banku, jako uprawnionego do otrzymania świadczenia z umowy ubezpieczenia powinno być dokonywane w odrębnym oświadczeniu woli klienta. Za niedopuszczalne należy uznać automatyczne wskazanie banku, jako uprawnionego do otrzymania świadczenia z umowy ubezpieczenia w treści ogólnych warunków ubezpieczenia lub umowy ubezpieczenia.

2. **Rekomendacja 14**²⁸. Bank nie powinien ograniczać możliwości zawarcia przez klienta indywidualnej umowy ubezpieczenia w celu zabezpieczenia kredytu, jak też nie może narzucać wymogu przystąpienia przez klienta do umowy ubezpieczenia grupowego, w którym bank występuje jako ubezpieczający. W szczególności rekomendacja 14.1 stanowi, że bank powinien akceptować ochronę ubezpieczeniową ustanowioną bez udziału banku (indywidualna umowa ubezpieczenia), także w sytuacji, gdy bank występuje jako ubezpieczający w umowie ubezpieczenia grupowego.

²⁶ Por. *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk...*, op. cit., s. 4.

²⁷ Ibidem, s. 26.

²⁸ Ibidem, s. 30.

3. **Rekomendacja 17²⁹**. Bank będący ubezpieczającym może otrzymywać od klienta zwrot kosztów dokonanych czynności. Bank będący ubezpieczającym nie może otrzymywać wynagrodzenia od zakładu ubezpieczeń. W szczególności według rekomendacji 17.1 w sytuacji, kiedy bank występuje jako ubezpieczający, bank może otrzymywać zwrot kosztów dokonania czynności związanych z obsługą umowy ubezpieczenia wyłącznie w zakresie odpowiadającym rzeczywistym kosztom z tego tytułu. W takim przypadku bank powinien dokonać stosownych ustaleń w bezpośredniej relacji pomiędzy nim a klientem banku (ubezpieczonym), np. poprzez zawarcie ponoszonych przez klienta kosztów z tego tytułu w marży umowy kredytu lub w drodze odrębnej umowy o objęcie klienta ochroną ubezpieczeniową w ramach umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek. Jednakże zgodnie z rekomendacją 17.2 w przypadku należności za czynności inne niż oferowanie ubezpieczeń, w szczególności w przypadku zwrotu kosztów, o którym mowa w rekomendacji 17.1, należności te powinny być określone wprost i nie powinny być uzależnione od wysokości składki lub świadczeń wypłacanych z tytułu umowy ubezpieczenia. Jednocześnie (17.3) wysokość ekwiwalentu pieniężnego za czynności związane z obsługą umowy ubezpieczenia nie powinna przekraczać poniesionych przez bank kosztów dokonania tych czynności oraz nie może zależeć od wysokości składki ubezpieczeniowej.

W tym miejscu trzeba wspomnieć o tym, że obok pozbawienia banku dochodów z tytułu posiadania statusu ubezpieczającego, rekomendacja narzuca wiele nowych obowiązków w sferze informacyjnej, których wykonywanie – chociażby ze względów technicznych – jest w stanie sparaliżować skutecznie proces dystrybucji ubezpieczeń każdego banku. Wystarczy przykładowo wymienić: przygotowanie karty produktu (zawierającej opis celu, jaki ma pełnić dany produkt, oraz charakterystykę produktu, wyjaśnienie mechanizmu funkcjonowania oferowanego produktu, jego funkcji i zastosowania oraz informacje mające na celu uniknięcie wprowadzenia konsumenta w błąd); przedstawienie informacji umożliwiających porównanie ofert produktów ubezpieczeniowych różnych zakładów ubezpieczeń, które bank jest w stanie zaakceptować; przed zawarciem umowy o kredyt – przedstawienie informacji o akceptowanym przez bank minimalnym zakresie ochrony ubezpieczeniowej, w tym informacji o przykładowych dostępnych produktach zakładów ubezpieczeń spełniających warunki dotyczące minimalnego zakresu ochrony ubezpieczeniowej adekwatnego do specyfiki produktu bankowego, ze wskazaniem na możliwą dostępność produktów konkurencyjnych spełniających wymagania banku; poinformowanie klienta o sposobie obliczania i opłacania składki ubezpieczeniowej, dostarczając klientowi kopię ogólnych warunków ubezpieczenia i umowy ubezpieczenia (przed wyrażeniem przez klienta zgody na ponoszenie kosztów ochrony ubezpieczeniowej).

²⁹ Ibidem, s. 33-34.

3. Przyszłość grupowych ubezpieczeń na życie

Wprawdzie rekomendacje KNF nie mają dla banków mocy wiążącej, gdyż nie są aktami prawa powszechnie obowiązującego ani też aktami kierownictwa wewnętrznego z braku podległości organizacyjnej banków względem KNF³⁰, to do tej pory banki ich przestrzegały, ponieważ nie ograniczało to istotnie ich dochodów. Tym razem sytuacja jest zupełnie inna. Z powodów oczywistych banki nie mogą sobie pozwolić na „wojnę z supernadzorcą”, wobec czego muszą przyjąć niekorzystne dla nich zapisy rekomendacji w sferze ubezpieczeń grupowych (bank w roli ubezpieczającego) lub zrezygnować z tej formy *bancassurance*.

Istnieje realne zagrożenie, że wiele banków może całkowicie zlikwidować działalność *bancassurance*, gdyby zostały zmuszone do prowadzenia tej działalności w sposób transparentny wyłącznie w formie pośrednictwa (agent lub multiagent ubezpieczeniowy). Ta bowiem oznacza dla nich kłopoty techniczne (związane z koniecznością wystawiania indywidualnych dowodów zawarcia umów ubezpieczenia), ale przede wszystkim spadek dochodów prowizyjnych (wynikający m.in. z propozycji jawności opłat prowizyjnych³¹) i wzrost kosztów działalności (dotyczący głównie nowych obowiązków informacyjnych).

Bardzo pouczający w omawianej materii jest przykład „odpowiedzi” brytyjskiego rynku *bancassurance* na regulacje nadzoru. W odróżnieniu od rynku polskiego tamtejszy nadzór finansowy (FSA³²) podjął stosowne działania naprawcze już w lipcu 2008 r. w wyniku analizy skarg konsumentów przesyłanych do Rzecznika Konsumenta Finansowego (FOS³³). Konkretnie wydał on stosowne regulacje i wytyczne dotyczące procedur nabywania ubezpieczeń spłaty kredytu (PPI³⁴), wśród których najważniejszymi były: obowiązek stosowania miesięcznych lub rocznych składek ubezpieczeniowych (zakaz stosowania składki jednorazowej); zakaz jednoczesnej sprzedaży PPI w siedzibie kredytodawcy przed upływem siedmiu dni od uruchomienia kredytu; obowiązek proporcjonalnej refundacji składki rocznej w razie spłaty kredytu w ciągu roku; wytyczne w zakresie relacji z klientami oraz projektowania nowych produktów. Poza tym nadzór opublikował

³⁰ W sensie przepisu art. 93 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483.

³¹ Por. A. Brodecki, D. Maśniak, *Opinia w sprawie projektowanych zmian dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) ze szczególnym uwzględnieniem kwestii wynagrodzenia i jego transparentności*, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, www.polbrokers.pl/download.php?filename=upload/prof.%20Z.Brodecki%20-%20IMD2%20-%20Wynagrodzenia%20-%20transparentno%B6%E6.pdf [15.06.2014].

³² Od *Financial Services Authority*.

³³ Od *Financial Ombudsman Service*.

³⁴ Od *Payment Protection Insurance*.

podręcznik traktujący o uczciwej ocenie i zadośćuczynieniu skargom związanym z ubezpieczeniem kredytu.

Na efekty powyższych regulacji nie trzeba było długo czekać, gdyż już w styczniu 2011 r. liczące się na rynku finansowym Barclays oraz Royal Bank of Scotland za stosowanie praktyk reklamowanych przez klientów zapłaciły kary w wysokości prawie 11 mln funtów. Rynek *bancassurance* praktycznie przestał istnieć, straty zaś brytyjskiego sektora bankowego z tego tytułu w 2011 r. wyceniono na około 8 mld funtów.

Naturalnie, banki i zakłady ubezpieczeń, których przychody uległy uszczupleniu w wyniku nowych regulacji nadzoru, szybko zrekompensowały swoje straty; banki – podnosząc marże i opłaty (kredyt bez ubezpieczenia), zakłady ubezpieczeń zaś – podnosząc składki ubezpieczeniowe (klient banku bowiem sam, wnioskując o zawarcie umowy ubezpieczenia kredytu, wpisuje się w scenariusz negatywnej selekcji).

Trudno w tej chwili prognozować, czy scenariusz brytyjski zrealizuje się w Polsce, a jeżeli tak, to na jaką skalę. Ważnym elementem będzie tu bez wątpienia równoległa reakcja ubezpieczycieli, dla których KNF przygotowała wytyczne³⁵ mające regulować dystrybucję umów ubezpieczeń, zwłaszcza w sferze redukcji wysokości prowizji pobieranych przez zakłady ubezpieczeń³⁶. Według opinii Ministerstwa Finansów wydawanie wytycznych przez KNF jest sprzeczne z prawem, a wzmacnianie ochrony pozycji konsumenta na rynku usług finansowych nie jest rolą KNF.

Zakończenie

Z założenia Rekomendacja U wpisuje się w ogólnoeuropejski proces zmian legislacyjnych w zakresie reguł postępowania z nabywcami produktów *bancassurance*, w tym nabywcami ubezpieczeń spłaty kredytu. Mają być one sukcesywnie zapisywane w obowiązujących aktualnie wersjach dyrektyw dotyczących: rynków instrumentów finansowych (MiFID³⁷) oraz pośrednictwa ubezpieczeniowego (IDM³⁸), jak też nowych regulacji, chociażby dyrektyw w sprawach kredytu

³⁵ *Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń, Komisja Nadzoru Finansowego*, Warszawa, 24 czerwca 2014, www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne_24%2006%-202014_tcm75-38337.pdf [2.07.2014].

³⁶ Wedle zawartej tam definicji przez dystrybucję ubezpieczeń należy rozumieć oferowanie zawarcia i zawieranie umowy ubezpieczenia przez zakład ubezpieczeń, jak również oferowanie przystąpienia i przystępowanie do zawartej umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek.

³⁷ Od *Markets in Financial Instruments Directive*.

³⁸ Od *Insurance Mediation Directive*.

hipotecznego (MCD³⁹) i opakowanych detalicznych produktów inwestycyjnych (PRIPS⁴⁰). Obecnie prace nad nową wersją dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) są wstrzymane do czasu rozstrzygnięcia kwestii dotyczących zawartych w niej podstawowych definicji, gdyż wedle informacji KNF uwagi do projektu zgłosiło aż 21 państw.

O tym, jak zareagują banki i ubezpieczyciele na zapisy Rekomendacji U, pokaże przyszłość. Krajowy rynek *bancassurance* z pewnością przetrwa, ale jego gruntowna rekonstrukcja – przynajmniej w sferze grupowych ubezpieczeń na życie – wydaje się przesądzona.

Literatura

- Brodecki A., Maśniak D., *Opinia w sprawie projektowanych zmian dyrektywy o pośrednictwie ubezpieczeniowym (IMD2) ze szczególnym uwzględnieniem kwestii wynagrodzenia i jego transparentności*, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, www.polbrokers.pl/download.php?filename=upload/prof.%20Z.Brodecki%20-%20IMD2%20-%20Wynagrodzenia%20-%20transparentno%B6%E6.pdf [15.06.2014].
- Michałowska K., *Znaczenie zgody ubezpieczonego w ubezpieczeniach na życie zawieranych na cudzy rachunek*, w: *Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane zagadnienia prawne*, red. nauk. B. Gnela, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Orlicki M., *Pozycja prawna banku w ubezpieczeniach bancassurance*, „Prawo Asekuracyjne” 2008, nr 2(55).
- Pismo Przewodniczącego KNF z dnia 11 lutego 2014 roku o sygnaturze DOK/075/6/17-23/13/14/PD, http://bs.net.pl/sites/default/files/media/KNF/stanowisko_ws_niedozwolonych_postanowien_umownych_a_11022014_tcm75-37085.pdf [15.05.2014].
- Polityka konsumencka na lata 2014-2018*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa, luty 2014, www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10886 [20.04.2014].
- Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance (projekt)*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 27 grudnia 2013, s. 4, www.knf.gov.pl/Images/projekt_rekomendacji_U_tcm75-36672.pdf [17.05.2014].
- Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, 24 czerwca 2014, www.knf.gov.pl/Images/Wytyczne__24%2006%-202014_tcm75-38337.pdf [2.07.2014].

Group Insurance Contracts vs. Recommendation “U” of the Polish Financial Supervision Authority

Abstract. *The aim of this paper is to contribute to a better understanding of the key terms of group insurance contracts which banks offer to mortgage debtors. It is generally agreed that the*

³⁹ Od *Mortgage Credit Directive*.

⁴⁰ Od *Packaged Retail Investment Products*.

existing rules, laid out in the Civil Code, do not guarantee sufficient protection, notably for these market participants. In an attempt to address this issue, in December 2013, the Polish Financial Supervision Authority (KNF) proposed Recommendation "U" (a draft) concerning good practices in domestic bancassurance, which is supposed to ensure that the market operates properly and that all of its participants are better protected. The paper deals with both theoretical and practical aspects of this recommendation, looking through the prism of the effects that similar regulations, introduced by the FSA, have had in the United Kingdom..

Keywords: *recommendations for banks, bancassurance, group insurance contracts, financial authority*



Łukasz Makowski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Nauki o Polityce
e-mail: lukasz.makowski@chorzow.wsb.pl
tel. 32 349 84 64

Joanna Tabeńska

Instytut Prawa Gospodarczego
Sp. z o.o. w Katowicach
e-mail: tabenska@ipg.edu.pl
tel. 783 800 888

Prywatyzacja zadań publicznych przez podmioty prawa prywatnego

***Streszczenie.** Zauważalny od dłuższego czasu problem stopniowo zmniejszającej się wydolności funkcjonowania administracji publicznej, będący wynikiem m.in. stale zwiększającej się liczby zadań publicznych określonych w nowo powstałych bądź gruntownie znowelizowanych aktach prawnych, sprawia, że mimo (w znacznej mierze negatywnych) doświadczeń związanych z dokonanymi przez ponad 20 lat przeobrażeniami społeczno-gospodarczymi z zakresu prywatyzacji tych zadań, do dnia dzisiejszego aktualne pozostaje zagadnienie prawnej dopuszczalności oraz możliwość wyboru właściwej formy prawnej dla szeroko pojętego wykonywania zadań publicznych przez podmioty prawa prywatnego. Z tego powodu zagadnienie zwłaszcza prywatyzacji zadań publicznych budzi zainteresowanie zarówno administratywistów, jak i przedstawicieli prawa gospodarczego.*

***Słowa kluczowe:** system prawny, prywatyzacja zadań publicznych, finansowanie zadań publicznych, zasada konkurencyjności, uznaniowość zadań publicznych*

Wprowadzenie

W warunkach gospodarczych i ustrojowych, dzięki postępującej gospodarce, ujednocnieniu rynków, rozprzestrzenianiu się funkcji publicznych oraz konwersji doświadczeń w zakresie administrowania, ujawniają się skłonności do popularyzowania, także w zakresie systemowym, tych rozwiązań, które kładą

nacisk na decentralizację w sferze usług publicznych – zarówno w zakresie podmiotowym, jak i przedmiotowym.

W dziedzinie aktywności administracyjnej uczestniczy wiele podmiotów współdziałających z administrującymi, które pozostają w zależności i powiązaniu wielorakimi węzłami o różnym stopniu nateżenia¹.

W niniejszym opracowaniu wzięto pod uwagę te rozwiązania, w których zlecenie funkcji z zakresu administracji publicznej w sferze świadczącej teje administracji, w znaczeniu podmiotowym zaś objęto podmioty publiczne z rozszerzeniem na przedsiębiorców, organizacje pozarządowe potocznie zwane organizacjami społecznymi, prywatnymi uczestniczącymi w procesie administrowania rozumianego jako wykonywanie zadań publicznych².

W procesie prywatyzacyjnym niewątpliwie znaczącą rolę odgrywa aspekt ekonomiczny i jakościowy zadania, będącego przedmiotem, z jednej strony, obowiązku publicznego (wiąże się bowiem z realizacją interesu ogólnego) i odpowiedzialności za jego należyte wykonanie, oraz aspekt niezmienności charakteru zadania w wypadku zmiany właściwości podmiotu wykonującego je. Znaczenia nabierają w tej kwestii reguły rządzące procesem wydatkowania środków publicznych służących sfinansowaniu kosztów wykonywanego zadania. Faktyczna realizacja tychże założeń wydaje się odbiegać od idei konkurencyjności pomiędzy podmiotami publicznymi i prywatnymi, chociaż nieprawidłowość tę można wskazać jako bardziej widoczną w procesie zlecenia zadania publicznego wprost organizacjom pozarządowym, i to pomimo istnienia rozwiązań prawnych regulujących wprost takie zależności.

1. Prywatyzacja zadań publicznych a zasada jawności i konkurencji

Zagadnienie prywatyzacji zadań publicznych jest jednym z najważniejszych w administracji i z biegiem czasu przybiera jeszcze na znaczeniu. Szczególnie

¹ Zob. J.S. Langrod, *Instytucje prawa administracyjnego. Zarys części ogólnej*, Wyd. S. Kamiński, Kraków 1948, s. 209-213; *Prawo administracyjne*, red. J. Boć, Kolonia Limited, Wrocław 2005, s. 175-176, 185-186; H. Izdebski, M. Kulesza, *Administracja publiczna. Zagadnienia ogólne*, Liber, Warszawa 1998, s. 102; L. Zacharko, B. Wartenberg-Kempka, *Stosunki prawne w procesie prywatyzacji zadań publicznych*, w: *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, red. J. Zimmermann, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007, s. 350.

² Poboczną kwestią wartą jednakże podkreślenia będzie pojęcie zadania publicznego, które w przypadku prywatyzacji rozpatrywane jest jako całość działania podmiotu publicznego w granicach jego kompetencji bądź też jako fragment, niekiedy czynność z zakresu działalności społeczno-organizatorskiej administracji, stąd też pojawiać się będą w szerszym kontekście pytania o granice prywatyzacji; zob. szerzej: E. Knosala, *Zadania publiczne, formy organizacyjnoprawne ich wykonywania i nowe pojęcia – zakres niektórych problemów do dyskusji nad koncepcją systemu prawa administracyjnego*, w: *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, op. cit., s. 117-127.

należy zaakcentować to zjawisko w kontekście zadań oświatowych, gdyż transformacja ustrojowa w tym zakresie ewoluuje właśnie w kierunku szerszego otwarcia na podmioty niepubliczne realizujące równoległe te zadania.

Źródła procesów prywatyzacyjnych należy upatrywać w leżących u ich podstaw koncepcjach liberalnych sformułowanych w XVIII i XIX w. w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, które dziś przeżywają swój wzmożony rozwój. Znaczenie samego pojęcia „prywatyzacja” widzi się w zakresie zmiany stosunków własnościowych i procesie przeniesienia praw właścicielskich (zarówno w znaczeniu prawnym, jak i ekonomicznym) z podmiotu publicznego na podmiot prywatny³. Prywatyzacja jest więc odstępstwem od wykonywania zadań publicznych przez podmioty publiczne na rzecz podmiotów prywatnych. Lidia Zacharko proponuje następujące okoliczności, z którymi termin „prywatyzacja” powinien się kojarzyć:

- deetatyzacja, czyli odpaństwowienie i dekomunalizacja,
- powstawanie nowych powiązań ekonomicznych o dość elastycznym charakterze,
- powiększanie zakresu podmiotów realizujących zadania administracji publicznej,
- decentralizacja i dekoncentracja zadań,
- stosowanie nowych form i metod działania⁴.

Jedno z pierwszych większych opracowań dotyczących prywatyzacji zadań publicznych jest autorstwa Stanisława Biernata. Prywatyzację rozumie on szeroko, jako jeden z wariantów realizacji zadań publicznych przez podmioty niepubliczne. Autor ten proponuje typologię zakresu prywatyzacji, tj. prywatyzację całych dziedzin zadań publicznych, poszczególnych zadań publicznych czy równoległe wykonywanie zadań publicznych przez podmioty publiczne i niepubliczne bądź zmianę form ich wykonywania, a także prywatyzację zadaniową i majątkową⁵. Prywatyzację zadań publicznych S. Biernat interpretuje jako stan polegający na sprywatyzowaniu zadania publicznego (ujęcie statyczne) lub jako proces odchodzenia od wykonywania zadania przez podmiot publiczny (ujęcie dynamiczne)⁶.

Ernest Knosala wskazuje na ścieżkę prywatyzacji, która jest obok ścieżki deregulującej drogą ograniczającą zadania administracji. Ścieżka prywatyzacyjna polega na tym, że państwo rezygnuje bezpośrednio z realizacji pewnych zadań, przekazując je podmiotom prywatnym, które są w tym zakresie kontrolowane

³ K. Bandarzewski, *Prywatyzacja zadań publicznych*, op. cit., s. 7; S.T. Surdykowska, *Prywatyzacja*, PWN, Warszawa 1996, s. 137-158.

⁴ L. Zacharko, B. Wartenberg-Kempka, *Stosunki prawne w procesie prywatyzacji...*, op. cit., s. 350.

⁵ S. Biernat, *Prywatyzacja zadań: problematyka prawna*, PWN, Warszawa – Kraków 1994, s. 146.

⁶ *Ibidem*, s. 27.

przez administrację publiczną. Autor ten wskazuje na zalety prywatyzacji polegające na efektywniejszym w stosunku do podmiotów publicznych gospodarowaniu środkami finansowymi⁷.

Prywatyzację zadań publicznych jako kierunek przeobrażeń działań administracji publicznej widzi Teresa Rabska⁸. W wyniku procesu prywatyzacyjnego może zaistnieć swoista konkurencja między decentralizowaniem administracji publicznej z jednej strony a prywatyzowaniem zadań publicznych z drugiej. Prywatyzacja zadań publicznych, zdaniem tej autorki, powinna prowadzić do kurczenia się aparatu administracji publicznej oraz polegać na wyprowadzeniu określonego zadania (czy jego części) ze struktury administracyjnej⁹.

Jeżeli chodzi o formy prywatyzacji, to zasadniczo wyróżniamy prywatyzację organizacyjną (formalną) i funkcjonalną (materialną). Pierwsza z nich polega na powołaniu, wyodrębnieniu z hierarchicznej struktury administracji rządowej lub samorządowej jednostki organizacyjnej działającej w formie prawa prywatnego. Podmioty działają wówczas w obrębie organizacji administracji publicznej i podlegają nadzorowi sprawowanemu przez jej organy. Prywatyzacja funkcjonalna zaś polega na przekazaniu wykonywania zadania publicznego podmiotowi prywatnemu usytuowanemu poza organizacją administracji¹⁰.

Prywatyzację można także określić przez zmianę cech podmiotu wykonującego zadanie, jeśli podmiot prawa publicznego zastępuje podmiot prawa prywatnego. Ma to miejsce albo w sytuacji, gdy zadania publiczne są przekazane podmiotowi prawa prywatnego, albo na skutek zmiany statusu podmiotu publicznego na niepubliczny¹¹. Prywatyzacja jest więc pewną możliwością pozostającą w gestii administracji publicznej wyraźnie nieokreśloną konstytucyjnie. Według S. Biernata przekazywanie zadań publicznych podmiotom niepublicznym nie powoduje zmiany charakteru tych zadań. Jedynie jeśli państwo całkowicie rezygnuje z zajmowania się niektórymi sprawami i z odpowiedzialności za ich wykonanie, to dane zadania przestają mieć publiczny charakter. Zdaniem tegoż autora, gdy tylko samo bezpośrednio wykonywanie zadań jest przejmowane przez podmioty niepubliczne, a władza publiczna pozostaje za nie odpowiedzialna (tzw. prywatyzacja *sensu largo*), zadania nadal zachowują swój publiczny charakter¹².

Zadania administracji wykonują współcześnie różne podmioty, działając w sferze publicznej. Wynikiem tego jest konieczność harmonizowania ich działalności. Jak podkreśla Adam Błaś, sfera wykonywania zadań publicznych jest

⁷ Ibidem, s. 146.

⁸ T. Rabska, *Możliwości zmian ustawy samorządowej*, „Samorząd Terytorialny” 1994, nr 10, s. 14 i n.

⁹ Ibidem, s. 14.

¹⁰ K. Strzyczkowski, *Prawo gospodarcze publiczne*, LexisNexis, Warszawa 2005, s. 156-157.

¹¹ Zob. S. Biernat, op. cit., s. 25-34.

¹² Ibidem, s. 29-30.

obszarem realizowania przez jednostki konstytucyjnie i ustawowo określonych publicznych praw podmiotowych. „Działania podmiotów prywatnych i podmiotów społecznych, którym zostało powierzone wykonywanie zadań administracyjnych, zawsze w mniejszym lub szerszym zakresie dotyczą praw i wolności jednostki, nawet wtedy, gdy pozornie się wydaje, że nie została jeszcze przekroczona granica konstytucyjnych praw i wolności”¹³. Rola państwa i jego administracji przy wykonywaniu zadań publicznych jest ogromnie ważna. Powinny one bowiem dążyć do stworzenia sfery równych, harmonijnych możliwości realizowania publicznego prawa podmiotowego każdej jednostce. Należy podzielić obawę A. Błasia, który stawia pytanie, czy osiągnięcie stanu pewności i bezpieczeństwa prawnego jest możliwe w warunkach, w których współczesne prawo administracyjne otwiera administrację na działanie mechanizmów rynkowych, gdy tworzy szerokie możliwości włączenia do procesów wykonywania zadań administracyjnych polityki i gdy na polityce pozwala budować ustrój administracji, a na ekonomii metodę działania¹⁴. Prywatyzacja dokonywana jest na podstawie stosunków prawnych wynikających bezpośrednio z mocy prawa, aktu administracyjnego albo w formie zawartej umowy, a realizacja sprywatyzowanych zadań publicznych przez podmioty niepubliczne następuje w interesie ogólnym (publicznym), a nie jednostkowym, w formach i metodach działania właściwych prawu cywilnemu, a nie administracyjnemu¹⁵. Niewątpliwie też procesy prywatyzacji prowadzą do odchodzenia od prawa administracyjnego i zastępowania go prawem cywilnym.

Rola administracji w stosunku do sprywatyzowanych zadań sprowadza się do kontroli i gwarancji ich jakości. Istotny problem związany z prywatyzacją dotyczy jej granic, głoszona jest nawet teza, że: „W nauce prawa można zauważyć trudności ze stworzeniem wyrazistej doktryny dotyczącej zadań państwa i z podjęciem decyzji o tym, w jakich dziedzinach i w jakim zakresie »odwrót państwa« jest możliwy”¹⁶. Można z pewnością przyjąć, że granicami prywatyzacji są konstytucyjnie określone zadania państwa, a sensem prywatyzacji nie powinno być tylko odciążenie administracji, lecz nade wszystko zapewnienie lepszego zaspokojenia potrzeb zbiorowych i ochrona jednostki.

¹³ A. Błaś, *Prawo administracyjne wobec przemian we współczesnym państwie prawnym*, w: *Nowe problemy badawcze w teorii prawa administracyjnego*, red. J. Boć, A. Chajbowicz, Kolonia Limited, Wrocław 2009, s. 39.

¹⁴ Ibidem, s. 40.

¹⁵ A. Błaś, *Formy działania administracji w warunkach prywatyzacji zadań publicznych*, w: *Administracja i prawo administracyjne u progu trzeciego tysiąclecia. Materiały ze Zjazdu Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 27.

¹⁶ P.M. Huber, *Miejsce administracji w strukturze podziału władz w warunkach dzisiejszych zadań administracji*, w: *Kierunki rozwoju prawa administracyjnego. Podstawowe zagadnienia prawa budowlanego i planowania przestrzennego*, red. H. Bauer, P.M. Huber, B. Popowska, T. Rabska, M. Szewczyk, Dziesiąte Niemiecko-Polskie Kolokwium Prawników Administratywistów, Poznań, 8-12 września 1997 r., referaty i głosy w dyskusji, Wyd. Poznańskie, Poznań 1999, s. 89.

Sytuacja jednostki zmienia się w przypadku prywatyzacji zadań. Najczęściej musi ona ponosić koszty finansowe, a nawet określone obowiązki publicznoprawne (np. czesne za naukę). Jednostka staje się wobec usługodawcy usługobiorcą świadczeń, pozostającym z usługodawcą w stosunku cywilnoprawnym (mogą tu również występować relacje właściwe dla stosunku administracyjnoprawnego, jeśli usługa świadczona jest w takich dziedzinach, jak np. edukacja, opieka zdrowotna czy pomoc społeczna na podstawie tzw. prawa zakładowego)¹⁷. Obowiązkiem ustawodawcy przy tworzeniu podstaw prawnych prywatyzacji jest ustalenie relacji między interesem publicznym a interesem jednostki. Przyjmując zasadę państwa prawa jako dobra ogółu, nie można uznać prywatyzacji jako sposobu odciążenia od odpowiedzialności państwa i administracji publicznej, lecz należy ją postrzegać jako sposób zapewnienia jednostce lepszego, a co najmniej takiego samego standardu świadczeń publicznych. Ewentualna odpłatność za te świadczenia powinna być rekompensowana innymi wymiernymi korzyściami¹⁸.

Adam Błaś zauważa niebezpieczeństwa związane z prywatyzacją, a wynikające z globalizacji¹⁹. Prawa podmiotowe obywateli inaczej są chronione przez podmioty publiczne i prywatne wykonujące zadania publiczne. Podmioty prywatne bowiem przekształcają sytuację obywatela ukształtowaną prawem publicznym w sytuację obywatela-konsumenta regulowaną prawem prywatnym. Bezpłatność przekształcana jest w odpłatność, równość i powszechność korzystania zostaje przekształcona w nierówność, zróżnicowanie, a nawet elitarność²⁰. Świadczenie usług publicznych przez podmioty niepubliczne zawiera w sobie elementy nieprzewidywalności, zaskoczenia i braku trwałości, co niewątpliwie podważa zaufanie obywatela do państwa i prawa. Dlatego też umowy prywatyzacyjne powinny zawierać elementy chroniące interes publiczny i wspólne dobro. Konstruując takie umowy, należy uważać, aby nie doszło do sytuacji, przed którą słusznie przestrzega A. Błaś, stwierdzając, że: „W procesach prywatyzacji zadań publicznych dobro wspólne ginie. Dobro wspólne poddane rachunkowi ekono-

¹⁷ Usługi są często określane jako rodzaj dóbr, korzyści, jakie może otrzymać jednostka, świadczenie usług zaś – jako rodzaj zaspokajanych potrzeb czy niwelacji braków. Usługi więc to rozmaitego rodzaju korzyści materialne lub niematerialne, które administracja daje na rzecz ogółu, bądź w postaci bezpośredniej (świadczenia usług), bądź też pośrednio przez stwarzanie warunków do świadczenia usług (działania organizujące), przy czym z pojęcia usług wyłączona jest produkcja dóbr (towarów). Zob. np. P. Chmielnicki, *Świadczenie usług przez samorząd terytorialny w Polsce. Zagadnienia ustrojowoprawne*, Wyd. Municipium, Warszawa 2005, s. 19 i n.; T. Kuta, *Administracja usług*, Poznań 2000, s. 27.

¹⁸ I. Skrzydło-Niżnik, *Model ustroju samorządu terytorialnego w Polsce na tle zagadnień ustrojowego prawa administracyjnego*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 151.

¹⁹ A. Błaś, *Formy działania administracji...*, op. cit., s. 50.

²⁰ Ibidem, s. 20.

micznemu gubi cechy dobra wspólnego²¹. Zdaniem tegoż autora bowiem administracja publiczna to funkcja polegająca na wykonywaniu zadań publicznych, a nie organizowaniu ich wykonania²². Jak dalej podnosi A. Błaś, cechą zadań publicznych jest to, że ich wykonywanie jest obowiązkiem, a nie uprawnieniem władzy publicznej. Natomiast przekazywanie zadań publicznych do wykonania podmiotom niepublicznym sprawia, że zmieniają one swój charakter i stają się usługą publiczną²³. Zmienia się także pozycja podmiotu korzystającego z takich usług, ponieważ nie jest już ona regulowana przepisami prawa publicznego, lecz prywatnego. Jednakże przy założeniu, że przekazane zadania nadal pełnią funkcje publiczne, a podmioty prywatne w pewnych sytuacjach mogą stosować środki władcze, w tym wydawać decyzje administracyjne, należy zaznaczyć, że przekazane sprawy zachowują swój publicznoprawny charakter.

Niewątpliwie na kanwie poczynionych rozważań można stwierdzić, że prywatyzacja zadań publicznych jest pewnym procesem i jako taki w zmieniających się warunkach polityczno-społecznych podlega większemu lub mniejszemu nateżeniu. Cechą współczesnej administracji jest udział podmiotów publicznych i niepublicznych w wykonywaniu zadań publicznych. Dzieje się to za pomocą różnych form, np. przekazywania zadań publicznych podmiotom niepublicznym, prywatyzacji kapitałowej czy podejmowania przedsięwzięć publiczno-prywatnych. Ważne są tu gwarancje prawne dające taką możliwość i zapewniające kontrolę oraz nadzór nad tymi zadaniami. I tak przykładowo prawo zakładania i prowadzenia przez osoby prawne i fizyczne szkół i placówek niepublicznych jest uwarunkowane wyłącznie uzyskaniem wpisu do ewidencji (zgodnie z zasadami postępowania ewidencyjnego zawartymi w art. 82 u.s.o.) prowadzonej przez j.s.t. obowiązanej do prowadzenia odpowiedniego typu publicznych szkół i placówek lub ministra właściwego do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego – w przypadku niepublicznych szkół i placówek artystycznych (art. 80 u.s.o.). Natomiast założenie szkoły lub placówki publicznej przez inną niż j.s.t. osobę prawną lub osobę fizyczną wymaga spełnienia większych wymogów, w tym uzyskania zezwolenia właściwej j.s.t. lub w przypadku szkoły czy placówki artystycznej – ministra właściwego do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego.

Państwo coraz częściej przekazuje swoje zadania innym podmiotom władzy publicznej, tj. samorządowi terytorialnemu i samorządom zawodowym, jak też podmiotom niepublicznym. Niewątpliwie prywatyzacja przyczynia się do

²¹ Cytowane za A. Błaś, *Reaktywowanie samorządu terytorialnego w Rzeczypospolitej Polskiej w 1990*, w: *Studia nad samorządem terytorialnym*, red. A. Błaś, Kolonia Limited, Wrocław 2002, s. 370.

²² A. Błaś, *Dylematy administracji publicznej w państwie prawa*, w: *Prawo do dobrej administracji*, red. Z. Niewiadomski, Z. Cieślak, Wyd. UKSW, Warszawa 2003, s. 51.

²³ A. Błaś, *Formy działania administracji...*, op. cit., s. 29.

obniżenia kosztów realizacji zadań publicznych, prowadzić też może – jeżeli przekazywanie zadań następuje na rzecz zrzeszeń społecznych, organizacji społecznych i fundacji – do realizacji dążeń społecznych związanych z ideą społeczeństwa obywatelskiego współuczestniczącego w wykonywaniu tych zadań. Przykładu może dostarczyć rozwiązanie przyjęte w art. 5 ust. 5g u.s.o., gdzie wprowadza się możliwość przekazania w drodze umowy przez właściwą j.s.t. prowadzenia małych szkół i placówek oświatowych osobie fizycznej bądź prawnej (niebędącej j.s.t.). Trzeba jednak pamiętać o konieczności tworzenia granic tego przekazywania zadań, aby nie doszło do sytuacji, gdy rolą państwa czy samorządu terytorialnego w zakresie zadań publicznych jest głównie ich dystrybucja i organizacja wykonania przez inne podmioty. Zadania publiczne bowiem są obowiązkiem władzy publicznej²⁴.

Procesy gospodarcze i społeczne związane z globalizacją zdają się sprzyjać prywatyzacji zadań publicznych współczesnych państw. Potwierdza to teza ogłoszona m.in. przez uczonych wchodzących do tzw. Grupy Lizbońskiej, według której klasyczny model państwa troszczącego się o zaspokajanie zbiorowych potrzeb obywateli jest w sytuacji globalnej konkurencji nie do utrzymania. Natomiast gwarantami globalnej konkurencji są liberalizacja, prywatyzacja i deregulacja gospodarek narodowych²⁵. Przesadna opiekuńczość państwa jest, zgodnie z tym poglądem, niewłaściwa i może prowadzić do postawy roszczeniowej przy jednoczesnej bierności jednostek. Współcześnie wyraża się nawet postulat tak zwanego *outsourcingu*, w myśl którego administracja winna raczej kontraktować (*contracting out*) zadania, niż sama je wykonywać.

W podsumowaniu tych ogólnych rozważań dotyczących prywatyzacji zadań publicznych można uznać, że współcześnie jest to proces, którego zakres wciąż się rozszerza i coraz częściej przy wykonywaniu zadań publicznych mamy do czynienia z zastępowaniem podmiotów publicznych przez prywatne. Prywatyzacja jest pewną możliwością pozostającą w gestii administracji publicznej nieokreśloną wyraźnie konstytucyjnie, jednak już jej granice stanowią wskazane w ustawie zasadniczej zadania państwa i wartości chronione przez nasz system prawny. W przypadku oświaty granic prywatyzacji należy, przede wszystkim, szukać w rozwiązaniach prawnych chroniących godność człowieka i jego prawo do rozwoju (oświecenia) oraz takiej organizacji systemu oświaty, która spełnia wymogi sprawiedliwości społecznej. Przekazane podmiotom niepublicznym zadania publiczne nadal zachowują swój status, zmieniają się formy prawne ich wykonywania, a przekazujący podmiot zachowuje stały wpływ na ich realizację.

²⁴ Podobnie A. Błaś, według którego cechą zadań publicznych jest to, że ich wykonywanie jest obowiązkiem, a nie uprawnieniem władzy publicznej (A. Błaś, *Formy działania administracji...*, op. cit., s. 29).

²⁵ Podają za: A. Błaś, *Reaktywowanie samorządu terytorialnego...*, op. cit., s. 378.

Samego zjawiska prywatyzacji nie należy oceniać jednoznacznie za pomocą kryteriów dobra i zła, jest ono bowiem zbyt rozległe i różnorodne. Należy je raczej oceniać przy uwzględnieniu kryterium celowościowego, sprowadzającego się do każdorazowej odpowiedzi na pytanie, czy przekazanie zadań państwa podmiotom niepublicznym przyczynia się do pełniejszego zaspokojenia potrzeb zbiorowych i realizacji praw jednostki.

Środki publiczne to przejęta przez państwo część dochodów ludności i podmiotów gospodarczych przeznaczona na finansowanie wydatków publicznych, przy czym proces tego wydatkowania jest obwarowany reżimem zasad i sposobów zapewnienia jawności i przejrzystości finansów publicznych, określony w ustawie z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. nr 249, poz. 2104 z późn. zm.). Instrumentem dla realizacji prawa do informacji o finansach publicznych stał się Biuletyn Informacji Publicznej tworzony na podstawie przepisów ustawy z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz.U. nr 112, poz. 1198 z późn. zm.)²⁶.

Prawo realizacji zadań publicznych (finansowanych ze środków publicznych) przysługuje ogółowi podmiotów, bez względu na ich charakter publiczny czy też prywatny. Zasada jawności życia publicznego i transparentności działań władzy publicznej, które to zasady legły u podstaw obywatelskiego prawa do informacji publicznej, korespondują z zasadą jawności finansów publicznych, zaś – w wykonaniu tych zasad – przepisy u.d.i.p. mają sprzyjać możliwości sprawowania społecznej kontroli przez wszystkich obywateli. Zasada jawności gospodarki środkami publicznymi nie doznaje wyjątków o charakterze podmiotowym. Jej istota sprowadza się do zagwarantowania pełnego dostępu do informacji o sposobie gospodarowania zasobami publicznymi, bez względu na to, czy trafiają one do pracowników władz publicznych, czy do podmiotów znajdujących się na zewnątrz ich struktury (zob. art. 33 u.f.p.).

Jawność gospodarki środkami publicznymi wyraża się w obowiązku nałożonym na podmioty publiczne podawania do publicznej wiadomości informacji o kwotach udzielonych dotacji z budżetu państwa i j.s.t., jak również podawania przez jednostki sektora finansów publicznych informacji o zakresie zadań lub usług wykonywanych lub świadczonych przez jednostkę, jak też o wysokości środków publicznych przekazanych na ich realizację innym podmiotom (art. 12 u.f.p.).

Realizacja wydatków z budżetu państwa oparta jest na zasadzie konkurencji, którą określa art. 138 u.f.p. Oczywiście jest, że w sektorze usług publicznych nie może być mowy o mechanizmach rynkowych opartych na ekonomiczności

²⁶ T. Skica, *Znaczenie jawności i przejrzystości finansów publicznych dla kształtowania dobrych relacji państwo – obywatel*, „Finanse Komunalne” 2004, nr 11, s. 5-18; J. Kawala, *Funkcja demokratyczna finansów publicznych*, „Samorząd Terytorialny” 2006, nr 7-8, s. 27-29.

działania, zysku, opłacalności czy też efektywności finansowej. Niemniej jednak gdy dochodzi do uruchomienia mechanizmu przekazywania zadania publicznego na zewnątrz struktur administracji, winny zyskać na znaczeniu wskaźniki korzyści interesu publicznego uzasadniające zmianę charakteru podmiotu wykonującego zadanie. Zlecenie zadania do wykonania podmiotowi prywatnemu powinno co najmniej wiązać się z uzyskaniem odpowiedzi na pytanie o bardziej celową formę wykonania zadania czy też bardziej racjonalnym i gospodarnym wydatkowaniem środków publicznych.

W toku wykonywania budżetu państwa zlecenie zadań odbywa się na zasadzie wyboru najkorzystniejszej oferty, z uwzględnieniem przepisów o zamówieniach publicznych w odniesieniu do podmiotów gospodarczych. Zlecenie zadań publicznych organizacjom pozarządowym odbywa się na podstawie umowy o udzielenie dotacji celowej. Dysponent części budżetowej może zlecić organizacji pozarządowej realizację swoich zadań na podstawie zawartej z tą organizacją umowy, przyznając jednocześnie dotację celową na realizację tych zadań, umowa zaś powinna określać szczegółowy opis zadania, w tym cel, na jaki dotacja została przyznana, termin jego wykonania, wysokość dotacji celowej udzielanej organizacji wykonującej zadanie i tryb płatności, termin wykorzystania dotacji, nie dłuższy niż do dnia 31 grudnia danego roku budżetowego, tryb kontroli wykonywania zadania, termin i sposób rozliczenia udzielonej dotacji celowej oraz termin zwrotu niewykorzystanej części dotacji celowej (art. 131 u.f.p.)²⁷.

W odniesieniu do wydatków z budżetu j.s.t. przepisy u.f.p. ustalają możliwość udzielania dotacji przedmiotowych dla zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych, jak również na rzecz innych podmiotów (art. 174 u.f.p.), z tym że w odniesieniu do kategorii podmiotów niezaliczanych do sektora finansów publicznych i nie działających dla osiągnięcia zysku przewiduje się tryb postępowania określony w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. nr 96, poz. 873 z późn. zm.) albo tryb przewidziany w stosownej uchwale organu stanowiącego j.s.t., zapewniającej jawność postępowania o udzielenie i rozliczenie dotacji (art. 176 u.f.p.).

Zasada jawności finansów publicznych ma zastosowanie w ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz.U. z 2007 r. nr 223, poz. 1655 z późn. zm.), ustawie z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. nr 169, poz. 1420 z późn. zm.), ustawie z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (t.j. Dz.U. z 2008 r. nr 164, poz. 1027 z późn. zm.) czy we wspomnianej u.d.p.p.w.

²⁷ Uchwała Regionalnej Izby Obrachunkowej w Zielonej Górze z dnia 5 marca 2014 r., 73/14, Lubus.2014/672; Uchwała Regionalnej Izby Obrachunkowej w Krakowie z dnia 4 sierpnia 2010 r., KI-411/202/10, OwSS 2011/1/113/113-115, Małop.2010/459/3399.

Normy prawne ustanowione w tychże przepisach wprowadzają obowiązki stosowania przejrzystych procedur w celu wyłonienia wykonawcy zadania publicznego, które to procedury stanowią realizację otwartego, konkurencyjnego i jawnego procesu dysponowania środkami na zadania publiczne.

2. Realizacja uczciwej konkurencji w przepisach o zamówieniach publicznych

Zamówienia publiczne stanowią umowy zawierane przez jednostki sektora finansów publicznych z wykonawcami o nieodpłatne świadczenie wykonawcy związane z realizacją zadania publicznego. Wynagrodzenie wykonawcy za usługi, dostawy czy roboty budowlane realizowane na rzecz podmiotu publicznego finansowane jest ze środków publicznych. System zamówień publicznych ma służyć racjonalnemu wydatkowaniu środków publicznych, przeciwdziałaniu korupcji oraz zapewnić równe traktowanie dostawców i wykonawców przez stworzenie warunków uczciwej konkurencji w trakcie ubiegania się o zamówienie publiczne²⁸. Racjonalna gospodarka środkami publicznymi odbywać się może wyłącznie na podstawie zasad systemu, zwłaszcza odnoszących się do wyboru najkorzystniejszej oferty, takich jak jawność, równe traktowanie i uczciwa konkurencja. Ta ostatnia rozwinięta została w przepisach regulujących fazy postępowania począwszy od przygotowania, późniejszego toku, aż do wyłonienia wykonawcy i oferty na podstawie skwantyfikowanych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia. Przygotowanie i prowadzenie postępowania w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji²⁹ odnosi się do zakazu ustalania warunków udziału w sposób utrudniający uzyskanie zamówienia, w warunkach dotyczących opisywania przedmiotu zamówienia, tak by nie dochodziło do preferowania określonych podmiotów lub wyrobów. Zamawiający (podmiot publiczny) ma także obowiązek odrzucenia oferty wykonawcy, który dopuścił się złamania reguł uczciwej konkurencji na rynku, czy też zawierającej rażąco niską cenę. Rozwinięcie zasady konkurencji znajduje się w szczegółowych regulacjach³⁰ i ich znajomość, jak też wyważone i prawidłowe stosowanie, należy do zakresu odpowiedzialności zamawiającego. Przestrzeganie zasad stanowi obowiązek podmiotu prowadzącego postępowanie, a ich naruszenie uznane

²⁸ Zob. *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, wyd. 3, red. T. Czajkowski, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2004, s. 29.

²⁹ *Ibidem*, s. 71-72.

³⁰ Na przykład ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, t.j. Dz.U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 z późn. zm.

zostało w świetle obowiązującego prawa za naruszenie dyscypliny finansów publicznych zagrożone sankcją³¹.

Kolejna ważna z punktu realizacji zasady konkurencji kwestia to kryteria oceny ofert. Przepisy zamówień publicznych nie zezwalają na ocenę wykonawcy, a służą jedynie do wyboru najkorzystniejszej oferty. Przez tę ostatnią zgodnie z wykładnią autentyczną rozumie się ofertę, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego, lub też ofertę z najniższą ceną (art. 2 pkt 5 p.z.p.). Zgodnie z art. 2 pkt 5 najkorzystniejszą ofertą jest ta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego, albo oferta z najniższą ceną. Pierwszy sposób oceny ofert jest obligatoryjny w przypadku zamówień publicznych z zakresu działalności twórczej lub naukowej, pod warunkiem, że przedmiotu zamówienia nie można z góry opisać jednoznacznie i wyczerpująco oraz w sposób dopuszczalny w przypadku wszystkich pozostałych zamówień. Drugi – oparty wyłącznie na porównaniu cen – jest możliwy do zastosowania zawsze, z wyjątkiem wspomnianych wyżej zamówień o charakterze twórczym. Zamawiający, podejmując decyzję o ustaleniu kryteriów oceny i wyboru ofert, musi mieć na względzie, że w wyniku oceny ich spełniania ma wybrać ofertę, która będzie faktycznie najkorzystniejsza, tzn. zgodnie ze stanowiskiem przedstawionym przez SO w Warszawie w wyroku z dnia 16 czerwca 2003 r.³² najlepiej zaspokoi potrzeby zamawiającego. W świetle takiego poglądu sądu, który w uzasadnieniu do wyroku stwierdził, że „przetarg organizowany jest w celu wyboru oferty najkorzystniejszej dla użytkownika, a nie najlepszej w świetle jakichś obiektywnych kryteriów”, należy przyjąć za właściwe, że zamawiający, ustalając kryteria oceny ofert, kieruje się przede wszystkim własnymi potrzebami, zwracając jedynie uwagę, aby każdy wykonawca, który jest w stanie je zaspokoić, był równo traktowany. Kryteria ustalane przez zamawiającego winny być natomiast jednoznaczne i precyzyjne. Niezachowanie tego wymogu będzie prowadzić w wielu przypadkach do wady postępowania uniemożliwiającej zgodny z prawem wybór najkorzystniejszej oferty, a tym samym zawarcie ważnej umowy w sprawie zamówienia. Zgodnie

³¹ Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz.U. z 2005 r. nr 14, poz. 114 z późn. zm.; zob. także orzeczenie Głównej Komisji Orzekającej z dnia 30 września 2004 r., DF/GKO/Odw.-71/99/2004/870, niepubl.: „Odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych nie wymaga zaistnienia dalszych skutków negatywnych dla ładu finansów publicznych. Całkowicie bezpodstawne jest stwierdzenie, że poprzez udzielenie zamówienia z pominięciem ustawy o zamówieniach publicznych nie nastąpił uszczerbek w środkach publicznych i doprowadzi się do pewnych oszczędności. Właśnie stosowanie przepisów ustawy o zamówieniach publicznych daje gwarancję udzielenia najkorzystniejszych zamówień dla jednostek sektora finansów publicznych”.

³² V Ca 1213/02, ZPO 2004, nr 3, poz. 32.

z utrwaloną linią orzeczniczą bowiem wykonawca nie może ponosić negatywnych skutków zaniechań zamawiającego³³. Podobny pogląd wyraził SO w Warszawie, wskazując na niedopuszczalność oceny ofert przez pryzmat zgodności z intencjami zamawiającego niejednoznacznie wyrażonymi w SIWZ³⁴.

Wśród innych niż cena kryteriów ustawodawca dopuszcza stosowanie oceny oferowanego przez wykonawcę przedmiotu przez pryzmat jakości, funkcjonalności, kosztów eksploatacji, serwisu, zastosowania najlepszych dostępnych technologii czy terminu wykonania, stawiając jednocześnie wymóg ich szczegółowego opisanie w dokumentacji przetargowej. Wszelkie stosowane w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego kryteria oceny nie mogą dotyczyć właściwości wykonawcy, a zwłaszcza jego wiarygodności ekonomicznej, technicznej czy finansowej (art. 91 p.z.p.). Ma to na celu zapewnienie dostępu do zamówienia jak najszerszemu kręgowi podmiotów zainteresowanych uzyskaniem zamówienia publicznego, które winny rywalizować właśnie na podstawie zasady uczciwej konkurencji³⁵.

W wyroku z dnia 12 października 2010 r. Krajowa Izba Odwoławcza zwróciła uwagę, że zamawiający jest uprawniony do ustalenia kryteriów, które pozwolą na wybranie oferty spełniającej w najwyższym stopniu uzasadnione potrzeby zamawiającego. „Zamawiający nie ma obowiązku stosowania wyłącznie kryterium ceny dla wyboru oferty najkorzystniejszej. Nie można uznać za naruszające zasadę uczciwej konkurencji przyjęcie przez zamawiającego, iż w ramach oceny ofert, większa waga przypisana zostanie ocenie technicznej parametrów oferowanych urządzeń. To zamawiającemu jako dysponentowi środków przysługuje prawo do ustalenia, w jaki sposób środki te zostaną zagospodarowane, tak aby w najwyższym stopniu pozwalały na osiągnięcie celów i zadań realizowanych przez zamawiającego”. W cytowanym wyroku Krajowa Izba Odwoławcza zwróciła również uwagę, że nie można uznać za naruszenie zasady uczciwej konkurencji przyjęcia przez zamawiającego, iż w ramach oceny ofert większe znaczenie zostanie przypisane parametrom technicznym³⁶.

Podmiot publiczny w procesie udzielenia zamówienia znajduje się na zewnątrz potencjalnych wykonawców, prowadząc procedurę mającą na celu wybór kontrahenta umowy o zamówienie publiczne. Po dokonaniu wyboru zamawiający zobowiązany jest do zawarcia umowy z wybranym wykonawcą. Ustawa bowiem limituje przypadki unieważniania rozpoczętego postępowania, jak również

³³ Wyrok Zespołu Arbitrów z dnia 22 lipca 2005 r., UZP/ZO/0-1808/05, LEX nr 175090.

³⁴ Wyrok SO w Warszawie z dnia 22 lipca 2005 r., V Ca 592/05, niepubl.; por. TSUE w wyroku z dnia 24 listopada 2005 r. w sprawie C-331/04 *ATI EAC Srl e Viaggi di Maio Snc i inni v. ACTV Venezia SpA i inni*, ECR 2005, nr 11, s. I-10109.

³⁵ *Kryteria oceny ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego – przykłady i zastosowanie*, red. J. Sadowy, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011, s. 18.

³⁶ KIO/UZP 2093/10, KIO/UZP 2094/10, KIO/UZP 2095/10, www.uzp.gov.pl [12.10.2010].

uniemożliwia uchylenie się podmiotu publicznego od sfinalizowania umową wszczętej procedury.

Stosowanie procedur zamówień publicznych dotyczy każdego typu podmiotu dysponującego środkami publicznymi, bez względu na jego charakter, jedynym warunkiem jest dokonywanie wydatków powyżej ustawowych limitów na zakup usług, dostaw lub robót budowlanych. W tym względzie dokonano ujednoczenia wymogów określonych względem zamawiających³⁷ w zakresie konkurencyjności wydatków ze środków publicznych na zadania publiczne realizowane na podstawie procedur zamówień publicznych, zgodnie z którą wyłonione oferty winny być najkorzystniejsze w stosunku do innych ofert rynkowych³⁸.

Według ustawy o zamówieniach publicznych konstytutywnym elementem zamówienia publicznego, zdefiniowanego w art. 2 ust. 1 pkt 4, jest odpłatność zamówienia. Co do zasady odpłatność jako ekwiwalent za wykonanie usługi, dostawy lub robót budowlanych może oczywiście mieć formę świadczenia majątkowego innego niż pieniężne. Przepisy prawa cywilnego nie wymagają, aby wynagrodzenie w ramach umów odpłatnych miało postać pieniężną. Ustawa o zamówieniach publicznych ma jednakże głównie zastosowanie do zamówień udzielanych przez podmioty gospodarujące środkami publicznymi w rozumieniu ustawy z 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych (art. 4 ust. 1-3 i art. 2 ust. 1 pkt 7 ustawy o zamówieniach publicznych). Określone w ustawie o zamówieniach publicznych reguły udzielania zamówień publicznych są w istocie regułami wydatkowania środków publicznych na zakup dostaw, usług i robót budowlanych. Mają one stanowić gwarancję wydatkowania środków publicznych w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasady uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów (art. 28 ust. 3 pkt 1 ustawy o finansach publicznych). Dlatego też naruszenie zasad, formy lub trybu postępowania przy udzielaniu

³⁷ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/18/WE z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi, pkt 2, Dz.Urz. UE L 134 z dnia 30 kwietnia 2004 r., s. 114; rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, pkt 9 i n., Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r., s. 25 z późn. zm.; rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999, art. 8, Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r., s. 1 z późn. zm.; rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999, art. 2, Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r., s. 12.

³⁸ Zob. pismo Dyrektora Departamentu Zarządzania Europejskim Funduszem Społecznym w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego z dnia 4 grudnia 2008 r., DZF-IV-92261-172-IK/08/10399, niepubl., w sprawie celu zasady konkurencyjności wprowadzonej w znowelizowanym wzorze umowy o dofinansowanie projektu PO KL.

zamówienia publicznego jest traktowane jako naruszenie dyscypliny finansów publicznych (art. 138 ust. 1 pkt 12 ustawy o finansach publicznych).

Przedstawione związki regulacji prawnych dotyczących zamówień publicznych i finansów publicznych uzasadniają stwierdzenie, że z zamówieniem publicznym w rozumieniu ustawy o zamówieniach publicznych z 1994 r. mamy do czynienia w razie zakupu dostaw, usług lub robót budowlanych opłaconych środkami pieniężnymi. W przypadku podmiotów sektora finansów publicznych i innych podmiotów gospodarujących są to zakupy finansowane ze środków publicznych. Już z tytułu ustawy o finansach publicznych wynika, że środkami publicznymi w rozumieniu tej ustawy są środki pieniężne, a nie każde inne składniki mienia publicznego. Gospodarowanie innymi składnikami mienia publicznego nie podlega ustawie o zamówieniach publicznych, lecz innym regulacjom prawnym. Zasady gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność Skarbu Państwa oraz własność jednostek samorządu terytorialnego określa ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2004 r. nr 261, poz. 2603 z późn. zm.).

Przedstawione stanowisko znajduje również potwierdzenie w języku używanym w ustawie o zamówieniach publicznych: np. najkorzystniejszą ofertą jest oferta z najniższą ceną albo oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny oraz innych kryteriów (art. 2 ust. 1 pkt 9). Ustawa nie definiuje co prawda pojęcia ceny, ale według art. 3 ust. 1 pkt 1 ustawy z 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz.U. nr 97, poz. 1050 z późn. zm.) ceną jest wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę. Trzeba dodać, że ustawa Prawo zamówień publicznych z 29 stycznia 2004 r. również określa pojęcie najkorzystniejszej oferty według kryterium ceny (art. 2 pkt 5), z tym jednak, że definiuje pojęcie ceny przez odesłanie do wspomnianej ustawy o cenach (art. 2 ust. 1 pkt 1). Ponadto w art. 4 ust. 2 ustawy o zamówieniach publicznych z 1994 r. mówi się o finansowaniu zamówienia publicznego ze środków publicznych. Finansowanie to opłacanie środkami pieniężnymi.

Potwierdzenia, że elementem konstrukcyjnym pojęcia zamówienia publicznego na gruncie ustawy o zamówieniach publicznych z 1994 r. jest wynagrodzenie wypłacane w środkach pieniężnych szukać też można w treści art. 2 pkt 4 nowej ustawy Prawo zamówień publicznych. Wprowadza ona bowiem w tym zakresie pewien wyjątek, polegający na rozszerzeniu pojęcia zamówienia publicznego o zamówienia polegające również na udzieleniu koncesji na roboty budowlane, rozumianej jako zamówienie na roboty budowlane wynagradzane w formie prawa do eksploatacji obiektu budowlanego. Oznacza to, że zamówieniem publicznym w rozumieniu tej ustawy może być zamówienie nieopłacone środkami pieniężnymi, takie, które dotyczy robót budowlanych (koncesji na roboty budowlane).

Pod rządem ustawy o zamówieniach publicznych z 1994 r. przedsięwzięcia gospodarcze podejmowane wspólnie przez podmioty publiczne i podmioty prywatne, w których zaangażowanie (wkład) podmiotu publicznego miało inną postać niż sfinansowanie lub współfinansowanie tego przedsięwzięcia, nie podlegały przepisom ustawy o zamówieniach publicznych. Dlatego właśnie kwestie związane z podejmowaniem takich przedsięwzięć zostały uregulowane w ustawie z 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prawnym (Dz.U. nr 169, poz. 1420). Ustawa ta dotyczy realizacji przez partnera prywatnego przedsięwzięcia za wynagrodzeniem na rzecz partnera publicznego (art. 2 ust. 1 i 2). Wynagrodzenie należne partnerowi prywatnemu może mieć formę pożytków lub innych korzyści z przedsięwzięcia lub formę pieniężną (art. 4 pkt 7 ustawy). Dopiero z mocy tej ustawy wybór partnera prywatnego do wykonania tego rodzaju przedsięwzięcia został podporządkowany regułom zawartym w ustawie z 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (art. 14 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym).

Podsumowanie

W świetle omawianych przepisów umowa jest podstawą powierzenia wykonywania gminnych zadań użyteczności publicznej podmiotom innym niż jednostki organizacyjne utworzone przez gminę (art. 9 ust. 1 ustawy o samorządzie gminnym i art. 3 ust. 1 ustawy o gospodarce komunalnej). Wykonywanie przez gminę zadań komunalnych we własnym zakresie – przez utworzoną w tym celu jednostkę organizacyjną – siłą rzeczy zawarcia umowy nie wymaga. Podstawą powierzenia wykonywania tych zadań bowiem jest sam akt organu gminy powołujący do życia tę jednostkę i określający przedmiot jej działania.

Przepisy art. 2 i 3 ust. 1 ustawy o gospodarce komunalnej dotyczą niewątpliwie dwóch różnych sytuacji zasygnalizowanych w art. 9 ust. 1 ustawy o samorządzie gminnym. Tylko wtedy, gdy mamy do czynienia z podmiotem od gminy niezależnym organizacyjnie i gospodarczo, jego zaangażowanie w wykonywanie gminnych zadań użyteczności publicznej odbywa się na zasadach ogólnych, a więc z wykorzystaniem umowy. Z art. 3 ust. 1 ustawy o gospodarce komunalnej wynika, że wtedy właśnie konieczne jest uwzględnienie przepisów o finansach publicznych i przepisów o zamówieniach publicznych.

W świetle ustawy z dnia 10 czerwca 1994 r. o zamówieniach publicznych podstawą udzielenia zamówienia publicznego jest umowa w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego (art. 6a, 50 ust. 4, art. 51 ust. 1 i 2, art. 52g, 55, 66 ust. 4 oraz art. 72 ust. 1 i 2). Ustawa o zamówieniach publicznych zatem nie ma zastosowania, jeżeli wykonywanie przez jeden podmiot na rzecz drugiego usług,

dostaw lub robót budowlanych, czyli świadczeń, które mogą być przedmiotem zamówienia publicznego, stanowi realizację zobowiązania wynikającego z innego tytułu prawnego niż umowa. Powierzenie przez jednostkę samorządu terytorialnego wykonywania jej zadań własnych w zakresie użyteczności publicznej utworzonej w tym celu jednostce organizacyjnej nie zostało objęte wyłączeniami określonymi w art. 6 ustawy o zamówieniach publicznych.

Wyłączenia podmiotowe i przedmiotowe uregulowane wyczerpująco w art. 6 omawianej ustawy obejmują udzielanie zamówień w rozumieniu wyżej przedstawionym, czyli zlecenie wykonania pewnych usług lub robót na ogólnych zasadach obrotu gospodarczego, a więc na podstawie umów. W przepisie tym nie mieszczą się w ogóle przypadki, w których mamy do czynienia z inną niż umowa podstawą prawną wykonywania takiej działalności, w szczególności przypadki, w których jednostka organizacyjna gminy wykonuje zadania użyteczności publicznej na podstawie aktu powołującego ją do życia i określającego cele jej działania. W stosunkach zachodzących pomiędzy gminą a utworzoną przez nią jednostką organizacyjną jest również miejsce na zawarcie umowy o realizację zamówienia publicznego na rzecz gminy, jednakże pod warunkiem, że mamy do czynienia ze zleceniem zamówienia niemieszczącego się w zakresie zadań, dla których gmina powołała tę jednostkę.

Konkludując, ustawa o zamówieniach publicznych nie ma zastosowania do przypadków powierzenia przez gminę utworzonej przez nią jednostce organizacyjnej wykonywania zadań użyteczności publicznej drogą aktu kreującego tę jednostkę organizacyjną.

Literatura

- Bandarzewski K., *Prywatyzacja zadań publicznych*, w: *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, red. J. Zimmermann, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.
- Biernat S., *Prywatyzacja zadań: problematyka prawna*, PWN, Warszawa – Kraków 1994.
- Błaś A., *Formy działania administracji w warunkach prywatyzacji zadań publicznych*, w: *Administracja i prawo administracyjne u progu trzeciego tysiąclecia. Materiały ze Zjazdu Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
- Błaś A., *Prawo administracyjne wobec przemian we współczesnym państwie prawnym*, w: *Nowe problemy badawcze w teorii prawa administracyjnego*, red. J. Boć, A. Chajbowicz, Kolonia Limited, Wrocław 2009.
- Błaś A., *Dylematy administracji publicznej w państwie prawa*, w: *Prawo do dobrej administracji*, red. Z. Niewiadomski, Z. Cieślak, Wyd. UKSW, Warszawa 2003.
- Błaś A., *Reaktywowanie samorządu terytorialnego w Rzeczypospolitej Polskiej w 1990*, w: *Studia nad samorządem terytorialnym*, red. A. Błaś, Kolonia Limited, Wrocław 2002.
- Chmielnicki P., *Świadczenie usług przez samorząd terytorialny w Polsce. Zagadnienia ustrojowo-prawne*, Wyd. Municipium, Warszawa 2005.

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/18/WE z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi, Dz.Urz. UE L 134 z dnia 30 kwietnia 2004 r.
- Huber P.M., *Miejsce administracji w strukturze podziału władz w warunkach dzisiejszych zadań administracji*, w: *Kierunki rozwoju prawa administracyjnego. Podstawowe zagadnienia prawa budowlanego i planowania przestrzennego*, red. H. Bauer, P.M. Huber, B. Popowska, T. Rabska, M. Szewczyk, Dziesiąte Niemiecko-Polskie Kolokwium Prawników Administratywistów, Poznań, 8-12 września 1997 r., referaty i głosy w dyskusji, Wyd. Poznańskie, Poznań 1999.
- Izdebski H., *Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Komentarz*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej. Departament Pożytku Publicznego, Warszawa 2003.
- Izdebski H., Kulesza M., *Administracja publiczna. Zagadnienia ogólne*, Liber, Warszawa 1998.
- Kawala J., *Funkcja demokratyczna finansów publicznych*, „Samorząd Terytorialny” 2006, nr 7-8.
- Knosala E., *Zadania publiczne, formy organizacyjnoprawne ich wykonywania i nowe pojęcia – zakres niektórych problemów do dyskusji nad koncepcją systemu prawa administracyjnego*, w: *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, red. J. Zimmermann, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.
- Kryteria oceny ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego – przykłady i zastosowanie*, red. J. Sadowy, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011.
- Kuta T., *Administracja usług*, Poznań 2000.
- Langrod J.S., *Instytucje prawa administracyjnego. Zarys części ogólnej*, Wyd. S. Kamiński, Kraków 1948, reprint, Zakamycze, Kraków 2003.
- Orzeczenie Głównej Komisji Orzekającej z dnia 30 września 2004 r., DF/GKO/Odw.-71/99/2004/870, niepubl.
- Pismo Dyrektora Departamentu Zarządzania Europejskim Funduszem Społecznym w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego z dnia 4 grudnia 2008 r., DZF-IV-92261-172-IK/08/10399, niepubl., w sprawie celu zasady konkurencyjności wprowadzonej w znowelizowanym wzorze umowy o dofinansowanie projektu PO KL.
- Prawo administracyjne*, red. J. Boć, Kolonia Limited, Wrocław 2005.
- Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, wyd. 3, red. T. Czajkowski, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2007.
- Rabska T., *Możliwości zmian ustawy samorządowej*, „Samorząd Terytorialny” 1994, nr 10.
- Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999, Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r. z późn. zm.
- Rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999, Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz.Urz. UE L 210 z dnia 31 lipca 2006 r. z późn. zm.
- Skica T., *Znaczenie jawności i przejrzystości finansów publicznych dla kształtowania dobrych relacji państwo – obywatel*, „Finanse Komunalne” 2004, nr 11.
- Skrzydło-Niżnik I., *Model ustroju samorządu terytorialnego w Polsce na tle zagadnień ustrojowego prawa administracyjnego*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- Strzyckowski K., *Prawo gospodarcze publiczne*, LexisNexis, Warszawa 2005.
- Surdykowska S.T., *Prywatyzacja*, PWN, Warszawa 1996.
- Uchwała Regionalnej Izby Obrachunkowej w Krakowie z dnia 4 sierpnia 2010 r., KI-411/202/10, OwSS 2011/1/113/113-115, Małop.2010/459/3399.

- Uchwała Regionalnej Izby Obrachunkowej w Zielonej Górze z dnia 5 marca 2014 r., 73/14, Lubus. 2014/672.
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, t.j. Dz.U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz.U. z 2005 r. nr 14, poz. 114 z późn. zm.
- Wyrok SO w Warszawie z dnia 16 czerwca 2003 r., V Ca 1213/02, ZPO 2004, nr 3, poz. 32.
- Wyrok SO w Warszawie z dnia 22 lipca 2005 r., V Ca 592/05, niepubl.
- Wyrok z dnia 12 października 2010 r., KIO/UZP 2093/10, KIO/UZP 2094/10, KIO/UZP 2095/10, www.uzp.gov.pl [12.10.2010].
- Wyrok z dnia 24 listopada 2005 r. w sprawie C-331/04 *ATI EAC Srl e Viaggi di Maio Snc i inni v. ACTV Venezia SpA i inni*, ECR 2005, nr 11.
- Wyrok Zespołu Arbitrów z dnia 22 lipca 2005 r., UZP/ZO/0-1808/05, LEX nr 175090.
- Zacharko L., Wartenberg-Kempka B., *Stosunki prawne w procesie prywatyzacji zadań publicznych*, w: *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, red. J. Zimmermann, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.

Privatization of Public Responsibilities through Private Law Entities

Abstract. *The problem of declining efficiency in public administration, traceable to the never-ending proliferation of public responsibilities under new or amended laws, has been observed for quite a long time and remains a challenge even today. Despite the wealth of (largely negative) experiences with the privatization of public tasks, accumulated over the past 20 years of socio-economic transformation, we have not been able to address the issue of whether public responsibilities can be lawfully performed by entities governed by private law and, if so, which legal forms should be chosen in delegating such tasks. For this reason, privatization of public responsibilities continues to attract the attention of both administrative and business law experts.*

Keywords: *legal system, privatization of public responsibilities, public services financing, competition principle in public contract award, discretion in public procurement*



Vanda Maráková

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Zarządzania
e-mail: vanda.marakova@umb.sk
tel: +421 905 882 649, +421 48 413 66 90

Miroslava Medved'ová

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Ekonomická fakulta, Katedra cestovného
ruchu a spoločného stravovania
e-mail: miroslava.medvedova@umb.sk
tel: +421 902 724 977, +421 48 446 22 19

Financing Tourism Destinations from Public and Private Funds – a Case Study of Slovakia

Abstract. *A key precondition for the sustainable development of a tourism destination is an effective organizational structure that can be provided by a destination management organization (DMO). A DMO can coordinate the interests of the public and the private sector but, because its services are costly, it requires the pooling of resources of both these sectors. Therefore, the activities of DMOs should be funded through public-private partnership, where the budget is made up of contributions from all stakeholders, government subsidies, and incomes from business activity. In order to offer adequate support to tourism development in countries like the Slovak Republic, which admittedly has a great yet underdeveloped tourism potential, a complex financing mechanism needs to be set up. The Tourism Support Act No. 91/2010 partly regulates the promotion of tourism in Slovakia and creates conditions for the emergence of tourism organizations in tourist destinations.*

Keywords: *tourism, tourist destination, financing, destination management organization*

Introduction

A tourism destination can be a place, a region, or even a country as a travel aim for tourists. It is an area which is distinctly identified and promoted to tourists as a place to visit, and has to be co-ordinated by one or more authority or organization. It is a complex entity in which there exists a lot of stakeholders

with different interests. It is not only a private sector, but also a public sector and, of course, local inhabitants and visitors. Coordination and cooperation is most important in every tourism destination.

The aim of this paper is to describe financing tourism destination from public and private sources and to analyze the situation in Slovakia by comparing it with the Czech Republic and the European Union.

1. Financing tourism destinations

The financing of tourism destinations must be secured from public and private sources. A development of tourism destination in a dynamic environment requires significant financial resources. Financing of tourism destination is undertaken by organizations that sometimes have no direct financial interest in the tourism. In addition, many destination management organizations have a limited budget and help from the private and public sector is necessary¹. It is important to create a complex system of financing of the tourism development in the tourism destination which will be shared by all stakeholders in the development of tourism in the destination. Financing tourism destinations is different in different countries and depends on the kind of region and resort. First of all, it depends on the phase of the life cycle of tourism development in the tourism destination.

1.1. Financing tourism destinations from the public sector

Financing tourism destinations from public financial resources is based on the importance of tourism for the particular destination. If a territorial unit in the country or the country itself has the potential for tourism development it is the responsibility of the state or local government to ensure its development. From the perspective of the tourism development needs, it is important to create a system and use the financial resources of tourism². We investigate a tourism destination based on the macro scale. There is a difference between national, regional, and local level. A country as a tourism destination has financial sources from the government and the ministry (in Slovakia, from the Ministry of transport, construction, and regional development). At the local and regional level, it is important to create complex financing system where the precondition for the functioning of this system will need to be the efficient creation and allocation of

¹ S. Pike, *Destination Marketing Organisations*, Elsevier, Oxford 2004.

² J. Chovan, *Systémová tvorba a používanie zdrojov pri financovaní rozvoja cestovného ruchu v regiónoch*, in: *Cestovný ruch a regionálny rozvoj. Zborník z vedeckej konferencie*, Ekonomická fakulta UMB, Banská Bystrica 2000, pp. 143-148.

financial resources, and the existence of organizational structure with all stakeholders in the tourism destination. Financing of tourism at a regional and local level is provided by the municipality, which collects tax from accommodation. Visitors of accommodation enterprises pay the tax for overnight stays. The tax for accommodation is set by each municipality and the city itself. Money that the municipality collects should be refocused in the promotion and development of tourism in the destination. The municipality of the region can also support tourism with extra money from its budget. This support depends on the character and importance of the tourism destination for the region or country, including the host population and visitor numbers, as a ratio of visitor spending, number of commercial accommodation beds/rooms, and the number of taxpayers/ratepayers. Ultimately, the financing decision process will depend on the local situation, with influences including local politics, destination life-cycle stage and industry maturity, economic importance of tourism relative to other industries, and the DMO history and current structure³. Destinations may use financial sources from the regional programs of the European Union. Companies and organizations in tourism have a possibility to take financial resources from the European Union. Every member country of European Union has this opportunity. Candidates may be entrepreneurs in the private sector, but also can be cities, towns, villages, municipalities, associations, and organizations. However, they have to fulfill the conditions set up by the European Union and the government of the member's countries⁴. Currently there are no challenges of the European Union. Therefore, most often at this level of financing, a tourism destination refers to destination management organizations and the financing of their activities.

1.2. Financing through a destination management organization (DMO)

Destination management is considered an advanced form of cooperation among tourism stakeholders who are associated in a destination management organization. Financing of a DMO is a critical issue for destination management organizations (DMO). Financial resources of DMOs come from the public, as well as, the private sector, and from external and internal sources as well. Public sector enabling agencies normally contribute core financing for the DMO. The public sector may meet the basic establishment costs of the organization. Activities designed to benefit the private sector directly should be paid for through contributions towards

³ S. Pike, op. cit., p. 231.

⁴ G. Šimčíková, *Granty v cestovním ruchu*, „Hotelier“ 2007, roč. I, pp. 80-82; G. Šimčíková, *Granty v cestovním ruchu – ako začať*, „Hotelier“ 2007, roč. I, pp. 88-90.

marketing activities, commercial activities, and membership fees⁵. Membership in the organization for each member also means an obligation to pay a membership fee, and then the organization also receives money from the government. Membership in the organization is voluntary in some countries, and compulsory in others. Members of organizations may be a company or a person from the public or private sector. The income of these organizations are usually membership fees, income from business activities of the organization (after tax), financial resources obtained from the European Union, domestic and foreign support organizations, donations from individuals and legal entities, loans and credits, financial resources received from government support programs, and/or subsidies⁶. Income from the organization's business activities can be⁷ commissions on ticket sales, revenues from the sale of maps, tourist needs, souvenirs, income from the rental of sports equipment, revenues from the organization of congresses, and they can be from the procurement of accommodation, transport, and other services for visitors. Budget scale certainly affects the power and influence of the DMO, especially within the tourism sector itself. DMOs with low financing levels struggle to be influential – with a high budget they can “lead from the front” as they have adequate resources to take fresh initiatives and help other partners. Budget levels can vary from year to year based on external factors and the decisions of other players⁸. There are two most common types of financing for DMO's – traditional financing (statutory, public-law, other methods) and new approach financing of a destination. Statutory financing is in the statutes form the basis of the destination. Member fees are defined at the general meeting. The organization has active and passive members differentiated into active single members, active business members, and passive members. Public-law financing is financing through the law, this usually meaning through taxes (visitor's tax, tourism tax, fractional tourism tax, etc.). Visitor's taxes are paid by guests and person without a tax-based residence in the destination and the tax object are one overnight stays. Accommodation taxes are paid by the hotelier and the tax object is one night as well. This declaration is also fixed in the visitor's tax laws. Tourism development taxes are paid by all persons and organizations with a tax-based residence in the destination. A DMO also has other sources of financing. The most common are subsidies (support from the community, canton,

⁵ M.A. Morrison, *Marketing and Managing Tourism Destinations*, Routledge, London 2013, p. 632.

⁶ A. Micháľková, *Prínosy a riziká aplikácie Zákona o podpore cestovného ruchu*, 2010, http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNÍK%20VEDECKÝCH%20STATÍ%202011-PDF/KSCR/MICH%C3%81LKOV%C3%81_A_KSCR.pdf [6.12.2013]; A. Micháľková, *Regionálne siete v cestovnom ruchu*, Ekonomická Univerzita v Bratislave, Bratislava 2010, p. 118.

⁷ A. Kiráľová, *Marketing destinace cestovního ruchu*, Ekopress, Praha 2003, p. 173.

⁸ A. Holešinská, *Destinační management jako nástroj regionální politiky cestovního ruchu*, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Brno 2012, p. 151.

or state) and self-financing (earnings from sales, revenues/provisions from direct bookings, advertising for third parties, sponsoring contributions, revenues generated from events, etc.). DMOs are using financial resources mainly on marketing activities (creating products, branding, etc.), planning activities, expenditures on research and education of staff, expenditures on quality management, crisis management, tourism infrastructure in tourism destinations, expenditures on statistics and reporting, as well as other uses.

2. The case study of Slovakia

In Slovakia, organized cooperation in tourism developed in the 90s of the 20th century. At that time, in the territory of the Slovak Republic, various organizations were spontaneously established as a result of the development of tourism, especially in localities with tourist attractions (Association of Tourism High Tatras). The problem was a lack of knowledge; they were not considered as authorities and suitable partners for cooperation. The situation has changed rapidly in the 21st century, where a large number of tourism organizations were set up because of operational programs drawing from EU funds⁹. At the national level in Slovakia there is financing of the development of tourism by the Slovak Tourist Board (Slovenská agentúra pre cestovný ruch – SACR). The Slovak Tourist Board functions as a management organization at the national level¹⁰. Their activities are financed from the state budget (Ministry of Transport, Construction, and Regional Development), grants from the EU, and partly by their own business. However, this financing is not sufficient. The Slovak Tourist Board finances mainly marketing activities and the promotion of the state as a tourism destination for foreign visitors. In 2010, the government approved Act No. 91/2010 Coll. on the promotion of tourism. The Act set the conditions for an organization of tourism and provided sources of its financing. It defines destination management organizations in Slovakia at the regional and local level. This Act regulates the promotion of tourism in Slovakia, the rights and obligations of persons engaged in tourism, the creation of policy documents, and the financing of tourism at the destination. The creation of a system of financing destinations was the one of the main objectives of this Act¹¹. Conditions for the collection and use of membership fees provides for the General Assembly of the

⁹ A. Holešinská, *Destinační management jako nástroj regionální politiky cestovního ruchu*, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Brno 2012, p. 151.

¹⁰ M. Gúčík et al., *Manažment cieľového miesta*, Slovak-Swiss Tourism, Banská Bystrica 2012, p. 219.

¹¹ *Ibidem*.

destination management organization. In addition to membership fees, there are source of voluntary financial contributions and the income from business and non-business activities of the organization. In this case, the organization shall have a license for doing business. The Slovak Act on the promotion of tourism enumerates the resources of financing for DMOs that can be divided into four categories – membership fees, grants (state subsidies, EU funds), income from commercial activities, and donations. The research of Holešinská (2013) shows that the structure of the Slovak DMOs' budget is affected by the Act because the proportion of memberships fees and state subsidies is roughly at a ratio of 50:50. In comparison with the Czech DMOs' financing, the situation in Slovak DMOs' financing is a little different. In the Czech republic there is no existence of a legal form of DMO. Due to this fact, in the Czech republic the legal form of a charitable trust has a higher percentage of income from commercial activities than from membership fees. On the contrary, the legal form of the association of corporate bodies relies on the membership fees. On average, the membership fees of the Czech DMOs reach around 30% of their budget which indicates a strong dependence on grants. On the contrary, it is typical of the Slovak DMOs that their income from commercial activities is very rare – only one in six local DMOs carries out commercial activities. The survey of Kamann (2008) shows that the largest percentage of financial resources of DMOs in Europe are created by the public sector, especially the local and regional government. The second largest financial resources are members fees and income from the business activities of DMOs. Sponsorship is one of the less frequent forms of financing, and the smallest percentage of financing are accommodation taxes, grants, and contributions from the European Union. The largest part of budget for DMOs in Europe is spent for promotion, branding, creating products, and planning. Expenditure on research, crisis management, quality control, and staff training represents only a small part of the budget of the DMOs in Europe.

In addition to destination management organizations, tourism development could be financed from financial funds from local governments and municipalities. This support may also be in the form of non-financial help, such as free rent of rooms, staff, etc.¹²

In our research we had an interview with representatives of local destination management organizations (DMO) in Slovakia (14). We examined the sources of funding, the number of members, and the use of financial funds. Since our sample is representative (14 out of 32 local destination organizations in Slovakia), the results can be generalized and applied to the whole territory of Slovakia. DMOs in Slovakia were created based on the distribution of its regions. However,

¹² M. Gúčík in: P. Patúš et al., *Manažment regiónu a strediska cestovného ruchu*, Merkantil, Banská Bystrica 1997, p. 160.

the scope of one organization is not always only in one region. The size of the regions is approximately the same. Differences are in the number of members in the organization and the amount of money in their possession. The sample group consisted of 14 DMOs located in the territory of Slovakia. We examined DMO Turiec-Kremnicko, DMO Rajecká dolina, Nitrianska DMO, DMO Horná Nitra – Bojnice, Bratislavská DMO, Region Senec, DMO Šariš – Bardejov, Region Vysoké Tatry, DMO Dudince, Zemplínska DMO, DMO Turistický Novohrad and Podľanie, OOCR Slovenský Raj, DMO Liptov and DMO Stredné Slovensko. The results of the research are in Table 1.

Table 1. Destination management organization in Slovakia

Name of organization	Date of creation	Number of members	Amount of subsidies 2012	Amount of subsidies 2013	Amount of subsidies 2014
Turiec-Kremnicko	26.03.2012	6	–	10 000.00	10 000.00
Rajecká dolina	28.12.2011	19	55 300.00	55 300.00	55 800.00
Nitrianska DMO	6.03.2012	5	93 045.60	75 851.19	75 851.19
Horná Nitra-Bojnice	1.03.2012	55	5 003.66	5003.66	6173.66
Bratislavská DMO	28.12.2011	77	394 806.00	394 806.00	397 486.00
Region Senec	27.02.2012	13	47 923.00	47 923.00	47 923.00
Šariš – Bardejov	7.12.2012	3	–	–	–
Region Vysoké Tatry	17.01.2012	6	719 923.50	767 068.31	767 086.31
Dudince	15.02.2012	7	24 300.00	24 300.00	24 300.00
Zemplínska DMO	8.03.2012	16	5 900.00	5 900.00	6 000.00
Turistický Novohrad a Podľanie	8.03.2012	58	18 777.20	18 777.20	20 183.92
Slovenský Raj	6.12.2012	31	–	–	8 190.00
Liptov	10.02.2012	14	303 838.20	337 595.00	397 486.00
Stredné Slovensko	6.03.2012	22	122 900.05	122 900.00	123 500.00

Source: own research, 2014.

The number of members of these organizations is different. The largest organization of the DMOs investigated is DMO Bratislava which has 71 members and the smallest DMO, when considering the number of members, is DMO Šariš – Bardejov, consisting of only three players – Bardejov, Bardejov Spa, and one more subject. The average number of members in the surveyed DMOs is 24. The DMO's number of members is not dependent on the size of their territory or the size of the region in which it operates. The amount of funding depends on the number of members. DMOs with more members have more

funds, and thus, the amount of subsidies is higher. DMOs receives funding from their members, from the state budget, as well as, from sponsorships and income from their business activities. The amount of the subsidies is based on the aggregate amount of collected membership fees, but up to a maximum of 90% of the accommodation taxes in member municipalities. Using funds from the grant, however, is earmarked and specified in the Act. It can be used for marketing and promotion of the region, product support and promoting, building infrastructure, and strategic development planning in destinations which includes data collection, quality management services, and educational activities.

Researched local DMOs use their funds mainly for presentations at exhibitions and fairs of tourism, for web development, the creation of a destination brand, to create and distribute promotional materials and billboards, to organize events for advertising on radio and television, to create healthy a environment in the region, and to create products and regional cards, etc.

Conclusion

In the Slovak Republic, we are witnessing the top-down approach towards the stimulation of the creation of sufficient organisational structures in tourism destinations. For many years in the Slovak republic, competitiveness of the tourism sector suffered from the lack of a system of complex financing. The tourism Support Act No. 91/2010 has partly improved the situation since it defined the bases for support of the marketing activities of destination management organizations on a local and regional level. In spite of the subsidies that DMOs receive on the local level, up to 90% of their income is raised from the public sector. Slovakia is in its infancy and tourism destinations in Slovakia are among the first generation of destinations. Country with developed tourism such as Switzerland and Austria are already developing the concept of third generation DMOs . The main difference is in the tasks which do not focus purely on marketing issues, but regard the organizational structures. They support networking across different sectors much more within the region, and as far as financing, a higher portion of income is raised by the entrepreneurial activities of the tourism organizations themselves.

Literature

- Gúčík M. et al., *Manažment cieľového miesta*, Slovak-Swiss Tourism, Banská Bystrica 2012.
Holešinská A., *Destinační management jako nástroj regionální politiky cestovního ruchu*, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Brno 2012.

- Chovan J., *Systémová tvorba a používanie zdrojov pri financovaní rozvoja cestovného ruchu v regiónoch*, in: *Cestovný ruch a regionálny rozvoj. Zborník z vedeckej konferencie*, Ekonomická fakulta UMB, Banská Bystrica 2000.
- Kamannová S., *Destination Marketing Organizations in Europe*, 2008, www.destinationmarketing.org/images/pdf/DMO_Europe_2008.pdf [27.11.2009].
- Kiráľová A., *Marketing destinace cestovního ruchu*, Ekopress, Praha 2003.
- Micháľková A., *Prínosy a riziká aplikácie Zákona o podpore cestovného ruchu*, 2010, http://of.euba.sk/zbornik2011/ZBORNÍK%20VEDECKÝCH%20STATÍ%202011-PDF/KSCR/MICH%C3%81LKOV%C3%81_A_KSCR.pdf [6.12.2013].
- Micháľková A., *Regionálne siete v cestovnom ruchu*, Ekonomická Univerzita v Bratislave, Bratislava 2010.
- Morrison M.A., *Marketing and Managing Tourism Destinations*, Routledge, London 2013.
- Patúš P. et al., *Manažment regiónu a strediska cestovného ruchu*, Merkantil, Banská Bystrica 1997.
- Pike S., *Destination Marketing Organisations*, Elsevier, Oxford 2004.
- Strašík A., Petřík I., Hanesová L., *Financovanie a podpora cestovného ruchu v cieľovom mieste*, "Acta Oeconomica" 2007, No. 22.
- Šimčíková G., *Granty v cestovnom ruchu*, „Hotelier“ 2007, roč. I.
- Šimčíková G., *Granty v cestovnom ruchu – ako začať*, „Hotelier“ 2007, roč. I.
- Zákon č. 91/2010 Z. z. o podpore cestovného ruchu.

Finansowanie miejscowości i regionów turystycznych z funduszy publicznych i prywatnych. Studium przypadku Słowacji

Streszczenie. Podstawowym warunkiem zrównoważonego rozwoju turystyki w regionach turystycznych jest skuteczna struktura organizacyjna i zarządcza, którą zapewnić może powołana w tym celu tzw. spółka zarządzająca obszarem (miejscowością, regionem) turystycznym (destination management organization – DMO). Spółka taka ma za zadanie koordynowanie interesów sektora prywatnego i publicznego, a ponieważ jej działalność jest kosztowna, wymaga również łączenia zasobów obu tych sektorów. W związku z tym finansowanie DMO należy oprzeć na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego, a na jego budżet składać się winny wkłady interesariuszy, dotacje rządowe i dochody z działalności gospodarczej. Dla odpowiedniego wspierania rozwoju turystyki w takim kraju jak Republika Słowacka, która ma wielki, lecz – trzeba to samokrytycznie przyznać – niewykorzystany potencjał, konieczny jest złożony mechanizm finansowania. Ustawa o promocji turystyki nr 91/2010 częściowo reguluje wsparcie sektora turystycznego na Słowacji i tworzy warunki do powstania organizacji turystycznych w regionach turystycznych.

Słowa kluczowe: turystyka, region turystyczny, miejscowość turystyczna, finansowanie, zarządzanie turystyką



Marcin Jałowiecki

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: mjalowiecki@ewindykacja.pl
tel. 506 100 897

Rozwój chińskich miast w latach 2008-2011

Streszczenie. *W artykule opisano zmiany, jakie zachodziły w rozwoju miast w Chinach. Scharakteryzowano w nim główne i największe miasta oraz ich lokalizację, a także pokazano, jak na przestrzeni ostatnich lat kształtował się ich rozwój. Przedstawiono główne motory wzrostu miast oraz występowanie korelacji pomiędzy wzrostem a takimi czynnikami, jak liczba ludności, inwestycje czy migracja. Chiny wprowadzają obecnie nową strategię rozwoju miast. W artykule opisano, jaką strategię powinny przyjąć poszczególne miasta, by móc dalej stabilnie się rozwijać i powiększać swój potencjał.*

Słowa kluczowe: *chińskie miasta, rozwój, Tokio, Pekin, zasoby naturalne, społeczeństwo, Azja*

Wstęp

Chiny pomimo spowolnienia gospodarczego w dalszym ciągu rozwijają się bardzo szybko w porównaniu do reszty świata. Spowolnienie gospodarcze widoczne na całym świecie odbiło się również na drugiej co do wielkości gospodarce świata. Mimo wszystko silna gospodarka, rosnąca klasa średnia i inwestycje w infrastrukturę będą wzmacniać i poszerzać globalną obecność chińskich miast. Zgodnie z oczekiwaniami Pekin i Szanghaj mają najwyższe wyniki wytrzymałościowe, a trzy inne chińskie miasta: Kanton, Chongqing,

Shenzhen plasują się w dalszej kolejności. Najbardziej prawdopodobne jest, że pośród wszystkich miast rozwijających się na całym świecie tych z Chin jest najwięcej. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że Chiny w dalszym ciągu nie poprawiają wskaźników dotyczących zanieczyszczenia, a taka poprawa może mieć znaczący wpływ na ocenę miast¹.

Zmiany, jakie zaszły w chińskich miastach mają bardzo duże znaczenie dla dalszego rozwoju Chin. Polityka zorientowana na konsumentów powinna doprowadzić do wzrostu inwestycji. Wskaźnikiem do osiągnięcia celu, jakim jest bardziej rozwinięte gospodarczo społeczeństwo, jest wyższa wydajność chińskich pracowników oraz zwiększenie wydajności i efektywności pracy urzędników państwowych. Tendencje te spowodują wzrost wynagrodzenia, pozostawiając do dyspozycji większą część dochodu narodowego w rękach konsumentów – kluczowego podmiotu w przyszłym profilu gospodarczym Chin. Podobnie jak w innych gospodarkach wschodzących, które rozwijały się dzięki napływowi inwestycji, konsumpcja w Chinach wzrasta, jeśli rośnie poziom dochodów społeczeństwa. Wysoki poziom inwestycji przekłada się z czasem na wzrost konsumpcji. Jest to widoczne w szczególności w sektorze budowlanym oraz w infrastrukturze drogowej. Zasób nowych pracowników migrujących ze wsi do miast i znajdujących pracę sprawia, że stają się oni nowymi konsumentami. Jednocześnie oczekuje się, że inicjatywy chińskiego rządu powinny wzmocnić tendencje w kierunku większej wydajności i podnoszenia dochodów społeczeństwa. Inicjatywy te mogą obejmować rozwój usług i poszczególnych sektorów przemysłu, zachęcanie do przyspieszonego wzrostu mniejszych miast w strukturze klastrów i zwiększanie wydajności w rolnictwie i produkcji energii oraz jej wykorzystania. Zakłada się, że koszty pracy będą rosnąć, a społeczeństwo będzie się starzeć, wpływając na sektory nastawione na niską wartość dodaną w eksporcie i sektory pracochłonne. W rezultacie udział tych sektorów gospodarki może spadać. Grupa bardziej zamożnych mieszkańców chińskich miast posiada ogromny potencjał rynkowy. Ponadto zwrócić należy uwagę, że tendencje demograficzne w Chinach doprowadzą do zwiększenia oczekiwań pracowników w zakresie wynagrodzeń i wymagań socjalnych².

Celem artykułu jest przedstawienie, jak kształtował się rozwój chińskich miast na przestrzeni lat 2008-2011, co miało wpływ na ich szybszy lub wolniejszy rozwój, oraz to, jak różne aspekty – np. migracje, lokalne inicjatywy lub też czystość powietrza – wpływają na pozycje miast w Chinach. Ze względu na

¹ M. Jałowiecki, *Perspektywy rozwoju rynku konsumentów w Chinach w świetle globalizacji*, w: *Polityka ekonomiczna i rynki finansowe a funkcjonowanie gospodarki*, red. M. Pronobis, t. 23, CeDeWu, Gdańsk 2013, s. 77.

² M. Jałowiecki, *Rozwój gospodarczy Chin jako głównego centrum gospodarczego świata*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2014, t. 54, nr 3, s. 212.

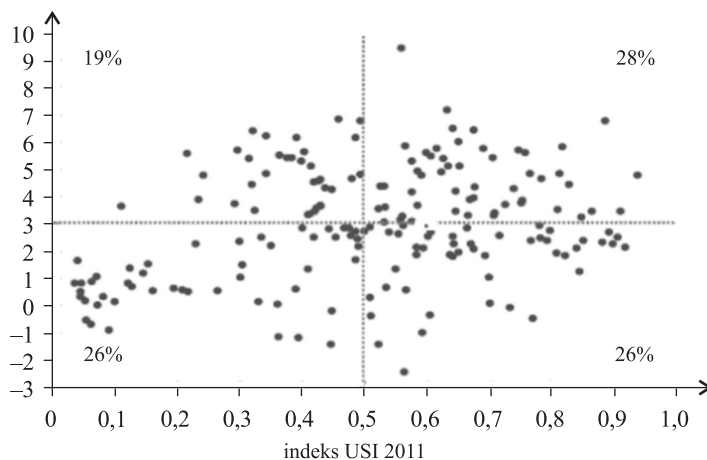
to, że Chiny mają szansę być dalej wiodącą gospodarką na świecie, perspektywa rozwoju makroekonomicznego do 2030 r. będzie polegała na zwiększeniu tempa wzrostu przez przejście z gospodarki opartej na inwestycjach w kierunku gospodarki napędzanej konsumpcją i usługami.

Autor artykułu poświęcił swoją uwagę chińskim miastom, w których to wszelkie podejmowane inicjatywy będą wpływały na obraz chińskiej gospodarki w perspektywie krótko- i długoterminowej.

1. Różne dziedziny zrównoważonego rozwoju Chin

W większości chińskich miast w ostatnich latach na ogół obserwujemy stopniową poprawę zrównoważonego rozwoju (wykres 1). Średnia stopa wzrostu zrównoważonego rozwoju od 2008 do 2011 r. wynosiła około 3%. Niektóre miasta osiągnęły wyższy wzrost od 7 do 9%, podczas gdy około 10 miast zanotowało ujemny wskaźnik. Było to spowodowane przede wszystkim przemianami społecznymi i środowiskowymi.

Wykres 1. Wzrost chińskich miast w latach 2008-2011 (w %)

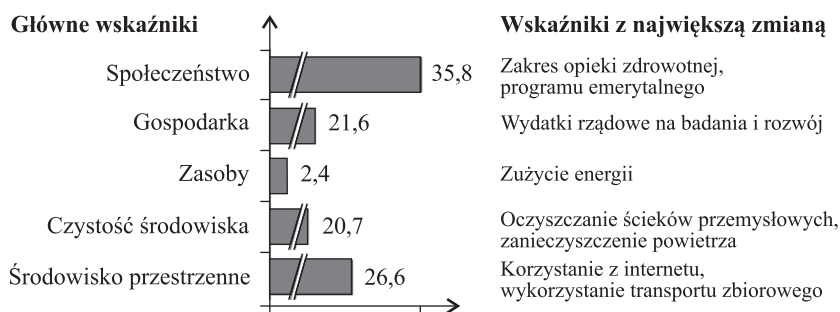


Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

W porównaniu z rokiem 2011 wskaźniki społeczne i środowiskowe w podkategorjach wskaźników były zupełnie inne niż w 2008 r. (wykres 2). Małe miasta (poniżej 5 mld USD PKB w 2008 r.) wykazują większe zmiany wskaźników społecznych niż średnie (PKB w przedziale od 5 mld do 20 mld USD w 2008 r.) i duże miasta (PKB większy niż 20 mld USD w 2008 r.). Jednak wskaźniki

ekonomiczne i środowiskowe wyraźnie poprawiły się w średnich i dużych miastach w porównaniu z małymi. Średnie miasta wykazują największą poprawę pod względem wskaźników związanych z ochroną środowiska.

Wykres 2. Główne zmiany wzrostu miast w Chinach w latach 2008-2011 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Jak pokazano na wykresie 2, chińskie miasta dokonały najbardziej znaczących zmian w opiece zdrowotnej i ubezpieczeniach emerytalnych, zarządzaniu odprowadzaniem ścieków, w kwestiach związanych z zanieczyszczeniem powietrza przemysłowego, poszerzeniem dostępu do internetu i z masowym transportem.

Tabela 1. Dziesięć głównych miast pod względem rozwoju w roku 2011

Miejsce	Ogólny wynik	Społeczeństwo	Środowisko	Gospodarka	Zasoby
1.	Zhuhai	Karamay	Shenzhen	Pekin	Ningde
2.	Shenzhen	Zhuhai	Zhuhai	Szanghaj	Pekin
3.	Hangzhou	Yangquan	Xiamen	Shaoxing	Zhangzhou
4.	Xiamen	Pekin	Haikou	Shenzhen	Shangluo
5.	Kanton	Shaoguan	Fuzhou	Hangzhou	Zhongshan
6.	Dalian	Zhaoqing	Qingdao	Suzhou	Putian
7.	Fuzhon	Kanton	Hangzhou	Wuxi	Foshan
8.	Pekin	Panzhihua	Changzhou	Ningbo	Hangzhou
9.	Changsha	Daqing	Karamay	Jiaxing	Zhanjiang
10.	Yantai	Hangzhou	Dalian	Changsha	Nantong

Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Najlepsze wyniki w 2011 r. osiągnęły następujące miasta: Zhuhai, Shenzhen, Hangzhou, Xiamen, Kanton, Dalian, Fuzhou, Pekin, Changsha i Yantai (tabela 1). Poza Changsha i Pekinem 8 z 10 miast znajduje się w klastrach nadmorskich, takich jak Pearl River Delta³ (Delta Rzeki Perłowej), Yangzi River Delta⁴ (Delta Rzeki Jangcy), Gulf West⁵ (Zatoka Zachodnia), Shandong Byland⁶ itp. Trzy miasta znajdują się w klastrze Delta Rzeki Perłowej w prowincji Guangdong, a mianowicie Zhuhai, Shenzhen i Kanton. Klastry przybrzeżne zyskują dzięki wcześniejszej otwartości gospodarczej oraz położeniu geograficznemu, to spowodowało, że obecnie są to najbardziej skuteczne i trwałe obszary w Chinach.

Tabela 2. Dziesięć miast, które wykazały największą poprawę rozwoju gospodarczego w okresie od 2008 do 2011 r., z podziałem według wysokości PKB (w %)

Miejsce	Wysokie PKB (> 20 mld USD)		Średnie PKB (między 5 a 20 mld USD)		Niskie PKB (< 5 mld USD)	
1.	Xi'an	5	Fuzhou	7	Jieyang	9
2.	Changshou	5	Zhanjiang	6	Sanya	7
3.	Zhongshan	4	Benxi	6	Shanwei	7
4.	Foshan	4	Yangzhou	6	Xinyu	7
5.	Daqing	4	Ma'anshan	6	Tongling	6
6.	Nanjing	4	Kunming	6	Zunyi	6
7.	Tianjin	4	Wuhu	6	Fuzhou	6
8.	Chongqing	3	Hefei	6	Mudanjiang	6
9.	Hangzhou	3	Huizhou	5	Chizhou	6
10.	Changsha	3	Jinzhou	5	Jiaozuo	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Tych 10 najwyżej notowanych miast skupia około 1% ludności miejskiej Chin i 16% miejskiego PKB. Z wyjątkiem megamiast: Shenzhen, Kanton i Pekin, pozostałe są średnimi miastami o liczbie ludności miejskiej od 1,5 do 6,5 mln, 6 spośród nich liczy od 2 do 4 mln mieszkańców. Wszystkie z nich mają gęstość zaludnienia od 7 tys. do 10 tys. osób na km², z wyjątkiem Pekinu, który jest

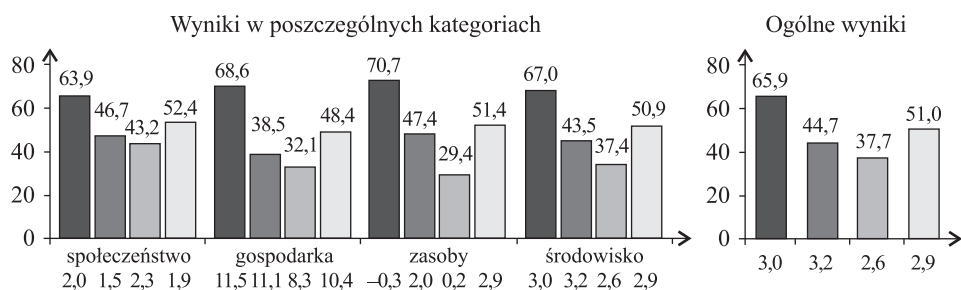
³ www.discoverhongkong.com/uk/beyond-hk/pearl-river-delta/index.jsp [9.09.2014].

⁴ J. Haas, Y. Ban, *Urban Growth and Environmental Impacts in Jing-Jin-Ji, the Yangtze River Delta and the Pearl River Delta*, „International Journal of Applied Earth Observation and Geoinformation” 2014, Vol. 30, s. 42-55.

⁵ J. Zeng, *The Debate on Regime Legitimacy in China: Bridging the Wide Gulf between Western and Chinese Scholarship*, „Journal of Contemporary China” 2014, Vol. 23, Issue 88, s. 612-635.

⁶ *Doing Business in Shandong*, www.china.org.cn/living_in_china/abc/2009-06/26/content_18021909.htm [14.08.2014].

Wykres 3. Wyniki w różnych kategoriach zmian w chińskich miastach w 2011 r. (w %)



Trzy największe miasta

wschód	Zhuhai, Pekin, Shaoguan	Pekin, Szanghaj, Shaoxing	Ningde, Pekin, Zhangzhou	Shenzhen, Zhuhai, Xiamen	■ wschód
środek	Yangquan, Daqing, Huangshi	Changsha, Hefei, Zhengzhou	Shangluo, Hefei, Changchun	Changsha, Nanchang, Taiyuan	■ środek
zachód	Karamay, Panzhihua, Xi'an	Huhehaote, Kunming, Yan'an	Yan'an, Xi'an, Baoji	Karamay, Kunming, Guiyings	■ zachód
					■ kraj

Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

bardziej zaludniony (około 14 tys. osób na km²). Wszystkie największe miasta mają PKB na mieszkańca od 90 tys. do 100 tys. RMB i mogą być porównane z innymi miastami w Chinach mającymi najwyższe PKB, w których PKB *per capita* osiąga 200 tys. RMB. 10 największych miast pod względem liczby ludności i wielkości ekonomicznej jest bardzo dobrze zarządzane w kierunku rozwoju gospodarczego⁷.

Chińskie miasta rozwijają się bardzo różnie w zależności od wielkości PKB (tabela 2). W grupie miast o największym PKB (PKB wyższy niż 20 mld USD) Xi'an, Changzhou, Zhongshan wykazały największy wzrost, tj. 5% wzrostu rocznego w okresie od 2008 do 2011 r. W grupie miast ze średnim PKB (między 5 mld a 20 mld USD) Xinyu, Fuzhou i Zhanjiang uzyskały wzrost mniej więcej na poziomie 7%. Miasta Jieyang, Sanya i Shanwei znajdujące się w grupie o niskim PKB (PKB mniejsze niż 5 mld USD) wykazały wysokie tempo wzrostu, w przedziale między 7% a 9%. Większość z pięciu największych miast w każdej grupie położona jest na wschodnich i nadbrzeżnych obszarach Chin.

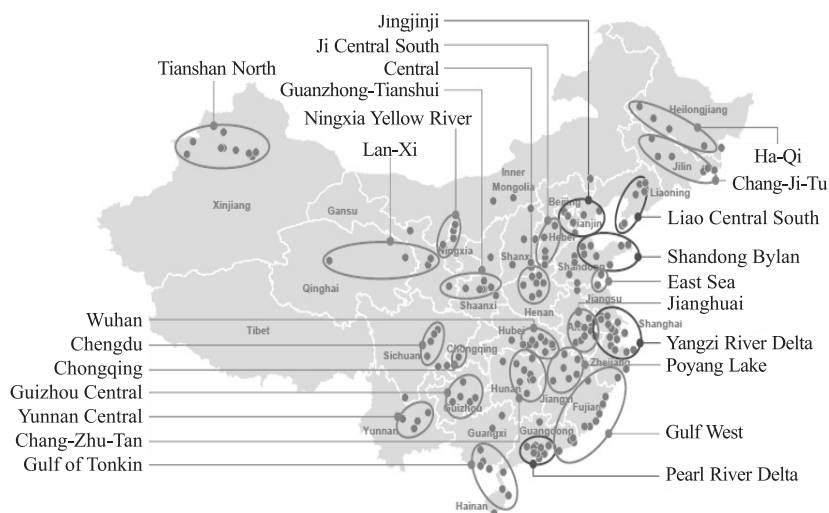
⁷ M. Jałowiecki, *China's Consumer Market by 2020*, w: P. Skulski, *Innovation as a Factor of the Development of the Asia-Pacific Region*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 175.

2. Położenie geograficzne miast w Chinach

W 2011 r. nie było wyraźnej korelacji pomiędzy poziomem zrównoważonego rozwoju danego miasta i jego położeniem geograficznym. We wschodnich Chinach 72 miasta znajdowały się w górnym kwintyle zrównoważonego rozwoju, z wysokim odsetkiem miast rozwijających się bardzo dobrze. Były oceniane również inne miasta w środkowych Chinach – większość z nich uplasowała się w górnej i środkowej części rankingu, a 52 zachodnie miasta obniżyły wyniki, gdyż przeważały miasta o słabszym rozwoju.

Widoczne są różnice w każdym regionie. Wschodnie miasta były najlepsze w obszarze zasobów, ale najgorsze pod względem rozwoju społecznego. Centralne miasta zajmowały najwyższe pozycje, jeśli chodzi o zasoby, ale najniższe pod względem wzrostu gospodarczego. Zachodnie miasta były najlepsze w rozwoju społecznym, ale najgorsze w zasobach. Pomimo niskich ogólnych wyników, miasta centralnych i zachodnich Chin były na stosunkowo podobnym poziomie realizacji rozwoju społecznego w stosunku do tych we wschodnich Chinach (wykres 3). Co więcej, obszar środkowy wyraźnie się poprawił, region zachodni zaś najmniej. Pomimo tego, że trzy regiony rozwijały się w tym samym tempie, region centralny powoli doganiał regiony wschodnie, a przepaść między regionami zachodnim i centralnym powiększyła się. Spośród 24 badanych klastrów, Delta Rzeki Perłowej, Delta Rzeki Jangcy i Shandong Byland w roku 2011 wykazały wyraźną przewagę nad wszystkimi innymi.

Schemat 1. Rozmieszczenie dziesięciu największych klastrów w Chinach w roku 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Tabela 3. Klasyfikacja największych klastrów w roku 2011

Miej-sce	Ogólny wynik	Spoleczny	Gospodarka	Zasoby	Środowisko	Ogólny wzrost 2008-2011
1.	Pearl River Delta	Pearl River Delta	Yangzi River Delta	Yangzi River Delta	Yangzi River Delta	Jianghuai
2.	Yangzi River Delta	Shandong Byland	Shandong Byland	Shandong Byland	Pearl River Delta	Poyang Lake
3.	Shandong Byland	Ji Central South	Pearl River Delta	Gulf West	Shandong Byland	Ha-Qi
4.	Jingjinji	Chengdu	Jingjinji	Pearl River Delta	Jingjinji	Gulf West
5.	Gulf West	Yangzi River Delta	Gulf West	Poyang Lake	Poyang Lake	Pearl River Delta
6.	Ji Central South	Central	Jianghuai	Jingjinji	Ji Central South	Guanzhong-Tianshui
7.	Chengdu	Jingjinji	Central	Ha-Qi	Chengdu	Yunnan Central
8.	Poyang Lake	Ha-Qi	Guizhou Central	Chengdu	Gulf West	Gulf of Tonkin
9.	Jianghuai	Gulf West	Ha-Qi	Jianghuai	Yunnan Central	Chengdu
10.	Ha-Qi	Poyang Lake	Ji Central South	Central	Chang-Zhu-Tan	Ningxia Yellow River

Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

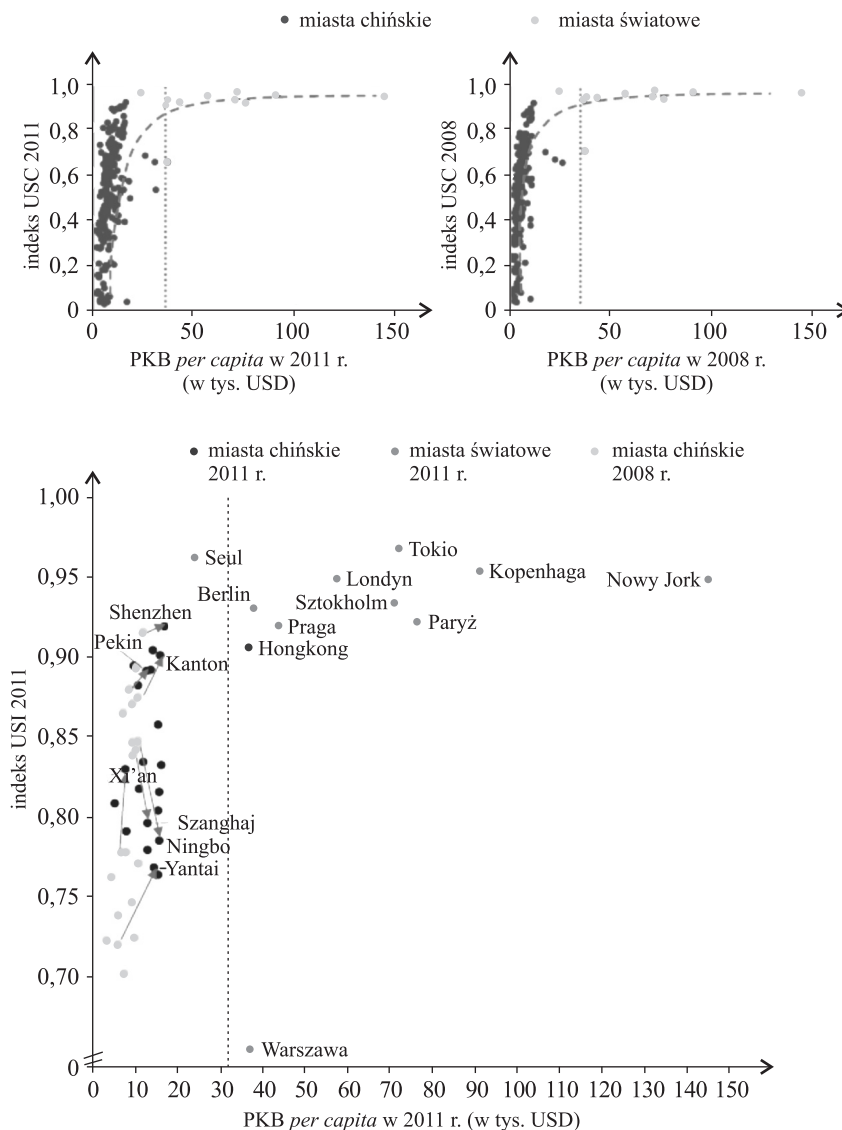
Pomimo wielkości swojej gospodarki, Jianghuai, Poyang Hu Ha-Qi poprawiły swoje wyniki i wysunęły się ponad inne klastry w okresie 2008-2011 r. Ich wskaźniki zrównoważonego rozwoju wzrastały w tempie około 5%, podczas gdy pozostałe klastry rozwijały się w tempie 4% lub mniej. Pięć klastrów znajduje się w pierwszej dziesiątce w ogólnym poziomie wzrostu i poprawy rankingu, a mianowicie w Pearl River Delta, Chengdu, Poyang Lake, Jianghuai i Ha-Qi (schemat 1).

3. Różnice w rozwoju wybranych miast w Chinach w stosunku do wybranych miast świata

Wybrano 11 miast z całego świata jako punkty odniesienia: Tokio, Seul, Hongkong, Kopenhaga, Londyn, Berlin, Sztokholm, Pragę, Paryż, Nowy Jork i Warszawę. Można stwierdzić, że większość chińskich miast, takich jak Shen-

zhen, Kanton i Changsha, dogania wzorcowe globalne miasta. Zaznaczyć przy tym należy, że kilka miast, w tym w Szanghaj, Ningbo i Dalian, zostało w tyle rankingu, nie wykorzystując swojego potencjału (wykres 4). Chińskie miasta powoli zmniejszają dystans do globalnych benchmarków miast. Tempo, w jakim nadrabiają zaległości, wzrosło z 0,4% do około 1% w latach 2008-2011.

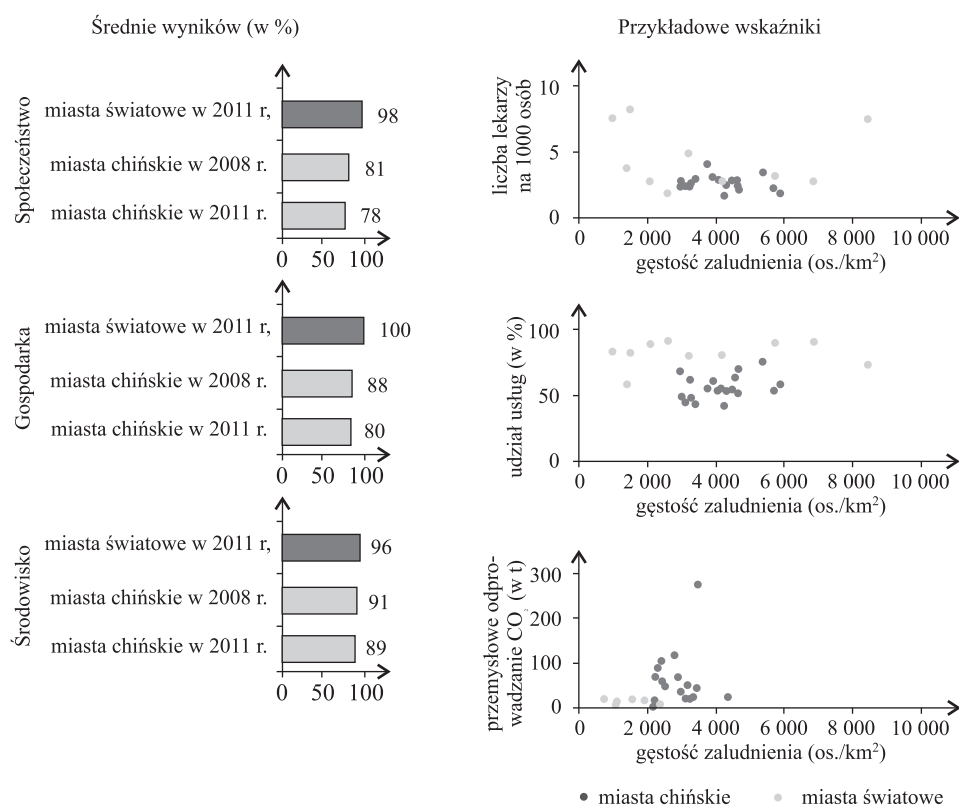
Wykres 4. Chińskie i światowe miasta wg poziomu rozwoju w roku 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Główne różnice między chińskimi miastami a ich odpowiednikami z innych krajów występują w kategoriach społecznych, gospodarczych i środowiskowych (wykres 5), a dokładniej w kategoriach społecznych, takich jak liczba osób zatrudnionych w obszarach miejskich, liczba lekarzy na mieszkańca, i czystości środowiska, tj. zanieczyszczenie powietrza przemysłowego, liczba dni z czystym powietrzem i oczyszczanie ścieków. Również porównanie innych wskaźników pokazuje, że wybrane do analizy miasta globalne wypadają lepiej we wszystkich wskaźnikach społecznych niż największe miasta chińskie⁸.

Wykres 5. Główne różnice między miastami z podziałem na kategorie



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Analizując elementy wykresu 5, można stwierdzić, że wybrane miasta światowe mają lepsze wyniki we wszystkich wskaźnikach dotyczących społeczeństwa

⁸ *A Complete Guide to China's Minimum Wage Levels by Province*, „City and District”, January 28, 2013.

niż najlepsze miasta Chin. Mają też wyższą średnią dochodów i udziału usług, natomiast wydatki na R & D nie zostały uwzględnione z powodu odmiennej metodologii uzyskiwania danych. Większość analizowanych miast światowych ma znacznie lepszą jakość powietrza i system gospodarki odpadami niż miasta chińskie. Miasta te mają także lepszą infrastrukturę (tranzyt, zasięg internetu, dostęp do wody), przy średniej gęstości zaludnienia o 30% większej niż 20 największych chińskich miast.

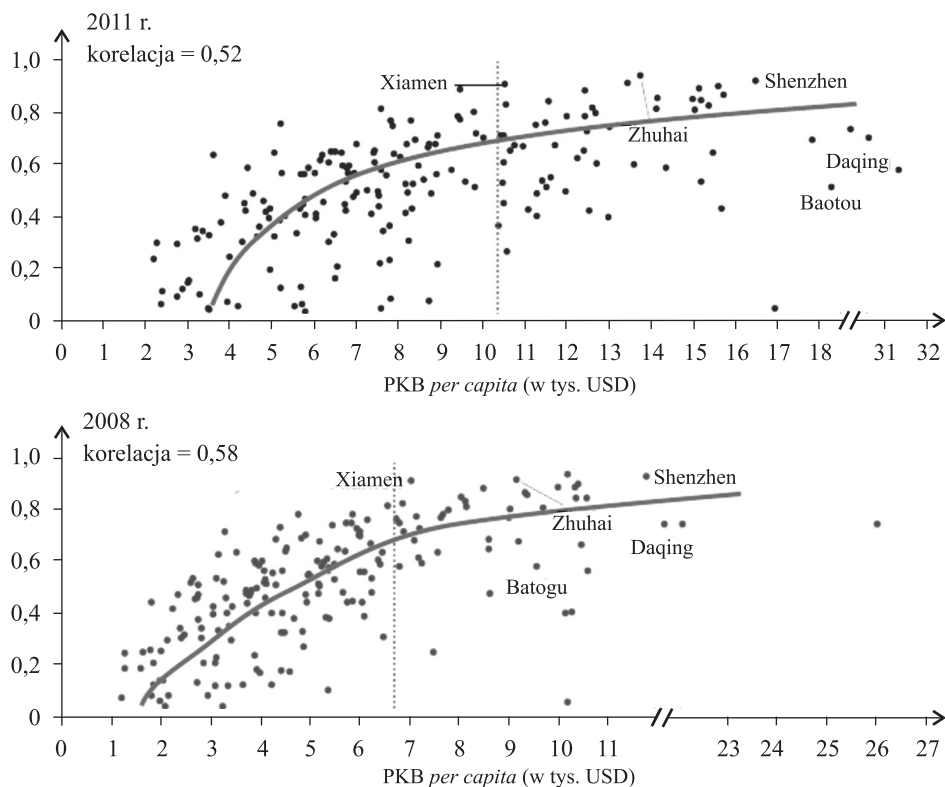
Miasta wybrane jako punkty odniesienia mają średni wskaźnik lekarzy na tysiąc osób wynoszący 4,5, a w wiodących chińskich miastach wynosi on 2,6. W 11 wybranych miastach świata również lepiej wypadają dochody na mieszkańca i siła w sektorach usługowych niż w chińskich miastach. Miasta, w których PKB związane z sektorem usług stanowi 80%, wykazują silniejszy wzrost gospodarczy i wyższe zatrudnienie, a także mają czystsze środowisko. Różnice wskaźników środowiskowych są jednak bardzo duże na niekorzyść Chin. Wiodące światowe miasta mają znacznie lepszą jakość powietrza, a także gospodarkę odpadami. Stężenie zanieczyszczeń powietrza, takich jak NO₂, SO₂ i pyłu PM10, w tych badanych miastach jest znacznie niższe niż w chińskich. Emisja przemysłowego SO₂ to tylko 1/20 poziomu mierzonego w głównych chińskich miastach⁹.

4. Główne czynniki wzrostu chińskich miast

Aby zrozumieć podstawowe zasady, które wpływają na stabilność rozwoju chińskich miast, przeprowadzono analizę korelacji między poziomami trwałości różnych czynników. Rozwój gospodarczy jest kluczem do określenia wspólnych zasad leżących u podstaw długoterminowego rozwoju. Dokonano analizy korelacji dla wszystkich miast znajdujących się na różnych etapach rozwoju. Wyniki pokazują, że długoterminowa stabilność chińskich miast jest ściśle skorelowana z gospodarką, wielkością populacji i gęstością zaludnienia. Miasta w Chinach, które wykazują znakomite wyniki, mają takie same właściwości rozwoju jak miasta w rozwiniętych gospodarkach. Są to: wielkość populacji i gęstość zaludnienia, jak również bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), z których wszystkie wydają się skorelowane ze wzrostem gospodarczym.

⁹ Przeprowadzono ograniczone porównanie wskaźników zasobów, ze względu na różnice w standardach statystycznych między globalnymi i chińskimi miastami. Dane z Chin nie zawsze odpowiadają prawdzie.

Wykres 6. Wskaźniki korelacji chińskich miast w kategorii PKB *per capita* za lata 2008 i 2011



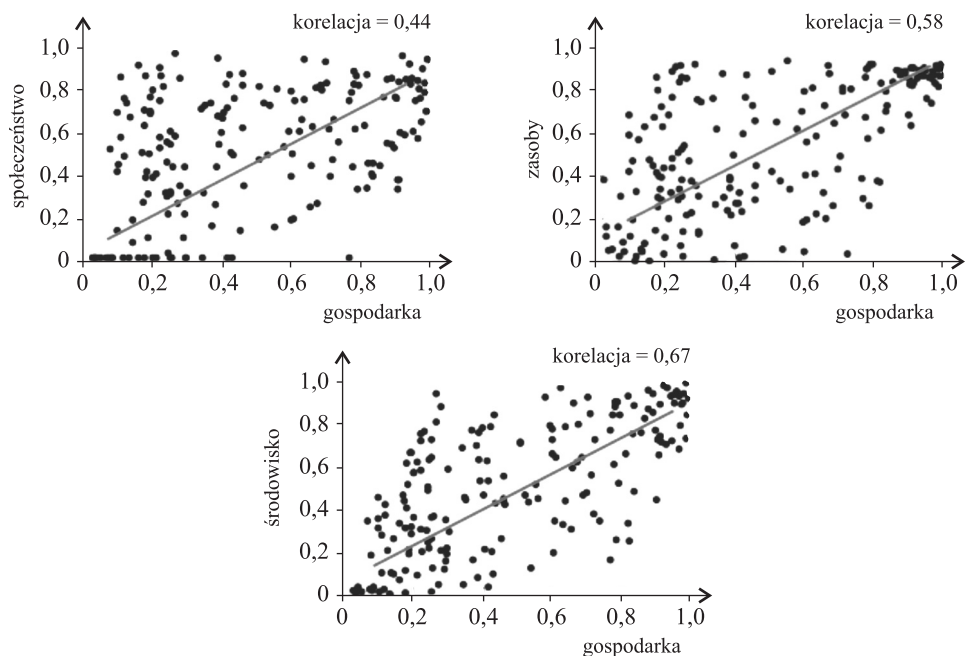
Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Ogólnie rzecz biorąc, istnieje pozytywna korelacja pomiędzy wzrostem danego miasta i jego PKB na mieszkańca (wykres 6). W najbardziej zaawansowanych gospodarczo miastach, takich jak Shenzhen, Kanton i Zhuhai, występuje wyższy poziom wzrostu. Wpływ ekonomiczny na stabilność wzrostu jest jednak zmniejszony po osiągnięciu określonego poziomu PKB *per capita*. Niektóre zaawansowane gospodarczo miasta są niżej w rankingu w zakresie rozwoju niż inne miasta z mniej rozwiniętą gospodarką. Na przykład, PKB *per capita* w Xuzhou jest wyższy niż w Xiamen, ale Xuzhou ma w rankingu wskaźnik rozwoju niższy niż Xiamen. Zachodzi również stopniowe osłabienie korelacji pomiędzy PKB i poziomem rozwoju gospodarczego miast w różnych okresach. To sugeruje, że będzie trudno poprawić wzrost miast poprzez poprawę jego PKB na mieszkańca, szczególnie gdy miasto osiągnie pewien poziom rozwoju gospodarczego. Zaawansowane gospodarczo miasta w Chinach powinny skupić

więcej uwagi na rozwoju społecznym, ochronie środowiska i efektywnym wykorzystaniu zasobów naturalnych.

Istnieje wysoka korelacja pomiędzy gospodarką i trzema innymi kategoriami: społeczeństwem, środowiskiem i zasobami. Sugeruje to, że jeśli gospodarka miasta jest silna, to zwykle ma dobre wyniki w co najmniej dwóch z pozostałych trzech obszarów. Miasta więc mogą i powinny rozwijać swoją gospodarkę, a także społeczeństwo, zasoby i środowisko w tym samym czasie (wykres 7).

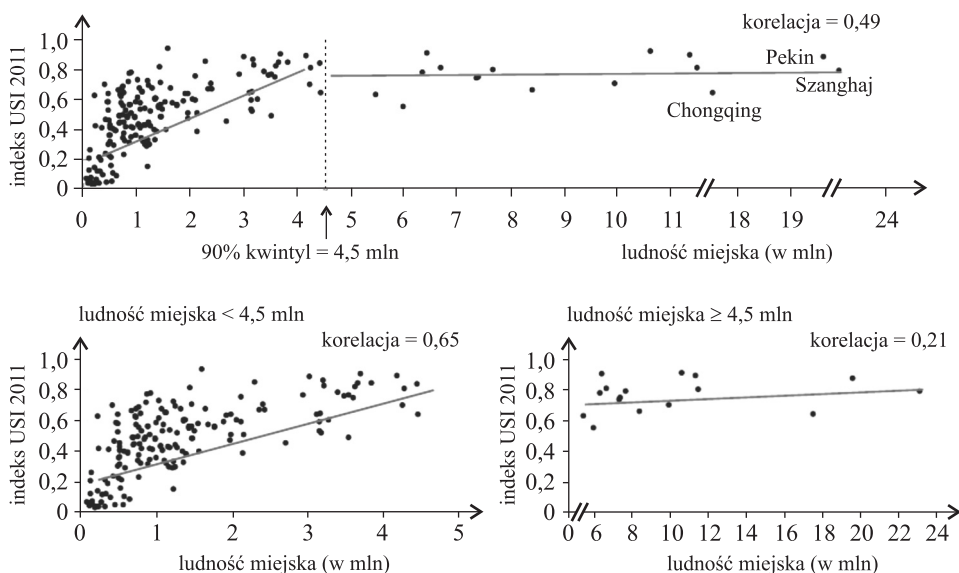
Wykres 7. Wskaźniki korelacji chińskich miast w kategoriach społeczeństwo, środowisko, zasoby w stosunku do gospodarki za rok 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Istnieje pozytywna korelacja pomiędzy poziomem trwałości i wielkością populacji. Zależność ta jest widoczna tylko wtedy, gdy populacja jest mniejsza niż 4,5 mln osób (korelacja 0,65). Dla miast o liczbie mieszkańców niż 4,5 miliona korelacja spada do 0,21. Punkt zwrotny jest pokazany wyraźnie na wykresie 8. Oznacza to, że ekspansja ludności przyczynia się do poprawy stabilności miasta, ale tylko do poziomu 4,5 mln mieszkańców. Ekspansja ludności powyżej 4,5 mln nie będzie już prowadzić do poprawy poziomu rozwoju danego miasta. Chińskie miasta powinny uznać potrzebę przekształcenia modeli wzrostu, gdy ich populacja osiągnie krytyczny punkt zwrotny 4,5 mln.

Wykres 8. Wskaźniki korelacji chińskich miast w kategorii liczba ludności za rok 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Tokio zajmuje pierwsze miejsce wśród azjatyckich miast w obszarze zabezpieczenia społecznego. Zapewnia 100% pokrycia w podstawowej emeryturze i ubezpieczeniu zdrowotnym. Oprócz podstawowego zabezpieczenia społecznego rząd w Tokio stworzył również sieć zabezpieczeń społecznych dla dzieci i osób starszych. Kapitał japoński ma dobrze przygotowany system opieki dziennej dla dzieci¹⁰; do roku 2020 ma na celu świadczenie usług takiej opieki dla ponad 70 tys. dzieci¹¹. Aby z kolei dostosować się do swojej starzejącej się populacji, Tokio zapewnia również możliwości zatrudnienia dla osób starszych i wspiera ośrodki życia dla osób w podeszłym wieku.

5. Rozwój chińskich miast względem wskaźników PKB

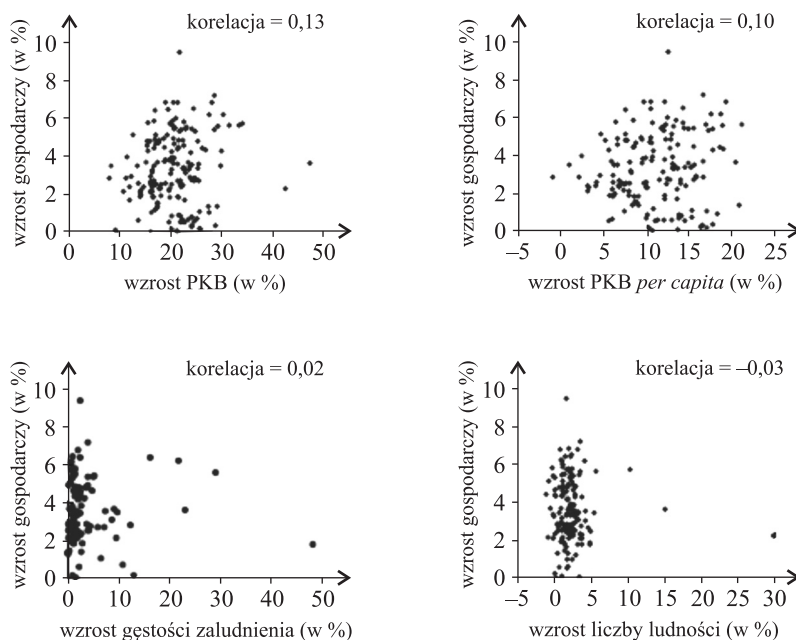
Jak pokazano w tabeli 2 maksymalny wzrost miast wyniósł 5% w miastach o bardzo dużym PKB, 7% w tych o średnim PKB, a 9% w miastach o niskim PKB. Pokazuje to, że większy wzrost miast jest możliwy na wcześniejszych

¹⁰ www.tokyofoundation.org/en/articles/2012/aging-and-social-security-in-japan [15.09.2015].

¹¹ www.nenkin.go.jp/n/www/english/ [15.09.2014].

etapach ich rozwoju gospodarczego. Wzrost produktywności (PKB na mieszkańca), wzrost skali (ludność i gęstość zaludnienia) oraz czynniki zewnętrzne, takie jak bezpośrednie inwestycje zagraniczne i migracja ludności, wykazują znacznie większy wpływ na zrównoważony rozwój w miastach na wcześniejszym poziomie rozwoju gospodarczego, niż kiedy są w bardziej dojrzałym stadium rozwoju.

Wykres 9. Wskaźniki korelacji chińskich miast w stosunku do czynników makroekonomicznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie McKinsey analysis, UCI, Narodowe Biuro Statystyczne Chin.

Najlepszym przykładem miasta na wczesnym etapie rozwoju jest Jieyang, które awansowało z pozycji 129 w 2008 r. do 86 w 2011. Rozwój miasta Jieyang był napędzany przede wszystkim przez rozwój w kategoriach społeczeństwa i zasobów. Wzrost rozwoju Jieyang jest większy niż poziom wzrostu gospodarczego. W porównaniu z innymi małymi miastami Jieyang osiągnął najszybszy wzrost (9%). Od 2008 do 2011 r. nastąpił rozwój w dziedzinie bezpieczeństwa medycznego – dokonano przełomu w systemie poprzez umożliwienie dostępu do podstawowych krajowych leków. System medyczny i zdrowia poprawił się na poziomie lokalnym i większa liczba osób uzyskała dostęp do podstawowej publicznej opieki zdrowotnej. Miasto zainwestowało

więcej środków w ochronę swoich zasobów naturalnych, takich jak ziemia i woda, poprzez wdrożenie ekologicznych systemów na obszarach morskich i leśnych. Zmiany te stworzyły solidną podstawę dla rozwoju Jieyang. Analiza korelacji między wzrostem trwałości i różnych czynników makroekonomicznych¹² pokazuje, że nie ma znaczącej korelacji między wzrostem stabilności a wzrostem wskaźników makroekonomicznych, w tym PKB, PKB na mieszkańca, liczby ludności i gęstości zaludnienia (wykres 9). Miasta mogą więc określić swoją przyszłość niezależnie od PKB, liczby ludności i gęstości zaludnienia.

6. Zrównoważony rozwój miast poprzez społeczeństwo i środowisko

Jak wspomniano wcześniej (wykres 2), zmiany w kategoriach społecznych i środowiskowych mają wpływ na rozwój miast. Analiza korelacji pomiędzy podkategoriami pokazuje, że dla wielu miast, które mają wyższy niż średni wynik (51), są stosunkowo rozwinięte, mają średnio duże rozmiary (53% próbek miast z 82% populacji próby), wydajność ekonomiczna jest ujemnie skorelowana z wydajnością społeczną (korelacji 0,1) i nie jest skorelowana z czystością środowiska (korelacja 0,1). W przypadku gospodarki miast, które osiągają pewien poziom dojrzałości, brak jest równowagi między gospodarką oraz aspektami społecznymi i środowiskowymi. Bogate i duże miasta rozwijają się kosztem pogorszenia sytuacji społecznej i środowiskowej.

Xi'an jest typowym dużym miastem z wysoką czystością środowiska i szybkim rozwojem. Miasto to awansowało z 36 miejsca w 2008 r. na 17 w 2011, a jego roczna stopa wzrostu wynosiła 5%. Szybki wzrost Xi'an był spowodowany wieloma czynnikami, takimi jak: rosące dochody mieszkańców, silny rozwój przemysłowy, sukces w budowie i eksploatacji światowej klasy klastrów, używanie wysokiej jakości technologii oraz wydatki na badania i rozwój, szerszy zasięg i lepsze wdrażanie zabezpieczenia społecznego, zwiększenie wsparcia zatrudnienia i świadczeń dla bezrobotnych, lepszy system edukacji oraz system zarządzania efektywnością energetyczną i redukcją emisji. Ecoobsługa była kluczowym czynnikiem, który został uwzględniony w budowie infrastruktury miasta Xi'an¹³.

¹² www.jieyang.gov.cn [17.09.2014].

¹³ www.xa.gov.cn/ptl/index.html [17.09.2014].

7. Rozwój gospodarczy oraz wspieranie innowacji i technologii

Szanghaj, Ningbo, Yangzhou, Jinan, Yantai i Xi'an osiągnęły wysoki poziom rozwoju gospodarczego. Od 2008 do 2011 r. większość z tych miast, z wyjątkami Szanghaju i Ningbo, poprawiła swój wzrost gospodarczy. Mniejsze miasta, takie jak Zunyi, Jieyang i Fangchenggang, również doświadczyły nieznacznego wzrostu pozycji, pomimo ich stosunkowo słabej bazy ekonomicznej.

Miasta z dużym wzrostem gospodarczym dokonały znacznych inwestycji w innowacje, technologie oraz badania i rozwój pod nadzorem samorządów. Na przykład Yantai jest pionierem innowacyjnego modelu współpracy, który łączy rząd z sektorem prywatnym. Zostało to osiągnięte poprzez specjalne wsparcie finansowania projektów technologicznych, poprzez realizację projektów *six tens*, które mają zmienić Yantai w innowacyjne miasto, przy zastosowaniu ochrony praw własności intelektualnej i stopniowej poprawie związków między produkcją a nauczaniem i badaniami naukowymi. Szanghaj koncentruje swoje wysiłki innowacyjne na strategicznych wschodzących gałęziach przemysłu¹⁴.

8. Rozwój i poprawa bezpieczeństwa społecznego oraz ubezpieczenia zdrowotne

Analiza wybranych miastach pokazuje, że Yantai, Yangzhou, Jinan, Jieyang i Xi'an znacznie wzrosły w rankingu dotyczącym aspektów społecznych, a Ningbo, Fangchenggang i Szanghaj spadły.

Zabezpieczenie społeczne ma zasadnicze znaczenie dla zrównoważonego rozwoju każdego społeczeństwa. Dla Yantai charakterystyczna jest skala i poziom usług zdrowotnych. Po pierwsze, Yantai poczyniło wielkie postępy w rozwijaniu systemu ubezpieczeń zdrowotnych, wprowadzając w ramach nowego, pilotażowego krajowego programu ubezpieczenia obejmującego powiaty. Po drugie, w Yantai został uaktualniony program opieki zdrowotnej w celu zapewnienia jakości ochrony medycznej zarówno na obszarach miejskich, jak i wiejskich. Yangzhou natomiast skupia się na integracji obszarów wiejskich i miejskich oraz sprawiedliwym podziale zabezpieczenia społecznego. Yangzhou oferuje społeczne ubezpieczenie w taki sposób, aby mogli z niego skorzystać mieszkańcy wsi, którym zabrano ziemię.

¹⁴ www.yantai.gov.cn/cn/index.jsp [15.09.2014].

9. Zarządzanie środowiskiem

Jakość środowiska ma bezpośredni wpływ na jakość rozwoju danego miasta. Fangchenggang, Jinan, Yanta, Yangzhou i Jieyang poczyniły postępy w zakresie zarządzania środowiskiem, a w Szanghaju i Ningbo pogorszył się ten mechanizm. Niektóre miasta osiągnęły znaczący postęp i są w stanie kontrolować zarówno zużycie energii, jak i emisję w drodze zintegrowanego podejścia do zarządzania miejskim i wiejskim środowiskiem.

9.1. Oszczędność energii i redukcja emisji

Fangchenggang, Jinan i Yantai awansowały w rankingu zrównoważonego rozwoju środowiska z powodu zwiększonych wysiłków w zakresie oszczędności energii i redukcji emisji. Oprócz ograniczenia przestarzałych mocy produkcyjnych miasta te wspierają wdrażanie energooszczędnych technologii w produkcji żelaza i stali, energii, środków chemicznych, materiałów budowlanych, papierniczych, w przemyśle i budownictwie. Niektóre miasta zapewniają ulgi finansowe, aby zachęcić przedsiębiorstwa do korzystania z energooszczędnych technologii. Na przykład Jinan wprowadziło fiskalne i podatkowe wsparcie dla projektów energooszczędnych. Z 2,8 mld RMB funduszu od rządów centralnych i władz wojewódzkich na oszczędności energii miasto było w stanie wydać 40 RMB na wsparcie 239 projektów energooszczędnych. Projekty te pozwoliły oszczędzić 1,9 mln ton CO₂¹⁵. Fangchenggang, Jinan i Yantai zredukowały emisję i zanieczyszczenie wody poprzez budowę zakładów utylizacji odpadów i oczyszczalni ścieków.

9.2. Wydajność zasobów

Obfitość zasobów naturalnych stanowi nie tylko podstawę istnienia danego miasta, ale jest także bazą do jego zrównoważonego rozwoju. Zasoby naturalne są nierównomiernie rozłożone na ogromnym obszarze Chin. Miasta z ograniczonymi zasobami naturalnymi muszą podjąć skuteczne środki w celu ochrony istniejących zasobów. Natomiast aktywne poszukiwanie nowych sterowników rozwoju gospodarczego przez miasta bogate w zasoby naturalne, takie jak Yantai i Fangchenggang, pozwoliły im poczynić znaczne postępy w zapewnieniu trwałości zasobów.

¹⁵ www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/ [15.09.2014].

Podsumowanie

Gospodarka chińska w latach 2008-2011 niewątpliwie rozwijała się w sposób dynamiczny. Duży wpływ na ten rozwój miały chińskie miasta, nie tylko dlatego, że stały się częścią rozwoju gospodarczego Chin, ale przede wszystkim dlatego, że w tym okresie były jego filarem. Chińskie miasta nie tylko w tym okresie miały takie znaczenie, również w długoterminowej polityce Chin będą kluczowym graczem. Zatem ocena zmian zachodzących w poszczególnych miastach powinna być dokonywana regularnie.

Nie wszystkie chińskie miasta wykorzystały w pełni swój potencjał. Przed nimi jeszcze długa droga do zrównoważonego rozwoju, zwłaszcza w sytuacji, kiedy każde z nich musi skupić się na różnych zasobach i poradzić sobie z różnymi problemami. Nie możemy również zapomnieć, że chińskie miasta, mimo tego, że ich wzrost jest imponujący, mają największy problem z ochroną środowiska oraz dbaniem o swoich mieszkańców, tj. z zabezpieczeniami społecznymi. Chociaż i w tych aspektach widać już zmianę. W dużych miastach w zakresie ochrony zdrowia, dostępności do lekarza czy zagwarantowania bezpłatnych krajowych leków nastąpiła poprawa. Widać przemyślane reformy państwowe, które zwiększają i upowszechniają migrację ludności z terenów wiejskich do miast. Mimo zmian, chińskie miasta w porównaniu do innych miast świata wypadają gorzej.

Zauważalna jest również duża konsekwencja w dążeniu do poprawy ochrony środowiska, zasobów czy innego podejścia do mieszkańców chińskich miast. Ta tendencja jest na szczęście rosnąca. Chińskie miasta mają problemy z przeludnieniem, a niektóre obecnie małe miasta zaczną je mieć w przyszłości. Ważne jest to, że w badanym okresie widać wyraźnie, że Chiny uczą się i starają się podążać w kierunku zrównoważonego rozwoju, łącząc się w klastry i rozbudowując swoje miasta, zwracając uwagę na środowisko i społeczeństwo. Należy jednak tutaj zwrócić uwagę, że pojęcia „społeczeństwo” czy też „człowiek” w Chinach są zupełnie inaczej rozumiane niż w krajach wysoko rozwiniętych. Przykłady zmian w poszczególnych miastach pokazują jednak – mimo wszystko – pozytywne tendencje w zakresie uczenia się, rozwoju i dbałości o zasoby, w szczególności te związane ze środowiskiem i społeczeństwem.

Literatura

- A Complete Guide to China's Minimum Wage Levels by Province, City and District*, „Economy & Trade”, January 28, 2013.
- Doing Business in Shandong*, www.china.org.cn/living_in_china/abc/2009-06/26/content_18021909.htm [14.08.2014].

- Haas J., Ban Y., *Urban Growth and Environmental Impacts in Jing-Jin-Ji, the Yangtze River Delta and the Pearl River Delta*, „International Journal of Applied Earth Observation and Geoinformation” 2014, Vol. 30.
- Jałowiecki M., *China’s Consumer Market by 2020*, w: P. Skulski, *Innovation as a Factor of the Development of the Asia-Pacific Region*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Jałowiecki M., *Perspektywy rozwoju rynku konsumentów w Chinach w świetle globalizacji*, w: *Polityka ekonomiczna i rynki finansowe a funkcjonowanie gospodarki*, red. M. Pronobis, t. 23, CeDeWu, Gdańsk 2013.
- Jałowiecki M., *Rozwój gospodarczy Chin jako głównego centrum gospodarczego świata*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2014, t. 54, nr 3.
- Zeng J., *The Debate on Regime Legitimacy in China: Bridging the Wide gulf between Western and Chinese Scholarship*, „Journal of Contemporary China” 2014, Vol. 23, Issue 88.
- www.discoverhongkong.com/uk/beyond-hk/pearl-river-delta/index.jsp [9.09.2014]
- www.jieyang.gov.cn [17.09.2014]
- www.nenkin.go.jp/n/www/english/ [15.09.2014]
- www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/ [15.09.2014]
- www.tokyofoundation.org/en/articles/2012/aging-and-social-security-in-japan [15.09.2015]
- www.xa.gov.cn/ptl/index.html [17.09.2014]
- www.yantai.gov.cn/cn/index.jsp [15.09.2014]

The Development of China’s Cities between 2008-2011

Abstract. *The article describes the changes that have recently affected the development of cities in China. It attempts to characterize the major and largest cities and their locations as well as to show how they have developed in recent years. The author highlights the key drivers of urban growth and the correlations between growth and such factors as population, investments, and migration. China is now implementing a new strategy in urban development. The paper indicates what strategy should be adopted by the cities to ensure that they can continue to grow steadily and increase their potential.*

Keywords: *Chinese cities, development, Tokyo, Beijing, natural resources, population, Asia*

**Rozwój ekonomiczno-finasowy
z perspektywy krajów, organizacji i obywateli**



Henryk Korzusznik

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: henryk_korzusznik@op.pl
tel. 32 349 84 74, 601 641 848

Hanna Michalska

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Zakład Zarządzania i Ekonomii
e-mail: h.michalska@op.pl
tel. 32 349 84 74, 501 574 148

Wybrane zagadnienia sektora polskich gospodarstw domowych

Streszczenie. W artykule podjęto próbę bliższej charakterystyki wybranych zagadnień dotyczących gospodarstw domowych w Polsce. W szczególności uwagę skoncentrowano na ilościowo-strukturalnych zmianach w sektorze w dłuższym horyzoncie czasowym, poziomie i strukturze dochodów rozporządzalnych, kredytowaniu gospodarstw domowych przez banki komercyjne. Przedstawiono także zależności i obowiązki finansowe między członkami rodziny.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, dochód rozporządzalny, minimum socjalne, kredyty bankowe, aktywa dochodowe, dochód pasywny, plan sukcesji

Wprowadzenie

Problematyka gospodarstw domowych stała się, zwłaszcza w ostatnich latach, przedmiotem wieloaspektowych i kompleksowych zainteresowań różnych dziedzin nauki, ale także opinii publicznej i środowisk władzy. Obserwuje się wiele inicjatyw badawczych krajowych i międzynarodowych, mających na celu diagnozę różnych aspektów jakości życia¹. Ograniczanie występujących

¹ Zob. *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, Studia i analizy statystyczne, GUS. Urząd Statystyczny w Łodzi, Warszawa 2013, s. 3; *Europejskie badanie dochodów*

różnic oraz zmiana na lepsze w tej dziedzinie jest ważnym, współczesnym wyzwaniem polityki społecznej w Unii Europejskiej i poszczególnych krajach członkowskich.

Celem prezentowanego artykułu jest próba bliższego scharakteryzowania wybranych ekonomiczno-prawnych zagadnień polskich gospodarstw domowych. W szczególności uwagę zwrócono na następujące kwestie:

- kierunki przeobrażeń ilościowych oraz strukturalnych w sektorze w dłuższym okresie czasu, tj. w latach 1970-2035,
- poziom i zróżnicowanie dochodów rozporządzalnych według typów gospodarstw domowych,
- sytuacja w dziedzinie kredytowania gospodarstw domowych przez banki komercyjne,
- zależności i obowiązki finansowe między członkami rodziny.

W opracowaniu wykorzystano dostępną literaturę, wyniki badań Głównego Urzędu Statystycznego, raporty o sytuacji banków Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, obowiązujące ustawodawstwo wraz z komentarzami.

1. Zmiany w sektorze gospodarstw domowych

W toku rozważań bliżej przedstawione zostaną następujące wskaźniki: **liczba gospodarstw domowych, średnia wielkość** oraz **struktura według liczby osób** na podstawie wyników spisów powszechnych i badań GUS, a obejmujących lata 1970-2035.

W spisach ludności i mieszkań, jak również w badaniach reprezentacyjnych gospodarstw domowych GUS przyjmuje się, że **gospodarstwo domowe to zespół osób spokrewnionych ze sobą lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się lub osoba utrzymująca się samodzielnie, bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami**².

W literaturze spotyka się różne kryteria grupowania gospodarstw domowych, co podyktowane jest względami zarówno poznawczymi, jak i użytecznymi, jako ważne źródło danych do monitorowania poziomu warunków życia oraz realizacji założonych celów w różnej skali ekonomicznej³. Zmiany w liczbie, w wielkości

i warunków życia /EU-SILC/ w 2011 r., GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, notatka informacyjna, Warszawa, 21 grudnia 2012, s. 1-10.

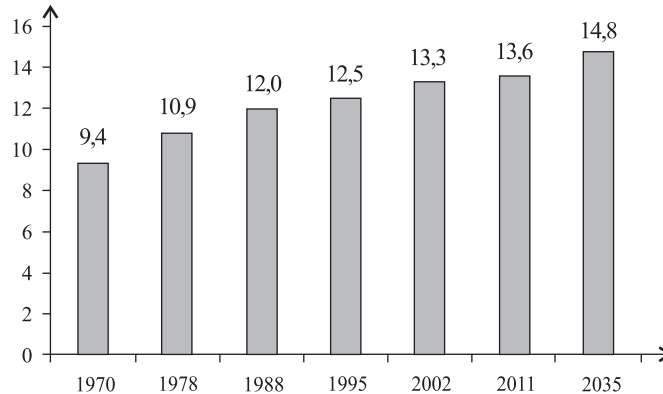
² Zob. *Metodologia badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Departament Warunków Życia, Warszawa 2011, s. 30.

³ Por. *Finanse osobiste. Zachowania – produkty – strategie*, red. Nauk. E. Bogacka-Kisiel, PWN, Warszawa 2012, s. 15-20.

oraz w strukturze gospodarstw domowych według liczby osób można niewątpliwie zaliczyć do cech podstawowych.

Liczba gospodarstw domowych. W okresie między spisowym 1970-2011, tj. ponad czterdziestu lat, liczba gospodarstw domowych w Polsce wzrosła z 9,4 do 13,6 mln, czyli o 4,2 mln i odpowiednio o 44,8% (zob. wykres 1).

Wykres 1. Liczba gospodarstw domowych w Polsce w latach 1970-2035 (w mln)



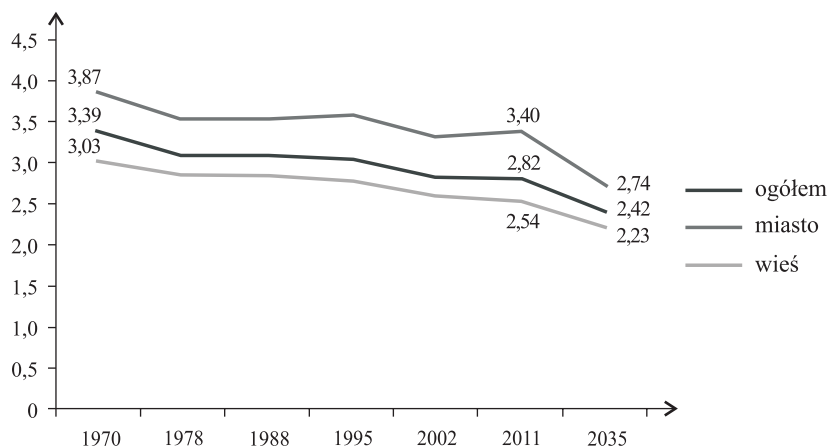
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2010, s. 6, www.stat.gov.pl/ [18.09.2014]; *Gospodarstwa domowe i rodziny. Charakterystyka demograficzna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, GUS, Warszawa 2014, s. 25; *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, notatka informacyjna, Warszawa 2010, s. 2, www.stat.gov.pl/ [18.09.2014].

Zdecydowana większość gospodarstw domowych mieszkała w miastach (9,2 mln wobec 4,4 mln na wsi w 2011 r.). Oznacza to, że w miastach znajduje się ponad dwa razy więcej gospodarstw. Należy podkreślić, że liczba ludności miejskiej (23,2 mln) nieznacznie zmalała w relacji do 2002 r., natomiast na wsi w tym czasie zwiększyła się (do 15,1 mln).

Na kształtowanie się zjawisk w obszarze gospodarstw domowych wpływają procesy demograficzne, społeczne i ekonomiczne. Istotną rolę jednocześnie odgrywają zachowania promażeńskie oraz prorodzinne ludzi młodych, potencjalnych uczestników procesu formowania się nowych rodzin.

Średnia wielkość gospodarstwa domowego. W analizowanym czasie notuje się tendencję do zmniejszania się przeciętnej liczby osób w gospodarstwie domowym (z 3,39 w 1970 do 2,82 w 2011 r.). Należy podkreślić, że proces powyższy z dużym nasileniem wystąpił w dwóch okresach międzyspisowych. W szczególności w latach 1970-1978 (spadek wskaźnika o 0,28) oraz w latach 1995-2002 (o 0,22). Zmiany w pozostałych okresach można określić jako nieznaczające korekty. Bliżej omawiane zagadnienie ilustruje wykres 2.

Wykres 2. Średnia wielkość gospodarstwa domowego (w osobach)



Źródło: opracowano na podstawie: *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2010, s. 8, www.stat.gov.pl [18.09.2014]; *Gospodarstwa domowe i rodziny. Charakterystyka demograficzna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, GUS, Warszawa 2014, s. 25; *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, notatka informacyjna, Warszawa 2010, s. 2, www.stat.gov.pl [18.09.2014].

W całym rozpatrywanym okresie przeciętne gospodarstwo miejskie było mniej liczne niż wiejskie. Dla lepszej orientacji można podać, że w 1970 r. wskaźniki wynosiły: 3,03 w mieście wobec 3,87 na wsi. W 2011 r. natomiast odpowiednio 2,54 wobec 3,40. Na marginesie należy odnotować, że tendencja spadku wielkości przeciętnego gospodarstwa domowego na wsi dwukrotnie została zatrzymana. Raz miało to miejsce na koniec okresu spisowego w 1995 r., a drugi raz w 2011.

Spadek wielkości gospodarstw domowych wynika m.in. z opóźniania zawierania małżeństw, odkładania w czasie prokreacji, z wysokiego odsetka – głównie w miastach – gospodarstw tworzonych przez jedną osobę.

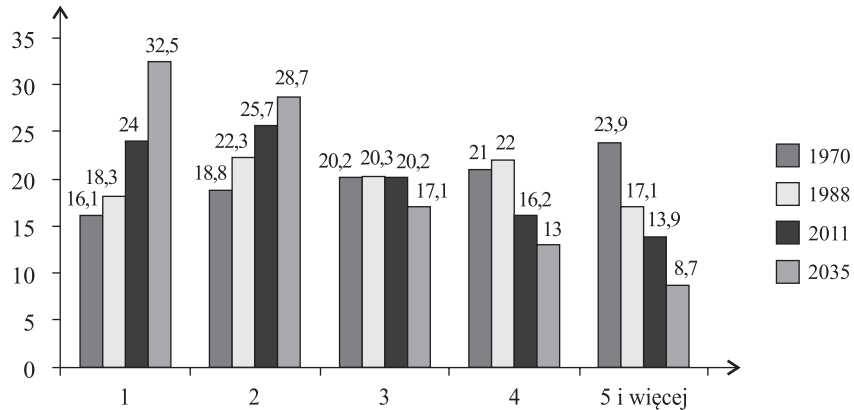
Struktura gospodarstw według liczby osób. W analizowanym horyzoncie czasowym można wyróżnić trzy kierunki ewolucji struktur gospodarstw domowych (zob. wykres 3).

Po pierwsze, umacnia się udział gospodarstw małych, jedno- i dwuosobowych, które stanowiły łącznie 34,9% ogółu, według spisu z 1970 r., oraz 49,7% w 2011. Obok ludzi młodych, którzy usamodzielniają się i odkładają decyzje matrymonialne i prorodzinne, stosunkowo często gospodarstwa jednoosobowe tworzą także osoby starsze. Z kolei gospodarstwa dwuosobowe najczęściej tworzą młode, bezdzietne małżeństwa lub osoby pozostające w związku partnerskim, ale także osoby starsze.

Po drugie, ustabilizowana jest, na poziomie około 20%, pozycja trzyosobowych gospodarstw. Najczęściej są to rodziny z jednym dzieckiem.

Po trzecie, zmniejsza się udział zbiorowości liczącej cztery i więcej osób z 44,9% w 1970 r. do 30,1% w 2011. Ewolucja struktur w kierunku spadku udziału gospodarstw większych wydaje się zjawiskiem trwałym.

Wykres 3. Struktura gospodarstw domowych według liczby osób (w %)



Źródło: opracowano na podstawie: *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2010, s. 8; *Gospodarstwa domowe w 2011 roku – wyniki spisu ludności i mieszkań 2011*, GUS, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, notatka informacyjna, Warszawa 2013, s. 27; *Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, notatka informacyjna, Warszawa 2010, s. 2.

Analizowane zagadnienie wykazuje znaczące zróżnicowanie w przekroju miasto – wieś. Model miejski to dominacja jedno- i dwuosobowych gospodarstw (55,5% ogółu) przy relatywnie niskim udziale (23,3%), cztero- i więcej osobowych w 2011 r. Na wsi w tym czasie – podobnie jak w 2002 r. – największy odsetek stanowiły gospodarstwa cztero- i więcej osobowe (44,3%). Co czwarte gospodarstwo wiejskie liczyło pięć lub więcej osób, w mieście co dwunaste.

Na prezentowanych wykresach przedstawiono jednocześnie wskaźniki będące wynikiem długookresowej prognozy gospodarstw domowych sporządzonej przez GUS na lata 2008-2035. Według wyliczeń liczba gospodarstw domowych będzie podlegać pewnym wahaniom (wzrost – do 2020 r., spadek – do 2025, ponowny nieznaczny wzrost do 2035 r., lecz na poziomie niższym jak w 2020 r.), a w końcu okresu prognozy może wynosić 14,8 mln. Zakłada się przy tym spadek gospodarstw miejskich po roku 2015 do poziomu 9,3 mln oraz systematyczny wzrost wiejskich do 5,4 mln. Prawdopodobna jest zmiana dotychczasowych relacji ilościowych na korzyść zwiększenia się udziału gospodarstw wiejskich do około 37%.

W perspektywie do 2035 r. prognozuje się przeobrażenia strukturalne, które w pewnej mierze będą konsekwencją dotychczasowych procesów. Zakłada się kontynuację procesu redukcji przeciętnej wielkości gospodarstwa do około 2,42 osób (miasto – 2,23, wieś – 2,74). Równocześnie ugruntowywać się będzie model gospodarstw małych, jedno- i dwuosobowych, a ich udział wzrośnie w 2035 r. do ponad 61% ogółu, podczas gdy trzyosobowych zmniejszy się do około 17%, wieloosobowych zaś do około 22%.

Kierunki ewolucji gospodarstw domowych w perspektywie do 2035 r., zwłaszcza tendencja ugruntowywania się modelu jedno- i dwuosobowego, mogą stanowić istotne ograniczenie przyszłego rozwoju demograficznego.

2. Poziom i struktura dochodów

Badania budżetów gospodarstw domowych, prowadzone przez GUS metodą reprezentacyjną, są m.in. podstawowym źródłem informacji o dochodach określonych grup społeczno-ekonomicznych. Wykorzystując wyniki badań za rok 2013, bliżej scharakteryzowano następujące zagadnienia:

- przeciętny dochód rozporządzalny i wydatki na osobę miesięcznie w różnych typach gospodarstw domowych,
- dochód rozporządzalny i wydatki w gospodarstwie domowym,
- struktura źródeł utrzymania.

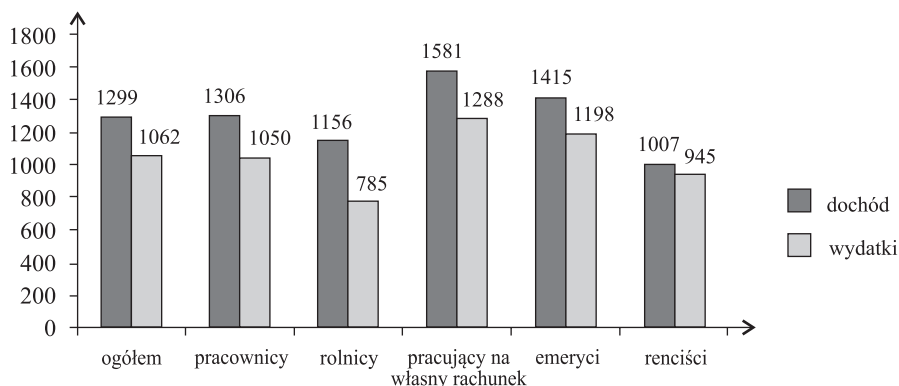
Dochód rozporządzalny to suma wszystkich wartości (pieniężnych i niepieniężnych) wpływających do gospodarstwa domowego w oznaczonym czasie z poszczególnych źródeł, pomniejszona o zaliczki na podatki oraz składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Jest to zatem ta część dochodu gospodarstwa domowego, którą może ono dysponować, przeznaczając ją na **wydatki, oszczędności lub inwestycje**⁴. Dane liczbowe na ten temat przynosi wykres 4.

W 2013 r. przeciętny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych ogółem (w zaokrągleniu do 1 zł) wynosił 1299 zł. Jak informuje GUS, był realnie wyższy (o 0,7%) niż rok wcześniej. Równocześnie wydatki wyniosły 1062 zł, co stanowiło 81,7% dochodu. Wynika stąd, że możliwość oszczędzania bądź inwestowania zamykała się w kwocie 237 zł.

Istnieje istotne zróżnicowanie w tym zakresie, w przekroju poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Najkorzystniejszą sytuację zanotowano w **gospodarstwach pracujących na własny rachunek**, gdzie miesięczny dochód rozporządzalny na osobę sięgał 1581 zł. Był aż o 574 zł, tj. o 36,3%, wyższy niż w **gospodarstwie rencistów**.

⁴ Por. *Metodologia badania budżetów...*, op. cit., s. 33.

Wykres 4. Poziom przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych i wydatków na osobę według typów gospodarstw domowych w 2013 r. (w zł)



Źródło: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2013 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, informacja sygnałna, Warszawa, 26.05. 2014, s. 3.

Zwraca uwagę fakt, iż największa różnica między dochodem rozporządzalnym a wydatkami notowana była w gospodarstwach rolników. Wynosiła ona 371 zł na osobę. Wynika to m.in. z specyfiki funkcjonowania gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie.

Dochód rozporządzalny w gospodarstwie domowym. Uwzględniając przeciętną liczbę osób w gospodarstwie ogółem w 2013 r., tj. 2,76 w grupie pracowników – 3,20; rolników – 4,02; pracujących na własny rachunek – 3,20; emerytów – 1,96; rencistów – 1,95, GUS dokonał wyliczenia miesięcznego dochodu rozporządzalnego dla poszczególnych typów gospodarstw domowych⁵. Informacje na ten temat przynosi poniższe zestawienie (w zł, w nawiasie wydatki):

- **gospodarstwa pracujące na własny rachunek**, gdzie wyłącznym lub głównym źródłem utrzymania jest praca na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie lub wykonywanie wolnego zawodu – 5164 (4208),
- **gospodarstwa rolników**, gdzie przeważa dochód z użytkowanego gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie – 5044 (3423),
- **gospodarstwa pracowników** mających podstawowe źródło utrzymania w pracy najemnej w sektorze publicznym lub prywatnym – 4280 (3450),
- **gospodarstwa emerytów i rencistów**, dla których wyłączne lub podstawowe źródła to świadczenia z ubezpieczeń społecznych – odpowiednio 2699 oraz 1913 (2285 i 1795).

⁵ *Sytuacja gospodarstw domowych w 2013 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, informacja sygnałna, Warszawa, 26.05. 2014, s. 6.

Z przedstawionych danych wynika, że największą kwotą wolnych środków – po uwzględnieniu wydatków – dysponowały gospodarstwa rolników. Było to 1621 zł, dla rencistów zaś kwota ta była prawie 14 razy mniejsza i wynosiła tylko 118 zł.

W celu uzyskania szerszej orientacji w problematyce dochodów gospodarstw domowych przybliżymy dodatkowo następujące kwestie: minimalne wynagrodzenie ustawowe w Polsce oraz minimum socjalne.

Wynagrodzenie minimalne⁶. Płaca najniższa jest ustalana corocznie. Od 1 stycznia 2014 r. wynagrodzenie minimalne ustalono na poziomie 1680 zł brutto. Przy standardowych kosztach uzyskania przychodu stawka minimalna netto („na rękę”) to około 1237 zł. Jednocześnie koszt dla pracodawcy to kwota około 2028 zł. Inne są zasady wynagradzania w okresie pierwszego roku pracy czy też w przypadku umów zlecenia.

Wśród krajów Unii Europejskiej Polska zajmuje pozycję środkową z nominalną płacą poniżej 400 euro. Jest to kilka razy mniej niż w Luksemburgu, Belgii, Irlandii czy Francji. Najniższe wynagrodzenie minimalne wyznaczono w takich krajach, jak Rumunia, Bułgaria, Łotwa czy Litwa.

Minimum socjalne⁷. Ta kategoria oznacza zaspakajanie potrzeb konsumpcyjnych na niskim poziomie, ale uwzględniającym zalecenia nauki, odpowiadającym powszechnie stosowanym normom obyczajowym, kulturowym i prawnym. Minimum socjalne wyznacza próg, poniżej którego istnieje obszar niedostatku czy ubóstwa.

Szacunkami minimum socjalnego zajmuje się od wielu lat Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie. Dla ilustracji, w warunkach cenowych i rynkowych z grudnia 2013 r. wyliczono poziom koszyka minimum dla jednoosobowego gospodarstwa pracowniczego na kwotę około 1061 zł, dla dwuosobowego – 1761 zł, a dla jednoosobowego gospodarstwa emeryckiego – 1062 zł.

Można wyliczyć, że wynagrodzenie minimalne sięgało około 95% średniego dochodu rozporządzalnego na osobę w gospodarstwie domowym pracowniczym w 2013 r., określone zaś wyżej minimum socjalne kształtowało się w granicach poziomu wydatków na osobę w przeciętnym gospodarstwie ogółem.

3. Kredytowanie gospodarstw domowych

Portfel kredytowy gospodarstw domowych zawiera instrumenty finansowe, które zalicza się do wszystkich typów spotykanych w obrocie bankowym zobowiązań.

⁶ www.pl.wikipedia.org. [18.09.2014].

⁷ www.ipiss.com.pl [18.09.2014].

Kredyty konsumpcyjne są udzielane osobom fizycznym jako podmiotom nieprofesjonalnym w celach określonych jako niezwiązane z zawodem czy prowadzoną działalnością. Zwiększają one zdolność finansowania przez konsumentów zakupu dóbr i usług.

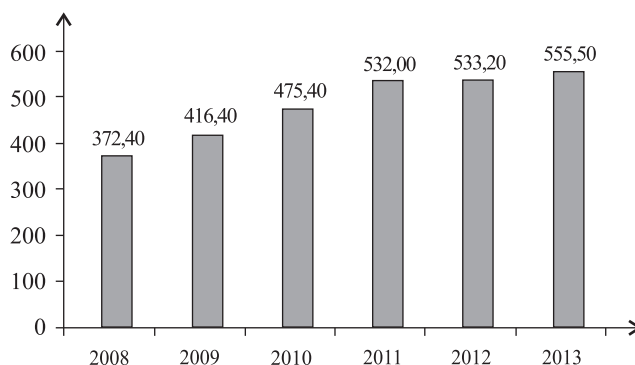
W portfelu bankowym było w końcu 2013 r. ponad 28 mln kredytów konsumpcyjnych⁸, głównie gotówkowych, w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym, w kartach kredytowych oraz ratalnych. Przeciętna kwota kredytu gotówkowego to ponad 5 tys. zł, a ratalnego 3 tys. zł. Najwyższą wartość notowano w kredytach ratalnych samochodowych – ponad 20 tys. zł.

Kredyty na finansowanie inwestycji w nieruchomości, zwane także hipotecznymi, zostały rozbudowane przez banki o nowe rozwiązania. Pozwalają one na monetyzację nieruchomości czy konsolidację różnych zobowiązań finansowych. W portfelach banków znajdowało się ponad 1,8 mln kredytów mieszkaniowych oraz 0,2 mln udzielonych na inne cele zabezpieczonych hipoteką.

Kredyty gospodarcze są przedmiotem zainteresowań gospodarstw domowych prowadzących działalność, a zaliczanych do mikroprzedsiębiorstw.

Można wyliczyć kwotę przeciętnego zadłużenia kredytowego gospodarstwa domowego, która dla roku 2011 (ostatni spis ludności i mieszkań) wyniosła nieco ponad 39 tys. zł. Kształtowanie się poziomu zadłużenia kredytowego gospodarstw domowych w latach 2008-2013 wskazuje tendencję wzrostu (z 372,4 do 555,5 mld zł – prezentuje to wykres 5).

Wykres 5. Portfel kredytów dla gospodarstw domowych według wartości bilansowej brutto (w mld zł)



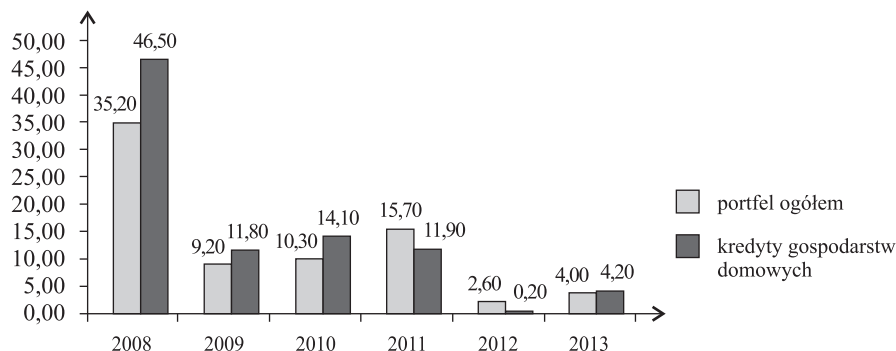
Źródło: *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, UKNF, Warszawa 2014, s. 40; *Raport o sytuacji banków w 2011 r.*, UKNF, Warszawa 2012, s. 28.

⁸ Zob. *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Bankowego, Warszawa 2014, s. 88 i n.

Gospodarstwa domowe to dominujący segment portfela kredytowego ogółem (57,1%), który tworzą podmioty sektora finansowego, sektora niefinansowego oraz sektora budżetowego. Wartość kredytów gospodarstw domowych jest obecnie dwukrotnie wyższa od poziomu zadłużenia przedsiębiorstw. Po raz pierwszy w historii polskiej bankowości zjawisko to wystąpiło w 2005 r.

Wielkość rynku kredytowego gospodarstw domowych w relacji do PKB w poszczególnych krajach jest znacznie zróżnicowana. W Polsce wskaźnik ten wynosi 34% i nie odbiega od średniej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, ale jest dwa razy mniejszy niż przeciętna dla państw UE. Rozwój akcji kredytowej gospodarstw domowych w analizowanych latach był znacznie zróżnicowany (wykres 6).

Wykres 6. Roczne tempo zmian kredytów dla gospodarstw domowych na tle portfela ogółem (w %)



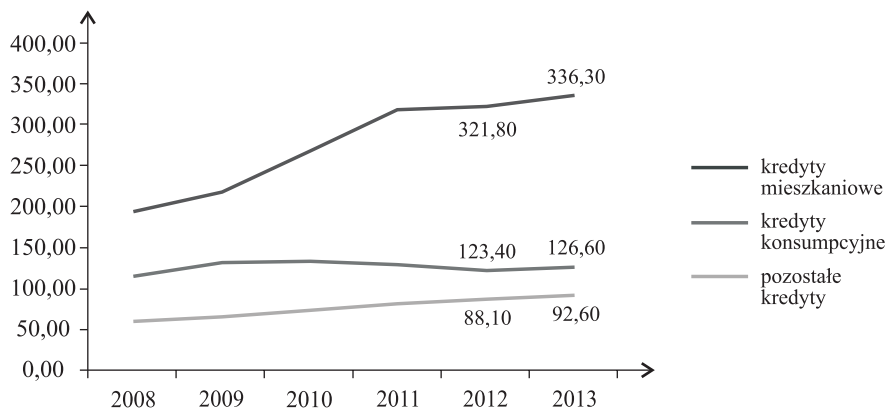
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, UKNF, Warszawa 2014, s. 40; *Raport o sytuacji banków w 2011 r.*, UKNF, Warszawa 2012, s. 28.

Najwyższy roczny przyrost salda kredytowego zanotowano w 2008 r. (o 46,5% i o 118 mld zł). Wyhamowanie rozwoju akcji kredytowej przypada na lata 2009-2011. Tempo zmian spadło trzy- czterokrotnie, a saldo kredytów ponad dwukrotnie. Kolejne ostre wyhamowanie kredytowania gospodarstw domowych następowało w latach 2012-2013, kiedy to początkowo tempo zmian spadło do poziomu bliskiego zeru, a przyrost roczny do 1,2 mld zł.

Analizy popytu i podaży wskazują, że zmniejszał się popyt zgłaszany na kredyty, ale także zaostrzała się polityka kredytowa banków. Pozytywną akceptację otrzymywało tylko około 42% zgłaszanych wniosków o kredyt konsumpcyjny, podczas gdy jeszcze w 2008 r. wskaźnik ten sięgał 57%.

Kredyty mieszkaniowe mają największy udział w portfelu gospodarstw domowych (336,3 mld zł, tj. 60,5% ogółu). Jest to jednak poziom nadal niższy niż spotykany w krajach strefy euro (wykres 7).

Wykres 7. Dynamika kredytów mieszkaniowych, konsumpcyjnych i pozostałych (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, UKNF, Warszawa 2014, s. 40; *Raport o sytuacji banków w 2011r.*, UKNF, Warszawa 2012, s. 28.

Rozwój akcji kredytowej w tym obszarze determinował poziom i tempo zmian całego portfela kredytowego. Kredyty konsumpcyjne bowiem cechuje w zasadzie pewna stabilizacja, a jedną z przyczyn, w ostatnim czasie, było porządkowanie portfela przez niektóre banki, w tym częściowa sprzedaż firmom zewnętrznym. Z kolei kredyty dla mikroprzedsiębiorców nie wykazują znaczących dla portfela przyrostów.

Wzrost świadomości ryzyka, a także postanowienia Komisji Nadzoru Bankowego wpłynęły na zmiany proporcji w strukturze walutowej kredytów. Relatywnie wysoki udział kredytów walutowych gospodarstw domowych zmalał wyraźnie z 41 do 33%. Po raz pierwszy od końca 2001 r. udział kredytów mieszkaniowych walutowych obniżył się do 50%, wobec 70% w 2008.

Kredyty stwarzają szanse, ale rodzą także zagrożenia. Gospodarstwa domowe koncentrują prawie 55% ogółu kredytów ze stwierdzoną utratą wartości. Wskaźnik udziału zobowiązań zagrożonych wynosił 7% wobec 7,4% dla portfela ogółem. Szczególnie niska jest jakość kredytów konsumpcyjnych (14,6% zagrożonych). Zwraca także uwagę stopniowy wzrost poziomu złych kredytów mieszkaniowych.

4. Zależności i obowiązki finansowe między członkami rodziny

Rozpatrując rozporządzanie finansami w wieloosobowym gospodarstwie domowym, można posłużyć się przykładem małżeństwa jako klasycznym

reprezentantem dwojga zamieszkujących wspólnie osób, gospodarujących pewną pulą dochodów oraz zasobem majątku. Zgodnie z aktualnie obowiązującym w Rzeczypospolitej Polskiej prawem związek małżeński mogą zawrzeć ze sobą mężczyzna i kobieta spełniający ku temu ustawowe przesłanki, takie jak odpowiedni wiek, brak bliskiego pokrewieństwa bądź powinowactwa oraz przysposobienia, brak orzeczonego ubezwłasnowolnienia, a także niepozostawanie w innym związku małżeńskim⁹. Dwoje małżonków musi postanowić o ustroju majątkowym, jaki będzie panował w ich rodzinie. Zgodnie z przepisami podstawowym ustrojem jest wspólność ustawowa, która panuje w większości polskich małżeństw. Ustrój wspólności ustawowej służy realizacji podstawowych zasad prawa rodzinnego, w szczególności zasady równouprawnienia i ochrony małżeństwa i rodziny, przyczyniając się do umocnienia pozycji małżonka słabszego ekonomicznie¹⁰. W miejsce tego klasycznego rozwiązania małżonkowie mogą wybrać jeden z umownych ustrojów majątkowych, zawierając ze sobą umowę w formie aktu notarialnego. Umowę taką mogą oni zawrzeć jeszcze przed zawarciem małżeństwa, jak i w trakcie jego trwania. Oprócz klasycznego, powstającego z mocy prawa w chwili zawarcia małżeństwa ustroju wspólności ustawowej, ustawodawca pozostawił cztery alternatywne ustroje do wyboru. Wspólność ustawowa rozszerzona, która – jak sama nazwa wskazuje – poszerza granice majątku wspólnego o niektóre elementy majątku osobistego. Do wyboru jest również wspólność ustawowa ograniczona, za pomocą której małżonkowie mogą wyłączyć określone przedmioty bądź dochody z ich majątku wspólnego. Dwoma ustrojami wprowadzającymi jedynie dwa majątki osobiste, bez majątku wspólnego, są: rozdzielność majątkowa oraz rozdzielność majątkowa z wyrównaniem dorobków. Pierwszy powoduje zachowanie przez małżonka zarówno majątku zgromadzonego przed zawarciem małżeństwa, jak i tego gromadzonego po jego zawarciu. Drugi przewiduje wyrównanie wzrostu wartości majątku małżonka w stosunku do majątku drugiego, który zanotował niższy wzrost w trakcie trwania małżeństwa. Na potrzeby niniejszych rozważań uwaga zostanie skoncentrowana na relacjach finansowych pomiędzy małżonkami, w których małżeństwie panuje wspólność ustawowa.

Obowiązki w małżeństwie. Małżonkowie są równouprawnieni, a także równo zobowiązani do: wspólnego pożycia, wierności, wzajemnej pomocy oraz współdziałania dla dobra założonej przez nich rodziny. W związku z zawarciem małżeństwa powstaje obowiązek przyczyniania się do zaspokajania potrzeb rodziny oznaczający, że małżonkowie mają w swoim gospodarstwie domowym obowiązek zarówno zarobkowania, jak i pracy w tym wspólnym

⁹ Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 788, art. 1, 10-15.

¹⁰ *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, red. K. Pietrzykowski, wyd. 3, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 338.

gospodarstwie¹¹. Wynika stąd podstawowa relacja majątkowa polegająca na wspólnym utrzymywaniu się, konsumpcji oraz pracy na rzecz zachowania w dobrym stanie swojego dotychczasowego majątku, przykładowo miejsca zamieszkania. W takiej formie zostają spełnione podstawowe ekonomiczne funkcje gospodarstw domowych – zarabkowania i wydawania dochodów, konsumowania oraz wykonywania przez członków rodziny różnych prac¹².

Majątek wspólny. Elementem przedmiotowym gospodarstwa domowego jest czynnik materialny – majątek, na który składa się baza ekonomiczna – mieszkanie, domowa infrastruktura konsumpcyjna i różne formy dochodów pieniężnych¹³. Podstawowymi dochodami, z których małżeństwo może zarówno poczynić pewne oszczędności, jak i zaspokajać bieżące potrzeby rodziny są te uzyskiwane przez małżonków, najczęściej stanowiące: pobrane wynagrodzenie za pracę, dochody pochodzące z innej działalności zarobkowej, emerytury i renty. Będą to składniki majątku wspólnego małżonków, podobnie jak przedmioty majątkowe nabyte w trakcie trwania małżeństwa przez jednego z nich lub przez oboje. Również środki zgromadzone na rachunku otwartego lub prawniczego funduszu emerytalnego oraz kwoty składek zewidencjonowanych na subkoncie stanowią składniki majątku wspólnego. Przedmioty urządzenia domowego służące do użytku obojga małżonków także wchodzi w skład majątku wspólnego. Małżonkowie są uprawnieni do współposiadania i korzystania z majątku wspólnego. Nie mogą oni dokonać podziału składników tego majątku w trakcie trwania wspólności ustawowej. Majątkiem zarządzają wspólnie i mają obowiązek informować się nawzajem o jego stanie, czynnościach zarządu nim oraz o zobowiązaniach na nim ciążących¹⁴. Do dokonywania czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu potrzebna jest zgoda współmałżonka, co zabezpiecza majątek wspólny przed nierozważnymi decyzjami finansowymi.

Majątek osobisty. Majątek osobisty osoby pozostającej w związku małżeńskim stanowią przedmioty oraz inne wartości majątkowe, nabyte przez tę osobę przed zawarciem małżeństwa oraz te nabyte w trakcie jego trwania, jako ekwiwalent za inne składniki majątku osobistego jednego z małżonków. Majątek osobisty powiększają także przedmioty nabyte przez zapis, dziedziczenie i darowiznę, jeśli wolą spadkodawcy tudzież darczyńcy było dokonanie przysporzenia jedynie w majątku osobistym osoby pozostającej w małżeństwie, nie natomiast powiększanie majątku wspólnego małżonków. Stanowi to istotne zagadnienie

¹¹ Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 788, art. 27.

¹² *Elementy finansów i bankowości*, red. S. Flejterski, B. Świecka, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 377.

¹³ *Ibidem*, s. 380.

¹⁴ Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 788, art. 36 § 1.

praktyczne, gdyż często spotyka się umowy niejednoznacznie skonstruowane, w wyniku czego w wypadku rozwodu dochodzi do konfliktów i spłat na rzecz jednego z małżonków, który został obdarowany niejako przez przypadek, wbrew woli osoby dokonującej przysporzenia. Prawa majątkowe wynikające ze współwłasności łącznej, której doskonałym przykładem może być spółka cywilna, również stanowią majątek osobisty małżonka. Osobisty charakter użytkowania przedmiotów także determinuje ich przynależność do majątku osobistego małżonka. Oznacza to, że przedmioty, które służą zaspokajaniu potrzeb tylko jednego z małżonków są jego majątkiem osobistym. Także prawa majątkowe niezbywalne mogące przysługiwać tylko jednej osobie powiększają jej majątek osobisty. Przedmioty uzyskane z tytułu odszkodowania za uszkodzenia ciała lub rozstrój zdrowia należały będą do majątku osobistego osoby, której szkoda dotyczy. Nie chodzi tu jednak o rentę, gdyż ta, jako świadczenie cykliczne mające zastąpić dochód, jaki małżonek uzyskiwałby, gdyby był zdolny wykonywać pracę, niejako zastępuje to wynagrodzenie. Jeżeli z tytułu wykonywania pracy powstaną wierzytelności to aż do momentu pobrania stanowią one majątek osobisty jednego z małżonków. Dochody z praw autorskich i pokrewnych także będą powiększały jedynie majątek osobisty małżonka.

Zakończenie

Kształtowanie procesu rozwoju gospodarstw domowych to problematyka bardzo rozbudowana, wielotorowa, trudna. W artykule podjęto skromną próbę przybliżenia wybranych zjawisk ilościowo-strukturalnych cechujących gospodarstwa domowe, poziom ich dochodów będący fundamentem warunków życia czy występujących w dziedzinie finansowania bankowego determinującego w istotny sposób konsumpcję. Na podstawie zgromadzonych spostrzeżeń można sformułować następujące pytania:

1. Jak ożywić proces rozwoju gospodarstw domowych w Polsce?
2. Czy tendencja wzrostu jedno- i dwuosobowych gospodarstw oraz jednoczesny spadek gospodarstw wielodzietnych, zwłaszcza w miastach, może ulec zmianie?
3. Kiedy można oczekiwać zmian w polityce kredytowej banków w Polsce, aby lepiej zasilić w środki ułatwiające dostęp do różnych dóbr i usług?

W świetle przedstawionych rozważań bliższą uwagę należy zwrócić na kwestię sukcesji majątkowej. Zgodnie z ustawą zasadniczą Rzeczpospolita Polska chroni własność i prawo dziedziczenia¹⁵, stąd też każdy obywatel ma prawo

¹⁵ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., art. 21 pkt 1.

gromadzić majątek oraz rozporządzać nim według swojego uznania, a w ramach tego planować, co ma się stać z tym majątkiem po jego śmierci.

Planowanie **sukcesji majątkowej** jest szczególnie ważnym zagadnieniem. Takim planem na wypadek śmierci jest dziedziczenie poprzez testament bądź ustawowe. Testament jako wola samego spadkodawcy ma zawsze pierwszeństwo przez dziedziczeniem ustawowym. Dziedziczenie stanowi sposób nabycia praw i obowiązków i jest określane mianem sukcesji generalnej. Spadkobierca nabywa w całości, w drodze jednego zdarzenia prawnego, jakim jest śmierć spadkodawcy, ogół praw i obowiązków majątkowych należących do spadku¹⁶. Jeżeli do dziedziczenia dochodzi kilku współspadkobierców, nabywają oni wspólnie cały spadek, a udział każdego z nich określa się ułamkiem zarówno w całości spadku, jak i poszczególnych przedmiotach należących do spadku¹⁷. Przeznaczenie przez spadkodawcę poszczególnych przedmiotów spadkobiercom powinno być oceniane jako zapis. Dziedziczenie jest formą pochodnego nabycia prawa, gdyż nabywca uzyskuje to prawo od innej osoby. Tylko w przypadkach nabycia pochodnego powstaje stosunek następstwa prawnego między poprzednikiem a nabywcą prawa, które nazywamy sukcesją¹⁸. Sukcesja występuje w dwóch postaciach: pod tytułem szczególnym – sukcesja syngularna oraz pod tytułem ogólnym – sukcesja uniwersalna. W ramach pierwszej z nich dochodzi do nabycia indywidualnie oznaczonego prawa lub praw podmiotowych. Modelowym przykładem sukcesji uniwersalnej jest dziedziczenie. Poprzez sporządzenie testamentu każda osoba może postanowić komu przypadnie jej majątek, bądź poszczególne jego składniki. Wolą testatora może zostać powołana do spadku zarówno osoba lub osoby z kręgu spadkobierców ustawowych, jak i osoba fizyczna bądź prawna niezwiązane z testatorem. W odróżnieniu od dziedziczenia testamentowego, gdzie za pomocą testamentu spadkodawca postanawia szczegółowo, kogo powoła do spadku, i dokonuje ewentualnych zapisów i zapisów windykacyjnych, w wypadku dziedziczenia ustawowego krąg spadkobierców jest wyznaczany przez związki rodzinne, to znaczy przez więzy krwi, małżeństwo lub przysposobienie¹⁹. Kodeks cywilny przewiduje, że dziedziczą: małżonek spadkodawcy, jego zstępni, rodzice, rodzeństwo oraz zstępni rodzeństwa, gmina i Skarb Państwa w oznaczonej przepisami kolejności.

Z badań GUS wynika, że w strukturze gospodarki narodowej dominuje własność prywatna. Z kolei w strukturze własności prywatnej z punktu widzenia

¹⁶ E. Skowrońska-Bocian, *Prawo spadkowe*, wyd. 3 rozszerzone i zaktualizowane, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 35.

¹⁷ Ibidem, s. 36.

¹⁸ Z. Radwański, *Prawo cywilne – część ogólna*, wyd. 7 zmienione i poszerzone, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 102.

¹⁹ E. Skowrońska-Bocian, *Prawo spadkowe...*, op. cit., s. 50.

organizacyjno-prawnego dominują podmioty gospodarcze prowadzące działalność na własny rachunek. Z tej zbiorowości wywodzi się około 1/3 ludzi zamożnych w Polsce. Budowane są majątki. W tej sytuacji istotnego znaczenia nabiera planowanie sukcesji majątkowej.

Literatura

- Barembuch A., *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia” 2012, nr 50.
- Bywalec C., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2009.
- Elementy finansów i bankowości*, red. S. Flejterski B. Świecka, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Europejskie badanie dochodów i warunków życia /EU-SILC/ w 2011 r.*, GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, notatka informacyjna, Warszawa, 21 grudnia 2012.
- Finanse osobiste. Zachowania – produkty – strategie*, red. nauk. E. Bogacka-Kisiel, PWN, Warszawa 2012.
- Gospodarstwa domowe i rodziny. Charakterystyka demograficzna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, GUS, Warszawa 2014.
- Gudowski J., Skowrońska-Bocian E., Wierciński J., *Kodeks cywilny. Komentarz. Spadki*, Lexipolonica Maxima, LexisNexis, Warszawa 2013.
- Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wychowanie społeczne. Studia i analizy statystyczne*, GUS, Urząd Statystyczny w Łodzi, Warszawa 2013.
- Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, red. K. Pietrzykowski, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Komentarz do kodeksu cywilnego*, red. G. Bieniek, Lexis Nexis, Warszawa 2003.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.
- Lipiński M., *Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem*, Wyd. Helion, Gliwice 2008.
- Metodologia badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Departament Warunków Życia, Warszawa 2011.
- Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2010, www.stat.gov.pl/ [18.09.2014].
- Prognoza gospodarstw domowych według województw na lata 2008-2035*, GUS, Departament Badań Demograficznych, notatka informacyjna, materiał na konferencję prasową w dniu 24 sierpnia 2010 r., www.stat.gov.pl/ [18.09.2014].
- Radwański Z., *Prawo cywilne – część ogólna*, wyd. 7 zmienione i poszerzone, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Raport o sytuacji banków w 2011 r.*, UKNF, Warszawa 2012.
- Raport o sytuacji banków w 2013 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Bankowego, Warszawa 2014.
- Skowrońska-Bocian E., *Prawo spadkowe*, wyd. 3 rozszerzone i zaktualizowane, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2013 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, informacja sygnałna, Warszawa, 26.05.2014.
- Tuczko J., *Zrozumieć finanse. Inteligencja finansowa w zarządzaniu portfelem prywatnym i biznesem*, Difin, Warszawa 2013.
- Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 788.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- www.pl.wikipedia.org. [18.09.2014]
- www.ipiss.com.pl [18.09.2014]

The Polish Household Sector – Selected Issues

Abstract. *The paper attempts to offer an insight into selected issues concerning Polish households. Most attention is focused on long-term quantitative and structural changes in the Polish household sector, the level and structure of disposable income, and lending to households by commercial banks. Dependencies and financial liabilities between family members are also outlined.*

Keywords: *personal finance, disposable income, social minimum, bank loans, earning assets, passive income, succession plan*



Michalina Kulesza

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Zarządzania
e-mail: michalina.kulesza@chorzow.wsb.pl
tel. 605 263 475

Analiza wydatków gospodarstw domowych w Polsce na tle sytuacji gospodarczej Unii Europejskiej

***Streszczenie.** Przedmiotem artykułu jest analiza wydatków gospodarstw domowych w Polsce w latach 2006-2013 przedstawiająca zachodzące w nich zmiany i ich związek z dynamiką dochodów w badanym okresie. Wielkość konsumpcji gospodarstw domowych odniesiono również do wartości wskaźników sytuacji gospodarczej w celu zbadania zależności między spożyciem poszczególnych rodzajów dóbr a kondycją gospodarki kraju, który w badanym okresie wraz z innymi państwami Unii Europejskiej znalazł się w sytuacji kryzysu gospodarczego.*

***Słowa kluczowe:** gospodarstwo domowe, dochody, wydatki, konsumpcja, kryzys gospodarczy, Unia Europejska*

Wstęp

Gospodarstwa domowe stanowią podmiot gospodarczy odmienny od innych ze względu na ukierunkowanie na zaspokojenie potrzeb tworzących je członków, a nie na osiągnięcie zysków, jak ma to miejsce w przypadku przedsiębiorstw. Niezależnie od pełnionych funkcji społecznych czy wykonywanej pracy, każdy z nas jest członkiem gospodarstwa domowego i problem kondycji finansowej gospodarstw domowych w postaci ich dochodów dotyczy każdego Polaka. Wydatki gospodarstw domowych wynikają z racjonalnych wyborów, które opisują

prawa ekonomiczne, jednak podkreślają także specyficzne preferencje Polaków w zakresie konsumowanych w ramach swobodnego wyboru dóbr luksusowych.

Polska jest wskazywana jako wzór państwa, któremu udało się wyjątkowo dobrze przetrwać niedawny kryzys gospodarczy, którego skutki odczuło wiele państw unijnych. W naszym kraju przyjął on jedynie postać spowolnienia w rozwoju ekonomicznym, nie tworząc poważniejszego zagrożenia dla kondycji gospodarczej.

Celem artykułu jest analiza poziomu, zróżnicowania i dynamiki dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych w Polsce i ich odniesienie do sytuacji gospodarczej kraju określonej za pomocą wybranych wskaźników: inflacji, bezrobocia, PKB. Zebrane wartości posłużyły również jako podstawa do weryfikacji praw ekonomicznych dotyczących relacji pomiędzy dochodami i określonymi rodzajami wydatków.

W celu określenia, na ile struktura wydatków gospodarstw domowych w Polsce podkreśla ich dobrą sytuację na tle gospodarstw innych państw UE, obliczono wskaźniki podobieństwa struktur, pozwalające określić podobieństwo sposobów wydawania pieniędzy przez polskie gospodarstwa do sposobu dysponowania nimi za granicą.

W zakresie analizy dochodów i wydatków polskich gospodarstw domowych w badaniach wykorzystano opracowania Głównego Urzędu Statystycznego *Budżety gospodarstw domowych za lata 2006-2012* oraz *Mały Rocznik Statystyczny 2014*¹. Porównując wydatki gospodarstw domowych w Polsce i Unii Europejskiej, posłużono się danymi Eurostat.

1. Pojęcie, klasyfikacja i budżet gospodarstwa domowego

Gospodarstwa domowe tworzą osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych wspólnie zamieszkujące i wspólnie utrzymujące się (łącznie dochody, wydatki i majątek) oraz wszystkie gospodarstwa zbiorowe, tj.: mieszkańcy domów pomocy społecznej, placówek opiekuńczo-wychowawczych, klasztorów, więzień itp.²

W przeciwieństwie do przedsiębiorstwa, którego celem jest osiągnięcie zysku, gospodarstwo domowe dąży do zaspokojenia potrzeb jego członków, co jest realizowane poprzez osiągnięcie dochodów i gospodarowanie nimi³. Stanowi ono

¹ Raport ten opisuje sytuację w 2013 r. W chwili przygotowywania niniejszego artykułu nie ukazało się jeszcze zestawienie budżetów gospodarstw domowych za rok 2014.

² *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS, s. 167, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2014,1,15.html> [13.09.2014].

³ M. Grzywińska-Rapca, *Analiza wydatków na towary i usługi konsumpcyjne gospodarstw domowych w Polsce latach 2000-2009*, s. 1, zif.wzr.pl/pim/2011_4_8_31.pdf [3.09.2014].

miejsce, w którym zachodzą działania konsumentów związane z bezpośrednią konsumpcją dóbr⁴.

Podstawowymi funkcjami gospodarstw domowych są: konsumpcja, dostarczanie siły roboczej i wytwarzanie produktów, przy czym ostatnie dwie funkcje są nierozdzielnie ze sobą związane⁵.

1.1. Rodzaje gospodarstw domowych

Od 2005 r. w badaniu budżetów gospodarstw domowych klasyfikuje się gospodarstwa domowe według pięciu podstawowych grup społeczno-ekonomicznych ludności kraju, zależnie od ich źródeł finansowania. Podział ten przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Klasyfikacja gospodarstw domowych

Grupy społeczno-ekonomiczne	Wyłączne lub główne (przeważające) źródło finansowania
Gospodarstwa pracowników najemnych zatrudnionych przez pracodawcę	dochód z pracy najemnej w sektorze publicznym lub prywatnym
Gospodarstwa rolników	dochód z użytkowanego gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie
Gospodarstwa pracujących na własny rachunek	praca na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie lub wykonywanie wolnego zawodu
Gospodarstwa emerytów i rencistów	emerytura lub renta
Gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł	źródła niezarobkowe inne niż emerytura lub renta, np. zasiłki dla bezrobotnych, świadczenia pieniężne i niepieniężne pomocy społecznej, alimenty, darowizny, dochody z tytułu własności i z wynajmu nieruchomości

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 13-14.

W zestawieniach danych statystycznych grupa pracowników prezentowana jest z wyszczególnieniem pracowników na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych. Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach robotniczych i pokrewnych (robotnicy) to osoby zatrudnione na stanowiskach robotników bezpośrednio

⁴ *Konsument na rynku: zachowania, modele, aplikacje*, red. S. Smyczek, I. Sowa, Difin, Warszawa 2005, s. 62.

⁵ U. Grzega, *Oznaki kryzysu gospodarczego w świetle wskaźników ekonomicznych*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011, s. 38.

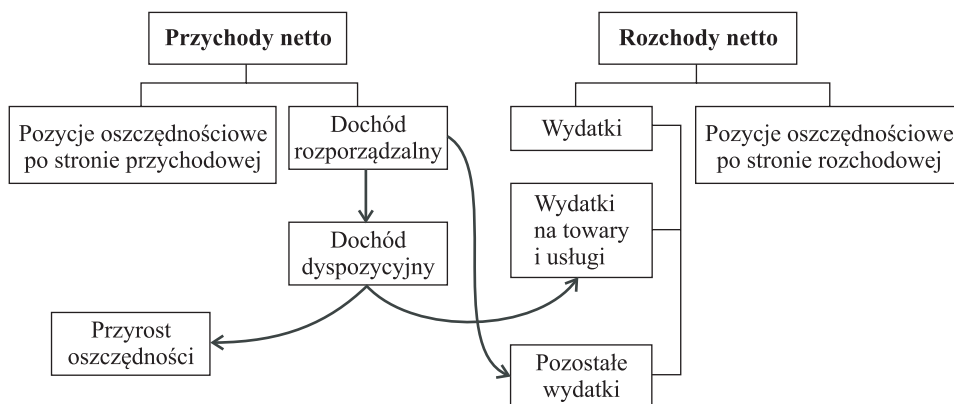
produkcyjnych i pokrewnych robotniczym dotyczących czynności mających charakter obsługi. Pracownicy zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych to kierownicy, specjaliści oraz osoby zatrudnione na stanowiskach, na których wykonywane są czynności pomocnicze biurowe i gospodarcze bez względu na wyuczony zawód. W artykule zachowano ten podział, uznając go za istotny z punktu widzenia charakteru pracy oraz ze względu na duże zróżnicowanie dochodów tych dwóch grup. W publikacjach GUS dotyczących budżetów gospodarstw domowych brak informacji na temat gospodarstw utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.

1.2. Budżet gospodarstwa domowego

Głównym źródłem informacji o rozchodach i przychodach (pieniężnych i niepieniężnych) badanych gospodarstw domowych jest *Książeczka budżetowa*, w której gospodarstwo dokonuje zapisów, które następnie przekazuje ankieterom GUS.

Budżet gospodarstwa domowego jest to systematyczne zestawienie (wg klasyfikacji) przychodów i rozchodów (pieniężnych i niepieniężnych) gospodarstwa domowego za dany okres⁶. Obejmuje on przychody oraz rozchody netto. Strukturę budżetu gospodarstw domowych przedstawia schemat 1.

Schemat 1. Struktura budżetu gospodarstw domowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych*, w 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 17-19.

Przychody netto to wszystkie wartości wpływające do gospodarstwa domowego, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych

⁶ Ibidem, s. 17

przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na przychody netto składają się dochód rozporządzalny i pozycje oszczędnościowe po stronie przychodowej.

Dochód rozporządzalny jest to suma bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, podatki od dochodów z własności, podatki płacone przez osoby pracujące na własny rachunek i składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Dochód rozporządzalny przeznaczony jest na wydatki oraz przyrost oszczędności. Stanowi on najistotniejszy czynnik kształtujący konsumpcję gospodarstw domowych⁷.

Dochód rozporządzalny pomniejszony o pozostałe wydatki tworzy **dochód do dyspozycji**, który przeznaczony jest na wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz na przyrost oszczędności.

Rozchody netto są to wszystkie wartości wypływające z gospodarstwa na zewnątrz, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na rozchody netto składają się wydatki i pozycje oszczędnościowe po stronie rozchodowej.

Wydatki obejmują wydatki na towary i usługi konsumpcyjne⁸ oraz pozostałe wydatki. **Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne** przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego.

W przeprowadzanych w dalszej części artykułu analizach skupiono się na wartościach dochodu rozporządzalnego, wielkości wszystkich wydatków, a w szczególności poszczególnych składowych wydatków na towary i usługi konsumpcyjne oraz na pozwalającym określić przyrost oszczędności udziale tych wydatków w dochodach do dyspozycji.

2. Dochody i wydatki gospodarstw domowych w latach 2006-2013

Czynnikiem, który w największym stopniu determinuje poziom i strukturę konsumpcji gospodarstw domowych, jest dochód. Im wyższy dochód, tym wyższa konsumpcja i na odwrót. Zmiany w wysokości dochodu wpływają także na

⁷ U. Grzega, *Oznaki kryzysu gospodarczego...*, op. cit., s. 57.

⁸ Klasyfikacja wydatków na towary i usługi konsumpcyjne oparta jest na Klasyfikacji COICOP/HBS (Classification of Individual Consumption by Purpose for Household Budget Surveys – Klasyfikacja Spożycia Indywidualnego według Celu dla Badań Budżetów Gospodarstw Domowych).

poziom i strukturę wydatków konsumpcyjnych⁹. Wielkość dochodów ludności decyduje o rozmiarach wydatków oraz spożycia, a każdy ich wzrost lub spadek prowadzi do wzrostu lub spadku spożycia¹⁰.

W tabeli 2 przedstawiono wielkość oraz dynamikę dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych.

Jak można zaobserwować, najwyższymi dochodami w Polsce dysponują pracownicy zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych, czyli wykonujący pracę biurową. Średnia ich pensja wynosiła w badanych latach (1459 zł/os.). Drugą co do wysokości zarobków grupę stanowią osoby prowadzące własną działalność gospodarczą (ok. 1397 zł/os.), co nie stanowi dobrej zachęty dla przedsiębiorczości w Polsce. Średni dochód na osobę powyżej 1 tys. zł osiągnęły również gospodarstwa domowe emerytów (1193,76 zł/os.). Tak wysoka wartość może wynikać z faktu, że dochód obliczany jest na jednego członka gospodarstwa, a obniżające tę wartość dzieci rzadko występują w gospodarstwach domowych tej grupy. Średnio najwięcej dzieci mają rolnicy, co skutkuje dość niskim dochodem na osobę w ich gospodarstwach domowych¹¹ (945,50 zł/os.). Najniższym dochodem rozporządzalnym dysponowały gospodarstwa domowe osób pracujących na stanowiskach robotniczych (828,75 zł/os.) oraz gospodarstwa rencistów (875,99 zł/os.). Zauważyć można również, że od 2008 r. tempo wzrostu dochodów pierwszej z wymienionych grup znacznie się zmniejszyło. Dochody w gospodarstwach rolników wykazywały na przemian tendencje do wzrostu i niewielkiego spadku w 2009 i 2011 r., jednak uwzględniając średnie tempo zmian w całym badanym okresie wykazały największy średnioroczny wzrost wartości, o blisko 8%. Zbliżone tempo ciągłego wzrostu cechowało gospodarstwa domowe pracowników, zarówno na stanowiskach robotniczych, jak i nierobotniczych (ok. 7%). Najmniejszy średni wzrost odnotowały dochody gospodarstw z przewagą osób pracujących na własny rachunek (5,28%). Niewiele szybciej wzrastały dochody rencistów (5,66%) i emerytów (5,96%).

Analizując tempo wzrostu dochodów, można zauważyć jego spadek po 2008 r. najbardziej widoczny w przypadku gospodarstw domowych pracowników oraz rolników i emerytów, w mniejszym stopniu w przypadku pracujących na własny rachunek i rencistów.

⁹ U. Grzega, *Oznaki kryzysu gospodarczego...*, op. cit., s. 37.

¹⁰ M. Janoś-Kresło, B. Mróz, *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, Wyd. SGH, Warszawa 2006, s. 122.

¹¹ B. Wyżnikiewicz, *Dochody gospodarstw domowych: porażka polskiego kapitalizmu*, <http://biznes.pl/wiadomosci/kraj/dochody-gospodarstw-domowych-porazka-polskiego-kap,5640686,news-detel.html> [16.09.2014].

Tabela 2. Zmiany poziomu dochodu rozporządzalnego na osobę w polskich gospodarstwach domowych w latach 2006-2013

Gospodarstwa domowe	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia
Ogółem	834,68	928,87	1045,52	1114,49	1192,82	1226,95	1278,43	1299,07	1115,10
$p_{t/t-1}$	-	11,28%	12,56%	6,60%	7,03%	2,86%	4,20%	1,61%	6,52%
pracowników na stanowiskach robotniczych	622,73	700,95	815,18	863,02	896,27	936,07	967,06	-	828,75
$p_{t/t-1}$	-	12,56%	16,30%	5,87%	3,85%	4,44%	3,31%	-	7,61%
pracowników na stanowiskach nirobotniczych	1125,06	1232,24	1392,33	1489,61	1591,73	1625,61	1695,64	-	1450,32
$p_{t/t-1}$	-	9,53%	12,99%	6,99%	6,86%	2,13%	4,31%	-	7,08%
rolników	689,75	846,76	887,35	884,01	1024,53	983,88	1091,55	1156,13	945,50
$p_{t/t-1}$	-	22,76%	4,79%	-0,38%	15,90%	-3,97%	10,94%	5,92%	7,66%
pracujących na własny rachunek	1102,63	1251,07	1338,51	1396,47	1468,38	1497,43	1536,68	1581,05	1396,53
$p_{t/t-1}$	-	13,46%	6,99%	4,33%	5,15%	1,98%	2,62%	2,89%	5,28%
emerytów	943,89	999,05	1096,87	1180,65	1244,77	1297,96	1371,62	1415,23	1193,76
$p_{t/t-1}$	-	5,84%	9,79%	7,64%	5,43%	4,27%	5,68%	3,18%	5,96%
rencistów	684,95	754,52	802,38	870,55	925,63	968,98	994,13	1006,8	875,99
$p_{t/t-1}$	-	10,16%	6,34%	8,50%	6,33%	4,68%	2,60%	1,27%	5,66%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych, w latach 2006-2012, Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Tabela 3. Zmiany poziomu wydatków na osobę w polskich gospodarstwach domowych w latach 2006-2013

Gospodarstwa domowe	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia
Ogółem	744,81	809,95	904,27	956,68	991,44	1015,12	1050,78	1061,7	941,84
$P_{t,t-1}$	-	8,75%	11,65%	5,80%	3,63%	2,39%	3,51%	1,04%	5,19%
pracowników na stanowiskach robotniczych	551,97	609,24	695,79	728,55	740,23	771,01	795,01	-	698,83
$P_{t,t-1}$	-	10,38%	14,21%	4,71%	1,60%	4,16%	3,11%	-100,00%	6,27%
pracowników na stanowiskach nirobotniczych	990,06	1060,79	1166,14	1241,27	1288,47	1297,62	1347,13	-	1198,78
$P_{t,t-1}$	-	7,14%	9,93%	6,44%	3,80%	0,71%	3,82%	-100,00%	5,27%
rolników	573,76	614,96	693,57	712	757,25	736,02	784,59	784,62	707,10
$P_{t,t-1}$	-	7,18%	12,78%	2,66%	6,36%	-2,80%	6,60%	0,00%	4,57%
pracujących na własny rachunek	955,26	1093,81	1193	1208,08	1206,91	1221,52	1270,87	1288,31	1179,72
$P_{t,t-1}$	-	14,50%	9,07%	1,26%	-0,10%	1,21%	4,04%	1,37%	4,37%
emerytów	853,53	894,96	981,77	1045,86	1085,42	1124,91	1164,03	1197,83	1043,54
$P_{t,t-1}$	-	4,85%	9,70%	6,53%	3,78%	3,64%	3,48%	2,90%	4,96%
rencistów	659,7	709,06	771,03	839,26	866,03	897,86	926,08	944,93	826,74
$P_{t,t-1}$	-	7,48%	8,74%	8,85%	3,19%	3,68%	3,14%	2,04%	5,27%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Poziom wydatków gospodarstw domowych w większości przypadków przyjmuje wartości odpowiednio do wysokości dochodów w badanych grupach. Największe wydatki charakteryzowały gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych (1198,78 zł/os.) oraz osób pracujących na własny rachunek (1179,72 zł/os.), a następnie emerytów (1043,54 zł/os.). Sytuacja wygląda jednak inaczej w przypadku gospodarstw domowych rolników, które wykazywały czwarte co do wysokości dochody, a jednak miały drugi najniższy średni poziom wydatków spośród badanych grup (707,10 zł/os.). Na zbliżonym poziomie kształtowały się wydatki gospodarstw domowych pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych (698,83 zł/os.). Wydatki rencistów były wyższe niż w tych dwóch grupach (826,74 zł/os.) chociaż dochód na osobę w ich gospodarstwach był przedostatnim co do wysokości.

Analogicznie do kształtowania się dochodów od lat 2008-2009 można zaobserwować spadek tempa wzrostu ogólnych wydatków. Od 2008 r. spadek ten dotknął w szczególności gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach robotniczych, rolników oraz pracujących na własny rachunek, a od 2009 gospodarstw emerytów, rencistów i pracowników na stanowiskach nierobotniczych. Najszybciej wzrastały wydatki pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych (6,27%), a następnie pracowników na stanowiskach nierobotniczych i rencistów (5,27%), emerytów (4,96%), rolników (4,57%) i pracujących na własny rachunek (4,37%). Wydatki gospodarstw domowych rolników, podobnie jak ich dochody, wykazywały pewne wahania i odnotowały spadek w latach 2009 i 2011.

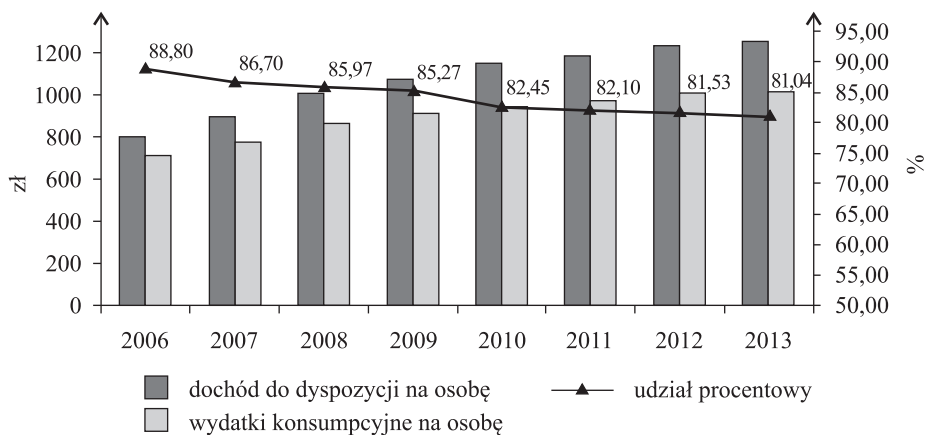
2.1. Zmiany poziomu oszczędności w latach 2006-2013

Zasady ekonomiczne mówią, że w miarę wzrostu dochodu do dyspozycji gospodarstwa domowe przeznaczają mniejszą jego część na konsumpcję, zwiększając jego część przeznaczoną na przyrost oszczędności.

Na wykresie 1 przedstawiono wysokość dochodu do dyspozycji polskich gospodarstw domowych oraz wydatków na konsumpcję w latach 2006-2013, oznaczając na osobnej osi procentowy udział tych wydatków w dochodzie. Dochód do dyspozycji jest przeznaczany jedynie na wydatki konsumpcyjne oraz przyrost oszczędności, zatem spadek udziału w nim tych wydatków świadczy o wzroście jego części odkładanej na oszczędności.

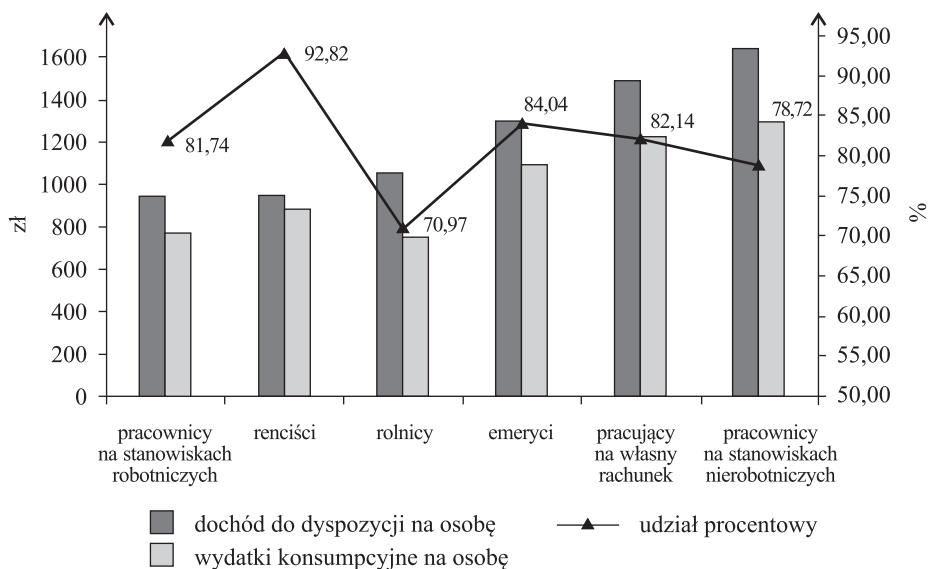
Jak widać na wykresie 1, dochody do dyspozycji gospodarstw domowych rosły w całym badanym okresie, podobnie jak ich wydatki na konsumpcję, jednak udział procentowy tych wydatków w dochodach sukcesywnie malał. Największy spadek udziału wydatków na konsumpcję (i wzrost udziału oszczędności) nastąpił w latach 2009-2010.

Wykres 1. Dochody do dyspozycji gospodarstw domowych ogółem oraz ich wydatki konsumpcyjne i ich udział w tym dochodzie w latach 2006-2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Wykres 2. Dochody do dyspozycji gospodarstw domowych ogółem oraz ich wydatki konsumpcyjne i ich udział w tym dochodzie dla poszczególnych grup gospodarstw domowych w roku 2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Uwzględniając zróżnicowanie dochodu w poszczególnych grupach gospodarstw domowych, zbadano również, na ile ta prawidłowość ekonomiczna zachodziła w ujęciu przekrojowym. Ponieważ w *Małym Roczniku Statystycznym 2014*¹² GUS nie zachował podziału grup pracowniczych według stanowisk, porównanie udziału oszczędności dla gospodarstw domowych według grup przeprowadzono na podstawie danych za rok 2012 (wykres 2).

Udział w dochodach do dyspozycji wydatków konsumpcyjnych był mniejszy dla grup o wyższych dochodach, jednak zasada ta nie była spełniona dla grup pracowników na stanowiskach robotniczych i rencistów oraz rolników i emerytów. Pomimo wyższych dochodów do dyspozycji na osobę, udział wydatków konsumpcyjnych u rencistów i emerytów był wyższy niż odpowiednio dla pracowników na stanowiskach robotniczych i rolników. Oznacza to, że emeryci i renciści w mniejszym stopniu niż pozostałe grupy byli w stanie przeznaczyć swoje dochody na przyrost oszczędności. Wiąże się to z omawianą w poprzednim punkcie niezgodnością zajmowanego przez nich miejsca pod względem wysokości poziomu wydatków i dochodów i może wynikać z faktu, że emeryci i renciści jako osoby starsze ponoszą wyższe wydatki związane z leczeniem. Zaburzenie badanej prawidłowości wynika również z wyjątkowo niskiego udziału wydatków konsumpcyjnych w dochodach do dyspozycji rolników. Rolnicy jako producenci wybranych produktów żywnościowych mogą wydawać mniej na jedzenie. Również fakt ich mieszkania na wsi, z dala od miejskich rozrywek, może powodować mniejsze wydatki na dobra luksusowe w ich gospodarstwach. Weryfikacją tego wyjaśnienia będzie przeprowadzona w dalszym punkcie analiza struktury wydatków.

2.2. Struktura wydatków gospodarstw domowych w latach 2006-2013

Grupy dóbr podstawowych, takie jak żywność, paliwa (transport) i niektóre dobra trwałego użytku, wykazują małą elastyczność cenową, co powoduje niewielkie zmiany ich udziału w strukturze wydatków w miarę podnoszenia się powiązanego ze wzrostem cen dochodu¹³.

W ekonomii istnieje zasada mówiąca, że wraz ze wzrostem dochodów obniża się w wydatkach udział dóbr podstawowych niższego rzędu, a rośnie udział dóbr luksusowych¹⁴, przy czym **dobra niższego rzędu** są definiowane jako dobra

¹² <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2014,1,15.html> [13.09.2014].

¹³ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2003, s. 118-119.

¹⁴ *Ibidem*, s. 128.

gorszej jakości posiadające wysokogatunkowe, ale droższe substytuty, a **dobra luksusowe** są towarami wysokiej jakości o gorszych jakościowo substytutach.

Żywność traktowana jest często jako dobro niższego rzędu¹⁵ i w gospodarstwach domowych żyjących na niskim poziomie mówi się o realizacji „żywieniowego modelu konsumpcji”, gdyż udział wydatków na żywność jest w nich dominujący¹⁶. Z badań wynika jednak, że nie wszystkie pozycje żywnościowe są dobrami niższego rzędu, np. wzrost dochodów wiąże się ze zmianą stylu życia na zdrowszy, co powoduje zwiększenie się w wydatkach na żywność udziału warzyw. Za dobro niższego rzędu można uznać tytoń, którego udział w wydatkach jest największy w przypadku ludzi biedniejszych, podczas gdy osoby o wyższych dochodach szukają innych, droższych używek¹⁷. W danych GUS wydatki na tytoń zostały sklasyfikowane w jednej grupie z alkoholem i narkotykami, co uniemożliwia jednoznaczne określenie charakteru dóbr w tej grupie.

Do grupy dóbr luksusowych zalicza się usługi¹⁸ związane np. z czasem wolnym (rekreacja i kultura, hotele i restauracje), dbałością o zdrowie, wygląd czy z przemieszczaniem się (transport)¹⁹. Popyt na nie jest związany z tzw. funduszem swobodnej decyzji. Gospodarstwa o wyższym poziomie życia i relatywnie wysokich dochodach realizują uważany za nowoczesny „usługowy” model konsumpcji wiążący się z jej serwicyzacją²⁰.

Na wykresach 3 i 4 przedstawiono strukturę wydatków konsumpcyjnych na wybrane towary i usługi w miarę wzrostu dochodu, czyli wraz z upływem kolejnych lat okresu 2006-2013.

Jak można zauważyć, w badanym okresie ponad 1/4 wszystkich wydatków stanowiły wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na użytkowanie mieszkania i nośniki energii (ok. 20%), a następnie na transport (ok. 10%) oraz rekreację i kulturę (7-8%). Mniejszy udział w całości wydatków konsumpcyjnych miały wydatki na odzież i obuwie, zdrowie oraz łączność (po ok. 5%). Najmniejszy udział w konsumpcji gospodarstwa domowe przeznaczały na napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki, restauracje i hotele oraz na edukację i kieszonkowe.

Uwzględniając wcześniejsze założenia, można uznać, że polskie gospodarstwa domowe realizują żywieniowy model konsumpcji, czyli nie żyją na najwyższym poziomie.

¹⁵ K. Włodarczyk-Śpiewak, *Zmiany struktur wydatków gospodarstw domowych w Polsce*, s. 5, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/193/original/15.pdf?1314886352 [3.09.2014].

¹⁶ A. Dąbrowska, *Konsument na rynku usług w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2013, s. 101-102.

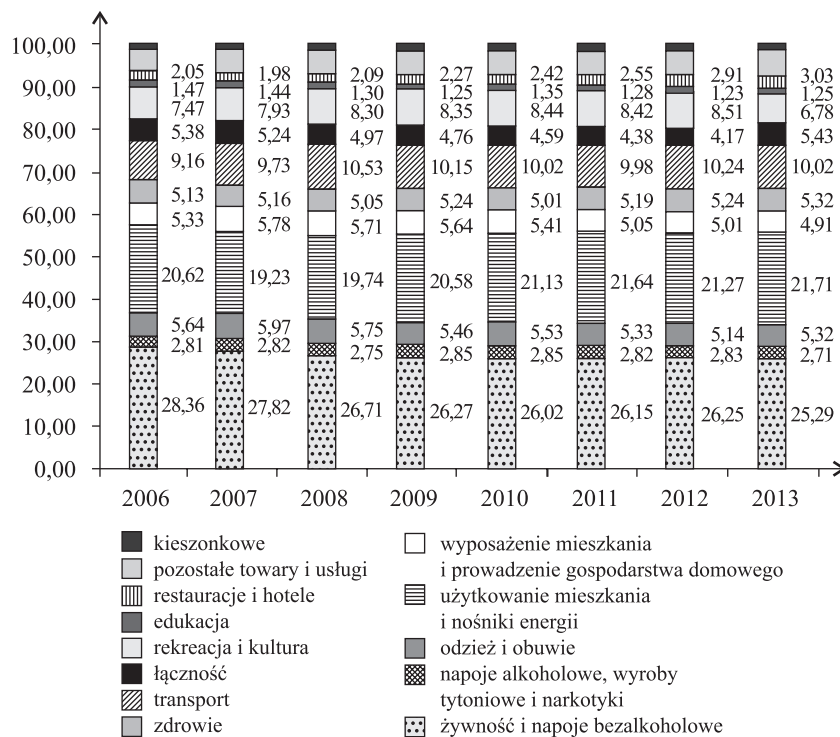
¹⁷ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, op. cit., s. 129.

¹⁸ Ibidem, s. 129.

¹⁹ A. Dąbrowska, *Konsument na rynku usług...*, op. cit., s. 101.

²⁰ Ibidem, s. 101-102.

Wykres 3. Struktura wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2006-2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Biorąc pod uwagę kształtowanie się poszczególnych pozycji wydatków, można zauważyć zgodną z prawem Engla tendencję do spadku wydatków na żywność, chociaż w latach 2010-2012 tendencja ta zanikła i udział procentowy tej grupy wydatków konsumpcyjnych w ich całości nieznacznie wzrósł, by ponownie spaść w roku 2013. Nieznacznie wzrosły wydatki na użytkowanie mieszkania i nośniki energii, zdrowie i transport; restauracje i hotele, a niewielki spadek odnotowały udziały procentowe wydatków na odzież i obuwie; alkohol, wyroby tytoniowe i narkotyki; wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego. Wydatki na rekreację i kulturę systematycznie rosły, jednak w roku 2013 nastąpił znaczny spadek ich udziału procentowego w konsumpcji.

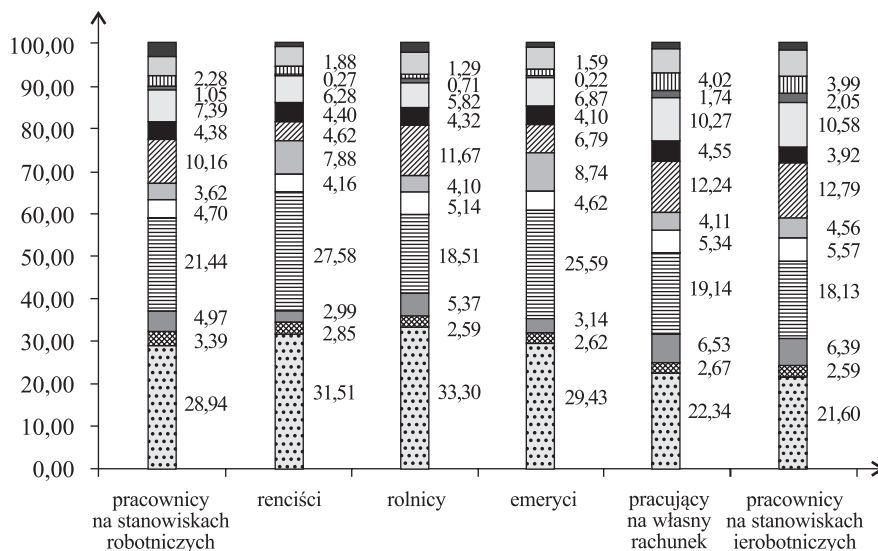
Zachowania konsumentów w zakresie wydatkowania ich dochodów w miarę wzrostu tych dochodów przedstawiono również w ujęciu przekrojowym, dla uporządkowanych według rosnących dochodów grup gospodarstw domowych.

Tabela 4. Wysokość wydatków konsumpcyjnych dla poszczególnych grup polskich gospodarstw domowych w roku 2012

	Pracownicy na stanowiskach robotniczych	Renciści	Rolnicy	Emeryci	Pracujący na własny rachunek	Pracownicy na stanowiskach nirobotniczych
Towary i usługi konsumpcyjne	769,96	880,06	750,46	1092,84	1222,39	1289,6
Żywność i napoje bezalkoholowe	222,82	277,33	249,87	321,63	273,14	278,51
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	26,12	25,05	19,44	28,65	32,6	33,41
Odzież i obuwie	38,27	26,34	40,32	34,28	79,81	82,42
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	165,1	242,71	138,92	279,7	233,96	233,74
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	36,16	36,62	38,57	50,44	65,29	71,85
Zdrowie	27,84	69,36	30,8	95,54	50,29	58,82
Transport	78,21	40,63	87,55	74,24	149,56	164,92
Łączność	33,76	38,74	32,44	44,8	55,56	50,5
Rekreacja i kultura	56,88	55,3	43,67	75,05	125,58	136,5
Edukacja	8,05	2,4	5,31	2,42	21,21	26,47
Restauracje i hotele	17,59	16,57	9,65	17,37	49,12	51,44
Pozostałe towary i usługi	35,79	40,68	38,09	56,76	67,58	80,49
Kieszonkowe	23,38	8,32	15,85	11,95	18,69	20,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych, w latach 2006-2012, Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Wykres 4. Struktura wydatków konsumpcyjnych dla poszczególnych grup polskich gospodarstw domowych w roku 2012* (w %)



* Oznaczenia jak na wykresie 3.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*³, GUS.

Z wykresu 4 wynika, że w miarę wzrostu dochodów poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych malał w wydatkach udział konsumpcji żywności, z wyjątkiem grupy rencistów oraz rolników. Można również zaobserwować duże zróżnicowanie w ramach poszczególnych grup dla wydatków na:

- odzież i obuwie – najwyższy udział stanowią one w wydatkach pracowników na stanowiskach nierobotniczych, pracujących na własny rachunek, a następnie rolników i pracowników na stanowiskach robotniczych,
- użytkowanie mieszkania i nośniki energii – ich udział jest największy dla emerytów i rencistów oraz pracowników na stanowiskach robotniczych,
- zdrowie – najwyższe wydatki ponoszą w tej kategorii emeryci i renciści,
- transport – udział tych wydatków jest porównywalny dla wszystkich grup, z wyjątkiem emerytów i rencistów, dla których jest on najniższy,
- rekreację i kulturę, edukację, restauracje i hotele – gospodarstwa domowe o najwyższym dochodzie (pracowników na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujących na własny rachunek) wykazują nieco większy niż pozostałe udział tych wydatków w całości konsumpcji, co jest zgodne z prawem Engla.

W stosunku do grupy emerytów i rencistów oraz rolników wysunięto w punkcie 2.1 pewne przypuszczenia co do poziomu niektórych grup wydatków. W celu

ich weryfikacji przeanalizowano bezwzględny poziom wydatków konsumpcyjnych w poszczególnych kategoriach.

Dane statystyczne potwierdzają niewysoki (uwzględniając wysokość dochodów na tle pozostałych grup) poziom wydatków rolników na żywność; napoje alkoholowe, tytoń i narkotyki; użytkowanie mieszkania i nośniki energii, zdrowie oraz dobra luksusowe: rekreację i kulturę, restauracje i hotele. Zauważyć można również, że emerytów i rencistów cechuje najwyższy poziom wydatków na zdrowie spośród wszystkich badanych grup.

2.2.1. Próba zaklasyfikowania dóbr i usług konsumpcyjnych w polskich gospodarstwach domowych

Dobra niższego rzędu oraz dobra luksusowe są wyróżniane z uwagi na ich zachowanie w miarę wzrostu dochodów. W celu zbadania, na ile poszczególne grupy dóbr i usług są podatne na zmianę poziomu dochodów rozporządzalnych i jaki jest kierunek zachodzących w nich zmian, wyznaczono dla kolejnych wydatków i poziomu dochodu **wartości współczynnika korelacji liniowej Pearsona** zgodnie ze wzorem:

$$r_{xy} = \frac{cov(X, Y)}{S_X \times S_Y} = \frac{\sum (x_i - \bar{x}) \times (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \times \sum (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

gdzie:

- $cov(X, Y)$ – kowariancja zmiennych X i Y ,
- S_X, S_Y – odchylenia standardowe zmiennych X i Y ,
- \bar{x}, \bar{y} – przeciętne poziomy zmiennych X i Y ,

Uwzględniając wyniki przedstawione w tabeli 5, za dobra niższego rzędu można uznać wydatki z następujących zakresów:

- żywność i napoje bezalkoholowe, przy czym ich zależność od poziomu dochodu jest średnio silna dla gospodarstw osób pracujących na własny rachunek, a najsilniejsza dla emerytów, pracowników na stanowiskach robotniczych, rencistów i rolników,
- napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki (dla gospodarstw o niższych dochodach, a więc z wyjątkiem emerytów, pracujących na własny rachunek i pracowników nierobotniczych),
- odzież i obuwie,
- wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego (przy umiarkowanie silnej zależności),
- zdrowie w grupie emerytów i rencistów,
- łączność,
- edukację.

Tabela 5. Wartości współczynnika korelacji liniowej poszczególnych wydatków konsumpcyjnych i dochodu rozporządzalnego gospodarstw ogółem i w podziale na grupy

Dochód rozporządzalny gospodarstw domowych							
	Ogółem	Pracownicy na stanowiskach robotniczych	Renciści	Rolnicy	Emeryci	Pracujący na własny rachunek	Pracownicy na stanowiskach nirobotniczych
Żywność i napoje bezalkoholowe	-0,9396	-0,9544	-0,9392	-0,9178	-0,9618	-0,4632	-0,8163
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	-0,1034	-0,1717	-0,4934	-0,7959	0,7933	0,4459	0,3864
Odzież i obuwie	-0,8076	-0,8878	-0,8925	-0,5841	-0,9333	-0,7177	-0,7961
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	0,7483	0,6956	0,9234	0,7634	0,7798	0,6822	0,5741
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	-0,6654	-0,6147	-0,5532	-0,5158	-0,6886	-0,5635	-0,5170
Zdrowie	0,4161	0,7695	-0,1892	0,7338	-0,2634	0,8741	0,8452
Transport	0,6175	0,7083	0,2821	-0,0777	0,9284	-0,1133	0,4664
Łączność	-0,5584	-0,9429	-0,5821	-0,3350	-0,6696	-0,7703	-0,9940
Rekreacja i kultura	0,1133	0,9053	0,1576	0,3732	-0,1182	-0,3850	0,8536
Edukacja	-0,8708	-0,8700	-0,8184	-0,5301	-0,8615	-0,7121	-0,8277
Restauracje i hotele	0,8960	0,4942	0,7690	0,7163	0,8761	0,8667	0,9177
Pozostałe towary i usługi	0,4274	-0,3386	0,1730	0,2983	0,4640	0,2092	-0,3310
Kieszonkowe	0,9144	0,9959	0,0184	0,7586	0,7879	0,7633	0,8299

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006–2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS.

Do dóbr luksusowych zalicza się te produkty i usługi, na które popyt szybko rośnie w miarę wzrostu dochodów (elastyczność większa niż 1). Biorąc pod uwagę siłę i kierunek zależności korelacyjnej, do grupy tych dóbr zaliczono:

- użytkowanie mieszkania i nośniki energii,
- zdrowie (z wyjątkiem emerytów i rencistów),
- transport (z wyjątkiem rolników i pracujących na własny rachunek),
- rekreację i kulturę (z wyjątkiem emerytów i pracujących na własny rachunek),
- restauracje i hotele,
- kieszonkowe.

W otrzymanych wynikach zaskakująca okazała się ujemna korelacja z poziomem dochodów udziału procentowego wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego, które powinny wzrastać w tempie szybszym od tempa wzrostu dochodów. W grupie produktów, których udział w wydatkach był dodatnio skorelowany z dochodami, oprócz produktów związanych ze spędzaniem czasu wolnego i spełnianiem kaprysów konsumentów, znalazły się również wydatki na zdrowie, jednak wyłącznie dla grup, dla których nie jest ono kwestią podstawową, i wydatki na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Być może wynik dla drugiej z tych pozycji jest skutkiem postępującego ze wzrostem dochodów zużycia energii, które może mieć związek z większymi zakupami sprzętu elektronicznego.

Niejasne wyniki dla niektórych grup wydatków mogą wynikać ze zróżnicowanego asortymentu produktów, które obejmują. Zaobserwowano, że zmiany w konsumpcji są wyraźniejsze dla węższych i precyzyjniej określonych grup dóbr i usług²¹.

3. Kryzys gospodarczy jako wymiar niepewności w kształtowaniu się sytuacji gospodarstw domowych

3.1. Pojęcie niepewności i ryzyka

Pojęcie niepewności jest często traktowane zamiennie z pojęciem ryzyka i z nim utożsamiane, tymczasem – chociaż obydwa odnoszą się do trudności w przewidzeniu wystąpienia pewnych zdarzeń – istnieją pomiędzy nimi podstawowe różnice.

Niepewność wiąże się z niemożnością przewidzenia przyszłości i jest cechą współczesnego otoczenia działalności podmiotów rynkowych, w tym działalności

²¹ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, op. cit., s. 119.

konsumentów. Niepewność oznacza brak pewności, że wystąpi spodziewane zjawisko²² lub możliwość odchylenia od stanu oczekiwanego, której nie da się zmierzyć. Niepewność dotyczy zjawisk, które nie zależą od podmiotu, ale mają wpływ na jego losy²³. Jest ona pojęciem szerszym od ryzyka.

Ryzyko jest rezultatem niepewności i ma charakter wymierny, co oznacza możliwość przybliżonego określenia prawdopodobieństwa, że podjęte działanie zakończy się niepowodzeniem²⁴. Wiąże się ono z konkretnym przedmiotem, osobą, zjawiskiem, podczas gdy niepewność odnosi się do sytuacji, w której brak możliwości przybliżonego określenia prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia i nie wiadomo, co może się wydarzyć²⁵.

3.2. Zmiany wskaźników gospodarczych w latach 2006-2013 i ich związek z sytuacją gospodarstw domowych w Polsce

Kryzys gospodarczy, który trwał w minionych latach, jest wyrazem niepewności, w jakiej funkcjonują podmioty rynkowe, w tym gospodarstwa domowe. Chociaż zjawiska, które wywołały kryzys, były wyraźnie widoczne, sytuacja, jaka zaistniała od 2007 r. najpierw w Stanach Zjednoczonych, a następnie od 2008 r. w Unii Europejskiej, zaskoczyła rządy państw Europy Środkowo-Wschodniej, wywołując m.in. osłabienie walut, wzrost bezrobocia, pogorszenie się sytuacji budżetowej i nastrojów konsumentów²⁶. Zdaniem badaczy rozpowszechnianie się współczesnego kryzys wynika z jego systemowego charakteru i współzależności typowych dla globalizacji²⁷.

Kryzys wpłynął na pogorszenie się sytuacji na rynku pracy i sytuacji dochodowej ludności, co zwykle wywołuje spadek poziomu konsumpcji i pogorszenie się struktury spożycia gospodarstw domowych. Zmiana ta nie jest jednak obserwowana bezpośrednio po rozpoznaniu pierwszych oznak kryzysu, lecz po pewnym czasie²⁸.

²² K.M. Klimczak, *Ryzyko teorii ekonomii*, „Master of Business Administration” 2008, nr 6, za: E. Kieźel, *Zachowania konsumentów...*, op. cit., s. 127.

²³ E. Kieźel, *Zachowania konsumentów...*, op. cit., s. 127.

²⁴ D. Fałala, *Niepewność i ryzyko w zachowaniach klientów na rynku detalicznych produktów finansowych*, w: *Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania nabywców*, red. E. Garbarczyk, J. Tkaczyk, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Kraków 2009, s. 14, za: E. Kieźel, *Zachowania konsumentów...*, op. cit., s. 129.

²⁵ B.R. Kuc, *Zarządzanie ryzykiem – wyzwania XXI wieku*, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa, Warszawa 2007, s. 13, za: E. Kieźel, *Zachowania konsumentów...*, op. cit., s. 129.

²⁶ U. Grzega, *Oznaki kryzysu...*, op. cit., s. 24.

²⁷ E. Kieźel, *Zachowania konsumentów...*, op. cit., s. 125.

²⁸ U. Grzega, *Oznaki kryzysu...*, op. cit., s. 21.

W celu określenia relacji między sytuacją gospodarstw domowych a przejawami kryzysem zebrano dane charakteryzujące trzy miary kondycji gospodarczej kraju i przeanalizowano ich wartości oraz dynamikę w latach 2006-2013, a następnie odniesiono je do poziomu dochodów i wydatków gospodarstw domowych w Polsce w tym okresie.

Miarami tymi były:

- poziom realnego Produktu Krajowego Brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca (PKB *per capita*),
- stopa bezrobocia,
- inflacja mierzona za pomocą zharmonizowanego indeksu cen detalicznych HICP w odniesieniu do roku 2005 (2005 = 100%).

Dane opisujące wartości tych zmiennych i ich przyrosty względne przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Wybrane mierniki sytuacji gospodarczej Polski i ich zmiany w latach 2006-2013

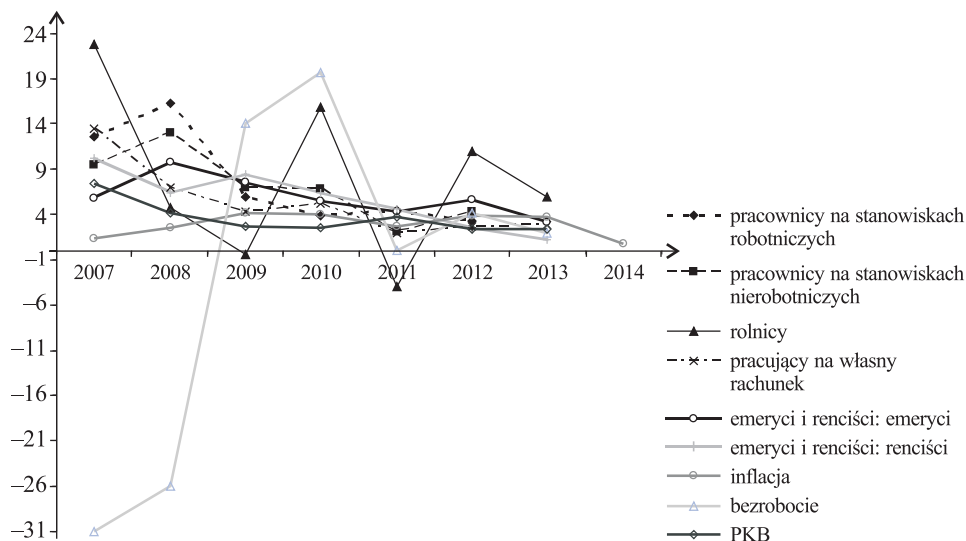
Mierniki	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia
PKB <i>per capita</i>	6,8	7,3	7,6	7,8	8	8,3	8,5	8,7	7,875
p_{it-1}	–	7,35%	4,11%	2,63%	2,56%	3,75%	2,41%	2,35%	3,58%
Stopa bezrobocia	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1	10,3	9,8125
p_{it-1}	–	-30,94%	-26,04%	14,08%	19,75%	0,00%	4,12%	1,98%	-4,19%
HICP (2005=100%)	1,013	1,039	1,083	1,126	1,156	1,201	1,245	1,255	–*
p_{it-1}	1,30%	2,57%	4,23%	3,97%	2,66%	3,89%	3,66%	0,80%	2,88%

* Wskaźnik inflacji jest sam w sobie indeksem i jego średni poziom określa zarazem średnie tempo wzrostu cen.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

Analiza dynamiki wskaźnika inflacji, stopy bezrobocia i PKB *per capita* dla wszystkich krajów Unii Europejskiej wskazuje na korzystne kształtowanie się dwóch ostatnich z tych wskaźników w Polsce latach 2006-2013. Nasz kraj miał najwyższe tempo wzrostu PKB *per capita* (3,58%) w całej Unii Europejskiej, plasując się w grupie 12 państw, dla których wartość ta wykazywała średni wzrost. Znajdowaliśmy się również w czwórce państw, które w badanym okresie odnotowały średni roczny spadek bezrobocia (o 4,19%), zajmując pod tym względem drugie (po Niemczech) miejsce. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że spadek ten w badanym okresie wynikał ze znacznych spadków bezrobocia w latach 2006-2008. Wyznaczenie średniego tempa zmian za lata 2008-2013 wskazuje na wzrost bezrobocia średnio o 7,72% rocznie. W badanym okresie nastąpił również znaczny wzrost inflacji w (średnio o 2,88% rocznie), ósmy co do wielkości w gronie państw unijnych.

Na wykresach 5 i 6 przedstawiono kształtowanie się zmian dochodów i wydatków gospodarstw domowych na tle towarzyszących im zmian PKB, bezrobocia i inflacji. Dynamikę badanych zjawisk przedstawiono za pomocą procentowo wyrażonych przyrostów względnych.

Wykres 5. Dynamika dochodów poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych a zmiany mierników kondycji gospodarczej w latach 2006-2013 (w %)



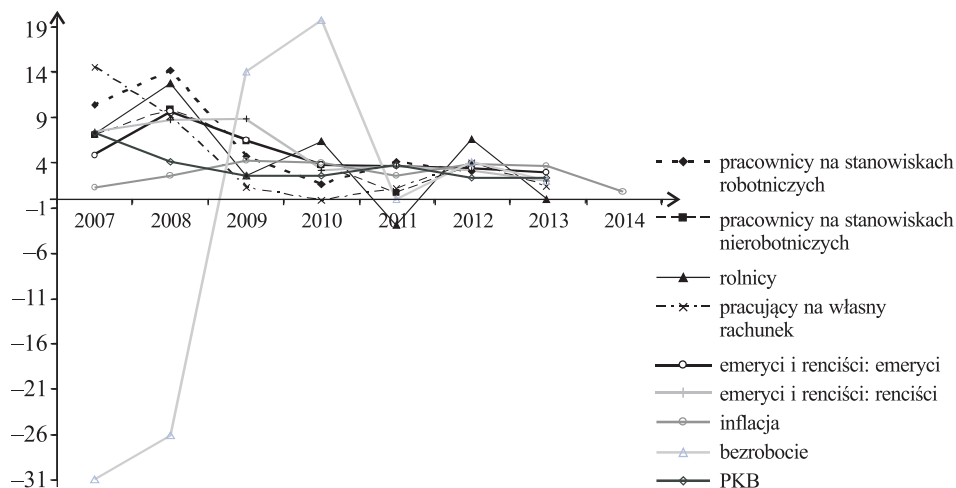
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Maly Rocznik Statystyczny 2014*, GUS oraz danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

W roku 2008 dynamika PKB w Polsce uległa obniżeniu i zmieniła się wcześniejsza korzystna tendencja do spadku bezrobocia, a rozpoczął się wzrost tej wartości, którego tempo uległo osłabieniu około 2010 r. Od 2008 roku można zauważyć również wzrost tempa zwiększania się inflacji. To właśnie od 2008 lub 2009 r. i w kolejnych latach ogółem zmniejszeniu uległo tempo wzrostu dochodów i wydatków na osobę dla poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych polskich gospodarstw domowych.

Niezależnie jednak od zmian badanych wskaźników w latach 2006-2013 miał miejsce ogólny wzrost dochodów oraz wydatków i tendencja ta, z niewielkimi zaburzeniami, utrzymywała się przez cały badany okres.

Aby określić ścisłość zaobserwowanej korelacji między badanymi wielkościami, wyznaczono wartości współczynnika korelacji liniowej dla dochodów i wydatków gospodarstw domowych oraz wybranych wskaźników sytuacji gospodarczej.

Wykres 6. Dynamika wydatków poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych a zmiany mierników kondycji gospodarczej w latach 2006-2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS oraz danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

Tabela 7. Wartości współczynnika korelacji liniowej dochodów i wydatków gospodarstw domowych z wybranymi wskaźnikami kondycji gospodarczej w latach 2006-2013

	Dla dochodów			Dla wydatków		
	Inflacja	Stopa bezrobocia	PKB per capita	Inflacja	Stopa bezrobocia	PKB per capita
Ogółem	0,9796	-0,3449	0,9880	0,9692	-0,3939	0,9818
Pracownicy na stanowiskach robotniczych	0,9628	-0,5079	0,9859	0,9535	-0,5414	0,9811
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	0,9762	-0,4287	0,9858	0,9643	-0,4655	0,9786
Rolnicy	0,9448	-0,3050	0,9685	0,9451	-0,4166	0,9599
Pracujący na własny rachunek	0,9648	-0,4064	0,9902	0,8892	-0,6113	0,9426
Emeryci	0,9966	-0,2339	0,9897	0,9906	-0,2814	0,9888
Renciści	0,9866	-0,2822	0,9885	0,9839	-0,3161	0,9867

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, *Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS oraz danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

Jak można zauważyć, najsilniejsze spośród wybranych wskaźników skorelowanie dochodów i wydatków dotyczyło inflacji oraz produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca. Największe wartości przyjmowała korelacja tych zmiennych z dochodami i wydatkami gospodarstw domowych emerytów i rencistów, a następnie obu grup pracowników. Związany z inflacją wzrost cen pociąga za sobą wzrost wynagrodzeń, co prowadzi do wzrostu dochodów i zależnych od nich wydatków. Wzrost produktu krajowego brutto świadczy o poprawie sytuacji gospodarczej kraju, czego konsekwencją są wyższe dochody i wydatki.

Stopa bezrobocia negatywnie wpływająca na sytuację gospodarstw domowych, jak należało się spodziewać, wykazywała ujemną korelację z ich dochodami i wydatkami, jednak była to słaba lub średnio silna (dla obu grup pracowników i osób pracujących na własny rachunek) zależność liniowa. Diagramy korelacyjne dla tych zmiennych nie wykazują również silniejszej zależności krzywoliniowej.

Z badań wynika, że skutki spowolnienia gospodarczego przełożyły się w Polsce głównie na obniżenie tempa wzrostu dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych i spowolnienie dynamiki konsumpcji indywidualnej. Badania wielu autorów wskazują jednak, że w odczuciu gospodarstw domowych spowolnienie gospodarki nie wpłynęło negatywnie na kondycję finansową ich rodzin i nie zahamowało wzrostu ich zamożności²⁹.

4. Gospodarstwa domowe Polski na tle gospodarstw w Unii Europejskiej

Sytuacja gospodarcza Polski zależy w znacznym stopniu od kondycji gospodarczej innych państw członkowskich Unii Europejskiej. Łączy ją z nimi współpraca gospodarcza i wymiana handlowa oraz wspólne przepisy unijne regulujące zasady podejmowania działań gospodarczych.

Zmiany w dochodach gospodarstw domowych można traktować jako odzwierciedlenie zmian w gospodarce kraju³⁰, założono zatem, że porównanie struktury wydatków polskich gospodarstw domowych do odsetek wydatków na dobra i usługi konsumpcyjne w państwach UE pozwoli określić, na ile polskie gospodarstwa domowe są podobne do europejskich i jak prezentuje się sytuacja gospodarcza naszego kraju na tle innych państw Unii Europejskiej.

²⁹ U. Grzegea, *Oznaki kryzysu gospodarczego...*, op. cit., s. 60-61.

³⁰ A. Dąbrowska, *Konsument na rynku usług...*, op. cit., s. 101-102.

4.1. Wskaźnik podobieństwa struktury wydatków polskich gospodarstw do gospodarstw unijnych

Porównanie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce i Unii Europejskiej zostało przeprowadzone na podstawie danych Eurostat, z których najświeższe dotyczyły 2010 r.

Z obserwacji danych wynika, że dla państw Unii Europejskiej najwyższy procentowy udział wykazywały wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Pod tym względem Polska nie różni się znacząco od pozostałych państw unijnych.

W celu całościowego odniesienia się do wszystkich pozycji w strukturze wydatków posłużono się **miernikiem podobieństwa struktur** w postaci:

$$\omega_p = \sum_{i=1}^k \min(\omega_{1i}; \omega_{2i}) \quad (3)$$

gdzie:

$i = 1, 2, \dots, k$ – numery porównywanych składowych struktury,

ω – udział liczebności danej składowej w liczebności całkowitej badanej wielkości.

Tabela 8 przedstawia państwa Unii Europejskiej zebrane w grupy o zbliżonych wartościach wskaźnika podobieństwa struktury wydatków do Polski.

Tabela 8. Państwa Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury wydatków do Polski w roku 2010

Wskaźnik podobieństwa	Państwa unijne
0,835	Estonia
0,821-0,807	Węgry, Słowacja, Włochy, Chorwacja, Łotwa, Litwa,
0,793-0,790	Grecja, Hiszpania, Czechy,
0,780-0,768	Słowenia, Francja, Portugalia, Belgia, Irlandia
0,758-0,725	Niemcy, Cypr, Finlandia, Dania, Rumunia, Bułgaria, Szwecja, Holandia Austria,
0,707-0,654	Luksemburg, Wielka Brytania, Malta

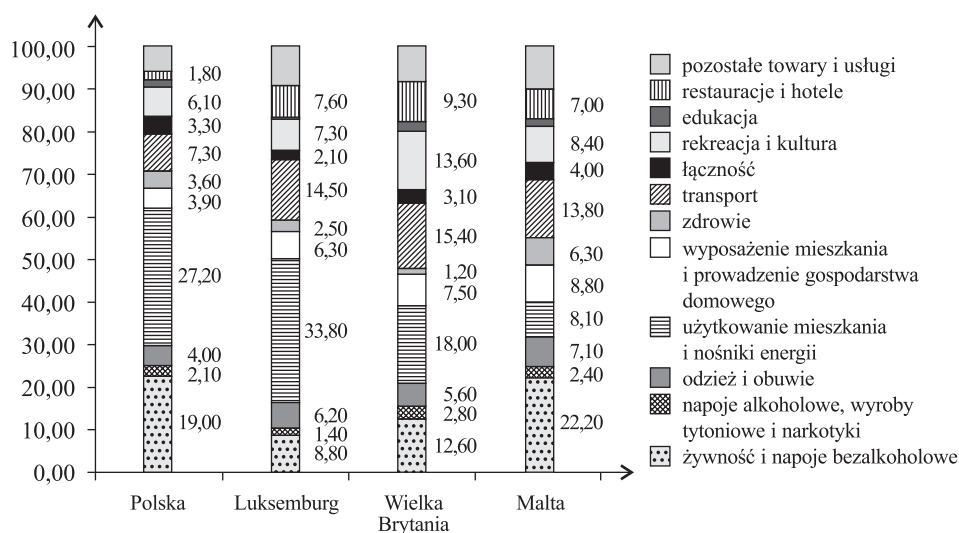
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

Analiza podobieństwa struktur w ramach poszczególnych grup gospodarstw domowych dawała zbliżone wyniki, wskazując na podobieństwo Polski do tych samych państw Unii Europejskiej co w badaniu ogółu gospodarstw.

Najwyższe podobieństwo do polskiej struktury wydatków, zarówno ogółem, jak i w poszczególnych grupach, wykazywała Estonia będąca państwem o niezwykle zbliżonym do naszego poziomie wynagrodzeń. W podobny sposób wydają swoje dochody również nasi sąsiedzi (Słowacja, Łotwa, Litwa, Czechy), jak również dalej położone, jednak często traktowane jako narody o podobnych upodobaniach, Węgry oraz Włochy, Chorwacja, Grecja i Hiszpania. Węgry i Słowacja wykazują również zbliżony do Polski poziom wynagrodzeń, jednak na podobnym poziomie kształtowała się wartość wskaźnika podobieństwa struktur dla państw o wynagrodzeniach znacznie wyższych niż w Polsce (Włochy) oraz znacznie niższych (Litwa, Łotwa).

Najmniejsze podobieństwo do Polski wykazywały trzy państwa zróżnicowane co do klimatu, wielkości czy kondycji gospodarczej: Luksemburg, Wielka Brytania i Malta. W celu określenia, co do których pozycji wydatków nasz kraj różni się od nich najbardziej, na wykresie 7 zestawiono ich struktury wydatków.

Wykres 7. Struktura wydatków konsumpcyjnych dla polskich gospodarstw domowych na tle wybranych państw UE w roku 2010 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].

Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Unii Europejskiej pod względem wysokości dochodów, nie powinien więc dziwić wysoki udział żywności w dochodach ogółem. Pod tym względem podobną sytuację ma Malta, najbardziej zbliżona do Polski pod względem wysokości dochodów z grona trzech badanych państw.

Udział wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii był dla naszego kraju wyższy niż w Wielkiej Brytanii czy na Malcie, jednak nie różnimy się pod tym względem od Luksemburga, gdzie wydatki te stanowią znaczną część wydatków konsumpcyjnych, przy czym wartość ta wyrażona w sile nabywczej pieniądza (ujęcie bezwzględne) była w Luksemburgu trzykrotnie wyższa.

Znacznie wyższe udziały procentowe niż dla Polski dotyczą natomiast w Luksemburgu, Wielkiej Brytanii i na Malcie wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego oraz na transport. Wyższy w tych krajach jest również udział wydatków na rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele, przy czym najwyższy udział charakteryzuje Wielką Brytanię. W państwie tym znacząco wyższy jest również udział wydatków na edukację. Przytoczone wydatki mają charakter usługowy i opisują dobra luksusowe (z wyjątkiem edukacji), co dowodzi, że państwa te są znacznie bardziej zbliżone do usługowego modelu konsumpcji charakteryzującego wyższy standard życia. Uwzględniając fakt, że struktura wydatków tych państw wykazuje najmniejsze podobieństwo do Polski w całej Unii Europejskiej, można wyciągnąć ten sam wniosek, jaki płynie z porównania naszych dochodów do dochodów państw unijnych – w Unii Europejskiej znajdujemy się w grupie państw o niższym standardzie życia.

Podsumowanie

Przeprowadzona w artykule analiza poziomu dochodów i wydatków polskich gospodarstw domowych ujawniła spore różnice między poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi. Najwyższe dochody (i wydatki) na osobę cechują gospodarstwa domowe pracowników wykonujących prace biurowe lub osób prowadzących własną działalność gospodarczą, najniższe pracowników produkcyjnych, rencistów i rolników, co wskazuje, że w Polsce wysoko ceni się pracę umysłową i przedsiębiorczość, natomiast państwo nie otacza odpowiednią opieką osób schorowanych i starszych.

Dochody i wydatki polskich gospodarstw domowych wzrastały podczas ostatniego kryzysu gospodarczego, przy czym widoczne były jednak wpływy trudnej sytuacji gospodarczej na świecie w postaci osłabienia tempa tego wzrostu w okresie rozprzestrzenienia się kryzysu poza Stany Zjednoczone i dotarcia do Europy.

Wyniki otrzymane w zakresie podziału dochodów w ramach wydatków konsumpcyjnych w większości przypadków potwierdziły istniejące prawa ekonomiczne opisujące zależności pomiędzy wydatkami a dochodami. Występujące w niektórych badaniach odchylenia od tych praw dotyczyły głównie gospodarstw domowych rolników oraz emerytów i rencistów. Mogą one wynikać zarówno ze specyficznej sytuacji tych podmiotów, ujęcia dochodów i wydatków na osobę,

więc z uwzględnieniem osób niepracujących w gospodarstwie (dzieci), jak i z ogólnikowej klasyfikacji GUS, w ramach której pod opisywanymi pozycjami mogą się znajdować dobra o różnym charakterze i elastyczności dochodowej.

Analizując wydatki polskich gospodarstw domowych dokonywane w ramach funduszu swobodnej decyzji, można zaobserwować, że Polacy, mogąc korzystać z dóbr luksusowych, chętniej wybierają aktywne spędzanie czasu i udział w wydarzeniach kulturalnych niż wizyty w restauracjach czy hotelach. Różni się pod tym względem od innych państw Unii Europejskiej, w których obydwie te grupy wydatków mają porównywalny udział w strukturze konsumpcji. Wydatki na dobra luksusowe są jednak w Polsce na niższym poziomie niż w innych krajach unijnych przy dominującym udziale wydatków na żywność oraz użytkowanie mieszkania, co wskazuje na niższy poziom życia w naszym kraju i powinno stanowić wyzwanie dla nowo powołanego rządu.

Literatura

- Budżety gospodarstw domowych*, w latach 2006-2012, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2014,1,15.html> [13.09.2014].
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2003.
- Dąbrowska A., *Konsument na rynku usług w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konjunktury, Warszawa 2013.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> [15.09.2014].
- Fatuła D., *Niepewność i ryzyko w zachowaniach klientów na rynku detalicznych produktów finansowych*, w: *Kontrowersje wokół marketingu w Polsce. Niepewność i zaufanie a zachowania nabywców*, red. E. Garbarczyk, J. Tkaczyk, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Kraków 2009, za: E. Kieźel, *Zachowania konsumentów w warunkach niepewności i ryzyka*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011.
- Grzega U., *Oznaki kryzysu gospodarczego w świetle wskaźników ekonomicznych*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011.
- Grzywińska-Rapca M., *Analiza wydatków na towary i usługi konsumpcyjne gospodarstw domowych w Polsce latach 2000-2009*, zif.wzr.pl/pim/2011_4_8_31.pdf [3.09.2014].
- Janoś-Kresło M., Mróz B., *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, Wyd. SGH, Warszawa 2006.
- Kieźel E., *Zachowania konsumentów w warunkach niepewności i ryzyka*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011.
- Klimeczak K.M., *Ryzyko teorii ekonomii*, „Master of Business Administration” 2008, nr 6, za E. Kieźel, *Zachowania konsumentów w warunkach niepewności i ryzyka*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011.

- Konsument na rynku: zachowania, modele, aplikacje*, red. S. Smyczek, I. Sowa, Difin, Warszawa 2005.
- Kuc B.R., *Zarządzanie ryzykiem – wyzwania XXI wieku*, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa, Warszawa 2007, za E. Kieźel, *Zachowania konsumentów w warunkach niepewności i ryzyka*, w: *Zachowania polskich konsumentów w warunkach kryzysu*, red. E. Kieźel, S. Smyczek, Wyd. Placet, Warszawa 2011.
- Mały Rocznik Statystyczny 2014*, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/mały-rocznik-statystyczny-polski-2014,1,15.html> [13.09.2014].
- Włodarczyk-Śpiewak K., *Zmiany struktur wydatków gospodarstw domowych w Polsce*, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/193/original/15.pdf?1314886352 [3.09.2014].
- Wyżnikiewicz B., *Dochody gospodarstw domowych: porażka polskiego kapitalizmu*, <http://biznes.pl/wiadomosci/kraj/dochody-gospodarstw-domowych-porazka-polskiego-kap,5640686,news-detal.html> [16.09.2014].

A Study of Polish Household Expenditure vis-à-vis Economic Trends in the European Union

Abstract. *The purpose of this article is to analyze spending by Polish households between 2006 and 2013, emphasizing changes taking place in this period and their linkage to income dynamics. Household consumption is shown vis-à-vis some economic indicators, which makes it possible to capture relationships between the consumption of specific goods and the condition of Poland's economy during the economic crisis experienced by the European Union countries.*

Keywords: *household, income, expenditure, consumption, economic crisis, European Union*

Maciej Banasik

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: banasik@katowice.cc
tel. 32 349 84 75

Hanna Napora-Leńdźwa

Śląsko-Dąbrowska Spółka Mieszkaniowa
Sp. z o.o., ul. Gliwicka 204, 40-860 Katowice
e-mail: hanna.napora@gmail.com
tel. 604 905 721

Analiza dochodów i warunków życia w wybranych państwach Unii Europejskiej

***Streszczenie.** Europa jest pełna kontrastów. Aspekt poziomu i jakości życia ludności nie tylko w państwach UE, ale i na całym świecie, jest jednym z ważniejszych zagadnień i kluczowych kwestii w polityce oraz wszelkich strategiach rozwoju społecznego państw. Mierzenie jakości życia należy do istotniejszych kryteriów pozwalających określić postęp społeczny. Obecnie podejmowane są próby przedstawiania warunków życia ludności w szerokim ujęciu, opartym nie tylko na tradycyjnych kryteriach, takich jak przychody i wydatki gospodarstw domowych, PKB czy stopa bezrobocia, lecz również uwzględniającym wskaźniki subiektywne, np. wskaźniki samopoczucia i zadowolenia z różnych aspektów życia społecznego. Opracowanie stanowi analizę jakości życia ludności niektórych państw UE opartą na wybranych wskaźnikach, zarówno tych tradycyjnych, jak i subiektywnych, przedstawiających dane o: poziomie bezrobocia, dochodach, warunkach pracy, ubóstwie, infrastrukturze socjalnej, systemie edukacji czy warunkach mieszkaniowych.*

***Słowa kluczowe:** warunki życia, zagrożenie ubóstwem, sytuacja finansowa, produkt krajowy brutto, bezrobocie, emigracja*

Wstęp

Polska, jako państwo wchodzące w skład Unii Europejskiej (UE), jest uważana za to, które uniknęło konsekwencji wynikających z kryzysu. Chodzi o kryzys sektora bankowego zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych, jak również

kryzys w strefie euro, którego początek miał miejsce w Grecji, rozprzestrzeniając się na następne państwa strefy.

Kryzys grecki pokazał, jakie konsekwencje może pociągnąć za sobą niebaldzość o stan finansów publicznych – chodzi tutaj głównie o nadmierny dług publiczny i deficyt budżetowy. W przypadku Grecji oznaczało to niepopularne decyzje i cięcia. Dotyczyły one takich obszarów, jak: zabezpieczenia społeczne, sfera budżetowa, podatki czy prywatyzacja sektora państwowego¹.

Polska w latach 2007-2013 notowała ciągły wzrost gospodarczy. Pojawia się w tym miejscu pytanie, czy jedynym wyznacznikiem sukcesu danego państwa jest wzrost gospodarczy. Co z innymi wskaźnikami – PKB *per capita*, bezrobocie czy średnia płaca w danym państwie na tle innych? Wreszcie, czy wzrost PKB wiąże się z polepszeniem warunków życia w danym państwie.

Celem artykułu jest przedstawienie na przykładzie pięciu państw Unii Europejskiej (Niemcy, Finlandia, Polska, Grecja i Hiszpania) wybranych wskaźników makroekonomicznych, a następnie zaprezentowanie, jakie są warunki życia w tych państwach i jakie występują między nimi dysproporcje. Wnioski zaprezentowano w zakończeniu.

1. Ogólna charakterystyka makroekonomiczna wybranych państw

Pierwszym porównywanym wskaźnikiem jest produkt krajowy brutto (PKB, *GDP – gross domestic product*). Obrazuje on końcowy rezultat działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej. Obliczanie wartości rocznego PKB polega na oszacowaniu trzech równych co do wartości kategorii makroekonomicznych określających PKB poprzez:

1) rozmiary działalności produkcyjnej; PKB równa się sumie wartości dodanej wszystkich sektorów instytucjonalnych lub wszystkich sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) krajowych jednostek produkcyjnych powiększonej o podatki od produktów i pomniejszonej o dotacje do produktów,

2) końcowy rezultat działalności produkcyjnej; PKB obliczany jest jako suma popytu krajowego, tj. spożycia i akumulacji, oraz salda wymiany produktów z zagranicą,

3) suma rozchodów na rachunku tworzenia dochodów gospodarki ogółem (koszty związane z zatrudnieniem, podatki związane z produkcją i importem

¹ Por. M. Banasik, *Decyzje polityczne w czasach kryzysu i ich skutki społeczno-ekonomiczne na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej*, „Chorzowskie Studia Polityczne” 2012, nr 5, s. 201-204.

pomniejszone o dotacje, nadwyżka operacyjna brutto oraz dochód mieszany gospodarki ogółem)².

Z teoretycznego punktu widzenia wzrost gospodarczy powinien wiązać się ze wzrostem poziomu życia w danym kraju. Historia pokazuje, że nie zawsze tak jest. Zależy to w dużej mierze od strategii wzrostu.

Przez strategię wzrostu należy rozumieć politykę gospodarczą i układy instytucjonalne mające na celu osiągnięcie poziomu życia zgodnego ze standardem panującym w krajach rozwiniętych³.

Pod koniec lat 80. XX w. pojawił się zbiór zasad politycznych, które przez Johna Williamsona zostały nazwane „konsensusem waszyngtońskim”⁴. Zasady te stanowią rdzeń typowego porozumienia pożądanej ramy politycznej dla wzrostu gospodarczego. Lista ta obejmuje:

- dyscyplinę budżetową,
- reorientację wydatków publicznych,
- reformę podatków, liberalizację stóp procentowych,
- zunifikowane i konkurencyjne kursy walutowe,
- liberalizację handlu,
- otwarcie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- prywatyzację,
- deregulację,
- zabezpieczenie praw własności⁵.

Lista w kolejnych latach została rozszerzona przez instytucje wielostronne i ekonomistów za pomocą serii tzw. reform drugiej generacji, które miały charakter bardziej instytucjonalny i były ukierunkowane na tzw. dobre zarządzanie. Noszą one nazwę „konsensus waszyngtońskiego plus”. Obejmują m.in. ład korporacyjny, przeciwdziałanie korupcji, elastyczne rynki pracy, dostosowywanie się do międzynarodowych kodeksów i standardów finansowych, niezależne banki centralne, systemy zabezpieczenia potrzeb społecznych czy ukierunkowanie na redukcję ubóstwa⁶.

Wzrost PKB w wybranych państwach UE przedstawia tabela 1. Przyglądając się danym zawartym w tej tabeli, należy stwierdzić, że spośród analizowanych państw Polska była jedynym państwem, które przez cały analizowany okres notowało przyrost PKB. Ponieważ powinniśmy równać do państw rozwiniętych

² http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-662.htm [2.11.2014].

³ D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 30.

⁴ J. Williamson, *What Washington Means by Policy Reform*, w: *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, red. J. Williamson, Institute for International Economics, Washington 1990.

⁵ D. Rodrik, op. cit., s. 32-33.

⁶ Ibidem.

wydawać by się mogło, że powoli „doganiamy” Niemcy. Faktycznie Niemcy mają mniejszy wzrost PKB, a w roku 2009 odnotowano nawet spadek na poziomie $-5,1\%$. Wcześniej spadek PKB miał miejsce w 1975 r. w czasie kryzysu naftowego i wyniósł tylko $0,9\%$. Spadek PKB w 2009 r. był konsekwencją międzynarodowego kryzysu gospodarczego i finansowego. W roku 2009 również deficyt budżetowy przekroczył pułap 3% i wyniósł rekordową kwotę $73,18$ mld euro. Ta kwota wynikała m.in. z mniejszych wpływów z podatków, co było spowodowane kryzysem oraz państwowymi programami antykryzysowymi, które pochłonęły miliardy euro. Rok 2009 również dla innych państw UE był jednym z najgorszych. W przypadku Grecji duże spadki PKB są notowane od 2010 r. po wybuchu kryzysu finansów publicznych, a następnie w wyniku podjętych działań antykryzysowych. Podobnie sytuacja wygląda w Hiszpanii, gdzie również trzeba było dokonać oszczędności, a co za tym idzie – cięć budżetowych.

Tabela 1. Wzrost PKB w wybranych państwach UE w latach 2007-2013 (w %)

Państwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Niemcy	3,3	1,1	-5,1	4,0	3,3	0,7	0,4
Finlandia	5,3	0,3	-8,5	3,4	2,8	-1,0	-1,4
Polska	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	2,0	1,6
Hiszpania	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Grecja	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-7,0	-3,9
EU-28	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,6	-0,4	0,1

Źródło: dane Eurostatu.

W przypadku Finlandii największy spadek PKB miał miejsce w 2009 r. ($-8,5\%$). Po dwóch latach wzrostu (2010 i 2011 r.) kolejne dwa to znów spadki. Wynikać to może m.in. z tego, że gospodarka Finlandii oparta jest na kondycji jednego przedsiębiorstwa – firmy narodowej NOKIA. Odnotować należy, że Finlandia prowadzi zdyscyplinowaną politykę w zakresie finansów publicznych. Pogłębiający się kryzys zmusił władze tego kraju do podjęcia działań wspierających i promujących gospodarkę. Ponadto podjęto reformę sektora publicznego i zaczęto dokonywać cięć w wydatkach publicznych. Instrumentami, które mają wzmocnić finanse publiczne i nie dopuścić do zadłużania się państwa, są m.in. instrumenty fiskalne (podwyżka wielu podatków, m.in. VAT, podatku od transakcji finansowych, podatku od spadków i podatku od spółek energetycznych), oszczędności w administracji państwowej, reforma samorządów. Na uwagę zasługuje wprowadzenie instrumentów stymulujących wzrost gospodarczy,

tj. możliwość dokonywania podwójnych odpisów amortyzacyjnych, ulgi dla przedsiębiorstw, inwestycje w infrastrukturę logistyczno-transportową⁷.

Polska przyzwyczaiła do tego, że w ostatnich latach notowała wzrost gospodarczy. Nawet w roku 2009 PKB wzrosło o 1,6%. Nie byliśmy jednak w tym okresie państwem o największym wzroście PKB. Dane GUS i Eurostatu pokazują, że pod względem wzrostu gospodarczego w 2012 r. Polska uplasowała się na piątym miejscu wśród 27 krajów UE, za Łotwą, Litwą, Maltą i Zjednoczonym Królestwem. Międzynarodowe instytucje, min. OECD i Komisja Europejska, spodziewały się, że w roku 2014 polska gospodarka przyspieszy między 2,7% a 3,6% rdr, a w 2015 o około 3,6% lub więcej⁸. W chwili obecnej już wiadomo, że dane będą musiały ulec skorygowaniu z uwagi na trwający konflikt na Ukrainie i wynikające z tego konsekwencje. Chodzi tutaj m.in. o sankcje ekonomiczne, które zostały nałożone na Rosję przez UE i odwrotnie. Dla Polski oznacza to np. zmniejszenie eksportu do Federacji Rosyjskiej.

Odpowiedź na pytanie, jak daleko nam do analizowanych państw, daje porównanie PKB *per capita*. Przyjęto tutaj średni PKB *per capita* dla całej Unii Europejskiej (28 państw) jako 100%.

Tabela 2. PKB *per capita* (UE-28 – 100%)

Państwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Niemcy	115	116	115	120	123	123	124
Finlandia	117	119	114	114	116	115	112
Polska	54	56	60	63	65	67	68
Hiszpania	105	103	103	99	96	96	95
Grecja	90	93	95	89	81	76	75

Źródło: dane Eurostatu.

Rosnąć szybciej niż otoczenie, Polska zbliża się do poziomu gospodarczego zachodnich krajów Unii Europejskiej. W roku 1995 PKB Polski w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosił 43% średniej krajów Unii Europejskiej, w 2000 – 48%, a w 2011 – już 65%, wynika z danych Eurostatu⁹.

Dane za rok 2013 pokazują, że polski PKB *per capita* wyniósł 68% PKB *per capita* średniej krajów UE. Powoli Polska zbliża się do europejskich średniaków. Jednak w tym przypadku trzeba mieć na uwadze, że jest to też efekt

⁷ http://finlandia.msz.gov.pl/wspolpraca_dwustronna/informacje_ekonomiczne/ [5.11.2014].

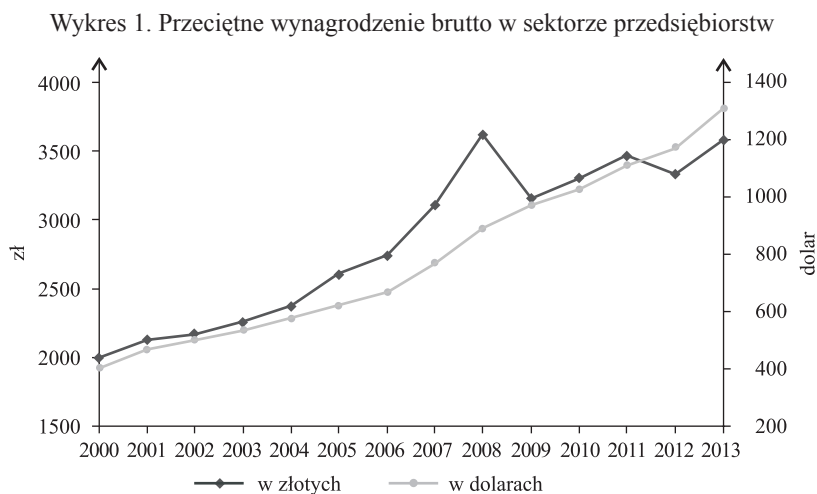
⁸ <http://inwestor.msp.gov.pl/si/polska-gospodarka/analiza-makroekonomicz/28409,Analiza-makroekonomiczna-polskiej-gospodarki.html> [5.11.2014].

⁹ Ibidem.

tego, że gospodarki tych krajów znacznie spowolniły. PKB *per capita* w stosunku do średniej UE spadł w Grecji (z 90% w 2007 do 75% w 2013 r.), Hiszpanii (ze 105% w 2007 do 95% w 2013 r.) czy Finlandii (ze 117% w 2007 do 112% w 2013 r.). Niemcy w tym okresie odnotowały wzrost PKB *per capita* (ze 115% w 2007 do 124% w 2013 r.). To, jak szybko będziemy nasz PKB zwiększać, zależy będzie w dużej mierze od samej Polski (m.in. od dyscypliny finansów publicznych, korzystnych warunków dla rozwoju przedsiębiorstw – w tym sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw – decydujących o sile gospodarki), jak również od sytuacji zarówno w Unii Europejskiej, jak i poza jej granicami. W głównej mierze chodzi tutaj, o wspomniany wcześniej, konflikt na Ukrainie, który może się odbić na sytuacji ekonomicznej całej UE oraz poszczególnych jej państw.

Z punktu widzenia przeciętnego obywatela ważne są jego dochody. To, na ile wzrost PKB przekłada się na jego zarobki.

Przez przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto rozumiemy stosunek sumy wynagrodzeń osobowych brutto, honorariów wypłaconych niektórym grupom pracowników za prace wynikające z umowy o pracę, wypłat z tytułu udziału w zysku lub w nadwyżce bilansowej w spółdzielniach oraz dodatkowych wynagrodzeń rocznych dla pracowników jednostek sfery budżetowej do przeciętnej liczby zatrudnionych w danym okresie; po wyeliminowaniu osób wykonujących pracę nakładczą oraz zatrudnionych za granicą¹⁰. Na wykresie 1 przedstawiono poziom wynagrodzeń brutto w sektorze przedsiębiorstw w latach 2000-2013 w Polsce.



Źródło: www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-sie-zarabia-w-Europie-Polska-w-grupie-biedakow-2915322.html [3.11.2014].

¹⁰ http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1234.htm [3.11.2014].

Jak pokazuje wykres 1, średnia płaca w Polsce pomiędzy rokiem 2000 a 2013 uległa podwojeniu. W chwili obecnej średnia płaca brutto to ponad 4 tys. zł. Jednak czy Polska należy do grupy państw o wysokiej średniej płacy? Patrząc na zestawienia i rankingi publikowane przez urzędy statystyczne, w tym m.in. Eurostat i GUS, należy stwierdzić, że nie jesteśmy nawet średniakami w tej grupie. Na czele rankingu w Europie jest Szwajcaria z miesięcznymi dochodami brutto na poziomie przekraczającym 6 800 dolarów. Jak w tym zestawieniu wyglądają analizowane kraje przedstawia tabela 3. Dane obejmują rok 2013. Kolejno podane zostały dochody brutto i netto po odliczeniu wszystkich podatków.

Tabela 3. Średnie wynagrodzenia w wybranych krajach europejskich w roku 2013

	Brutto (w dolarach)	Netto (w dolarach)	Podatek (w %)	Netto (w zł)
Niemcy	4740	2865	39,6	9082
Finlandia	3988	2901	27,3	9196
Polska	1178	842	28,5	2669
Hiszpania	2452	2009	18,1	6369
Grecja	1565	1.250	20,1	3963

Źródło: www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-sie-zarabia-w-Europie-Polska-w-grupie-biedakow-2915322.html [28.09.2014].

Przyglądając się tabeli 3, należy stwierdzić, że we wszystkich analizowanych krajach średnia płaca jest wyższa. Zdecydowanie wyższa jest w Niemczech i Finlandii (ponad trzykrotnie), wyższa w Hiszpanii (ponad dwukrotnie). Również w Grecji pogrążonej w kryzysie średnia płaca jest wyższa o 50%.

Taki jednak sposób porównywania niesie ze sobą wiele wad. Zniekształcenie tego obrazu powodują chociażby wahania kursów walutowych. Obecna średnia płaca w Polsce wyrażona w dolarach jest ciągle niższa od tej z 2008 r., kiedy za dolara płaciło się nieco ponad 2 zł, a od tego czasu przeciętne wynagrodzenie w Polsce co roku rosło. I to zarówno nominalnie, jak i realnie. Trzeba też pamiętać, że jest to porównanie średnich płac, a w Polsce takie wynagrodzenie jest nieosiągalne dla 2/3 pracujących¹¹.

Bardzo ważnym wskaźnikiem jest stopa bezrobocia. Jest to stosunek liczby osób bezrobotnych do liczby ludności aktywnej ekonomicznie (zasobu siły roboczej danej populacji). Stopę bezrobocia oblicza się różnie w zależności od przyjętej definicji osoby bezrobotnej. W Polsce stosuje się podawanie stopy bezrobocia rejestrowanego, przyjmując, że bezrobotny, to osoba, która jest aktualnie

¹¹ www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-sie-zarabia-w-Europie-Polska-w-grupie-biedakow-2915322.html [28.09.2014].

zarejestrowana zgodnie z prawem danego kraju, jako poszukująca pracy. Stopa bezrobocia w analizowanych krajach przedstawia tabela 4.

Poziom bezrobocia w Polsce jest zdecydowanie niższy niż w Grecji czy Hiszpanii, a wyższy niż w Niemczech czy Finlandii. W przypadku Grecji i Hiszpanii, według danych Eurostatu, największym problemem jest bezrobocie wśród osób wchodzących na rynek pracy w wieku poniżej 25 lat. W Grecji bezrobocie w tej grupie w 2013 r. wynosiło 58,3%, w Hiszpanii – 55,5%. Również w Finlandii w grupie poniżej 25 lat było wysokie i wynosiło 19,9%. Zdecydowanie najniższe bezrobocie w tej grupie odnotowały Niemcy – 7,9% oraz Polska – 10,7%.

Tabela 4. Stopa bezrobocia (w %)

Państwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Niemcy	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5	5,3
Finlandia	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2
Polska	11,2	9,5	12,1	12,4	12,5	13,4	13,4
Hiszpania	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1
Grecja	8,4	7,8	9,6	12,7	17,9	24,5	27,5
EU-28	7,2	7,0	9,0	9,6	9,6	10,4	10,8

Źródło: dane Eurostatu i GUS.

Głównymi przyczynami bezrobocia w Hiszpanii i Grecji jest kryzys w wyniku, którego musiano wdrożyć programy oszczędnościowe, a to z kolei pociągnęło za sobą redukcję miejsc pracy. Rosnące bezrobocie to najgorszy trend, ponieważ osłabia on dochody z podatków, popyt, a w konsekwencji obniża PKB.

W Polsce bezrobocie na koniec marca wynosiło 13,5%. Przekładając na liczby, to ponad 2,182 mln bezrobotnych, w tym 381,8 tys. poniżej 25. roku życia i 537,4 tys. powyżej 50. roku życia. Na koniec sierpnia 2014 r. bezrobocie spadło do 11,7%, ale należy wziąć pod uwagę to, że okres letni to prace sezonowe oraz wyjazdy za granicę. Kolejne miesiące mogą przynieść wzrost bezrobocia.

Wydaje się, że bezrobocie w Polsce jest na niskim poziomie w porównaniu z Grecją czy Hiszpanią. Jednak należałoby się zastanowić, czy przyczyna takiego poziomu nie tkwi w masowej emigracji, która rozpoczęła się po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Jak kształtowała się Polska emigracja i jej kierunki przedstawia tabela 5.

Przedstawione dane pokazują, że po chwilowym spadku liczby emigrantów (lata 2007-2010) od roku 2011 obserwujemy odwrócenie trendu. Dlaczego Polacy wyjeżdżają za granicę? Wśród głównych powodów wymienia się niesprzyjający klimat do prowadzenia własnego biznesu, niskie zarobki czy brak doświadczenia (szczególnie wśród ludzi młodych). Coraz więcej osób pracujących za granicą

nie myśli o powrocie. Dane w tabeli 5 obejmują okres do 2012 r., ponieważ publikacja danych wyraźnie się opóźnia. Wynikać to może z niechęci do przekazywania niewygodnych informacji w okresie przedwyborczym (wybory samorządowe – listopad 2014 r.). W 2015 roku może być podobnie, ponieważ odbywać się będą wybory parlamentarne i prezydenckie.

Tabela 5. Emigracja zarobkowa Polaków (w tys.)

	2002	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ogółem	786	1000	2270	2210	2100	2000	2060	2130
Europa	461	770	1925	1887	1765	1685	1754	1816
UE	451	750	1860	1820	1690	1607	1670	1720
Wielka Brytania	24	150	690	650	595	580	625	637
Niemcy	294	385	490	490	465	440	470	500
Irlandia	2	15	200	180	140	133	120	118
Holandia	10	23	98	108	98	92	95	97

Źródło: dane GUS.

Kierunki emigracji to tzw. bogate kraje UE, tj. Wielka Brytania i Niemcy. Duża liczba osób wybierała Irlandię, ale z uwagi na kryzys liczba ta zaczęła spadać. Od roku 2011 zaczyna rosnąć liczba emigrujących do Holandii.

Ważnym pytaniem jest – kto wyjeżdża. Najliczniejszą grupę stanowią ludzie młodzi. Ponad 1,4 mln ma poniżej 39 lat, w tym jest 226 tys. dzieci w wieku poniżej 15 lat. GUS wyliczył, że najliczniejszą grupą emigrantów są osoby w wieku 25-34 lata. Jest ich 726 tys. Urodzili się w latach, gdy na świat przyszło 6,85 mln dzieci. Wyjechało zatem 10,6 proc. wszystkich urodzonych wtedy osób¹².

Według demografa prof. Krystyny Iglickiej w roku 2013 ruszyła kolejna, potężna fala emigracji Polaków. Z wyliczeń wynika, że mogło wyjechać z Polski prawie pół miliona osób. Z czego wynika wysoka fala wyjazdów? – Polacy przebywający za granicą dochodzą do wniosku, że nie ma sensu dłużej utrzymywać fikcji, nawet w postaci adresu w naszym kraju. Nie jest im to już potrzebne do życia – twierdzi K. Iglicka. I dodaje, że „ponadto teraz częściej wyjeżdżają całe rodziny, w przeciwieństwie do lat 2005-2009, gdy na rekonesans jechali wydelegowani ich przedstawiciele”. Według danych K. Iglickiej za granicą przebywa już 2,6-2,7 mln Polaków: „Na kolejną potężną falę emigracji wskazują oficjalne statystyki. Według danych niemieckich przybyło do nich w ubiegłym roku 200 tys.

¹² <http://wgospodarce.pl/informacje/7345-trwa-wielka-emigracja-polakow-gus-ukrywa-dane> [15.09.2014].

Polaków. Podobna liczba naszych rodaków udała się też do Wielkiej Brytanii. Duże grupy zaczęły szukać swojego szczęścia także w Holandii i Norwegii¹³.

Powyższe dane wskazują na klęskę rządzących w Polsce, którzy nie potrafią zapewnić młodym Polakom przyszłości. Patrząc w przyszłość, należy mieć jeszcze większe obawy. Wskazują na to założenia budżetu na rok 2015.

Przyjęto, że wzrost gospodarczy wyniesie 3,8% PKB, inflacja tylko 2,3%, a stopa bezrobocia spadnie pierwszy raz od wielu lat poniżej 10% i wyniesie 9,3%, ba ma nastąpić także wzrost zatrudnienia w gospodarce o 0,8% (przez ostatnie kilka lat zatrudnienie w gospodarce malało). To z jednej strony bardzo optymistyczne założenia budżetowe, z drugiej natomiast, gdyby nawet zostały osiągnięte, nie rozwiążą najpoważniejszych problemów polskiej gospodarki, problemów społecznych czy też problemów finansów publicznych. Mimo tego, że w maju 2014 r. bezrobocie spadło poniżej 13%, przyjęcie założenia, że na koniec 2015 r. obniży się ono do poziomu 9,3% jest założeniem kompletnie nierealistycznym. Chyba że rządzący zakładają wypychanie metodami administracyjnymi z rejestrów bezrobotnych osób pozbawionych pracy bądź też biorą pod uwagę masową emigrację młodych Polaków za granicę (tylko w 2013 r. wyjechało około 500 tys. osób)¹⁴.

2. Warunki życia w Unii Europejskiej

Na mocy Traktatu z Maastricht jednym z głównych celów polityki społecznej na terenie krajów członkowskich Unii Europejskiej jest walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Działania mające na celu ograniczenie ubóstwa i wykluczenia społecznego stanowią, obok działań nakierowanych na wspieranie zrównoważonego rozwoju gospodarczego i zatrudnienia, jeden z głównych obszarów zainteresowania i zarazem wsparcia Komisji Europejskiej. Niewątpliwie jest to obszar związany z procesem integracji społecznej i pozostaje ważnym elementem działań strategicznych Unii Europejskiej. Proces integracji społecznej w ramach UE, a w tym zwalczanie ubóstwa i wykluczenia społecznego, realizowany jest od 2000 r. za pomocą tzw. Otwartej Metody Koordynacji (*Open Method of Coordination* – *OMC*). Metoda ta zakłada, że państwa członkowskie UE mają dużą swobodę zarówno przy doborze środków i sposobów zwalczania ubóstwa i wykluczenia społecznego, jak i wyborze priorytetów, na których

¹³ www.fronda.pl/a/kolejna-wielka-emigracja-polakow-w-2013-wyjechalo-z-polski-prawie-polmilion,34385.html [15.09.2014].

¹⁴ Z. Kuźmiuk, *Rządzący zakładają masową emigrację młodych Polaków? „Optymistyczne” prognozy budżetu 2015 r.*, <http://wpolityce.pl/gospodarka/200331-rzadzacy-zakladaja-masowa-emigracje-mlodych-polakow-optymistyczne-prognozy-budzetu-2015-r> [16.09.2014].

skupiają swoje działania. Jednocześnie kraje członkowskie wymieniają swoje doświadczenia dotyczące postępów osiągniętych w zakresie zwalczania ubóstwa i wykluczenia społecznego, sprawdzonych i najlepszych praktyk na tym polu oraz monitoringu i oceny efektywności prowadzonych działań. Dzięki zdecentralizowanemu charakterowi Metody Otwartej Koordynacji może być ona z powodzeniem realizowana w ramach całej UE, pomimo dużych różnic w poziomie rozwoju ekonomicznego oraz różnic kulturowo-społecznych między państwami wchodzącymi w jej skład.

W 2003 r. w kilku państwach członkowskich UE po raz pierwszy zostało przeprowadzone europejskie badanie dochodów i warunków życia (*European Union Statistics on Income and Living Conditions – EU-SILC*), którego celem było zgromadzenie aktualnych danych dotyczących warunków życia ludzi, ich dochodów, a także zbadanie zjawisk takich jak ubóstwo czy wykluczenie społeczne. Badanie to jest również stosowane w celu monitorowania polityki społecznej poprzez metodę OMC.

Badanie EU-SILC okazało się tak uniwersalnym instrumentem, dostarczającym wielu ważnych informacji nie tylko o dochodach, ale również o warunkach mieszkaniowych, pracy, edukacji i ochrony zdrowia, że w 2004 r. na mocy wspólnotowego rozporządzenia stało się powszechne we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej. W Polsce badanie to realizowane jest przez główny Urząd Statystyczny od 2005 r.

2.1. Założenia analizy

Podstawą przeprowadzonej analizy były dane z Europejskiego Badania Dochodów i Warunków Życia Ludności w 2012 r. dostępne na stronie Eurostatu. Zestaw zmiennych obowiązkowych dla wszystkich krajów uczestniczących w EU-SILC obejmuje podstawowe informacje o gospodarstwach domowych i ich członkach dotyczące m.in.:

- cech demograficznych członków gospodarstw domowych, ich uczestnictwa w procesie edukacji, aktywności na rynku pracy oraz oceny ich stanu zdrowia,
- poziomu i źródeł dochodów gospodarstw domowych,
- wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku,
- warunków mieszkaniowych,
- wybranych symptomów deprivacji, czyli niemonetarnych symptomów ubóstwa i wykluczenia społecznego.

Analiza obejmowała pięć krajów członkowskich Unii: Hiszpanię, Grecję, Polskę, Niemcy i Finlandię. Porównano dane dotyczące:

- zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym,

- subiektywnej oceny sytuacji finansowej gospodarstw domowych,
- młodych dorosłych mieszkających z rodzicami.

2.2. Zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym

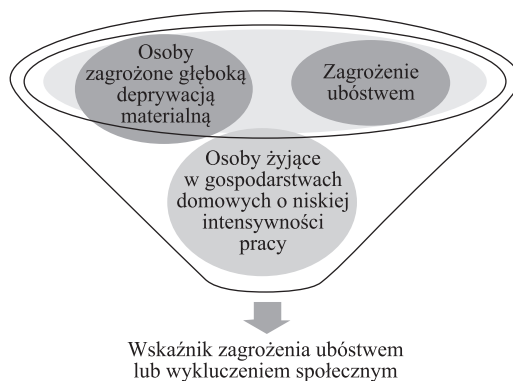
Łącznie w krajach Unii Europejskiej w roku 2012 było około 123 mln osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym. Niepokojący jest fakt, że w porównaniu do roku 2011 zanotowano wzrost tego wskaźnika o około 2,5%.

Polska na tle średniej unijnej (UE-27) należy do państw o wyższym niż średni wskaźniku zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (26,7% populacji w Polsce wobec 24,8% dla UE-27). Jednakże w Polsce notuje się stopniowy spadek wartości tego wskaźnika. W okresie od 2005 r. jego wartość zmniejszyła się o 18,6 punktów procentowych.

Analizowany wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym jest wypadkową trzech innych wskaźników (schemat 1):

- wskaźnika zagrożenia ubóstwem (po uwzględnieniu transferów społecznych),
- wskaźnika osób zagrożonych pogłębioną deprivacją materialną,
- wskaźnika osób żyjących w gospodarstwach domowych o niskiej intensywności pracy.

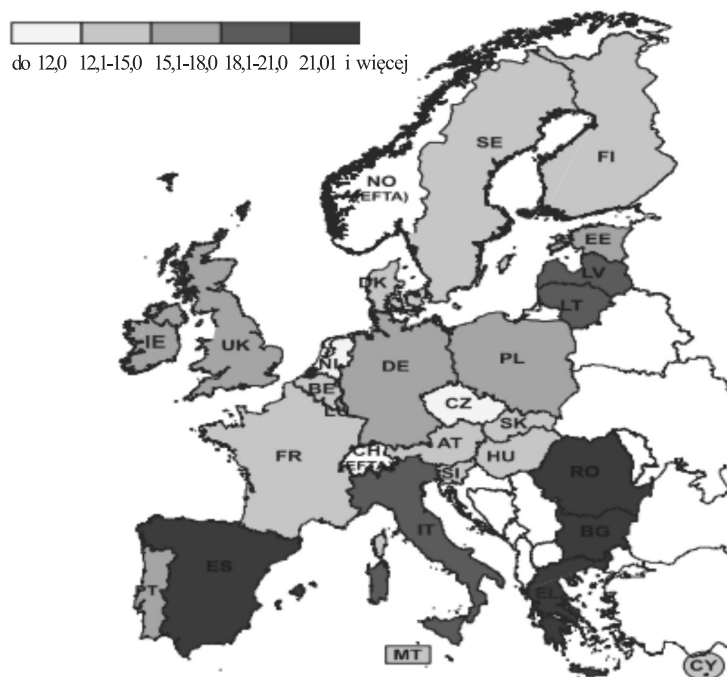
Schemat 1. Struktura wskaźnika zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem materialnym



Źródło: opracowanie własne.

W 2012 r. 16,9% ludności w Unii Europejskiej było zagrożonych ubóstwem. Nie odnotowano zmiany tego wskaźnika w stosunku do roku poprzedniego. Oznacza to, że ich dochody po uwzględnieniu transferów społecznych były poniżej granicy ubóstwa, którą przyjmuje się na poziomie 60% mediany rocz-

Schemat 2. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem po transferach społecznych (w %)

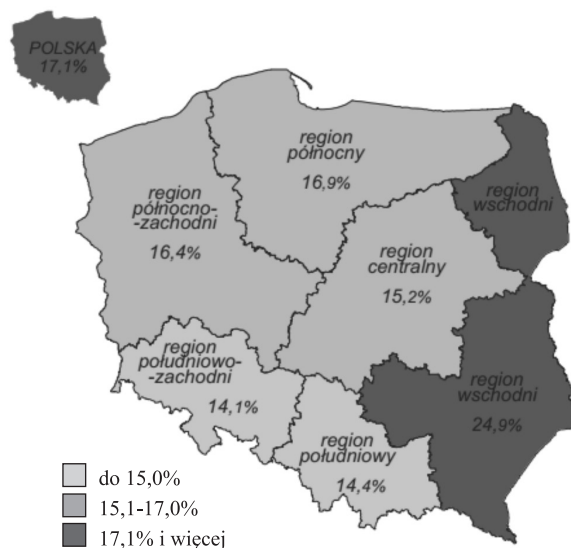


Źródło: Eurostat (wartości obowiązujące na 29.01.2014).

nych dochodów w danym kraju. W latach 2005-2012 odsetek osób zagrożonych ubóstwem na terenie Unii Europejskiej wahał się między 16% a 17%.

Spośród analizowanych krajów wskaźnik zagrożenia ubóstwem osiąga najmniejszy poziom w Finlandii, gdzie w 2012 r. wynosi 13,2%, a z danych dostępnych za 2013 r. wynika, iż spadł jeszcze o 1,4%. W Hiszpanii zagrożonych ubóstwem jest 22,2% osób, co jest wynikiem zdecydowanie gorszym od średniej unijnej (UE-27) wynoszącym 16,9%. Najwięcej osób zagrożonych ubóstwem znajduje się w Grecji, gdzie jest ich aż 23,1%. Odsetek ludzi zagrożonych ubóstwem w Niemczech wynosi 16,1%. Polska wśród badanych krajów plasuje się na trzecim miejscu z wynikiem 17,1%, który nieznacznie odbiega od średniej unijnej. Granica ubóstwa dla jednej osoby w Polsce wyniosła w 2012 r. 12 509 zł, a dla rodziny z dwójką dzieci – 26 269 zł. Jak widać na schemacie 3, najniższe zagrożenie ubóstwem wystąpiło w regionie południowo-zachodnim (woj. opolskie i dolnośląskie) oraz południowym (woj. śląskie i małopolskie), natomiast najwyższe – w regionie wschodnim (woj. lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie i podlaskie).

Schemat 3. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem w gospodarstwie domowym według regionów (NTS1)



Źródło: Eurostat (dane z roku 2012).

W analizach ubóstwa prowadzonych przez Eurostat wykorzystywany był także wskaźnik deprivacji materialnej gospodarstw domowych (ubóstwa niemonetarnego) oparty na następujących dziewięciu symptomach ubóstwa niemonetarnego¹⁵:

- brak możliwości pokrycia z własnych środków nieoczekiwanych wydatków,
- brak możliwości opłacenia wyjazdu wszystkich członków gospodarstwa domowego na wypoczynek raz w roku,
- nieuiszczanie w terminie w ciągu ostatnich 12 miesięcy opłat za mieszkanie i spłat kredytów,
- brak możliwości jedzenia mięsa, drobiu, ryb (lub wegetariańskich odpowiedników) co drugi dzień,
- brak możliwości ogrzewania mieszkania odpowiednio do potrzeb,
- brak pralki,
- brak odbiornika telewizyjnego do odbioru w kolorze,
- brak telefonu,
- brak samochodu.

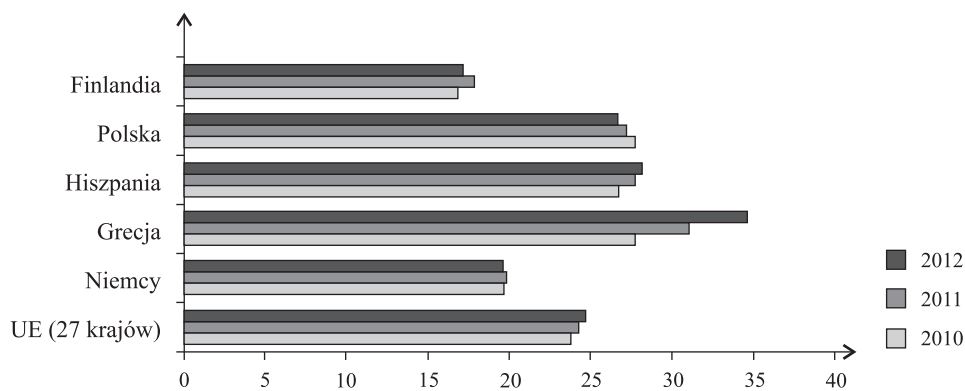
¹⁵ T. Panek, J. Zwierzchowski, *Porównawcza analiza sfery ubóstwa w krajach UE w ujęciu regionalnym*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH” 2013, nr 35.

Jako granicę pogłębionej deprivacji materialnej przyjmuje się brak możliwości zaspokojenia z powodów finansowych co najmniej czterech z dziewięciu wymienionych potrzeb, uznanych w warunkach europejskich za podstawowe.

Wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej dla Polski jest znacznie wyższy od średniej dla państw Unii Europejskiej (13,5% dla Polski wobec 9,9% dla UE). Wartość wskaźnika pogłębionej deprivacji materialnej dla Polski od 2005 r. systematycznie zmniejszała się do roku 2011. O ile w 2005 r. sytuacja ta dotyczyła co trzeciej osoby, to w 2011 r. tylko co siódmej. W roku 2012 wartość wskaźnika nieznacznie wzrosła, jednakże według danych dostępnych za 2013 r. wynika, że wskaźnik spadł do wartości 11,9%. Spośród badanych Państw najlepiej wypada Finlandia, gdzie wskaźnik pogłębionej deprivacji materialnej wynosi jedynie 2,9%. W Niemczech wskaźnik ten spadł w roku 2012 w stosunku do roku poprzedniego i wyniósł 4,9%. Ubóstwo niemonetarne w Hiszpanii w 2012 r. wyniosło 5,8%. Najgorsze wyniki w tym obszarze prezentuje Grecja, gdzie wskaźnik ten rośnie od roku 2010 i w 2012 wyniósł aż 19,5%.

Kolejnym badanym wskaźnikiem będącym jedną ze składowych ubóstwa wielowymiarowego jest wskaźnik niskiej intensywności pracy w gospodarstwach domowych, który oblicza się jako udział osób w wieku 0-59 lat mieszkających w gospodarstwach domowych o bardzo niskiej intensywności pracy, tzn. takich, w których osoby dorosłe (w wieku 18-59 lat) pracują mniej niż 20% ich całkowitego potencjału pracy, w ludności ogółem w tej grupie wieku.

Wykres 2. Zagrożenie ubóstwem lub wykluczeniem społecznym (w %)



	UE (27 krajów)	Niemcy	Grecja	Hiszpania	Polska	Finlandia
2012	24,8	19,6	34,6	28,2	26,7	17,2
2011	24,3	19,9	31,0	27,7	27,2	17,9
2010	23,7	19,7	27,7	26,7	27,8	16,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wartość wskaźnika niskiej intensywności pracy dla Polski wyniosła 6,9% i od kilku lat utrzymuje się poniżej średniej unijnej, która w roku 2012 kształtowała się na poziomie 10,4%. Spośród badanych państw to właśnie w Polsce wskaźnik ten jest najniższy. W Hiszpanii i w Grecji sytuacja prezentuje się najgorzej, a omawiany wskaźnik wynosi około 14%. W Finlandii i Niemczech w 2012 r. odsetek niskiej intensywności pracy w gospodarstwach domowych waha się na poziomie 9%.

Jak już zaznaczono, wskaźnik zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym składa się z trzech przedstawionych powyżej wskaźników i w badanych państwach przedstawia się tak, jak pokazuje wykres 2.

W Polsce odsetek osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w latach 2010-2012 spada, a z danych za 2013 r. wynika, że wyniósł on 25,8%. W 2012 r. Polska plasowała się nieco powyżej średniej europejskiej, która wyniosła 24,8%. Najwięcej osób zagrożonych ubóstwem wśród badanych państw w 2012 r. znajdowało się w Grecji, bo aż 34,6%. Powyżej średniej unijnej uplasowała się także Hiszpania. Najniższy wskaźnik odnotowano w Finlandii i Niemczech (odpowiednio 17,2 i 19,6%). Widoczne jest zatem, że wśród badanych krajów Polska zajęła trzecie miejsce.

2.3. Subiektywna ocena sytuacji finansowej

Następnym poddanym analizie zagadnieniem dotyczącym warunków życia w Unii Europejskiej jest subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstw domowych. Na sytuację materialną gospodarstwa domowego wpływa, oprócz zasobów finansowych, także stan posiadanych nieruchomości, przedmiotów trwałego użytkowania lub innych zasobów materialnych. Nie bez znaczenia pozostaje także stopień zadowolenia i satysfakcji z posiadanych dóbr.

Badania budżetów gospodarstw domowych prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny są źródłem bardzo wielu danych charakteryzujących sytuację materialną ludzi, wśród których można wymienić: wydatki ogółem gospodarstwa domowego, lokaty wpłacone do banku, zakup papierów wartościowych. Przeprowadzane badania obejmują swoim zakresem nawet fakt posiadania wybranych dóbr trwałego użytkowania oraz nieruchomości. Wiadomo jednakże, że aby trafnie określić sytuację finansową gospodarstwa domowego, najistotniejszą informacją byłaby wycena zasobów majątkowych. Należy zatem stwierdzić, że sytuacja finansowa jest pojęciem złożonym, a kwestia jej pomiaru i oceny pozostaje otwarta.

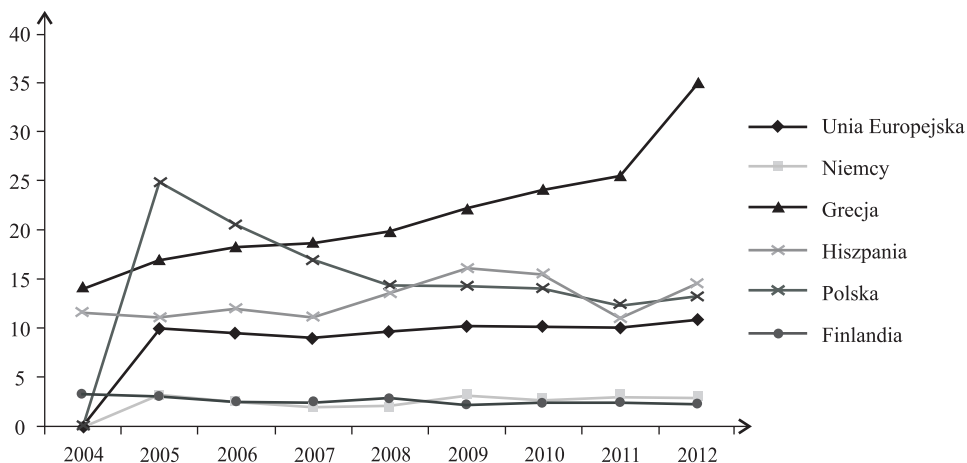
W ocenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych wykorzystuje się także opinie, jakich w tym obszarze udzielają same gospodarstwa. W badaniu EU-SILC

dotyczącym budżetów domowych sformułowano bowiem m.in. pytania o sytuację materialną własnego gospodarstwa domowego, dając do wyboru pięć wariantów odpowiedzi, wyróżniając sytuację materialną: bardzo dobrą, raczej dobrą, przeciętną, raczej złą, złą. Gospodarstwa domowe udzielają ponadto odpowiedzi na pytania dotyczące poziomu dochodów netto, które określają jako: bardzo zły, niewystarczający, ledwo wystarczający, dobry, bardzo dobry. Należy zaznaczyć, że zmienne wykazujące subiektywny charakter coraz częściej wykorzystywane są w badaniach stopnia zaspokojenia potrzeb i razem z obiektywnymi wskaźnikami dają pełny obraz sytuacji.

Opierając się na wynikach badania EU-SILC 2012, można zatem wywnioskować, że około 35% gospodarstw domowych „z wielką trudnością lub z trudnością wiąże koniec z końcem” (w 2011 r. takich gospodarstw było o 1% mniej). Przy czym jedynie 23% gospodarstw mogło, po odliczeniu bieżących wydatków, pozwolić sobie na oszczędzanie.

W poddanych analizie państwach UE wskaźnik dotyczący subiektywnej oceny sytuacji finansowej określa, że gospodarstwa domowe nie potrafią związać końca z końcem zaprezentowano na wykresie 3.

Wykres 3. Subiektywna ocena sytuacji finansowej (w %)



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Unia Europejska	0,0	10,0	9,6	9,1	9,7	10,4	10,4	10,1	11,0
Niemcy	0,0	3,30	2,7	2,0	2,1	3,3	2,8	3,1	3,0
Grecja	14,2	17,1	18,4	18,8	20,0	22,3	24,2	25,6	35,0
Hiszpania	11,7	11,1	12,1	11,1	13,7	16,2	15,5	11,1	14,7
Polska	0,0	25,0	20,6	17,0	14,4	14,4	14,1	12,4	13,3
Finlandia	3,3	3,1	2,6	2,6	2,9	2,3	2,4	2,6	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Najlepiej swoją sytuację finansową oceniła Finlandia, w której na trudności finansowe narzeka jedynie 2,2% gospodarstw domowych, a liczba skarżących się od 2004 r. spadła z 3,3%. W Niemczech na niemożność związania końca z końcem narzeka jedynie 3% gospodarstw. W Polsce na trudną sytuację materialną skarży się aż 13,3% gospodarstw, a z danych na 2013 r. wynika, że ich liczba spadła nieznacznie, do 12,7%. Pocieszający jest jednak fakt, że od 2005 r. ten wskaźnik w Polsce maleje. W Hiszpanii około 14% gospodarstw źle ocenia swoją sytuację finansową, z wynikiem o około 3% gorszym od średniej unijnej w tym obszarze (11% w 2012 r.). Najgorzej sytuacja prezentuje się w Grecji, gdzie liczba gospodarstw domowych niepotrafiących związać końca z końcem wynosi aż 35%.

Zważyć należy na ogromne różnice między krajami członkowskimi w tym obszarze, różnica między porównanymi skrajnymi wartościami dla Finlandii i Grecji w 2012 r. wyniosła aż 32,8%.

2.4. Sytuacja mieszkaniowa młodych ludzi

Następnym analizowanym obszarem dotyczącym warunków życia w państwach UE jest sytuacja mieszkaniowa młodych ludzi. Brak możliwości usamodzielnienia się powoduje, że coraz więcej młodych ludzi opóźnia moment opuszczenia domu rodzinnego. W Polsce obserwujemy zjawisko tzw. *bamboccioni*, czyli dorosłych, którzy z braku możliwości uniezależnienia finansowego mieszkają z rodzicami. Opierając się na przeprowadzonym przez Eurostat badaniu, wywnioskować można, że sytuacja ta dotyczy około 40% Polaków w wieku od 25 do 34 lat.

Ponadto odsetek osób młodych w wieku 18-34 lata mieszkających przynajmniej z jednym z rodziców wynosi w Polsce 60,2% i jest znacznie wyższy od średniego odsetka w UE wynoszącego 48,1% (tabela 5).

Tabela 5. Wskaźnik osób zamieszkujących z rodzicami w Polsce w latach 2005-2012 (w %)

Przedział wiekowy	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
18-34	56,8	59,0	59,4	58,5	58,2	58,4	60,5	60,2
18-24	83,9	87,0	87,9	86,8	86,5	86,9	88,6	88,8
25-34	36,4	37,8	38,8	39,5	40,1	40,7	44,4	43,4

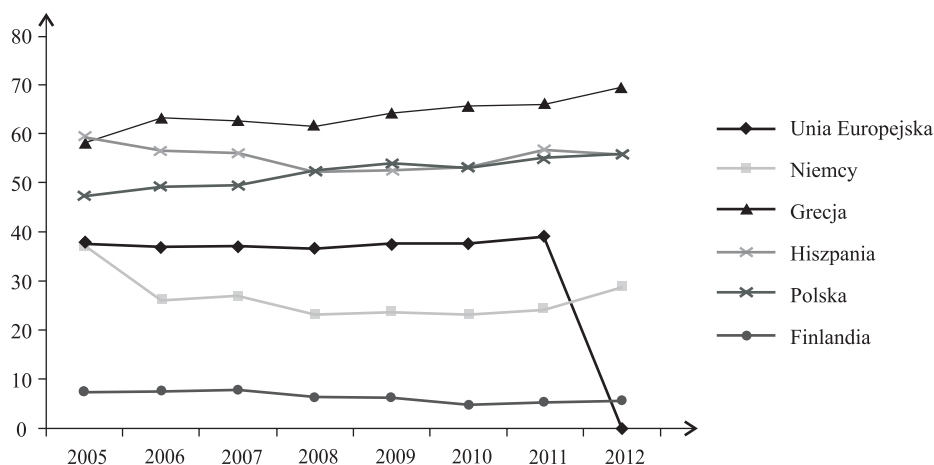
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W wieku 18-24 lata wiele osób kontynuuje naukę, co w pewnym stopniu tłumaczy bardzo wysoką wartość tego wskaźnika, wynoszącą w 2012 r. aż

88,8%. Niepokojący jest jednak fakt, że w Polsce w każdej z analizowanych grup wiekowych wskaźnik ten w okresie 2005-2011 wzrastał. Jego wartość zmalała w 2012 r. jedynie o niecały 1% dla grupy wiekowej 25-34 lata oraz o około 0,3% dla przedziału wiekowego 18-34 lata.

Wśród wybranych do analizy państw dla grupy wiekowej 25-29 lat różnice w tym obszarze warunków życia są ogromne (wykres 4).

Wykres 4. Młodzi dorośli w wieku 25-29 lat mieszkający z rodzicami (w %)



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Unia Europejska	37,9	37,0	37,2	36,8	37,7	37,8	39,1	0,0
Niemcy	37,4	26,2	27,0	23,1	23,8	23,2	24,2	28,6
Grecja	58,4	63,3	62,8	61,6	64,5	65,9	66,1	69,6
Hiszpania	59,4	56,6	56,1	52,4	52,7	53,2	57,0	55,6
Polska	47,5	49,2	49,8	52,6	54,0	53,2	55,3	56,1
Finlandia	7,3	7,4	7,6	6,1	6,2	4,7	5,2	5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Dwie skrajne wartości reprezentują Finlandia i Grecja, dla których wskaźnik w 2012 r. różnił się o blisko 64%. W Finlandii w 2012 r. z rodzicami mieszkało jedynie 5,4% osób w wieku 25-29 lat, podczas gdy w Grecji takich osób było aż 69,6%. Duże rozwarstwienie powoduje także fakt, że w latach 2004-2012 wartość tego wskaźnika dla Finlandii spadała, a dla Grecji rosła.

W Niemczech odsetek osób młodych, w wieku 25-29 lat, mieszkających przynajmniej z jednym z rodziców wynosi 28% i mieści się poniżej średniej unijnej. Jak widać na powyższym wykresie od 2008 r. w Polsce ponad połowa

osób w wieku 25-29 lat mieszka z rodzicami. Podobnie sytuacja kształtuje się w Hiszpanii, gdzie w 2012 r. z rodzicami mieszkało 55,6% osób w tym wieku.

Wpływ na ten stan rzeczy mają zarówno ograniczone środki finansowe, jak i czynniki społeczne w postaci norm i zachowań preferowanych w danej kulturze, upowszechnienia wyższego wykształcenia, a także – niestety – problemów napotykanym przez te osoby na rynku pracy.

Zakończenie

Porównując i analizując wskaźniki makroekonomiczne, Polska przedstawiana jest, jako kraj o ciągłym wzroście PKB. Powoli doganiamy kraje średniozamożne, ale proces ten będzie rozłożony w czasie. Przyglądając się PKB *per capita* – z jednej strony nasz wskaźnik rośnie w stosunku do średniej unijnej, a z drugiej strony w krajach, które najbardziej dotknął kryzys (Grecja i Hiszpania), wzrost jest ujemny – PKB *per capita* spada w stosunku do średniej unijnej. Podobnie wygląda kwestia związana z bezrobociem w tych krajach. Najbardziej odczuwalne w Grecji i Hiszpanii jest bezrobocie wśród osób poniżej 25. roku życia (ponad 50%).

W Polsce aż tak dużego bezrobocia nie ma (zarówno wśród ludzi młodych, jak i ogółem). Jednak odpowiedź, dlaczego tak się dzieje – można odnaleźć w statystyce emigracji zarobkowej Polaków. Po wejściu do UE nastąpiła masowa emigracja, która nieco spowolniła w latach 2008-2010, jednak od 2011 r. notowany jest kolejny wzrost liczby emigrantów. Zdecydowana większość (około 1,4 mln) to osoby poniżej 39. roku życia. Niepokoi również zwiększająca się liczba osób, które nie chcą wracać do Polski. Świadczyć to może o braku odpowiedniej polityki rządu w tym zakresie. Chodzi tutaj głównie o brak perspektyw, niskie zarobki czy zbyt małe wspieranie rozwoju sektora MMSP.

Również porównania średniej płacy w Polsce i wybranych państwach UE nie wyglądają optymistycznie. Należy w tym miejscu wskazać na niedoskonałość tego miernika. Dla prawie 2/3 Polaków średnia płaca jest nieosiągalna.

Nierówności ekonomiczne są nierozzerwalnym elementem rozwoju ludzkości na świecie. Występują pomiędzy państwami, wewnątrz krajów, między grupami społecznymi, jak i pomiędzy poszczególnymi członkami społeczności ludzkiej. Celem niniejszego artykułu była analiza stopnia zróżnicowania warunków życia w krajach Unii Europejskiej na podstawie wskaźników zagrożenia ubóstwem lub wykluczeniem społecznym, młodych dorosłych mieszkających z rodzicami i subiektywnej oceny sytuacji finansowej gospodarstw domowych.

Najniższe bądź najwyższe wskaźniki osiągają zarówno gospodarki rozwinięte, jak i rozwijające się. Zaprezentowana analiza pokazuje, że kwestia ekonomicz-

nego rozwarstwienia społeczeństwa państw unijnych nadal stanowi problem i wymaga rozwiązań systemowych w tym zakresie.

Wartości wskaźników dotyczących ubóstwa i wykluczenia społecznego dla Polski nie odbiegają znacząco od średniej dla UE. Są korzystniejsze w przypadku wskaźnika dotyczącego niskiej intensywności pracy w gospodarstwach domowych, gorsze zaś dla pozostałych dwóch wskaźników. W ujęciu przekrojowym, grupami najbardziej zagrożonymi ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w Polsce są gospodarstwa rencistów (63,3%) oraz rodziny wielodzietne (43,4%) i samotni rodzice z dziećmi na utrzymaniu (45,7%).

W zakresie oceny sytuacji finansowej gospodarstw domowych najlepiej wypadła Finlandia (tylko 2,2% gospodarstw ma trudności finansowe), kolejne są Niemcy (3%), Polska (12,7%) i Hiszpania (14%). Najgorzej sytuacja przedstawia się w Grecji (35%). Jak widać, mamy tutaj ogromne dysproporcje pomiędzy Finlandią a Grecją – różnica 32,8%.

Jeśli chodzi o sytuację mieszkaniową młodych, to w Polsce jest ona niepokojąca. Odsetek osób mieszkających z rodzicami jest bardzo wysoki i wynosi 88,8% (w przedziale wiekowym 18-24 lat) i 43,4% (w przedziale 25-34 lata). Średnio dla przedziału 18-34 lata wynosi on 60,2%. Niepokoi wzrost tego wskaźnika. Wynikać to może m.in. z braku perspektyw dla ludzi młodych i niskich zarobków. Gorzej jest tylko w Grecji, niewiele lepiej w Hiszpanii. Najlepiej sytuacja przedstawia się w Finlandii (tylko 5,4% młodych w wieku 25-29 lat). W Niemczech odsetek dla tego samego przedziału wieku wynosi 28,6%.

Literatura

- Banasik M., *Decyzje polityczne w czasach kryzysu i ich skutki społeczno-ekonomiczne na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej*, „Chorzowskie Studia Polityczne” 2012, nr 5, Chorzów 2012.
- http://finlandia.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/informacje_ekonomiczne/ [5.11.2014]
- <http://inwestor.msp.gov.pl/si/polska-gospodarka/analiza-makroekonomicz/28409,Analiza-makroekonomiczna-polskiej-gospodarki.html> [5.11.2014]
- http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-662.htm [2.11.2014]
- <http://wgospodarce.pl/informacje/7345-trwa-wielka-emigracja-polakow-gus-ukrywa-dane> [15.09.2014]
- Kuźmiuk Z., *Rządzący zakładają masową emigrację młodych Polaków? „Optymistyczne” prognozy budżetu 2015 r.*, <http://wpolityce.pl/gospodarka/200331-rzadzacy-zakladaja-masowa-emigracje-mlodych-polakow-optymistyczne-prognozy-budzetu-2015-r> [16.09.2014].
- Panek T., Zwierzchowski J., *Porównawcza analiza sfery ubóstwa w krajach UE w ujęciu regionalnym*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH” 2013, nr 35.
- Rodrik D., *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2011.
- Williamson J., *What Washington Means by Policy Reform*, w: *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, red. J. Williamson, Institute for International Economics, Washington 1990.

www.bankier.pl/wiadomosc/Tak-sie-zarabia-w-Europie-Polska-w-grupie-biedakow-2915322.html
[3.11.2014]

www.frona.pl/a/kolejna-wielka-emigracja-polakow-w-2013-wyjechalo-z-polski-prawie-pol-miliona,34385.html [15.09.2014]

An Analysis of Incomes and Living Standards in Selected Countries of the European Union

***Abstract.** Europe is a continent of contrasts. The population's standard of living has become a central issue in European as well as global social development strategy and policy making. Factors such as the quality of living have come to play an important role in measuring social progress. At present, attempts are made to view people's living conditions from a wider perspective, using traditional criteria, such as income and GDP, alongside subjective indicators of well-being and satisfaction with various aspects of life. This paper aims to describe the living standards in five diverse EU countries. The analysis is based on a range of selected (traditional and subjective) indicators including income, gross domestic product, unemployment rate, poverty rate, social exclusion, social infrastructure, education system, and living conditions.*

***Keywords:** living standard, living conditions, financial condition, poverty line, social exclusion, gross domestic product, unemployment, emigration*

Adam Chmielewski

Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania
e-mail: chmiel@wz.uw.edu.pl
tel. 606 768 246

Wykorzystanie rachunku przepływów pieniężnych w zarządzaniu finansami domowymi

***Streszczenie.** W artykule zaprezentowano problematykę wykorzystania rachunku przepływów pieniężnych w zarządzaniu finansami domowymi. Rachunek wykorzystywany przez podmioty gospodarcze po niewielkiej modyfikacji może stanowić dobre narzędzie ewidencji i oceny domowych wpływów i wydatków. Głębokie spojrzenie na ruchy środków pieniężnych w budżecie domowym wzbogaca wiedzę o prywatnych finansach i pozwala trafniej ocenić kondycję finansową gospodarstwa domowego. Rachunek przepływów pieniężnych może też być narzędziem do planowania przyszłych wpływów i wydatków i prognozowania sytuacji finansowej.*

***Słowa kluczowe:** cash flow, przepływy pieniężne, zarządzanie finansami domowymi, budżet domowy*

Wprowadzenie

Rachunek przepływów pieniężnych zwykle kojarzony jest ze sprawozdaniem finansowym podmiotów gospodarczych. Jest istotnym elementem tego sprawozdania, niosącym wiele ważnych informacji o kondycji podmiotu gospodarczego. Posiada wiele zalet, do których należy zaliczyć: wiarygodność, porównywalność między podmiotami czy też porównywalność międzyokresową. Przede wszystkim jednak jest to raport, który opowiada o bardzo istotnej kategorii dla zarządzania przedsiębiorstwem – o środkach pieniężnych.

Zalety rachunku przepływów pieniężnych i jego zawartość informacyjną można z powodzeniem wykorzystać w zarządzaniu finansami osobistymi. Konstrukcja rachunku, przygotowana z myślą o podmiotach gospodarczych, wymaga jedynie niewielkiej modyfikacji, by z powodzeniem służyć ewidencji i kontroli wpływów i wydatków domowych. Ponadto domowy *cash flow* może być wykorzystywany do oceny kondycji finansowej gospodarstwa domowego, a także do planowania finansowego w życiu prywatnym. Mogą o tym świadczyć liczne poradniki, dostępne zarówno na stronach internetowych¹, jak i w publikacjach książkowych². Ponadto na rynku są dostępne arkusze kalkulacyjne i programy komputerowe do planowania domowych budżetów³, będące wygodnymi narzędziami do ewidencjonowania i klasyfikowania wpływów i wydatków oraz tworzenia na ich bazie prognoz i analiz. Zazwyczaj jednak proponowane arkusze i programy skupiają się na grupowaniu przepływów w wąskie kategorie narzucone przez ich twórców bądź definiowane przez użytkownika. W niniejszym artykule autor proponuje oddzielenie przepływów związanych z życiem codziennym, działalnością inwestycyjną oraz zadłużeniem gospodarstwa domowego. Można w tym celu wykorzystać utrwalone w praktyce biznesowej narzędzie, jakim jest rachunek przepływów pieniężnych. Rozszerzy to zakres informacyjny tworzonych zestawień i umożliwi dokonywanie szerszych analiz, co powinno wesprzeć gospodarstwa domowe w zarządzaniu finansami.

1. Rachunek przepływów pieniężnych w gospodarstwie domowym

Zasadniczo gospodarstwa domowe postrzegają i oceniają swoje finanse przez pryzmat wpływów i wydatków, a zatem zgodnie z zasadą kasową. Z tego powodu, rachunek przepływów pieniężnych jest adekwatnym narzędziem do ewidencji i prezentacji zdarzeń wpływających na budżet gospodarstw domowych.

Klasyczny układ rachunku przepływów pieniężnych stosowany w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw dzieli przepływy pieniężne na trzy strumienie: przepływy z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. W każdej z tych części prezentowane są wpływy i wydatki, których różnica ukazywana jest jako przepływy pieniężne netto z danego segmentu. Przewaga

¹ Przykładowe strony internetowe zawierające porady dotyczące planowania domowego budżetu i oszczędzania: www.jakoszczedzacpieniadze.pl, www.wolnymbyc.pl.

² Przykładowo: T. Harv Eker, *Bogaty albo biedny, po prostu różni mentalnie*, Studio Emka, Warszawa 2014; M.J. DeMarco, *Fastlane milionera*, Wyd. Gall, Katowice 2012.

³ Przykładowo: www.budzetdomowy.pl, www.cashflow24.pl, www.ecashflow.pl.

wpływów pokazuje wzrost stanu środków pieniężnych z danej działalności, przewaga wydatków wskazuje na zmniejszenie stanu środków i konieczność ich uzupełnienia z innych segmentów bądź wykorzystania posiadanych wcześniej zasobów gotówkowych. Suma przepływów ze wszystkich trzech segmentów daje łączne przepływy pieniężne netto, które wskazują na wzrost bądź spadek stanu środków pieniężnych w posiadaniu podmiotu. Ten układ może zostać wykorzystany także przy prezentacji przepływów pieniężnych gospodarstw domowych. Warto jednak dokonać nieznacznych zmian w nomenklaturze, by nazewnictwo bardziej przystawało do finansów osobistych. Stąd też przepływy z działalności operacyjnej można nazwać na przykład przepływami z bieżącego funkcjonowania, a przepływy z działalności finansowej – przepływami związanymi z zadłużeniem gospodarstwa domowego. Tabela 1 prezentuje ogólną konstrukcję rachunku przepływów pieniężnych dla gospodarstw domowych.

Tabela 1. Ogólna konstrukcja rachunku przepływów pieniężnych gospodarstwa domowego

A. Funkcjonowanie bieżące	
I. Wpływy	suma A.I
II. Wydatki	suma A.II
III. Przepływy bieżące	A.I – A.II

B. Działalność inwestycyjna	
I. Wpływy	suma B.I
II. Wydatki	suma B.II
III. Przepływy inwestycyjne	B.I – B.II

C. Zadłużenie	
I. Wpływy	suma C.I
II. Wydatki	suma C.II
III. Przepływy związane z zadłużeniem	C.I – C.II

D. Przepływy pieniężne razem	A.III + B.III + C.III
E. Stan środków 1 stycznia	
F. Stan środków 31 grudnia	

Źródło: opracowanie własne.

1.1. Przepływy z działalności operacyjnej – część A rachunku przepływów pieniężnych

W tym segmencie rachunku przepływów pieniężnych przepływy mogą być prezentowane metodą pośrednią (poprzez korektę wyniku finansowego) bądź bezpośrednią. Ze względu na przejrzystość układu i wygodę zbierania danych przepływy gospodarstw domowych powinny być tworzone przy użyciu metody bezpośredniej, czyli z prezentacją wszystkich kategorii wpływów i wydatków.

Działalność operacyjna w rachunku przepływów pieniężnych definiowana jest jako „podstawowy rodzaj działalności jednostki oraz inne rodzaje działalności, nie zaliczone do działalności inwestycyjnej lub finansowej”⁴. Są to zatem wpływy z podstawowej działalności podmiotu, głównie ze sprzedaży, oraz wydatki ponoszone na wytworzenie sprzedawanych dóbr i usług i utrzymanie przedsiębiorstwa. W przypadku finansów domowych za działalność operacyjną należy uznać wpływy z bieżącej pracy i wydatki na funkcjonowanie gospodarstwa domowego. Do kategorii wpływów zaliczyć należy przede wszystkim otrzymane wynagrodzenie za pracę wraz ze wszelkimi pieniężnymi świadczeniami dodatkowymi wynikającymi z zatrudnienia (np. premie, dodatki, bony świąteczne itp.). W przypadku osób dorabiających poza zasadniczym miejscem pracy, w tej części rachunku przepływów pojawią się także otrzymane kwoty z tytułu pracy dodatkowej, np. z udzielanych korepetycji, prowizji za pośrednictwo ubezpieczeniowe, poprowadzenie kursów, występy artystyczne, zdobyte nagrody w konkursach itp.

W tej części rachunku będą prezentowane wszelkie wydatki „na życie”. Obejmą one utrzymanie mieszkania, media, żywność, kosmetyki i chemię gospodarczą, ubiór, wydatki na edukację, utrzymanie samochodu, transport, rozrywkę, prezenty, używki itp. Zasadniczo powinny się tu znaleźć wszystkie wydatki związane z bieżącą konsumpcją. W razie wątpliwości dotyczących klasyfikacji wydatków należy przyjąć rozwiązane sugerowane w definicji ustawowej działalności operacyjnej. Jeśli wydatek możemy jednoznacznie przypisać do części inwestycyjnej bądź finansowej, to tam go właśnie umieszczamy. Jeśli zaś nie pasuje ani do części B, ani do części C, umieszczamy go w działalności operacyjnej (część A). Przykładowy układ tej części *cash flow* prezentuje tabela 2.

Zawartość tabeli 2 powinna być indywidualnie dopasowana do potrzeb konkretnego gospodarstwa domowego. Lista wpływów i wydatków może być dowolnie modyfikowana i uzupełniana. Istotne jest, by w tabeli znalazły się wszystkie kategorie wpływów i wydatków, które pojawiają się w konkretnym

⁴ Art. 48b ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.

gospodarstwie. Podobnie kwestia szczegółowości listy jest sprawą indywidualną. Wydatki można ewidencjonować i prezentować ogólnie (np. wyżywienie), jak i bardziej szczegółowo (napoje, słodycze, produkty do posiłków, jedzenie na mieście itd.). Większa szczegółowość zwiększa zakres informacji płynących z tworzonych zestawienia, ale podnosi także pracochłonność jego przygotowania.

Tabela 2. Przepływy z działalności bieżącej – przykład

A. Działalność bieżąca	
I. Wpływy	suma A.I
– wynagrodzenie I	
– wynagrodzenie II	
– wpływy z korepetycji	
– zwrot podatku	
II. Wydatki	suma A.II
– czynsz za mieszkanie	
– media (prąd, woda, gaz)	
– telefony, internet	
– szkoła dzieci	
– wakacje	
– samochody – utrzymanie	
– samochody – paliwo	
– transport	
– ubezpieczenia (III filar, dom, zdrowotne)	
– wyżywienie	
– inne	
III. Przepływy bieżące	A.I – A.II

Źródło: opracowanie własne.

Pozycja A.III pokazuje różnicę między kwotą wpływów z bieżącej pracy, a wydatkami „na życie”. Jej dodatnia wartość oznacza pełne pokrycie bieżących potrzeb dochodami z pracy, znak ujemny wskazuje na brak pokrycia bieżących wydatków wpływami z pracy.

1.2. Przepływy z działalności inwestycyjnej – część B rachunku przepływów pieniężnych

Według ustawy o rachunkowości działalność inwestycyjna obejmuje „nabywanie lub zbywanie składników aktywów trwałych i krótkoterminowych

aktywów finansowych oraz wszystkie z nimi związane pieniężne koszty i korzyści”⁵. Oznacza to, że w tej części prezentowany jest obrót gotówkowy dotyczący nabywania i sprzedaży zasobów, które umożliwiają generowanie zysków w przyszłości. W podmiotach gospodarczych są to środki trwałe, długoterminowe składniki majątku, udziały własnościowe, obligacje, papiery wartościowe (lokacyjne), pożyczki na rzecz osób trzecich, zawarte kontrakty terminowe, transakcje swapowe. W przypadku domowych finansów sytuacja wygląda nieco odmiennie. Dobra trwałego użytku, takie jak mieszkanie (używane przez rodzinę), samochód, meble, sprzęt AGD i RTV nie przynoszą dochodu. Wiązą się z konsumpcją, tyle że długoterminową. Inną kategorią są inwestycje służące generowaniu dochodów kapitałowych, do których można zaliczyć papiery wartościowe, nieruchomości na wynajem, udziały w spółkach itp. Część inwestycyjna domowego *cash flow* powinna zatem obejmować wpływy i wydatki związane zarówno z nabywaniem, jak i sprzedażą dóbr trwałego użytku oraz dóbr inwestycyjnych. W tej części pokazywane są także dochody z wcześniej poczynionych inwestycji.

Mając na względzie powyższe rozważania, wpływy z działalności inwestycyjnej należy podzielić na trzy kategorie: wpływy z wyprzedaży majątku, wpływy ze sprzedaży inwestycji oraz dochody kapitałowe. Wyprzedaż majątku dotyczy takich jego elementów, które nie przynosiły dochodów. Będzie to na przykład sprzedaż samochodu, sprzedaż nieużywanego sprzętu AGD, ubrań, książek itp. Druga kategoria wpływów to sprzedaż dóbr o charakterze inwestycyjnym, czyli tych, które przynosiły „przychód pasywny”⁶. Pozbywanie się takich zasobów powoduje jednorazowy, dodatni przepływ pieniężny, ale ogranicza wpływy w przyszłości. Ostatnią kategorią wpływów w tym segmencie *cash flow* są kwoty osiągnięte jako przychody z wcześniej poczynionych inwestycji. Należać do nich będą: zysk z najmu nieruchomości, otrzymane dywidendy, udziały w zyskach, odsetki od lokat i pożyczek itp. Podział wpływów na zaprezentowane kategorie będzie bardzo istotny dla analizy kondycji finansowej gospodarstwa domowego omówionej w dalszej części tego artykułu.

Wydatki z działalności inwestycyjnej obejmują dwie kategorie: zakup dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku oraz inwestycje, których celem jest generowanie dochodu bez istotnego zaangażowania własnej pracy. W pierwszej kategorii znajdują się zatem wydatki na mieszkanie (używane przez rodzinę), meble, sprzęt

⁵ Ibidem.

⁶ Pojęcie przychodu pasywnego zostało rozpropagowane przez R. Kiyosaki’ego przy okazji publikacji gry planszowej „CASHFLOW 101”. Oznacza przychód uzyskiwany bez zaangażowania własnej pracy, zwykle z portfela inwestycyjnego bądź najmu nieruchomości. Patrz także: R. Kiyosaki, S. Lechter, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, Books & Software Co, Bydgoszcz 2002.

RTV i AGD itp., w drugiej lokaty długoterminowe (powyżej trzech miesięcy), papiery wartościowe, udziały w spółkach, nieruchomości na wynajem, udzielone pożyczki. Tabela 3 przedstawia przykładowy wygląd części B domowych przepływów pieniężnych.

Tabela 3. Przepływy z działalności inwestycyjnej – przykład

B – działalność inwestycyjna	
I. Wpływy	suma B.I
a) wyprzedaż majątku trwałego	
– meble	
– samochód	
– działka rekreacyjna	
b) wyprzedaż inwestycji	
– akcje	
– otrzymany zwrot pożyczki	
c) dochody z inwestycji	
– odsetki od lokat	
– zysk z najmu	
– dywidendy	
II. Wydatki	suma B.II
a) zakup majątku trwałego	
– samochód	
– zmiana ogrodzenia domu	
b) zakup inwestycji	
– założenie lokaty na 12 miesięcy	
– mieszkanie na wynajem	
III. Przepływy inwestycyjne	B.I – B.II

Źródło: opracowanie własne.

Podobnie jak w przypadku przepływów z bieżącego funkcjonowania, tak i w części B lista i szczegółowość wpływów i wydatków są kwestią indywidualną. Powinny być dopasowane do potrzeb informacyjnych, a przede wszystkim do składu portfela inwestycyjnego. Pozycja B.III wskazuje na nadwyżkę (znak +) wpływów nad wydatkami, bądź na przewagę wydatków inwestycyjnych (znak –).

1.3. Przepływy związane z zadłużeniem – część C rachunku przepływów pieniężnych

W sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw część *C cash flow* nosi nazwę „przepływy z działalności finansowej” i – zgodnie z zapisami ustawy – obejmuje „pozyskiwanie lub utratę źródeł finansowania oraz wszystkie z nimi związane pieniężne koszty i korzyści”⁷. W podmiotach gospodarczych są tu prezentowane wpływy i wydatki dotyczące wszelkich źródeł finansowania działalności, zarówno wewnętrznych (kapitały własne), jak i zewnętrznych (kredyty, papiery dłużne itp.). Gospodarstwa domowe także korzystają ze wsparcia finansowego. Wiąże się to zazwyczaj z zaciąganiem kredytów, braniem pożyczek czy też umowami leasingowymi. Dlatego też w części C przepływów znajdują się informacje o pozyskanych środkach z różnych źródeł i ich spłacie oraz o kosztach finansowania zadłużenia.

Tabela 4. Przepływy związane z zadłużeniem gospodarstwa – przykład

C. Zadłużenie	
I. Wpływy	suma C.I
– zaciągnięte kredyty	
– zaciągnięte pożyczki	
– otrzymane darowizny	
II. Wydatki	suma C.II
a) spłata zadłużenia	
– raty kredytów	
– raty pożyczek	
– raty „zakupowe”	
b) koszt zadłużenia	
– zapłacone prowizje za finansowanie	
– zapłacone odsetki od kredytów	
III. Przepływy związane z zadłużeniem	C.I – C.II

Źródło: opracowanie własne.

Wpływy prezentowane w tej części rachunku przepływów to przede wszystkim zaciągnięte kredyty, otrzymane pożyczki (np. z funduszu świadczeń społecznych w zakładzie pracy), zaciągnięte zadłużenie z tytułu umowy leasingu, zadłużenie w związku z zakupami na raty. Dość interesującą kategorią wpływów

⁷ Art. 48b ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r. poz. 330 z późn. zm.

są też darowizny, których umieszczenie w przepływach budzi nieco kontrowersji. Zdaniem autora, otrzymane darowizny (np. pieniądze od babci na zakup samochodu) są swego rodzaju źródłem finansowania i powinny być prezentowane w części C. Podobnie zresztą zostało to uregulowane w przepisach rachunkowości przedsiębiorstw⁸.

W gronie wydatków związanych z zadłużeniem należy uwzględnić spłatę zadłużenia i koszty zadłużenia. Pierwsza kategoria to wydatki z tytułu spłaconych rat kapitałowych od kredytów, zwrócone pożyczki (kwota kapitału bez odsetek), zapłacone raty od zakupów ratalnych itp. Wydatki te powodują zmniejszenie zadłużenia gospodarstwa domowego. Druga grupa wydatków nie zmniejsza zadłużenia, stanowi jedynie zapłatę za możliwość skorzystania z finansowania. Do tej grupy wydatków zaliczymy m.in.: odsetki od kredytu, odsetki od pożyczki, a także prowizję za udzielenie kredytu. W tabeli 4 zamieszczono przykładowy układ części C.

Dodatnie przepływy związane z zadłużeniem wskazują na jego wzrost, znak minus w pozycji C.III może wskazywać na spadek zadłużenia, bądź na wysokie wydatki związane z kosztami finansowania.

1.4. Część kontrolna rachunku przepływów pieniężnych

Ostatnim fragmentem domowego *cash flow* powinna być część kontrolna. Składa się ona z trzech pozycji: przepływów pieniężnych razem, stanu początkowego i stanu końcowego środków pieniężnych.

Tabela 5. Część kontrolna rachunku przepływów pieniężnych

D. Przepływy pieniężne razem	A.III + B.III + C.III
E. Stan środków na początek okresu	
F. Stan środków na koniec okresu	E + D

Źródło: opracowanie własne.

Pozycja D jest sumą przepływów z części A, B i C. Wskazuje na łączną zmianę stanu środków pieniężnych w gospodarstwie domowym. Mówi nam, o ile wzrosły bądź stopniały zasoby gotówkowe domostwa. Wartość tej pozycji powinna i zwykle będzie oscylować w okolicach względnego zera. Dzieje się tak, ponieważ zazwyczaj ujemne przepływy z poszczególnych części *cash flow* są kompensowane dodatnimi przepływami z innych. Przykładowo, duże zakupy inwestycyjne (minus

⁸ Krajowy Standard Rachunkowości nr 1 „Rachunek przepływów pieniężnych”, Dz.Urz. Ministra Finansów z dnia 2 sierpnia 2011 r. nr 6, poz. 26.

w części B) są często finansowane kredytami (plus w części C), nadwyżka środków z działalności bieżącej (plus w części A) będzie inwestowana (minus w części B) lub przeznaczona na spłatę kredytów (minus w części C). Warto zauważyć, że zmiana stanu środków pieniężnych wskazuje na zmianę dostępnych na bieżąco zasobów gotówkowych, a te standardowo utrzymywane są na stabilnym poziomie. W przypadku nagłego wzrostu stanu gotówki inwestuje się ją, zwiększa konsumpcję, bądź spłaca zadłużenie. Tym bardziej niedobór pieniędzy trzeba w jakiś sposób pokryć, zadłużając się bądź wyprzedając majątek.

Pozycje E oraz F pokazują stan środków pieniężnych w posiadaniu gospodarstwa domowego na początek i koniec okresu, za który przygotowuje się zestawienie. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że częstotliwość przygotowania przepływów i okres, za jaki się je przygotowuje, jest kwestią indywidualnego wyboru. *Cash flow* można opracowywać za dowolny okres, najczęściej będzie to ujęcie miesięczne, kwartalne bądź roczne. Im większa częstotliwość sporządzania raportu, tym większa ilość materiału do analiz, ale także większa pracochłonność. Ponadto krótsze okresy, za jakie przygotowujemy jest domowy rachunek przepływów, sprzyjają jego dokładności. Łatwiej jest przypomnieć sobie wszystkie operacje, które miały miejsce w ostatnim miesiącu niż w ostatnim roku.

Pozostaje jeszcze kwestia samego określenia „środki pieniężne”. Pod tym pojęciem będą rozumiane zarówno gotówka, jak i środki na rachunkach bankowych. Należy przyjąć, że do zasobów gotówkowych zaliczymy środki na rachunkach bieżących (w banku, biurze maklerskim itp.) oraz na krótkoterminowych lokatach (do trzech miesięcy). Dłuższe lokaty powinny być uznane za inwestycję. W rachunkowości podmiotów gospodarczych za środki pieniężne uznaje się także ekwiwalenty gotówki, takie jak czek, weksle obce, znaczki skarbowe itp. W gospodarstwach domowych stanowią one jednak rzadkość i można je pominąć.

Część kontrolna *cash flow* zawdzięcza swoją nazwę temu, że pomiędzy jej pozycjami powinna zachodzić zgodność. Stan środków pieniężnych na początek okresu (pozycja E) skorygowany o zmianę stanu środków pieniężnych (pozycja D) powinien dawać stan środków pieniężnych na koniec okresu (pozycja F).

2. Metody sporządzania rachunku przepływów pieniężnych w gospodarstwie domowym

Przygotowanie zestawienia wpływów i wydatków jest dość pracochłonne. Ponadto wymaga systematyczności w zbieraniu danych i regularności w tworzeniu

cash flow. Niemniej efekt, jakim są: istotna informacja o kondycji finansowej gospodarstwa domowego, wskazanie możliwości zaoszczędzenia pieniędzy czy możliwość skutecznego planowania domowego budżetu, rekompensuje wysiłek konieczny to przygotowania rachunku przepływów. Domowy *cash flow* można stworzyć na dwa sposoby: za pomocą systematycznego notowania wpływów i wydatków bądź poprzez szacowanie przepływów na podstawie sald środków pieniężnych i ewidencji jedynie wybranych pozycji.

Pierwszy ze wspomnianych sposobów charakteryzuje się dużą dokładnością rozliczeń. Jest jednak dość pracochłonny. Metoda ta polega na regularnym zbieraniu informacji o ponoszonych wydatkach i otrzymywanych wpływach oraz ich systematycznej ewidencji w arkuszu kalkulacyjnym (lub tradycyjnie na kartce). Dla zapewnienia kompletności danych zasadne jest zbieranie dokumentów świadczących o poniesionych wydatkach (faktury, paragony, dowody KP). Na podstawie zebranych dokumentów należy dokonać klasyfikacji wydatków według ustalonej listy i wpisać wydatkowane kwoty w odpowiednie pozycje rachunku przepływów pieniężnych. Warto korzystać z arkusza kalkulacyjnego, w którym wprowadzone formuły pozwolą na wygenerowanie końcowej informacji o przepływach w poszczególnych częściach *cash flow* i końcowej zmianie stanu środków pieniężnych. Przy wykorzystaniu metody polegającej na notowaniu wszystkich wydatków do kontroli poprawności sporządzenia rachunku służyć będzie część kontrolna, czyli pozycje D, E oraz F. Po przygotowaniu, zaewidencjonowaniu wszystkich przepływów i wyliczeniu zmiany stanu środków pieniężnych (pozycja D) należy dodać ją do stanu gotówki na początek analizowanego okresu (pozycja D). Otrzymany stan środków na koniec okresu (pozycja F) powinien zgadzać się z rzeczywistymi zasobami gotówkowymi. W razie rozbieżności należy znaleźć ich przyczynę, którą najczęściej jest nieuwzględnienie jakiegoś wpływu lub wydatku w zestawieniu.

Omawiana metoda daje dokładne wartości rzeczywistego ruchu pieniądza i jest dzięki temu wiarygodna. Niestety wymaga samodyscypliny i jest pracochłonna. Ponadto przegapienie nawet pojedynczej transakcji gotówkowej powoduje niezgodności w rachunku. Uciążliwość metody może prowadzić do frustracji, a w konsekwencji do zaniechania przygotowywania przepływów. Warto zatem zastanowić się nad alternatywnym sposobem przygotowania *cash flow*.

Druga metoda sporządzania domowego rachunku przepływów pieniężnych nie wymaga zbierania informacji o każdej pojedynczej transakcji. Bazuje ona na okresowym ewidencjonowaniu niektórych pozycji wpływów i wydatków oraz oszacowaniu pozostałych kwot. Jest to metoda znacznie mniej pracochłonna, jednakże dająca przybliżone wartości, w miejsce dokładnych danych. Podstawą

do ustalenia przepływów jest tu rzeczywista zmiana stanu gotówki. Przygotowanie *cash flow* zaczyna się zatem od określenia stanu środków pieniężnych na początek i koniec analizowanego okresu (pozycje E i F). Na tej podstawie można wyliczyć wartość pozycji D – zmiana stanu środków pieniężnych. Następnie należy wprowadzić informacje na temat wpływów i wydatków w części B i C. Zarówno nabywanie, jak i sprzedaż dóbr inwestycyjnych, otrzymane dochody kapitałowe, zaciągnięte zobowiązania, spłacane kredyty i odsetki to operacje wykonywane dość rzadko i łatwe do odtworzenia. Zwykle mają one potwierdzenie na rachunku bieżącym. Podobnie wpływy w części bieżącej. Dochody z pracy zarówno zasadniczej, jak i ewentualnej dorywczej są zazwyczaj łatwe do odtworzenia. A zatem, wyrażając pamięć bądź korzystając z dokumentów (głównie z wyciągu bankowego) można uzupełnić całą część B, C oraz A.I. Jeżeli znane są przepływy z działalności inwestycyjnej i zadłużeniowej oraz całkowite, można wyliczyć kwotę przepływów z działalności bieżącej, wykorzystując formułę:

$$A.III + B.III. + C.III = D \quad (1)$$

Jednocześnie po wyliczeniu pozycji A.III i uwzględnieniu wartości wpływów z pracy (pozycja A.I) możemy wyliczyć kwotę wydatków „na życie”, czyli wartość pozycji A.II, korzystając z formuły:

$$A.I - A.II = A.III \quad (2)$$

W ten sposób dowiadujemy się o łącznej wartości wydatków bieżących, które w kolejnym kroku można dzielić na bardziej szczegółowe pozycje. Uwzględniając znane i łatwe do określenia bądź oszacowania wydatki, zmniejszamy pulę tych nierozpoznanych (pozycja inne). Wygodnym narzędziem do tego jest arkusz kalkulacyjny. Po przygotowaniu listy wydatków bieżących, które udało się rozpoznać, i wpisaniu ich do arkusza wbudowana formuła wyznacza wartość pozostałej kwoty. Należy dążyć do tego, by jak najwięcej wydatków oszacować wiarygodnie, aby kwota w pozycji „inne” była jak najmniejsza.

Omówiona metoda jest znacznie mniej pracochłonna. Znacznie łatwiej jest zabrać się do tworzenia *cash flow* raz na jakiś czas (częstotliwość może być dowolna, np. co tydzień, miesiąc, kwartał czy nawet raz do roku), niż pamiętać o codziennym zbieraniu danych i ich ewidencji. Niewątpliwie też jest to metoda mniej dokładna, bazująca częściowo na szacunkach, a nie twardych danych. Zdaniem autora jest ona jednak wystarczająca do bieżącego zarządzania finansami gospodarstwa domowego.

3. Ocena kondycji finansowej gospodarstw domowych na podstawie przepływów

Rachunek przepływów pieniężnych jest źródłem wielu istotnych informacji o kondycji finansowej gospodarstwa domowego. Może służyć zarówno ocenie historycznych przepływów, jak i być narzędziem bieżącego zarządzania budżetem domowym i prognozowania przyszłych wpływów i wydatków. Na bazie zebranych danych można także dokonać oceny zdolności kredytowej gospodarstwa domowego, oceniać możliwość dokonania większych zakupów (np. zakup samochodu, działki), oceniać działalność inwestycyjną czy też poziom niezależności finansowej⁹. Ocena przepływów powinna uwzględniać analizę informacji z poszczególnych części *cash flow* i relacji pomiędzy nimi. Poniżej zaprezentowano przykładowy rachunek przepływów pieniężnych gospodarstwa domowego, który zostanie omówiony w dalszej części artykułu. Został on przygotowany w ujęciu rocznym (tabela 6).

Tabela 6. Przykładowe przepływy pieniężne gospodarstwa domowego

A. Działalność bieżąca	
I. Wpływy	173 000
– wynagrodzenie I	106 000
– wynagrodzenie II	65 000
– zwrot podatku	2 000
II. Wydatki	117 620
– czynsz za mieszkanie	6 720
– media (prąd woda, gaz)	4 560
– telefony, internet	3 600
– szkoła dzieci	2 000
– wakacje	25 000
– samochód – utrzymanie	1 440
– samochód – paliwo	8 000
– transport	1 200
– ubezpieczenia	4 100
– jedzenie	48 000
– inne	13 000
– przepływy bieżące	55 380

⁹ Określenie „niezależność finansowa” zostało rozpropagowane przez R. Kiyosaki’ego przy okazji publikacji gry planszowej „CASHFLOW 101”. Oznacza zdolność do pokrywania bieżących wydatków z dochodów pasywnych. Patrz także: R. Kiyosaki, S. Lechter, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, op. cit.

B. Działalność inwestycyjna	
I. Wpływy	77 100
a) wyprzedaż majątku trwałego	18 000
– meble	–
– samochód	18 000
– działka rekreacyjna	–
b) wyprzedaż inwestycji	39 400
– akcje	–
– otrzymany zwrot pożyczki	–
c) dochody z inwestycji	19 700
– odsetki od lokat	1 700
– zysk z najmu	18 000
– dywidendy	–
II. Wydatki	102 200
a) zakup majątku trwałego	53 000
– samochód	47 000
– wymiana okien	6 000
b) zakup inwestycji	49 200
– założenie lokaty na 12 miesięcy	35 000
– fundusze inwestycyjne	14 200
III. Przepływy inwestycyjne	–25 100

C. Zadłużenie	
I. Wpływy	0
– zaciągnięte kredyty	–
– zaciągnięte pożyczki	–
– otrzymane darowizny	–
II. Wydatki	36 000
a) spłata zadłużenia	24 000
– raty kredytów	24 000
– raty pożyczek	–
b) koszt zadłużenia	12 000
– zapłacone prowizje za finansowanie	–
– zapłacone odsetki od kredytów	12 000
III. Przepływy związane z zadłużeniem	–36 000

D. Przepływy pieniężne razem	–5 720
E. Stan środków na początek okresu	12 500
F. Stan środków na koniec okresu	6 780

Źródło: opracowanie własne.

3.1. Przepływy z działalności bieżącej

Część A rachunku przepływów pieniężnych powinna zasadniczo kończyć się dodatnimi przepływami (znak plus w pozycji A.III). Oznacza to, że wydatki bieżące gospodarstwa są pokrywane wpływami generowanymi z bieżącej pracy, czyli że rodzinę stać na ten poziom życia, który prowadzi. Poziom nadwyżki środków generowanych z części A jest bardzo istotną informacją. Dodatnie przepływy wskazują na wolne środki, które mogą być spożytkowane na zakupy inwestycyjne, spłatę zadłużenia oraz zakupy dóbr trwałego użytku. Wspomniana nadwyżka może być na przykład wskaźnikiem zdolności kredytowej. Planując zakup na raty bądź zaciągnięcie kredytu, należy sprawdzić, czy generowane przepływy z działalności bieżącej są dodatnie i wystarczające na pokrycie przyszłych rat kapitałowych i odsetkowych.

Ujemna wartość pozycji A.III jest, z jednym wyjątkiem, sygnałem negatywnym. Oznacza bowiem, że wpływy z pracy nie pokrywają bieżących potrzeb. Niedobór środków musi być uzupełniany poprzez wzrost zadłużenia, wyprzedaż majątku bądź inne wsparcie z zewnątrz (np. darowizny od rodziny). Taki sposób funkcjonowania z ujemnymi przepływami z działalności bieżącej jest możliwy jedynie w krótkim okresie. Jeżeli utrzymuje się długookresowo, może prowadzić do spirali zadłużenia, wyprzedania wszelkich wartościowych dóbr, a ostatecznie do bankructwa. Wspomnianym wyjątkiem jest sytuacja, gdy gospodarstwo domowe otrzymuje wpływy z wcześniej poczynionych inwestycji, czyli generuje dochód pasywny. Środki z dochodów inwestycyjnych uzupełniają wpływy bieżące i mogą pokrywać część bieżących wydatków. Skrajnie pozytywną relacją jest nadwyżka dochodów z inwestycji nad wydatkami bieżącymi. Taką strukturą przepływów charakteryzuje się rentier. Może pozwolić sobie na ujemne przepływy z części A (może nawet nie mieć żadnych wpływów z pracy), pod warunkiem pokrywania bieżących wydatków dodatnimi przepływami inwestycyjnymi.

W zaprezentowanym w tabeli 6 przykładzie gospodarstwo domowe generuje ponad 55 tys. zł nadwyżki w części A. Ponadto osiąga dodatkowo 19,7 tys. zł dochodów z inwestycji. Można zatem powiedzieć, że w gospodarstwie tym występuje nadwyżka generowanych środków ponad bieżące potrzeby w łącznej kwocie 75 080 zł. Są to środki, które rodzina może przeznaczyć na dalsze inwestycje, spłatę zadłużenia bądź też wydatki na dobra trwałego użytku. Warto również zauważyć, że badając relację między dochodami z inwestycji a bieżącymi wydatkami, można określić poziom niezależności finansowej rodziny. Pełną (100%) niezależność od pracy własnej osiąga się w momencie, gdy dochody z inwestycji przewyższają wydatki bieżące i spłatę wcześniej zaciągniętych długów. W prezentowanym przykładzie dochody pasywne (19 700 zł) stanowią 13% rocznych niezbędnych wydatków (wydatki na życie 117 620 + roczne

raty kredytowe 36 000 = 153 620). Można zatem powiedzieć, że prezentowane gospodarstwo domowe ma niezależność finansową na poziomie 13%. Dalsze inwestycje i wzrost dochodu pasywnego bądź obniżenie poziomu codziennych wydatków przez oszczędności i malejące zadłużenie będzie prowadzić do wzrostu poziomu niezależności finansowej.

Kolejną analizą, jaką można przeprowadzić na bazie części A przepływów, jest szczegółowe przyjrzenie się poszczególnym wydatkom. Pełna lista wskazuje, na co gospodarstwo domowe wydaje najwięcej pieniędzy i gdzie kryją się potencjalne oszczędności. Regularne przygotowywanie przepływów pozwala również zauważyć trendy w wydatkach i skuteczność podjętych działań oszczędnościowych. Prezentacja danych o przepływach pomaga także w podejmowaniu decyzji. Przykładowo, dzięki spojrzeniu na tabelę wydatków można ocenić sens rezygnacji z samochodu. Spowoduje to usunięcie kosztów paliwa i utrzymania samochodu, jednocześnie zwiększy wydatki na transport. Płynąca z rachunku przepływów informacja na temat konkretnych kwot, jakie można zaoszczędzić, może wesprzeć tego typu decyzje. Podobnie na podstawie przepływów można ocenić, czy można pozwolić sobie na rezygnację z pracy bądź skrócenie czasu pracy, a także ocenić potencjalne skutki zmniejszenia wynagrodzenia dla domowych finansów.

3.2. Przepływy z działalności inwestycyjnej

Ocena znaku w przepływach z działalności inwestycyjnej bez pogłębienia analizy nie jest możliwa. To, czy dodatnie przepływ ocenimy pozytywnie czy negatywnie, zależy w dużej mierze od przyczyn ich powstania. Inaczej bowiem będą interpretowane wpływy z wyprzedaży majątku inwestycyjnego, inaczej z wyprzedaży dóbr konsumpcyjnych, a jeszcze inaczej wpływy związane z dochodami z wcześniejszych inwestycji¹⁰.

Wpływy w części B pochodzą z dwóch zasadniczych źródeł: dochodów z wcześniejszych inwestycji i wyprzedaży majątku. Dochody inwestycyjne będą interpretowane pozytywnie, są to bowiem przychody pasywne nieangażujące bieżącej pracy i budujące niezależność finansową. Drugie źródło gotówki – wyprzedaż majątku – będzie różnie interpretowane. Wyprzedaż zarówno inwestycji, jak i dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku zazwyczaj wiąże się z koniecznością pokrycia niedoborów gotówki w życiu codziennym. Gospodarstwo domowe, wyprzedając taki majątek, zmniejsza przyszłe dochody inwestycyjne (zmniejsza swoją niezależność finansową) lub obniża komfort życia. Nie jest to zjawiskiem

¹⁰ Szerzej na ten temat patrz: A. Rutkowski, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007, s. 68.

pozytywnym. Wyjątek stanowi sytuacja, w której następuje wymiana majątku bądź zmiana portfela inwestycyjnego. Jeśli za wyprzedają idą zakupy majątku, można podejrzewać, że gospodarstwo domowe pozbywa się nieatrakcyjnych zasobów, zastępując je majątkiem bardziej przydatnym bądź bardziej dochodowym. Dlatego też wartość wpływów z wyprzedaży majątku powinna być konfrontowana z wydatkami inwestycyjnymi. Pozytywnym zjawiskiem będzie przewaga wydatków na zakupy nad wpływami z wyprzedaży. Szczególnie jeśli zakupy dotyczyć będą inwestycji, które w przyszłości przyniosą dochody pasywne.

W zaprezentowanym w tabeli 6 przykładzie można zauważyć, że dochody inwestycyjne wyniosły 19 700 zł, co zostało już omówione we wcześniejszej części artykułu. Ponadto widoczna jest wymiana samochodu, najprawdopodobniej na nowszy, oraz wydatek na wymianę okien. Warto również zwrócić uwagę na zakupy inwestycyjne – lokatę oraz fundusze. Są to wydatki, dzięki którym można się spodziewać wzrostu wpływów z inwestycji w kolejnym okresie.

3.3. Przepływy związane z zadłużeniem

Sam znak przepływów w części C mówi, czy gospodarstwo domowe zadłuża się, czy spłaca swoje zadłużenie. Wpływy w tej części rachunku przepływów świadczą o zaciągnięciu kolejnych zobowiązań. Należy pamiętać, że wzrost zadłużenia w jednym okresie powoduje konieczność ponoszenia dodatkowych wydatków w kolejnych okresach, co związane jest zarówno z koniecznością spłaty zadłużenia, jak i z zapłatą kosztów finansowania. Niemniej to, czy wzrost zadłużenia gospodarstwa domowego będzie interpretowany pozytywnie, czy negatywnie zależy od celu zaciągnięcia długu. Jeśli jest to kredyt, zaciągnięty na sfinansowanie dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, to z punktu widzenia kondycji finansowej ocena będzie negatywna. Podniesienie komfortu życia wiąże się w tym przypadku z dodatkowym obciążeniem w kolejnych okresach, co negatywnie wpływa na przyszłe przepływy pieniężne gospodarstwa domowego. Inaczej będzie wyglądało zadłużenie na cele inwestycyjne. Jeśli pozyskane środki służą generowaniu dochodów z poczynionych za nie inwestycji, to powinno to pozytywnie wpłynąć na przyszłe przepływy pieniężne (zakładając wyższą rentowność inwestycji niż koszt pozyskanego kapitału).

W prezentowanym przykładzie gospodarstwo domowe nie zaciągnęło w analizowanym okresie nowych zobowiązań. Widoczne są jedynie spłaty wcześniejszych kredytów. W kolejnych okresach można się spodziewać zmniejszonych kosztów odsetkowych, ze względu na zmniejszające się zadłużenie.

Końcowa zmiana stanu środków pieniężnych w kwocie -5720 zł nie jest sygnałem niepokojącym. Jak to zostało wspomniane wcześniej, pozycja D wskazuje na zmianę stanu bieżąco dostępnych środków pieniężnych i powinna oscylować

w okolicach względnego zera. W prezentowanym przykładzie zmiana o niecałe 6 tys. zł przy łącznych wpływach i wydatkach na poziomie kilkuset tysięcy jest właśnie zmianą w okolicach względnego zera.

Podsumowanie

Rachunek przepływów pieniężnych jest narzędziem, które z powodzeniem może być wykorzystywane przez gospodarstwa domowe. Jego klasyczny, przygotowany dla podmiotów gospodarczych, układ wymaga jedynie drobnych korekt, by stać się użytecznym w życiu prywatnym. Regularne przygotowywanie domowego *cash flow* niesie ze sobą dużą ilość ważnych informacji wspierających zarządzanie budżetem domowym. Może być źródłem danych o potencjalnych oszczędnościach, wskazywać na zdolność do zaciągania zobowiązań, pokazywać, czy gospodarstwo stać na konkretne zakupy, a także określać poziom niezależności finansowej. Można powiedzieć, że domowy *cash flow* jest skutecznym narzędziem oceny kondycji finansowej gospodarstw domowych. Jednocześnie należy nadmienić, że w artykule zostały wymienione tylko niektóre aspekty oceny przepływów i niewątpliwie omawiany raport można wykorzystywać również dla innych analiz, które nie zostały tu opisane.

Literatura

- Bywalec C., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2009.
- Chmielewski A., *Analiza przepływów pieniężnych metodą znaków*, w: *Przedsiębiorczość – aspekty finansowe i społeczne*, red. nauk. W. Szczyński, J. Turyna, S. Wymysłowski, Wydawnictwa Naukowe WZ UW, Warszawa 2010.
- Finanse osobiste. Zachowania. Produkty. Strategie*, red. nauk. E. Bogacka-Kisiel, PWN, Warszawa 2012.
- Harv Eker T., *Bogaty albo biedny, po prostu różni mentalnie*, Studio Emka, Warszawa 2014.
- DeMarco M.J., *Fastlane milionera*, Wyd. Gall, Katowice 2012.
- Kiyosaki R., Lechter S., *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, Books & Software Co, Warszawa 2002.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 1 „Rachunek przepływów pieniężnych”, Dz.Urz.Ministra Finansów z dnia 2 sierpnia 2011 r. nr 6, poz. 26.
- Lipiński M., *Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem*, Wyd. Helion, Gliwice 2008.
- Rybicki P., *Jak interpretować rachunek przepływów pieniężnych*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2003, nr 8.
- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007.
- Śniezek E., *Przewodnik po cash flow*, cz. I, Presspublica, Warszawa 2004.
- Śniezek E., Wiatr M., *Interpretacja i analiza przepływów pieniężnych*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.

The Application of Cash Flow Accounting in Managing Household Finances

***Abstract.** The article presents cash flow accounting as an instrument of household finance management. The author proposes the use of cash flow accounting for recording and analyzing private cash inflows and outflows. An insight into a private cash flow account can increase one's control of private finances and help analyze the financial standing of a household. Cash flow accounting can also be a useful instrument for household money planning and forecasting one's personal financial standing.*

***Keywords:** cash flow, cash flow account, household finance management, household budget*



Krystyna Barczyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Zakład Finansów i Rachunkowości
e-mail: krystynabarczyk@gmail.com
tel. 502 414 617

Rachunkowość finansowa a zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie

***Streszczenie.** Ryzyko jest nieodłącznym elementem towarzyszącym prowadzeniu działalności gospodarczej i jest wynikiem podejmowania określonych decyzji dotyczących przyszłości. Podejmowane przez jednostki gospodarcze działania mają na celu zneutralizowanie ryzyka wynikającego ze zmienności określonych czynników rynkowych, wpływających na osiągnięte przez jednostkę wyniki. Rachunkowość stanowi nie tylko pomiar zdarzeń i bierne ich odzwierciedlenie w sprawozdaniach finansowych, ale również raportowanie perspektywne nastawione na przyszłe wyniki przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest zaprezentowanie możliwości, jakie dają nam określone instrumenty rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa.*

***Słowa kluczowe:** rachunkowość, ryzyko, zarządzanie ryzykiem, instrumenty rachunkowości*

Wstęp

Ryzyko jest nieodłącznym elementem towarzyszącym prowadzeniu działalności gospodarczej i jest wynikiem podejmowania określonych decyzji dotyczących przyszłości. Otaczająca rzeczywistość wymusza, by uczestnicy rynku, a zatem również przedsiębiorstwa, byli świadomi ryzyka, na jakie są narażeni, prowadząc swoją działalność. Podejmowane przez jednostki gospodarcze działania mają na celu zneutralizowanie ryzyka wynikającego ze zmienności określonych

czynników rynkowych, wpływających na osiągnięte przez jednostkę wyniki. We współczesnym burzliwym i zmiennym świecie zarządzanie ryzykiem ma coraz wyższą rangę, a w związku z tym szuka się coraz efektywniejszych i doskonalszych instrumentów ograniczających wpływ ryzyka lub pozwalających na jego transfer. Nieuchronność ryzyka sprawia, że należy wykorzystać wszystkie obszary działalności przedsiębiorstwa, by zabezpieczyć je przed brakiem możliwości kontynuowania działalności.

Rachunkowość to nie tylko pomiar zdarzeń i bierne ich odzwierciedlenie w sprawozdaniach finansowych, ale również raportowanie prospektywne nastawione na przyszłe wyniki przedsiębiorstwa.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie możliwości, jakie dają nam określone instrumenty rachunkowości, a w szczególności instrumenty finansowe oraz rezerwy w zarządzaniu ryzykiem. Cel ten został zrealizowany poprzez studia literatury przedmiotu oraz informacji ujętych w sprawozdaniach finansowych wybranych podmiotów.

1. Proces zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie

Podjmując decyzje w przedsiębiorstwie, należy przyjąć określone założenia odnośnie do otoczenia. Nigdy nie mamy pewności, czy przyjęte założenia są słuszne. Niepewność i ryzyko towarzyszy każdej decyzji, ale z różnym nasileniem. Ryzyko nie ma jednoznacznej definicji. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele prób zdefiniowania tego pojęcia. Pierwsze próby określenia pojęcia ryzyka podjął w 1901 r. Allan H. Willett, wykładając swoją ekonomiczną teorię ryzyka. Uważał on, że ryzyko jest terminem powszechnie używanym w opisie różnych zdarzeń, lecz panuje powszechne przekonanie, co do tego, że jego desygnat łączy się z pojęciem niepewności. Allan H. Willett określił ryzyko jako „obiektywny korelat subiektywnej niepewności”¹. Nie jest to jedyna definicja, która łączy pojęcia ryzyka i niepewności. Chcąc jednak wykazać różnice, można, uwzględniając efekty działań, zwrócić uwagę na dwa aspekty definicji ryzyka:

- ryzyko jest możliwością poniesienia strat i należy traktować je jak zagrożenie,
- ryzyko jest możliwością wystąpienia efektu działania niezgodnego z oczekiwaniami.

¹ J. Zemke, *Ryzyko działalności organizacji, identyfikacja, pomiar*, www.tzew.net.pl [29.08.2014].

Natomiast niepewność w odróżnieniu od ryzyka można rozumieć jako zmiany, których prawdopodobieństwo zajścia jest niemożliwe lub trudne do oszacowania². Niepewność i ryzyko to zjawiska ze sobą powiązane. Działania podejmowane przez organizacje mają na celu zminimalizować ich wpływ na osiągnięte wyniki.

Chcąc prowadzić działania w zakresie zarządzania ryzykiem, a tym samym doboru właściwych instrumentów, by niwelować jego negatywne skutki, należy pamiętać, że zarządzanie ryzykiem to określony proces składający się z kilku etapów. Zarządzanie to ciąg działań skierowanych na ograniczenie wpływu wewnętrznych i zewnętrznych nieprzewidywalnych czynników na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Obejmuje ono systematyczne badanie problemu ryzyka, szacowanie jego poziomu oraz implementację kompleksowej strategii reakcji na ryzyko dokonywane na podstawie dostępnych informacji³. Definiując zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie, można je postrzegać jako zespół środków ukierunkowanych na zidentyfikowanie występujących w przedsiębiorstwie zagrożeń oraz ograniczanie możliwości ich wystąpienia i łagodzenie skutków ich wystąpienia.

Pierwszym etapem jest identyfikacja czynników ryzyka, jego ocena oraz identyfikacja obszarów jego występowania. Wyodrębnianie obszarów ryzyka nie oznacza, że każdy rodzaj ryzyka będzie osobno sterowany w celu jego minimalizacji. Z reguły pomiędzy wieloma ryzykami istnieją wzajemne korelacje i należy nimi sterować, podejmując wspólne działania. Takie podejście jest nazywane podejściem zintegrowanym do zarządzania ryzykiem⁴. Daje ono możliwość zwiększenia skuteczności podejmowanych działań, obniżenia kosztów, a przede wszystkim umożliwi skoncentrowanie się na ryzykach „krytycznych” dla przedsiębiorstwa.

Kolejnym etapem zarządzania ryzykiem jest sterowanie nim, czyli podejmowanie działań mających na celu zmniejszenie negatywnych skutków zidentyfikowanego ryzyka. Instrumenty wykorzystane na tym etapie mogą być skierowane na przyczyny bądź skutki występującego ryzyka (schemat 1). Zadaniem instrumentów ukierunkowanych na przyczyny ryzyka jest identyfikacja obszarów jego występowania oraz zmniejszenie oddziaływania tego ryzyka na przedsiębiorstwo. Instrumenty, których zadaniem jest wpływ na skutki ryzyka, powinny zabezpieczać przed nadmiernymi stratami, które będą miały wpływ na osiągnięte wyniki.

² W. Zarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001, s. 15.

³ P. Buła, *Zarządzanie ryzykiem w jednostkach gospodarczych. Aspekt uniwersalistyczny*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2003, s. 93-95.

⁴ *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. nauk. A. Fierla, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 10.

Schemat 1. Sterowanie ryzykiem w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne.

Sterowanie ryzykiem przedsiębiorstwa to działania ukierunkowane na przyszłość. Powinno zapewnić przedsiębiorstwu możliwość wykorzystania wszelkich zachodzących zmian w otoczeniu jednostki do osiągnięcia własnych celów poprzez ukształtowanie ryzyka na pożądanym poziomie. Ten etap zarządzania ryzykiem powinien być wspomagany przez rachunkowość jednostki gospodarczej.

Kolejny etap zarządzania ryzykiem to monitorowanie ryzyka. Ten etap ma za zadanie zbadanie efektywności podejmowanych przedsięwzięć poprzez m.in. ocenę metod zastosowanej analizy, ocenę instrumentów zastosowanych w celu osiągnięcia zamierzonych efektów.

Ostatnim etapem, który jest zwieńczeniem całego procesu zarządzania, powinna być ocena działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo, by w przypadku przekroczenia wartości krytycznych można było podjąć działania naprawcze.

2. Rola rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem

Rachunkowość zrodziła się z potrzeb praktyki gospodarczej i rozwija się wraz z rozwojem gospodarki. Prawie w każdej organizacji gospodarczej system rachunkowości pełni ważną funkcję sieci informacyjnej. Rachunkowość jest identyfikowana jako system informacyjny przedsiębiorstwa, rejestrujący zmiany wartości zasobów i zobowiązań oraz ich wpływ na kapitał własny w celu prezentacji informacji przydatnych jej użytkownikom przy podejmowaniu decyzji⁵.

⁵ W. Gos, *Wybrane uwagi na temat istoty rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2008, nr 44(100), s. 70.

Definiując pojęcie rachunkowości, należy pamiętać o jej celu, ale również o jej przedmiocie. Celem rachunkowości jest stworzenie podstaw liczbowych dla podejmowania decyzji na różnych szczeblach zarządzania⁶. Przedmiotem rachunkowości natomiast są wszystkie zdarzenia gospodarcze zachodzące w jednostce gospodarczej oraz zaangażowane środki i konsekwencje zachodzących w niej zmian⁷. Rachunkowość tworzy bazę informacyjną o zasobach jednostki, jej kapitałach, jak również o kosztach i przychodach związanych z prowadzoną działalnością.

Rozwój otoczenia przedsiębiorstwa, postęp techniczny, globalizacja, rozwój rynków finansowych spowodowały dynamiczny rozwój rachunkowości na świecie. Współczesna rachunkowość nie ma jednolitego modelu. W małych jednostkach rachunkowość będzie się skupiać na informacji retrospektywnej (ewidencja) w dużych zaś na informacjach retro- i prospektywnych (planowane, sterowanie). Wzrost oczekiwań użytkowników sprawozdań finansowych, a przede wszystkim inwestorów, spowodował, że coraz większe znaczenie ma informacja prognostyczna, pozwalająca na przewidywanie przyszłych zdarzeń i ocenę ich wpływu na działalność jednostki gospodarczej⁸. Opracowywane przez jednostkę gospodarczą sprawozdania finansowe w informacjach dodatkowych prezentują dane o ryzyku związanym z prowadzoną działalnością przedsiębiorstwa oraz związanym z poszczególnymi wartościami w nim ujętymi. Sposób przedstawienia i objętość informacyjna tych danych jest różna, nie ma bowiem jednolitych obowiązujących w tym zakresie zasad. Schemat 2 prezentuje informacje o ryzykach, zasadach i sposobie pomiaru oraz oceny ryzyka, które są możliwe do odczytania ze sprawozdania finansowego.

Wskazanie głównych obszarów niepewności oraz ocena zmiany wartości szacunkowych ujętych w sprawozdaniu finansowym pod wpływem zmian czynników ryzyka daje użytkownikom tych sprawozdań wiedzę o zmianach, jakie mogą nastąpić w kolejnym okresie. Informacje o ryzyku, o sposobie oceny ryzyka, o sposobie zarządzania nim, mogą przynieść wiele korzyści użytkownikom sprawozdań.

Zakres prezentowanych informacji odnoszących się do ryzyka jest zalecany z punktu widzenia prawa bilansowego⁹. Zwłaszcza Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej określają zakres ujawnień o ryzyku, a także o celach i polityce zarządzania ryzykiem. Tabela 1 prezentuje najważniejsze wymagania sprawozdawcze w tym zakresie.

⁶ S. Skrzywan, *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1973, s. 17.

⁷ T. Kiziukiewicz, *Zastosowanie rachunkowości finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, w: *Zarządcze aspekty rachunkowości*, red. nauk. T. Kiziukiewicz, PWE, Warszawa 2003, s. 31.

⁸ E. Nowak, *Rola rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, www.fmc.home.pl [26.08.2014].

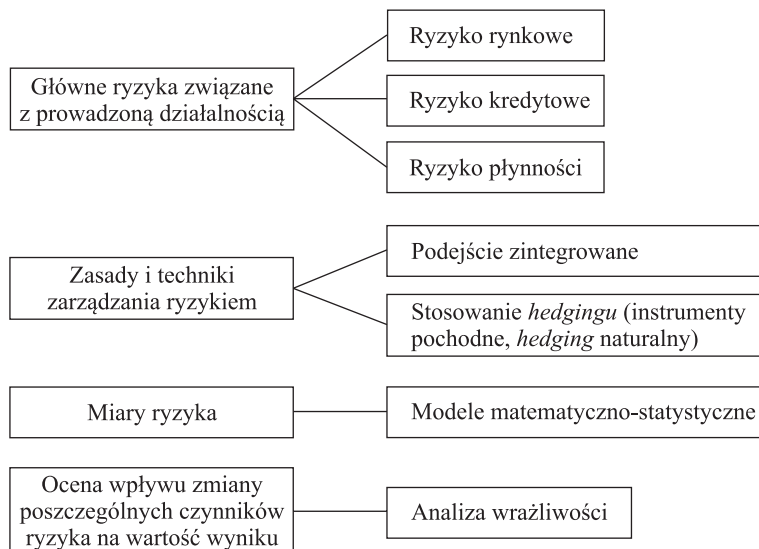
⁹ MSR 1, *Prezentacja sprawozdań finansowych*, Dz.Urz. UE z dnia 29 listopada 2008 r., L 320/5, § 116.

Tabela 1. Zakres ujawnień o ryzyku według MSSF

Dokument	Zakres ujawnień
MSR 1 Prezentacja sprawozdań finansowych	Informacja dodatkowa powinna prezentować cele i politykę zarządzania ryzykiem finansowym
MSR 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe	W odniesieniu do każdego rodzaju rezerw jednostka gospodarcza ujawnia wskazania o wszystkich niepewnościach co do kwoty i terminu wpływu i wypływu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów
MSSF 7 Instrumenty finansowe: ujawnienie informacji	Ujawnienia w zakresie: – charakteru ryzyka związanego z instrumentami finansowymi, – sposobu zarządzania ryzykiem przez jednostkę, – metody wyceny ryzyka

Źródło: opracowanie własne.

Schemat 2. Informacje o ryzyku prezentowane w sprawozdaniu finansowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych prezentowanych w Rocznym sprawozdaniu finansowym KGHM Polska Miedź SA za okres od 1.01.2013 do 31.12.2013 r.

Rachunkowość poprzez informacje prezentowane w sprawozdaniach finansowych jest zatem niezbędnym systemem prezentującym retro- i prospektywne informacje dostosowane do szeroko pojętego zarządzania finansami podmiotu gospodarczego¹⁰.

¹⁰ E. Burzym, *Przesłanki i perspektywy standaryzacji i międzynarodowej harmonizacji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 1993, nr 23, s. 7.

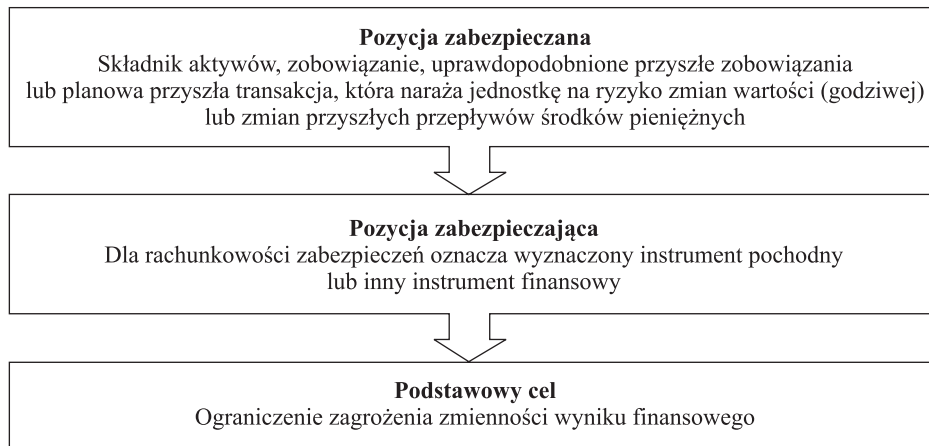
3. Instrumenty rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem

Z punktu widzenia zmienności wyników osiąganych przez przedsiębiorstwa najistotniejsze jest ryzyko finansowe. Zmienność takich czynników, jak stopy procentowe, kursy walutowe jest bardzo dotkliwa i potrafi istotnie zmienić sytuację przedsiębiorstwa.

Rachunkowość daje możliwość wykorzystania jej instrumentów do aktywnego zarządzania tym ryzykiem. Do najważniejszych należą instrumenty finansowe wykorzystywane w transakcjach zabezpieczających ryzyko. Podstawową grupę stanowią instrumenty pochodne (kontrakty terminowe, swapy, opcje), które wykorzystywane są w celu zabezpieczania zmienności przepływów pieniężnych, a także zmienności wartości aktywów i zobowiązań narażonych na to ryzyko.

Krajowe i międzynarodowe standardy w zakresie rachunkowości określają, co może stanowić przedmiot zabezpieczania i jakie instrumenty finansowe mogą być w tym zabezpieczaniu wykorzystane (zob. schemat 3).

Schemat 3. Istota rachunkowości zabezpieczeń



Źródło: opracowanie własne.

Zabezpieczeniu podlegają przepływy pieniężne związane z zawartymi lub przyszłymi transakcjami handlowymi oraz wartość godziwa¹¹ posiadanych aktywów lub zobowiązań jednostki. Pozycjami zabezpieczanymi mogą być m.in.:

¹¹ Wartość godziwa stanowi parametr wyceny stosowany w rachunkowości. Zgodnie z definicją zawartą w MSSF 13 wartość godziwa jest ceną, jaką w dniu wyceny można uzyskać za sprzedaż składnika aktywów albo zapłacić za przekazanie zobowiązania w zwykłej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku.

- pożyczki o stałej lub zmiennej stopie procentowej (ryzyko stopy procentowej),
- wysoce prawdopodobna sprzedaż lub zakup w obcej walucie (ryzyko kursowe),
- należności, zobowiązania, pożyczki i inwestycje w walutach obcych (ryzyko walutowe),
- aktywa przeznaczone do sprzedaży (ryzyko zmiany wartości aktywów), udzielone pożyczki (ryzyko kredytowe lub ryzyko stopy procentowej),
- wysoce prawdopodobna transakcja zakupu lub sprzedaży towarów (ryzyko zmiany ceny towarów).

Zastosowanie zasad rachunkowości zabezpieczeń daje przedsiębiorstwom możliwość zarządzania wynikiem. Z reguły chodzi o uzyskanie wpływu na wynik finansowy wartości zamierzonych, tzn. ujęcia w wyniku finansowym zysków/strat nie większych od tych zaplanowanych, w odniesieniu do danej pozycji bilansowej. Zmiany wartości pozycji zabezpieczającej i zabezpieczanej lub związanych z taką pozycją przepływów pieniężnych kompensują się, co pozwala na osiągnięcie zamierzonych wyników¹².

Raportowanie informacji o zastosowanych instrumentach jest istotne dla właściwej oceny przez interesariuszy. Dane ujęte w sprawozdaniu finansowym powinny informować, na jakie ryzyko jest narażone przedsiębiorstwo i jakie instrumenty finansowe będą wykorzystywane w celu ograniczenia skutków zmienności czynników określonego ryzyka. Poniższe zestawienie prezentuje informacje, jakie można odczytać ze sprawozdania finansowego.

Tabela 2. Ryzyko finansowe i instrumenty służące ich zabezpieczeniu

Ryzyka finansowe	Instrumenty zabezpieczające
Ryzyko walutowe	Wykorzystanie transakcji terminowych
Ryzyko zmian stóp procentowych	Wykorzystanie swapów procentowych i walutowych swapów procentowych
Ryzyko płynności i ryzyko kredytowe	Dywersyfikacja źródeł finansowania, Emisja obligacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu rocznego PKN ORLEN SA za rok 2013.

Przy wyborze strategii zabezpieczania jednostka gospodarcza musi brać pod uwagę różnorodne czynniki, takie jak: aktualne i prognozowane warunki rynkowe, wewnętrzną sytuację spółki oraz koszt danej strategii. Znając zagrożenia, polityka wewnętrzna spółki powinna określać dopuszczalne instrumenty stosowane w zarządzanym przez nią ryzyku.

¹² MSR 39 określa zasady stosowania tzw. *hedge accounting*.

Poza informacjami o zagrożeniach i zasadach przyjętych do zarządzania określonym rodzajem ryzyka sprawozdanie powinno dostarczać informacji o wartościach narażonych na ryzyko oraz o skutkach zastosowanych strategii.

Obok rachunkowości zabezpieczeń instrumentem wykorzystywanym w zarządzaniu ryzykiem są rezerwy. W rozumieniu rachunkowości są to zobowiązania, których kwota lub termin zapłaty nie są pewne¹³. Tego rodzaju rezerwy stanowią najczęstszą grupę rezerw tworzonych przez przedsiębiorstwa. Rezerwy na zobowiązania są pewnym zabezpieczeniem przed skutkami zdarzeń gospodarczych, których wystąpienie jest związane z prowadzeniem¹⁴ podstawowej działalności gospodarczej. Są uważane za właściwe rezerwy na ryzyko przedsiębiorstwa.

Niemniej należy pamiętać o tworzeniu rezerw na wypadek utraty wartości aktywów oraz rezerw kapitałowych, których skutki finansowe są podobne jak przy tworzeniu rezerw na zobowiązania. Przesłanką tworzenia wszystkich rezerw jest ryzyko i niepewność. Rezerwy na zobowiązania wynikają ze zdarzeń przeszłych, które w przyszłości mogą skutkować wpływem środków pieniężnych. Tworzenie rezerw na zobowiązania to zatrzymanie w jednostce części wygoszpodarowanych aktywów, by w momencie realizacji ryzyka można było je wykorzystać. W podobny sposób można spojrzeć na rezerwy z tytułu utraty wartości aktywów. Tworzenie rezerw na prawdopodobne niekorzystne zmiany wartości aktywów to niedopuszczenie do nadmiernego rozdysponowania bieżącego wyniku finansowego. Jego zatrzymanie z przeznaczeniem na rekompensatę przyszłej utraty wartości jest szczególnie uzasadnione w warunkach niepewności. Informacje ujęte w sprawozdaniu finansowym o utworzonych rezerwach z tytułu utraty wartości aktywów będą szczególnie ważne, gdyż ułatwią użytkownikom sprawozdania finansowego analizę wpływu aktualnych warunków gospodarczych na wynik finansowy.

Rezerwy kapitałowe są elementem kapitału własnego jednostki i tworzone są z zysku wypracowanego oraz dopłat wnoszonych przez właścicieli. Głównym celem ich tworzenia jest zapewnienie wzmocnienia i ochrona kapitału własnego. Utrzymanie kapitału¹⁵ to zabezpieczenie przed utratą jego wartości w wyniku potrzeby pokrycia strat wynikających z prowadzonej działalności. Utrzymanie kapitału zgodnie z koncepcją zachowania kapitału będzie realizowane, gdy wartość kapitału własnego na koniec okresu nie jest mniejsza od jego wartości na początek okresu.

¹³ *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2007, t. 1, s. 1130.

¹⁴ E. Nowak, *Instrumenty rachunkowości w sterowaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765/61: *Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia*, s. 476, http://wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/61-2013 [28.08.2014].

¹⁵ Koncepcja zachowania kapitału.

Podsumowanie

Przedstawione w niniejszym artykule zagadnienia wskazują, jaką rolę odgrywa współczesna rachunkowość w zarządzaniu ryzykiem. Rachunkowość poprzez informacje prezentowane w sprawozdaniu finansowym jest niezbędnym systemem prezentującym retro- i perspektywne informacje dostosowane do szeroko pojętego zarządzania finansami podmiotu gospodarczego. Standardy rachunkowości (MSSF) przewidują szeroki zakres ujawnień w odniesieniu do ryzyka, przy czym należy pamiętać, że kierownictwo jednostki będzie miało wpływ na jakość prezentowanych informacji.

Przedstawione w artykule instrumenty rachunkowości dają jednostkom gospodarczym możliwość aktywnego zarządzania ryzykiem. Rachunkowość zabezpieczeń umożliwia ochronę przed niepewnością zmian czynników zewnętrznych mających wpływ na wartość osiąganych wyników. Zasada ostrożności, która nakazuje tworzyć rezerwy, skutkuje ograniczeniem nadmiernego rozdysponowania wygoszparowanego wyniku finansowego. Rozwój rachunkowości powoduje, że staje się ona jednym z najważniejszych systemów informacyjnych wykorzystywanych w zarządzaniu ryzykiem.

Literatura

- Burzym E., *Przesłanki i perspektywy standaryzacji i międzynarodowej harmonizacji rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 1993, nr 23.
- Buła P., *Zarządzanie ryzykiem w jednostkach gospodarczych. Aspekt uniwersalistyczny*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2003.
- Gos W., *Wybrane uwagi na temat istoty rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2008, nr 44(100).
- Kiziukiewicz T., *Zastosowanie rachunkowości finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, w: *Zarządca aspekty rachunkowości*, red. nauk T. Kiziukiewicz, PWE, Warszawa 2003.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2007, t. 1.
- MSR1, *Prezentacja sprawozdań finansowych*, Dz.Urz. UE z dnia 29 listopada 2008 r., L 320/5, § 116.
- Nowak E., *Rola rachunkowości w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, www.fmc.home.pl [26.08.2014].
- Nowak E., *Instrumenty rachunkowości w sterowaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 765/61: *Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia*, http://wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/61-2013 [28.08.2014].
- Raport roczny PKN ORLEN SA za rok 2013 r.
- Roczne sprawozdanie finansowe KGHM Polska Miedź SA za okres od 1.01.2013 do 31.12.2013 r.
- Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. nauk. A. Fierla, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

Skrzywan S., *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1973.

Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa 2001.

Zemke J., *Ryzyko działalności organizacji, identyfikacja, pomiar*, www.tczew.net.pl [29.08. 2014].

Financial Accounting vs. Organizational Risk Management

Abstract. Risk is an integral part of doing business and it emerges as a result of making decisions on one's future actions. Businesses will take a variety of measures aimed at neutralizing risks related to specific market factors that might influence business outcomes. Accounting is not limited to tracking, recording and measuring current activities, nor is it a passive reflection of corporate financial statements, but it also consists in prospective reporting focused on a company's future performance. The main purpose of the article is to highlight the opportunities that accounting instruments can offer for organizational risk management.

Keywords: accounting, risk, risk management, accounting instruments



Andrzej Stolarski

Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Katedra Finansów i Rachunkowości MSP
e-mail: andrzej.stolarski@uni.lodz.pl
tel. 600 328 297

Rola rachunkowości w zapobieganiu oszustwom finansowym w firmach sektora MSP

Streszczenie: *Przedsiębiorstwa niezależnie od wielkości prowadzonego przedsięwzięcia zawsze narażone są na utratę majątku na skutek oszustw i innej działalności przestępczej pracowników, kadry zarządzającej oraz podmiotów zewnętrznych. Niniejszy artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, czy małe przedsiębiorstwa mogą skutecznie bronić się przed nadużyciami. Jest to też próba pokazania, jakie rozwiązania i metody mogą być przez te firmy zastosowane oraz jaką rolę pełni w tym procesie rachunkowość.*

Słowa kluczowe: *oszustwa księgowe, oszustwa gospodarcze, małe przedsiębiorstwa, korupcja, ochrona majątku przedsiębiorstwa, nadużycia finansowe, rachunkowość, kontrolna funkcja rachunkowości*

Wprowadzenie

Nadużycia finansowe i przestępstwa gospodarcze mają negatywny wpływ na rozwój gospodarczy. Powodują niewłaściwą alokację zasobów finansowych, zaburzają mechanizmy rynkowe, prowadzą do utraty społecznego zaufania do instytucji państwowych czuwających nad prawidłowym działaniem rynków finansowych oraz bezpieczeństwem obrotu gospodarczego. Przede wszystkim narażają na stratę lub niekorzystne rozporządzenie majątkiem osoby i instytucje

zaangażowane w procesy gospodarcze, akcjonariuszy, udziałowców – inwestorów w podmiotach gospodarczych oraz podmioty niebędące inwestorami – kontrahentów, pracowników, banki, instytucje publicznoprawne, które na skutek niedozwolonych praktyk mogą mieć trudności z uzyskaniem należnych im płatności.

1. Klasyfikacja przestępstw gospodarczych

Oszustwa gospodarcze niosą ze sobą poważne konsekwencje dla gospodarki, firm oraz osób prywatnych. Przestępstwa te często określane są jako przestępstwa białych kołnierzyków (*white-collar crimes*), gdyż w dużej mierze dokonywane są przez kadrę zarządzającą lub właścicieli przedsiębiorstw.

W 1996 r. amerykańskie stowarzyszenie Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) przedstawiło klasyfikację oszustw finansowych i gospodarczych, wyodrębniając trzy główne kategorie¹:

- sprzeniewierzenie majątku – rozumiane jako kradzież, defraudacja oraz inne nadużywanie aktywów przedsiębiorstwa dla osobistej korzyści,
- korupcja – czyli bezprawne wykorzystanie swoich wpływów na przebieg transakcji gospodarczych w celu osiągnięcia korzyści majątkowych dla siebie lub innych osób wbrew obowiązkom wobec pracodawcy,
- fałszowanie sprawozdań finansowych – zniekształcanie danych ekonomicznych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych.

Wśród przestępstw gospodarczych można też wydzielić te, które wymierzone są w interesy przedsiębiorstwa, stwarzając zagrożenie dla jego kondycji finansowej oraz kondycji finansowej grup z nim związanych. Można je więc określić jako przestępstwa wymierzone przeciwko firmie, których jednostka jest ofiarą².

Część przestępstw, głównie tych związanych z korupcją i fałszowaniem sprawozdań finansowych, charakteryzuje się tym, że przedsiębiorstwo jest ośrodkiem, narzędziem dokonywanego przestępstwa³.

Do typowych przestępstw gospodarczych należą:

- użytkowanie wyposażenia firmowego do celów prywatnych,
- oszustwa komputerowe,
- kradzież bazy danych,
- kradzież gotówki,
- kradzież wyposażenia i zapasów,

¹ M. Kutera, *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*, Difin, Warszawa 2008, s. 20.

² H. Silverstone, M. Sheetz, S. Pedneault, F. Rudewicz, *Forensic Accounting and Fraud Investigation*, John Wiley & Sons, New Jersey 2012, s. 105.

³ Ibidem, s. 123.

- fałszywe zwolnienia lekarskie,
- fałszywi pracownicy na listach płac,
- oszustwo na podróżach służbowych i wydatkach reprezentacyjnych,
- zapłata za nieistniejące towary lub usługi gorszej jakości po zawyżonych cenach,
- nieuczciwe organizowanie przetargów,
- oszukańcza sprawozdawczość finansowa.

Przestępstwa dokonane przeciwko mieniu przedsiębiorstwa mogą mieć swoje źródło zarówno wewnątrz firmy, jak i być powiązane z osobami lub instytucjami spoza organizacji.

Najczęściej popełnianym przestępstwem wewnętrznym jest kradzież przez pracowników środków pieniężnych i innych aktywów obrotowych. Może do nich dochodzić na kilka sposobów⁴:

- nieuczciwe wypłaty – wypłaty dokonane na rzecz pracownika na podstawie przedstawionych przez niego nieprawdziwych dokumentów lub przez osoby odpowiedzialne za gospodarowanie środkami pieniężnymi na swoją korzyść,
- kradzież środków pieniężnych i innych aktywów przed zaewidencjonowaniem ich w systemie księgowym firmy; do przestępstw tych dochodzi, gdy osoba odpowiedzialna za przyjmowanie płatności od odbiorców, potwierdza kontrahentowi ich przyjęcie, a następnie przywłaszcza,
- kradzież środków pieniężnych i innych aktywów po ich zaewidencjonowaniu w systemach księgowych,
- „pożyczanie” – nieuprawnione korzystanie z majątku firmy dla celów osobistych w nieuprawniony sposób,
- fałszywi pracownicy i zleceniobiorcy – wprowadzanie na listy płac fałszywych pracowników i dokonywanie na ich rzecz wypłat.

Pracownicy wyższych szczebli w przedsiębiorstwie mogą wykorzystywać swoją pozycję do osiągania korzyści finansowych, podejmując decyzje niekorzystne dla przedsiębiorstwa.

Dochodzi wtedy do zjawiska korupcji, które może przyjąć następujące formy:

- przekupstwo – oferowanie, żądanie, wręczanie i przyjmowanie korzyści majątkowych lub osobistych w zamian za podjęcie określonej decyzji w stosunkach gospodarczych,
- wymuszenie – korupcja oparta na groźbie,
- nielegalne formy wdzięczności – nagroda za podjęcie określonej decyzji,
- konflikt interesów – prowadzenie przez pracownika działalności konkurencyjnej lub wspomaganie takiej działalności.

⁴ J.T. Wells, *Corporate Fraud Handbook. Prevention and Detection*, John Wiley & Sons, New Jersey 2013, s. 116.

Osoby zarządzające mogą także posuwać się do tworzenia oszukańczej sprawozdawczości finansowej. Nadużycie to polega na stosowaniu technik księgowych niezgodnych z rzeczywistością w celu przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa zgodnie z intencjami osoby sporządzającej sprawozdanie.

Działania te mogą mieć na celu zatuszowanie popełnionych przestępstw, wyłudzenie nienależnych premii i nagród dla kadry zarządzającej, są czynione z obawy przed utratą stanowiska.

Jak już wcześniej zostało napisane, oszustwa finansowe dokonywane są na różne sposoby. Można spotkać się ze zjawiskiem zwykłej kradzieży, ale nadużycia mogą też być dokonywane z użyciem bardziej wyrafinowanych technik i mechanizmów. Wiele z nich wymaga współdziałania również osób niebędących pracownikami przedsiębiorstwa, ale pochodzących z zewnątrz, np. kontrahentów⁵:

- wielokrotne płatności dla tego samego dostawcy – dostawca wystawia autentyczną fakturę, która jest opłacana więcej niż jeden raz, a sprawcy oszustwa załączają do dokumentów księgowych fałszywe faktury lub duplikaty faktur,

- zapłata kilku sprzedawcom za ten sam produkt i usługę – mechanizm podobny do opisanego w poprzednim punkcie; do dokumentacji dołączane są faktury zakupu tego samego asortymentu jednak pochodzące od różnych kontrahentów lub dokumenty zakupu są sfabrykowane, po czym dokonywanych jest kilka płatności za ten sam towar, z których tylko jedna jest autentyczna,

- transakcje pozorne – przygotowywana jest pełna dokumentacja dotycząca operacji gospodarczej, która nie miała w rzeczywistości miejsca, celem tych działań jest dokonanie płatności za fikcyjną transakcję,

- przyjmowanie płatności od odbiorców i niewprowadzanie ich do ewidencji księgowej – oszustwo to dotyczy głównie płatności gotówkowych, osoba odpowiedzialna za przyjęcie płatności przyjmuje od odbiorcy gotówkę, wystawia potwierdzenie zapłaty, a następnie nie rozlicza się ze swoim pracodawcą,

- fałszowanie faktur sprzedaży – osoba wystawiająca odbiorcy fakturę wpisuje na dokumencie inny rachunek bankowy niż pracodawcy, w efekcie środki są przelewane na niewłaściwe konto bankowe,

- niepełne lub wadliwe dostawy – zakup asortymentów w ilościach lub jakości nieodpowiadającym zamówieniom,

- zawyżone dostawy – zjawisko, w którym kontrahent otrzymuje większą ilość towaru, niż to wynika z dokumentów sprzedaży,

- stosowanie fałszywych cen – zaniżanie na dokumentach sprzedaży cen za wyroby, udzielanie nieuprawnionych rabatów i skont,

- kradzież bezpośrednio z magazynu,

⁵ H. Silverstone, M. Sheetz, S. Pedneault, F. Rudewicz, op. cit., s. 46.

– manipulowanie kontraktami za usługi niematerialne – polega na zawyżaniu cen lub tworzenie fikcyjnych kontraktów na usługi niematerialne, trudne do wyceny, takie jak reklamowe, doradcze, prawne,

– korupcja pracowników – przekazywanie przez sprzedawcę części zysków osobie, która miała wpływ na wybór danego kontrahenta do realizacji transakcji

Z opublikowanego w 2014 r. raportu firmy PwC – *Global Economic Crime Survey 2014* wynika, że najczęstszym przestępstwem gospodarczym z wymienionych powyżej, które dotknęło polskie przedsiębiorstwa, jest kradzież, sprzeniewierzenie majątku firmy. Następne w kolejności to: nadużycia w obszarze zakupów, korupcja, a także oszustwa księgowe oraz w obszarze HR⁶.

2. Sprawcy oszustw finansowych w przedsiębiorstwach

Sprawcami oszustw finansowych, których ofiarą padają przedsiębiorstwa, są zarówno pracownicy szeregowi, jak i kadra zarządzająca. W zależności od zajmowanego stanowiska oraz możliwości, jakimi dysponują, można im przypisać typowe rodzaje nadużyć⁷:

– pracownicy niższego szczebla – dokonują malwersacji gotówkowych, fałszują wykaz przepracowanych godzin, używają firmowego sprzętu do celów prywatnych,

– kierownictwo średniego szczebla – grupa ta ulega korupcji, bierze udział w ustawianiu przetargów, oszukuje w kwestii kwot związanych z wydatkami służbowymi,

– księgowi – dokonują fałszowania danych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych, popełniają oszustwa związane z transferami pieniężnymi,

– zarząd – oszustwa związane z wartością wyceny przedsiębiorstwa, oszustwa podatkowe, konflikt interesów, ukryte długi.

Według raportu firmy PwC 56% przestępstw dokonały osoby z wewnątrz firmy, w tym 50% stanowiły przestępstwa dokonane przez kadre kierowniczą przedsiębiorstw. Jako sprawcy nadużyć wskazywane także były osoby z zewnątrz organizacji: klienci, dostawcy oraz osoby trzecie⁸.

Część przestępstw gospodarczych wymaga fałszowania dokumentów księgowych lub wprowadzania dokumentów nieprawdziwych czy też rejestrujących

⁶ www.pwc.pl/pl/biuro-prasowe/2014/2014-03-12-dynamiczny-wzrost-przestepczosci-gospo-darcej-w-polsce.jhtml [22.05.2014].

⁷ M. Kutera, *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*, Difin, Warszawa 2008, s. 27.

⁸ www.pwc.pl/pl/biuro-prasowe/2014/2014-03-12-dynamiczny-wzrost-przestepczosci-gospo-darcej-w-polsce.jhtml [22.05.2014].

fikcyjne operacje do systemów księgowych. W systemie rachunkowości pozostają zatem ślady manipulacji.

Prawidłowe skonstruowanie systemu rachunkowości powinno pozwalać na szybkie wykrywanie popełnionych nadużyć, a najlepiej na zapobieganie im.

3. Rola rachunkowości i metody zapobiegania przestępstwom w przedsiębiorstwach

W spółkach kapitałowych i dużych podmiotach gospodarczych istnieją organy i procedury nadzorujące i kontrolujące prawidłowość przeprowadzanych operacji gospodarczych. W Polsce podmioty osiągające przychody ze sprzedaży powyżej równowartości 1,2 mln euro rocznie zobligowane są do prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości lub w określonych przypadkach zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości. Sprawozdania finansowe tych podmiotów w określonych przypadkach podlegają badaniu przez biegłych rewidentów. Obowiązkowo badaniu podlegają sprawozdania finansowe następujących podmiotów:

- 1) banków, zakładów ubezpieczeń oraz zakładów reasekuracji,
- 2) spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych,
- 3) jednostek działających na podstawie przepisów o obrocie papierami wartościowymi oraz przepisów o funduszach inwestycyjnych,
- 4) jednostek działających na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
- 5) spółek akcyjnych, z wyjątkiem spółek będących na dzień bilansowy w organizacji,
- 6) pozostałych jednostek, które w poprzedzającym roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdania finansowe, spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:
 - średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,
 - suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2,5 mln euro,
 - przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5 mln euro.

Zadaniem biegłych rewidentów podczas badania sprawozdań jest także wykrywanie ewentualnych nadużyć finansowych.

Podmioty mniejsze niezobowiązane do badań sprawozdań finansowych oraz prowadzenia ksiąg rachunkowych powinny wprowadzić zabezpieczenia przed manipulacjami we własnym zakresie. Nawet w firmach o przychodach nieprzekraczających 1,2 mln euro istnieją możliwości dokonywania oszustw na duże kwoty, co może doprowadzić do upadku tych podmiotów lub sprowadzić na nie kłopoty finansowe.

Na niebezpieczeństwo malwersacji są, zdaniem autora, narażone w szczególności małe firmy, które nie są zobowiązane do prowadzenia ksiąg rachunkowych, a jedynie księgi podatkowej, lecz na tyle już duże, że część obowiązków jest delegowana do pracowników lub też zarządzana przez osoby nienależące do grona właścicieli. Do tej grupy należą przedsiębiorstwa prowadzone przez osoby fizyczne oraz spółki cywilne, spółki jawne i partnerskie osób fizycznych.

Pomimo braku określonego w ustawie o rachunkowości systemu bazującego na zasadach dwustronnej księgowości, firmy te powinny wykształcić procedury kontroli zabezpieczające przed utratą majątku.

4. Metody zapobiegania oszustwom w małych przedsiębiorstwach

W firmach handlowych, produkcyjnych i usługowych można wyodrębnić podstawowe obszary kontroli powiązane z cyklami działania przedsiębiorstwa. Dla każdego z nich należy wdrożyć taki system ewidencji zdarzeń gospodarczych, który jednocześnie pozwoli na kontrolę prawidłowości przeprowadzanych operacji. Innymi słowy pozwoli na zbudowanie kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwie⁹.

Obszary, o których mowa powyżej, to:

- sprzedaż oraz zarządzanie należnościami,
- zakupy i zobowiązania handlowe,
- zarządzanie personelem oraz rozliczenia z pracownikami,
- gospodarka magazynowa,
- wydatki związane z pozyskaniem kapitału, rozliczenia z właścicielami,
- rozliczenia publicznoprawne.

Obszar pierwszy jest kluczowym elementem działalności przedsiębiorstwa. Zapewnia pozyskanie środków pieniężnych na działalność przedsiębiorstwa oraz realizację jego zysków. Ważnym dla prawidłowej realizacji tych celów jest stworzenie procedur, które zapewnią nieprzerwany wpływ należności oraz realizację

⁹ T.W. Singleton, A.J. Singleton, *Fraud Auditig and Forensic Accounting*, John Wiley & Sons, New Jersey 2010, s. 147.

przychodów i wyniku finansowego w odpowiedniej, zaplanowanej przez firmę wysokości. Niestety jest to obszar, w którym może dość łatwo dochodzić do oszustw gospodarczych.

Należy więc stworzyć procedury zapobiegające przed:

1) wyłudzeniem towarów przez nieuczciwych kontrahentów – należy np. ustalić zasady co do terminu płatności, wielkości zamówienia dla nowych kontrahentów oraz maksymalnej kwoty przyznanego kredytu kupieckiego dla klientów, z którymi współpraca trwa,

2) zaniżaniem wartości sprzedanych towarów i usług – należy wprowadzić procedury kontrolujące zgodność ilości i wartości przekazywanych towarów z wartością faktur sprzedaży, np. poprzez porównywanie dokumentów magazynowych z fakturami, systematyczna analiza transakcji sprzedaży,

3) przydzielaniem nienależnych rabatów – należy prowadzić systematyczną analizę transakcji sprzedaży,

4) kradzieżą środków pieniężnych:

– bezpośrednio z kasy – należy np. przeprowadzać inwentaryzację kas gotówkowych przy każdej zmianie pracownika, prowadzić raporty kasowe,

– podczas przeprowadzania inkasa przez pracowników, gdy pracownicy przyjmują gotówkę od kontrahentów – rozwiązaniem może być wprowadzenie zasady rozliczeń za pośrednictwem banku,

– poprzez podanie klientowi niewłaściwego konta bankowego do realizacji przelewów – rozwiązaniem może być standaryzacja sposobu wystawiania faktur przez pracownika uniemożliwiająca zmianę pewnych informacji, np. takich jak rachunek bankowy firmy,

– wydzielenie rachunku firmowego, na który dokonywane są wpłaty od kontrahentów, i prowadzenie rozliczeń zapłaconych faktur,

– systematyczny monitoring należności,

5) korupcją pracowników – należy prowadzić kontrolę wyników pracowników co do realizacji zamówień, czasu pracy itp.,

6) kradzieżą towarów przez pracowników polegającą na fikcyjnej sprzedaży zaufanym klientom i spedycją towarów do niezwiązanych z klientem miejscem dostaw – rozwiązaniem może być uzgadnianie i weryfikacja miejsc dostaw.

Pomimo że małe firmy nie są zobowiązane do prowadzenia ksiąg rachunkowych wskazaną praktyką jest potwierdzanie stanów należności z kontrahentami oraz wiekowanie należności.

Podobnie jak pierwszy obszar, drugi z nich, dotyczący zakupów i zobowiązań handlowych, jest także wrażliwy na oszustwa i należy zwracać uwagę na następujące zagrożenia:

1) nieuczciwi kontrahenci; firmy rzekomo oferujące swoje towary i usługi mogą żądać płatności z góry, nie realizując opłaconych zamówień – należy wprowadzić zasady weryfikacji potencjalnych dostawców,

2) wpłaty na fikcyjne rachunki bankowe dostawców – wskazana jest kontrola rachunków bankowych oraz odnotowywanie i sprawdzanie wszelkich zmian,

3) fikcyjne zapłaty gotówkowe na rzecz dostawców – jako rozwiązanie proponuje się unikanie rozliczeń gotówkowych,

4) zawyżanie cen nabywanych towarów i usług bez uwzględnienia należnych rabatów, niezgodnie z zawartymi kontraktami – konieczna jest kontrola zawartych umów,

5) niepełne dostawy, niezgodne z fakturą – niezbędna jest kontrola przyjęć towarów,

6) dostawy wybrakowanych, przeterminowanych lub niechodliwych towarów – niezbędna jest kontrola przyjęć towarów, analiza wieku zapasów,

7) korupcja pracowników odpowiedzialnych za zakupy – wskazana jest kontrola pracowników i zawieranych przez nich kontraktów,

8) zakup zbędnych usług niematerialnych lub takich, których cena jest zawyżona – wskazana jest analiza cen rynkowych zawieranych umów.

Obszar związany z zatrudnianiem pracowników może podlegać próbom oszustw, takich jak:

1) wyłudzenie wynagrodzenia chorobowego na podstawie fałszywych zwolnień lekarskich,

2) nieprawidłowe rozliczanie nadgodzin,

3) wykorzystywanie majątku przedsiębiorstwa do celów prywatnych,

4) fałszowanie ewidencji czasu pracy w celu wyłudzenia nadgodzin,

5) fałszowanie kosztów podróży służbowych i wydatków reprezentacyjnych,

6) zatrudnianie niewykwalifikowanych pracowników – korupcja kadry zarządzającej.

Zabezpieczeniem przed wymienionymi nadużyciami jest kontrola dostarczanych przez pracowników dokumentów, rozliczanie czasu pracy, rozliczanie pracownika z majątku firmy oraz sposobu jego wykorzystania. W niektórych przypadkach wskazane jest też wprowadzenie norm czasu pracy.

Niezmiernie dużą wagę należy przykładać do kontroli stanu majątku obrotowego, zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym. Powinno to polegać na:

1) bieżącej kontroli dostaw pod względem ilościowym zgodnie z zamówieniami i fakturami,

2) bieżącej analizie jakości, przydatności, trwałości kupowanych towarów i materiałów,

3) kontroli ilościowej realizacji zamówień.

Magazynowane środki obrotowe należy inwentaryzować możliwie jak najczęściej. Dobrym rozwiązaniem jest zastosowanie metody ABC – podzielenie towarów na grupy w zależności od częstotliwości przeprowadzania inwentaryzacji, np. grupy towarów inwentaryzowanych codziennie, co tydzień oraz raz w miesiącu.

W przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych, przetwórczych czy też świadczących usługi materialne (np. firmy budowlane, restauracje) wskazane jest opracowanie norm zużycia materiałów.

Pozostałe dwa obszary: rozliczenia z właścicielami, rozliczenia publiczno-prawne, wymagają kontroli pod względem prawidłowości naliczenia zobowiązań, ich terminowych płatności oraz sprawdzania, czy transakcje zostały przekazane na właściwe konta.

Jak pokazują powyższe rozważania, małe przedsiębiorstwa, pomimo tego, że nie są zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości, dla zabezpieczenia posiadanego majątku i przeprowadzanych operacji gospodarczych powinny korzystać z niektórych możliwości, jakie daje system rachunkowości w firmie. W szczególności powinny prowadzić ewidencje rozumiane przez ustawę o rachunkowości jako księgi pomocnicze, takie jak księga rozrachunków z kontrahentami, ewidencja towarów, materiałów i wyrobów gotowych, ewidencja operacji bankowych i kasowych.

W literaturze sugeruje się także analizę finansową jako sprawdzian, czy w firmie nie dochodzi do nadużyć finansowych. Proponowanymi wskaźnikami są¹⁰:

- wskaźnik marży brutto,
- rentowność sprzedaży,
- wskaźniki płynności,
- wskaźnik obrotowości towarów i materiałów,
- wskaźniki obrotowości należności i zobowiązań.

Obliczenie wartości wskazanych wskaźników jest możliwe także na podstawie prowadzonych ewidencji pomocniczych. Odchylenia od zwykłych wartości wskaźników mogą świadczyć także o popełnianych w przedsiębiorstwie nadużyciach.

Obecnie na rynku programów komputerowych znajduje się bogata oferta oprogramowania typu ERP (*enterprise resource planning*) przeznaczonego dla małych firm. Pozwalają one na zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa oraz na kontrolę ich wykorzystania i zabezpieczenie przed ewentualnymi oszustwami.

Zakończenie

Jak pokazują badania, przedsiębiorstwa są narażone na oszustwa gospodarcze, których sprawcami są zarówno osoby działające wewnątrz firmy, jak i podmioty zewnętrzne. Nadużycia mogą przybierać wiele form. Ich ofiarami padają zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy mogą i powinni stosować

¹⁰ Ibidem, s. 189.

rozwiązania pozwalające na ich wykrywanie, a także unikanie ich poprzez odpowiednią kontrolę posiadanych zasobów i prowadzonych operacji.

Literatura

- Silverstone H., Sheetz M., Pedneault S., Rudewicz F., *Forensic Accounting and Fraud Investigation*, John Wiley & Sons, New Jersey 2012.
- Kutera M., *Rola audytu finansowego w wykrywaniu przestępstw gospodarczych*, Difin, Warszawa 2008.
- Kutera M., Hołda A., Surdykowska S., *Oszustwa księgowe teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2006.
- Winiarska K., *Wewnętrzna kontrola finansowo-księgowa w firmie*, ODDK, Gdańsk 2006.
- Wells J.T., *Corporate Fraud Handbook. Prevention and Detection*, John Wiley & Sons, New Jersey 2013.
- Singleton T.W., Singleton A.J., *Fraud Auditng and Forensic Accounting*, John Wiley & Sons, New Jersey 2010.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2013 r., poz. 613).
www.acfe.com [22.05.2014]
- www.pwc.pl/pl/biuro-prasowe/2014/2014-03-12-dynamiczny-wzrost-przestepczosci-gospodarczej-w-polsce.jhtml [22.05.2014]

The Role of Accounting in Preventing Financial Fraud in the SME Sector

Abstract. *All companies, regardless of size, are exposed to the danger of asset loss due to fraud or other criminal activity of its employees, management team, or external entities. This paper seeks to answer the question of whether small businesses are able to successfully protect themselves against fraud. It also attempts to present methods and solutions that can be applied by companies and to indicate the role of accounting in that process.*

Keywords: *accounting fraud, economic fraud, small businesses, corruption, corporate asset protection, fraud, accountancy, control function of accounting*



Jan Purzyński

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: jan.purzynski@chorzow.wsb.pl
tel. 792 089 803

Realizacja funkcji stymulacyjnej podatku za pomocą ulgi prorodzinnej

Streszczenie. Podatki odgrywają we współczesnym świecie olbrzymią rolę, zarówno jako narzędzia regulujące określone procesy gospodarcze, jak i wpływające na zachowania podatników. Celem referatu jest analiza ulgi prorodzinnej w aspekcie uszczuplenia wpływów podatkowych oraz jej roli w prowadzonej przez państwo polityce społecznej. Przedmiotowa ulga występuje w polskim systemie podatkowym od roku 2007 i swym zakresem obejmuje znaczną liczbę płatników podatku dochodowego od osób fizycznych. Na podstawie danych prezentowanych przez Ministerstwo Finansów została przeprowadzona analiza spełnienia założeń związanych z jej wprowadzeniem do katalogu preferencji podatkowych.

Słowa kluczowe: ulga prorodzinna, podatek, funkcja stymulacyjna, preferencje podatkowe

Wstęp

Podatki odgrywają we współczesnym świecie olbrzymią rolę, zarówno jako narzędzia regulujące określone procesy gospodarcze, jak i wpływające na zachowania podatników.

Celem referatu jest analiza ulgi prorodzinnej w aspekcie uszczuplenia wpływów podatkowych oraz jej roli w prowadzonej przez państwo polityce społecznej.

W obecnych czasach podatek dochodowy pełni różne funkcje, pośród których najważniejsza jest funkcja fiskalna. Oprócz niej coraz ważniejszą rolę odgrywa funkcja stymulacyjna, która polega na oddziaływaniu państwa na poszczególne podmioty płacące podatki poprzez mechanizm odpowiednich bodźców stymulujących zachowanie podatników. Może on mieć charakter ogólny lub selektywny. Stymulacja jest realizowana poprzez poziom obciążenia, zwolnienia okresowe od podatku, a także odpowiednią konstrukcją podstawy opodatkowania¹.

Jak zauważa Ryszard Mastalski, główną przesłanką wprowadzenia w życie podatków jest cel fiskalny, raczej zaś wyjątkowo względy pozafiskalne². Nowoczesne ustawodawstwo finansowe nie jest nastawione wyłącznie na realizację funkcji fiskalnej. Zarówno w literaturze, jak i w praktyce istnieją różne poglądy na temat realizowania zasad pozafiskalnych za pośrednictwem podatku. Stanisław Owsiak zauważa, że dobra polityka fiskalna przejawia się w umiejętności łączenia celów czysto fiskalnych z celami pozafiskalnymi³. Kontrowersje wynikają z różnych poglądów na rolę państwa, a zatem także i na rolę instrumentów, po które władza może sięgać, w tym i podatków. Wiąza się one również z problemem, czy podatek w ogóle nadaje się do stosowania w innych niż fiskalne zadaniach⁴.

Znaczenie funkcji stymulacyjnej zależy od stopnia centralizacji systemu zarządzania. Przez wiele lat ze względu na scentralizowanie systemu zarządzania rola tej funkcji była niewielka⁵. Obecnie wykorzystuje się różnego rodzaju bodźce, kreując wybrane i pożądane zachowania, a funkcja stymulacyjna podatków ma bardzo poważne znaczenie dla całokształtu gospodarki narodowej⁶. Jak zauważają Paul Marie Gaudemet i Joël Molinier, przed podatkami można stawiać różne cele wykraczające poza jego cel finansowy, jakim jest zasilanie kas publicznych. Mogą to być cele gospodarcze i cele społeczne⁷, jakimi mogą być ulgi dla osób posiadających dzieci.

¹ J. Sokołowski, *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995, s. 24.

² B. Adamiak i in., *Ordynacja podatkowa – komentarz 2004*, Wyd. Unimex, Wrocław 2004, s. 56.

³ S. Owsiak, *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2004.

⁴ T. Famulska, *Oddziaływanie systemu podatkowego na rynek finansowy*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 1998, s. 10.

⁵ A. Majchrzycka-Guzowska, *Podatki w gospodarce narodowej*, PWN, Warszawa 1990, s. 28.

⁶ *Władza fiskalna a reakcje podatników na obciążenia podatkowe*, red. T. Famulska, K. Znaniecka, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2001, s. 56.

⁷ P.M. Gaudemet, J. Molinier, *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 2000, s. 424.

1. Ulga podatkowa jako element funkcji stymulacyjnej podatku

Generalnie stymulacja w podatkach bardzo często odbywa się poprzez określony system ulg, odliczeń i zwolnień podatkowych. Przyjmuje ona na ogół formę:

- odliczeń od dochodu,
- odliczeń od podatku,
- zwolnień przedmiotowych,
- zwolnień podatkowych,
- konstrukcji skali podatkowej.

W świetle art. 3 ordynacji podatkowej⁸ przez ulgę rozumie się przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku. Należy w tym miejscu zauważyć, że ustawodawca dość nieprecyzyjnie zdefiniował pojęcie ulgi podatkowej. Zasadne wydaje się rozgraniczenie pojęcia ulgi podatkowej i zwolnienia podatkowego. Zwolnienie podatkowe może oznaczać całkowite lub częściowe uwolnienie podatnika od podatku, czyli ograniczenie przedmiotowego lub podmiotowego zakresu opodatkowania, z kolei ulga podatkowa powoduje przede wszystkim zmniejszenie wysokości płaconego podatku.

2. Zasady funkcjonowania ulgi prorodzinnej

Osobisty charakter podatku dochodowego w połączeniu z postulatami zdolności płatniczej i sprawiedliwości wymaga uwzględnienia stanu rodzinnego podatnika⁹. Ulgi na koszty utrzymania dzieci są podatkowym elementem polityki prorodzinnej¹⁰. Pozwalają dostosować obciążenia podatkowe do sytuacji rodzinnej podatnika¹¹.

Jedną z form oddziaływania państwa na zachowania społeczeństwa jest wprowadzona do polskiego systemu podatkowego w roku 2007 ustawą z dnia

⁸ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 749, z późn. zm.

⁹ A. Komar, *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1996, s. 149.

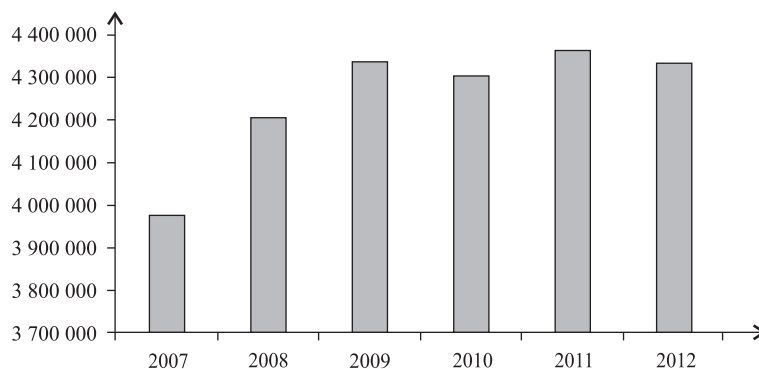
¹⁰ P. Gaudemet, J. Molinier, op. cit., s. 426.

¹¹ W. Wójtowicz, P. Smoleń, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999, s. 35.

16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw ulga prorodzinna.

Od początku obowiązywania przepisów umożliwiających uzyskanie preferencji podatkowych osobom wychowującym dzieci ich liczba była w miarę stabilna, oprócz początkowego okresu. Kształtowała się ona na poziomie około 4,3 mln osób. Na wykresie 1 przedstawiono liczbę osób korzystających z ulgi.

Wykres 1. Liczba podatników korzystających z ulgi prorodzinnej w latach 2007-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

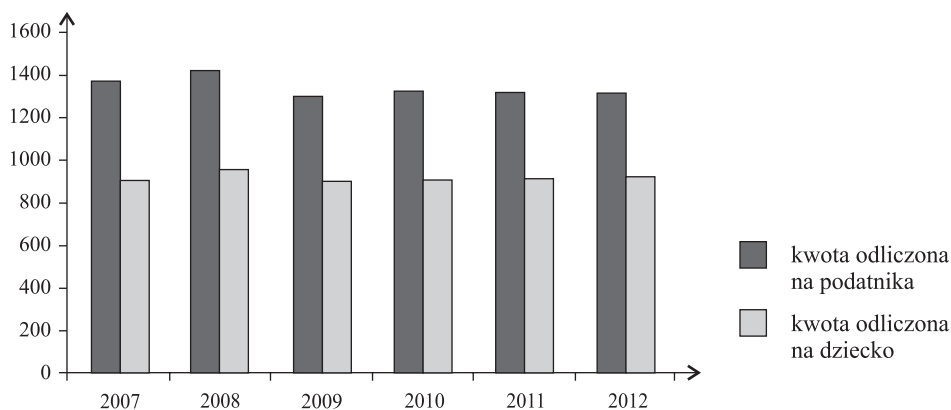
Początkowo ulga z tytułu wychowania dzieci przewidziana była w wysokości 120 zł na jedno dziecko, natomiast ostateczna wysokość ulgi została określona dopiero we wrześniu 2007 r. W rozliczeniach za lata 2007-2012 maksymalna kwota odliczenia przysługującego na każde dziecko była równa dwukrotności kwoty zmniejszającej podatek określony w pierwszym przedziale skali podatkowej, przy czym od 2009 r. odliczenie przysługuje za każdy miesiąc kalendarzowy, w którym podatnik wykonywał władzę rodzicielską, pełnił funkcję opiekuna prawnego albo sprawował opiekę jako rodzina zastępcza. Kwota ulgi na jedno dziecko w rozliczeniu za 2007 r. wynosiła 1145,08 zł, w rozliczeniu zaś za 2008 r. – 1173,70 zł. W rozliczeniu za lata 2009-2012 maksymalna kwota ulgi na jedno dziecko wynosiła 1112,04 zł.

Istotą ulgi podatkowej jest korzyść podatnika w postaci obniżenia podstawy opodatkowania lub wysokości podatku¹². W przypadku ulgi prorodzinnej mamy do czynienia z możliwością obniżenia wysokości płaconego podatku dochodowego w zależności od liczby dzieci. Wprowadzając przedmiotową ulgę, ustawodawca zakładał złagodzenie obciążeń fiskalnych w stosunku do rodzin wychowujących dzieci, wychodząc z założenia, że opodatkowanie licznych ro-

¹² B. Adamiak i in., op. cit., s. 39.

dzin powinno być łagodniejsze niż rodzin małych¹³. Jednocześnie ulga z tytułu wychowania dziecka stanowi realizację wyrażonej w art. 71 Konstytucji RP¹⁴ zasady ochrony rodziny i małżeństwa, zgodnie z którą państwo w swojej polityce gospodarczej i społecznej uwzględnia dobro rodziny¹⁵.

Wykres 2. Kwota odliczeń ulgi prorodzinnej przypadająca na dziecko i podatnika w latach 2007-2012 (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Zgodnie z metodologią przyjętą przez Ministerstwo Finansów każde odstępstwo od przyjętego w danych warunkach standardu podatkowego uznaje się za preferencję podatkową. Takie odstępstwo skutkuje wprost zmniejszeniem obciążenia podatkowego po stronie beneficjenta preferencji. Zaoszczędzony podatek ma w założeniu skłonić beneficjenta preferencji do oczekiwanych przez państwo zachowań¹⁶.

Podstawowym obszarem wsparcia w podatku dochodowym od osób fizycznych jest obszar związany z rodziną i pomocą socjalną. Z tego tytułu dochody podatkowe zostały obniżone w 2012 r. o 11,8 mld zł, co stanowi 63% wszystkich preferencji funkcjonujących w tym podatku. Największy udział w tej kwocie mają rodziny korzystające z ulgi na dzieci (5,7 mld zł). Skalę i zakres preferencji podatkowych przedstawiono na wykresie 3.

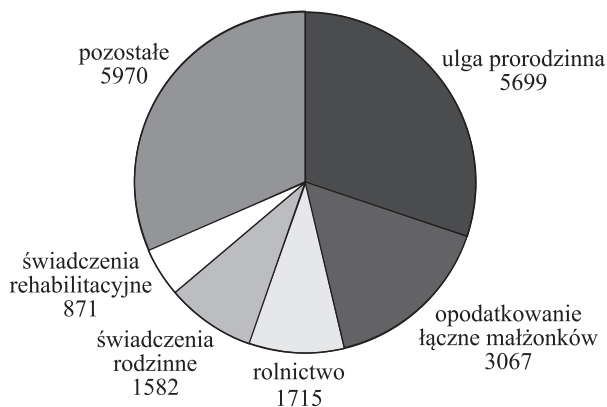
¹³ Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1998, s. 84.

¹⁴ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483.

¹⁵ Wyrok WSA w Gdańsku z dnia 2 lipca 2014 r. sygn. I SA/Gd 485/14, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/228968642F> [17.09.2014].

¹⁶ Ministerstwo Finansów, *Preferencje podatkowe w Polsce nr 4*, www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/8294824/20140401+preferencje+podatkowe+w+Polsce.pdf [10.10.2014].

Wykres 3. Wartość preferencji podatkowych w pdof w roku 2012 (w mln zł)

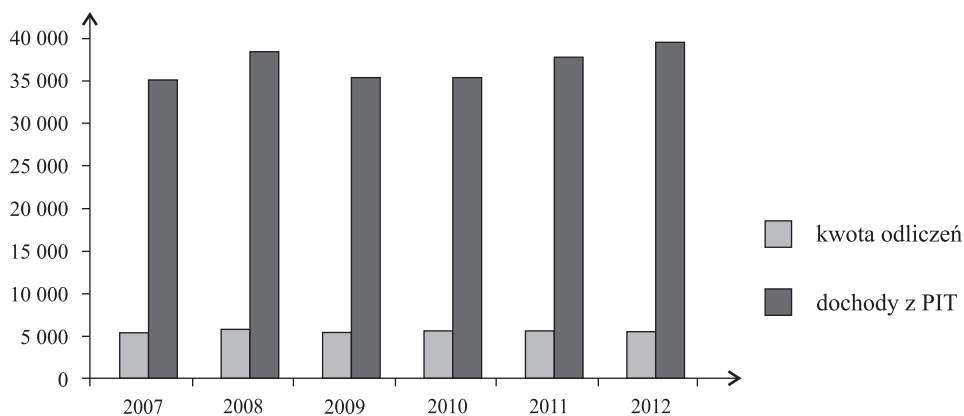


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

Podatek dochodowy od osób fizycznych stanowi co do wielkości trzecie źródło dochodów podatkowych państwa po podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym. Wszelkie zmiany wprowadzane w tym podatku rzutują bezpośrednio na dochody budżetowe i mają wymierny wpływ na prowadzoną przez państwo politykę fiskalną. Ubytek dochodów budżetu państwa w latach 2007-2012 przedstawiono na wykresie 4.

W 2013 r. ulga prorodzinna przysługiwała na każde małoletnie dziecko, wobec którego podatnik wykonywał władzę rodzicielską, które zamieszkiwało z podatnikiem, a podatnik w stosunku do dziecka pełnił funkcję opiekuna praw-

Wykres 4. Kwoty odliczeń ulgi prorodzinnej w relacji do dochodów z podatku PIT w latach 2007-2012 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

nego, nad którym podatnik sprawował opiekę poprzez pełnienie funkcji rodziny zastępczej na podstawie orzeczenia sądu lub umowy zawartej ze starostą. Ponadto ulgę można było rozliczyć na **pełnoletnie dziecko** pozostające na utrzymaniu podatnika w związku z wykonywaniem ciężącego na podatniku obowiązku alimentacyjnego lub w związku ze sprawowaniem funkcji rodziny zastępczej, które:

- 1) otrzymywało zasiłek (dodatek) pielęgnacyjny lub rentę socjalną,
- 2) nie ukończyło 25. roku życia, kontynuuje naukę w szkołach, o których mowa w przepisach regulujących polski lub zagraniczny system oświaty lub szkolnictwo wyższe, oraz poza dochodami z renty rodzinnej nie uzyskało w roku podatkowym dochodów podlegających opodatkowaniu na zasadach określonych w art. 27 lub art. 30b ustawy PIT w łącznej wysokości przekraczającej 3089 zł.

Ulgą nie dotyczy dzieci:

- 1) pozostających w związku małżeńskim,
- 2) dla których miejscem pobytu na podstawie orzeczenia sądu jest instytucja zapewniająca całodobowe utrzymanie w rozumieniu przepisów o świadczeniach rodzinnych,
- 3) do których mają zastosowanie przepisy ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, z wyłączeniem prywatnego najmu, ustawy o podatku tonażowym bądź też przepisy dotyczące opodatkowania przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej lub z działów specjalnych produkcji rolnej według 19-procentowej stawki podatku, o której mowa w art. 30c ustawy PIT.

W przypadku tej ulgi obowiązują miesięczne limity odliczenia. Wysokość limitów jest zróżnicowana w zależności od liczby dzieci. Odliczenia dokonuje się w rocznym zeznaniu podatkowym, podając numery PESEL dzieci, a w przypadku ich braku imiona i nazwiska oraz daty urodzenia.

Wprowadzając przedmiotową ulgę do systemu podatkowego, ustawodawca w sposób mało przemyślany określił krąg adresatów odliczenia. Ograniczono się jedynie do osób opłacających podatek dochodowy, pomijając całkowicie osoby, które go nie płacą, tak jak przykładowo rolnicy. Ponadto nie wzięto pod uwagę faktu, że duża grupa osób posiadająca rodziny wielodzietne z racji niskich dochodów, a tym samym niskiego podatku, nie jest w stanie całkowicie z ulgi skorzystać. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że dopiero od 2013 r. wprowadzono limit dochodowy dla osób posiadających jedno dziecko i korzystających z ulgi. Do tego momentu państwo wspierało finansowo wszystkie osoby, w tym osiągające bardzo wysokie dochody, dla których kwota ulgi nie stanowiła istotnego wsparcia przy wychowaniu dzieci. Kwota limitu, która umożliwia skorzystanie z preferencji, jest inna w zależności od sytuacji rodzinnej podatników. W przypadku małżeństwa łączne dochody nie mogą przekroczyć

112 tys. zł rocznie, natomiast rodzice, którzy nie są małżeństwem, nie mogą uzyskać dochodu przekraczającego kwotę 56 tys. zł.

Obecnie trwają prace związane ze zmianą zasad korzystania z opisywanej ulgi. Polegają one przede wszystkim na uzyskaniu dodatkowego wsparcia w kwocie stanowiącej różnicę między kwotą przysługującego podatnikowi odliczenia a kwotą odliczoną w zeznaniu podatkowym. Według szacunku rządu wyższe ulgi na dzieci mają w 2015 r. kosztować dodatkowo 1,1 mld zł. Należy jednak zaznaczyć, że kwota wsparcia nie będzie mogła przekroczyć łącznej kwoty zapłaconych przez podatnika składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, które podlegają odliczeniu, pomniejszonej o kwotę tych składek odliczonych w zeznaniach. Oprócz tego zaproponowano zwiększenie ulgi o 20% na trzecie i każde kolejne dziecko.

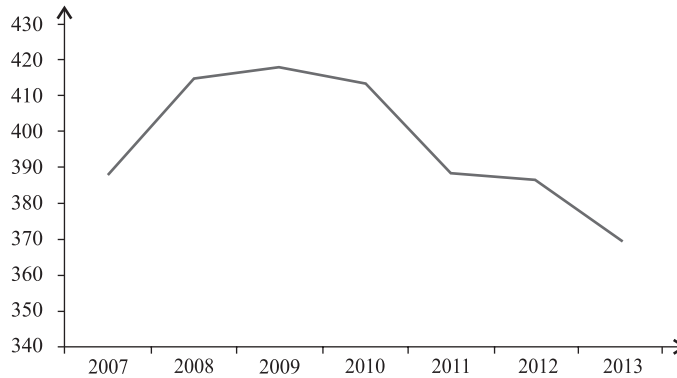
Zakończenie

Wprowadzenie ulgi prorodzinnej nie wpłynęło zasadniczo na liczbę urodzeń dzieci w latach 2007-2012. Należy jednak zaznaczyć, że w latach 1980-2011 zmieniał się zarówno wzorzec płodności, jak i struktura według wieku populacji kobiet w okresie zdolności rozrodczej. Począwszy od 2010 r. pokolenie powojennego wyżu demograficznego znalazło się już poza okresem zdolności rozrodczej. Dzieci powojennego wyżu (wyżowe echo demograficzne), urodzone w latach 70. XX w., w 2000 r. znajdowały się w wieku charakteryzującym się najwyższym poziomem płodności (24-30 lat). W 2010 r. były w wieku 34-40 lat¹⁷. Od 2009 r. nastąpiło wyraźne pogorszenie koniunktury gospodarczej w Polsce i na świecie. Przymuszczać zatem właśnie ono jest przyczyną wyhamowania wzrostu, a następnie znacznego spadku dzietności w Polsce.

Rekapitulując, należy stwierdzić, że ulga prorodzinna nie wpłynęła na wzrost liczby narodzin dzieci, aczkolwiek duże znaczenia miała w tym przypadku również sytuacja demograficzna kraju. W dość długim okresie obowiązywania przedmiotowej preferencji adresowana była ona nie tylko do osób potrzebujących wsparcia finansowego ze strony państwa. Z ulgi tej nie mogły korzystać osoby posiadające liczne potomstwo i uzyskujące niskie dochody, które nie pozwalały na całkowite odliczenie ulgi. Jednocześnie zakresem ulgi nie objęto pewnych grup osób, takich jak rolnicy czy też przedsiębiorcy płacący podatek liniowy. Mimo przedstawionych wad w konstrukcji ulgi, przyczyniła się ona do poprawy sytuacji

¹⁷ Rządowa Rada Ludnościowa, *Sytuacja demograficzna Polski*, Warszawa 2012, www.old.stat.gov.pl/Raport.pdf [18.09.2014].

Wykres 5. Urodzenia żywe w latach 2007-2013 (w tys.)



Źródło: opracowanie własnych na podstawie: <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> [10.10.2014].

finansowej znacznej grupy osób wychowujących dzieci. Należy jednocześnie zauważyć, że w aktualnym stanie prawnym dostrzegalny jest brak preferencji oddziałujących na sferę edukacji i ochrony zdrowia takich jak funkcjonujące wcześniej ulgi na odpłatne kształcenie dzieci i młodzieży w szkołach niepublicznych, ulgi na dojazd dzieci do szkół czy też ulgi z tytułu korzystania z prywatnej opieki medycznej, co również nie zachęca rodziny do posiadania dzieci.

Literatura

- Adamiak B. i in., *Ordynacja podatkowa – komentarz 2004*, Wyd. Unimex, Wrocław 2004.
- Famulska T., *Oddziaływanie systemu podatkowego na rynek finansowy*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 1998.
- Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1998.
- Gaudemet P., Molinier J., *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 2000.
- Komar A., *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1996.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483.
- Majchrzycka-Guzowska A., *Podatki w gospodarce narodowej*, PWN, Warszawa 1990.
- Ministerstwo Finansów, *Preferencje podatkowe w Polsce nr 4*, www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/8294824/20140401+preferencje+podatkowe+w+Polsce.pdf [10.10.2014].
- Owsiak S., *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2004.
- Rządowa Rada Ludnościowa, *Sytuacja demograficzna Polski*, Warszawa 2012, www.old.stat.gov.pl/Raport.pdf [17.09.2014].
- Sokołowski J., *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 749 z późn. zm.
- Władza fiskalna a reakcje podatników na obciążenia podatkowe*, red. T. Famulska, K. Znaniecka, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2000.

Wójtowicz W., Smoleń P., *Podatek dochodowy od osób fizycznych – prorodzinny czy neutralny*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999.

Wyrok WSA w Gdańsku z dnia 2 lipca 2014 r. sygn. I SA/Gd 485/14, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/228968642F> [18.09.2014].

Pro-family Allowance vis-à-vis Government Policy Objectives

***Abstract.** In today's world, taxes play a vital role both as a tool for regulating specific business processes and as a method of influencing the behavior of taxpayers. The aim of the paper is to analyze the pro-family tax allowance as a social policy instrument as well as in terms of its adverse effect on tax revenues. In its present form, the allowance has been present in the Polish tax system since 2007, and it applies to a significant number of taxpayers and their personal income. Based on data supplied by the Ministry of Finance, the paper examines the degree to which its goals have been achieved.*

***Keywords:** tax, income tax, family, tax allowance*

Tomasz Turek

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Zakład Zarządzania i Ekonomii
e-mail: tomasz.turek@adwokaci-smk.pl
tel. 502 541 095

Wybrane skutki podatkowe dla wierzyciela przy zawarciu układu przez spółkę z konwersją wierzytelności na kapitał

Streszczenie. *Opracowanie poświęcone zostało ocenie skutków zawarcia układu przez upadłego w wybranych regulacjach podatkowych. Analizie poddano następujące propozycje upadłego – spółki kapitałowej – jakie mogą być realizowane w ramach postępowania w przedmiocie zawarcia układu: konwersję wierzytelności na udziały lub akcje oraz umorzenie wierzytelności. Przedmiotowe czynności każdorazowo wywołują konkretne skutki prawne w obszarze prawa podatkowego. Opracowanie dotyczy skutków prawno-podatkowych, jakie powstaną po stronie wierzycieli, a analizą objęto regulacje ustaw o podatku dochodowym od osób fizycznych i od osób prawnych. W szczególności konwersja wierzytelności na akcje spółki, która traktowana jest jak wniesienie aportu, wywołuje konkretne konsekwencje w zakresie opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych.*

Słowa kluczowe: *postępowanie upadłościowe, układ, konwersja wierzytelności, opodatkowanie aportu*

Uwagi wstępne

Dokonując analizy przepisów Prawa upadłościowego i naprawczego¹, należy zwrócić uwagę, że postępowanie upadłościowe może zostać przeprowadzone

¹ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, t.j. Dz.U. 2012 r., poz. 1112 z późn. zm.

w jednym z dwóch trybów. Pierwszym trybem postępowania jest postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego, drugim zaś postępowanie z możliwością zawarcia układu. Regulacja prawa upadłościowego i naprawczego odnosi się do tych sytuacji, gdy z uwagi na stan majątkowy dłużnika (upadłego) nie jest już możliwe, aby dłużnik ten w sposób skuteczny i samodzielny realizował swoje zobowiązania, a stan majątku nie pozwala na całkowite zaspokojenie wszystkich wierzycieli. Jest to sytuacja, która uzasadnia objęcie majątku upadłego postępowaniem zmierzającym do równomiernego zaspokojenia roszczeń wierzycieli². Postępowanie upadłościowe należy zaliczyć do jednego z dwóch, obok postępowania egzekucyjnego prowadzonego w trybie przepisów Kodeksu postępowania cywilnego, postępowań zmierzających do przymusowego wyegzekwowania od dłużnika świadczenia na rzecz jego wierzycieli.

Ponieważ brak realizacji zobowiązań przez dłużnika jest zjawiskiem, które w życiu społeczno-gospodarczym należy oceniać negatywnie, stąd postępowanie upadłościowe jako instytucja przeciwdziałająca takim zjawiskom zmierza do równomiernego zaspokojenia wierzycieli upadłego (dłużnika) z całego jego majątku. Upadłość należy więc traktować jako procedurę, która jest wszczynana wskutek niewypłacalności dłużnika, polegającą w głównej mierze na wspólnym dochodzeniu roszczeń wszystkich wierzycieli³.

Interpretacja treści przepisów prawa upadłościowego i naprawczego pozwala wywnioskować, że ma ono na celu spełnić trzy zasadnicze funkcje. Pierwszą jest funkcja windykacyjna, która w założeniu ma doprowadzić do zaspokojenia wierzycieli w równomiernym, możliwie jak najwyższym stopniu. Funkcja ta może być realizowana zarówno w trybie obejmującym likwidację majątku upadłego, jak i w postępowaniu z możliwością zawarcia układu. Drugą funkcją jest funkcja profilaktyczna, której celem jest zapobieganie kolejnym, dalszym upadłościom. Wreszcie trzecia funkcja tego postępowania – funkcja sanacyjna, z której wynika, że postępowanie upadłościowe powinno zmierzać, o ile to możliwe, do odzyskania przez upadłego zdolności do prowadzenia dalszej działalności gospodarczej i dalszego funkcjonowania na rynku. Funkcja ta jest realizowana poprzez możliwość zawarcia układu w ramach postępowania upadłościowego z opcją zawarcia układu⁴.

Zgodnie z art. 14 ust. 1 prawa upadłościowego i naprawczego możliwość zawarcia układu w ramach postępowania upadłościowego jest dopuszczalna

² K. Flaga-Gieruszyńska, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 2.

³ M. Szydło, *Jurisdykcja krajowa w transgranicznych upadłościach w Unii Europejskiej*, „Studia Prawnicze” 2009, nr 1-2, s. 41.

⁴ Zob. szerzej: R. Lewandowski, P. Wołowski, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 3 i n.

w przypadku, gdy zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu, aniżeli zostaliby zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika. Zaznaczyć należy, że sąd może zmienić postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku dłużnika i wydać postanowienie o ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu, jeżeli podstawy przeprowadzenia takiego postępowania ujawniły się dopiero w toku postępowania. Odpowiednio, opierając się na normie prawnej art. 17 ust. 1 prawa upadłościowego i naprawczego, sąd może zmienić sposób prowadzenia postępowania upadłościowego z postępowania z możliwością zawarcia układu na postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego, jeżeli podstawy przeprowadzenia takiego postępowania ujawniły się dopiero w toku postępowania.

Podkreślić należy, że samo postępowanie upadłościowe zmierzać powinno do zaspokojenia z jednej strony roszczeń wierzycieli dłużnika (upadłego) i to w jak najszerszym zakresie, a z drugiej, jeżeli jest to możliwe, pozwalić na ewentualne zachowanie dotychczasowego przedsiębiorstwa dłużnika⁵. Z całą pewnością temu drugiemu rozwiązaniu służy ewentualne zawarcie układu w ramach postępowania upadłościowego, którego zasady określają przepisy art. 267 i następne prawa upadłościowego i naprawczego. Istota samego układu wywodzi się z faktu, że nie zawsze społecznie korzystne czy uzasadnione będzie zaspokojenie wierzycieli w drodze likwidacji majątku upadłego. W konsekwencji dopuszczono opcję, w której zaspokojenie wierzycieli dłużnika może nastąpić w drodze układu przyjętego w ramach postępowania upadłościowego, które daje możliwość zachowania przedsiębiorstwa upadłego, a którego dalsze funkcjonowanie daje szanse zaspokojenia części wierzycieli⁶.

Podkreślić należy, że realizacja układu dłużnika z wierzycielami pozwala na zaspokojenie uzasadnionego interesu tych drugich przy jednoczesnym zrestrukturyzowaniu przedsiębiorstwa dłużnika (upadłego). W tym przypadku także wydaje się, że celem, który jest również realizowany poprzez swoistą sanację upadłego, podstawowym jest ochrona praw wierzycieli.

Zawarcie układu powinno być traktowane jako zdarzenie, które zmierza do optymalnego zaspokojenia wierzycieli poprzez sanację ekonomiczną upadłego lub jego likwidację, co pozwala rozróżnić układ sanacyjny (art. 270 prawa upadłościowego i naprawczego) i likwidacyjno-oddłużeniowy (art. 271 prawa upadłościowego i naprawczego).

⁵ Zob. szerzej: D. Czajka, *Prawo upadłościowe*, Wyd. Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2004, s. 23 i n.

⁶ R. Lewandowski, P. Wołowski, op. cit., s. 162.

Propozycje układowe sformułowane przez dłużnika (upadłego) powinny być odbierane jako oferta, którą kieruje on do swoich wierzycieli i w jej treści określa zasady, na jakich możliwe jest zawarcie przez niego układu.

Składając wniosek o ogłoszenie upadłości zgodnie z regulacją art. 23 ust. 1 prawa upadłościowego i naprawczego, na dłużniku spoczywa obowiązek jednoznacznego sprecyzowania, czy wniosek obejmuje ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu, czy też ogłoszenie dotyczy upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego. W przypadku pierwszego z wniosków koniecznym działaniem dłużnika jest dołączenie do wniosku upadłościowego konkretnych propozycji układowych oraz propozycji finansowania realizacji układu. W przypadku, gdy sąd ogłosił upadłość z możliwością zawarcia układu, a propozycje układowe nie zostały wcześniej złożone przez upadłego, powinien on je zgłosić w terminie jednego miesiąca. W tym samym czasie propozycje układowe może złożyć również nadzorca sądowy albo zarządca. Podkreślić także należy, że zgodnie z art. 268 prawa upadłościowego i naprawczego, jeżeli sąd ogłosił upadłość obejmującą likwidację majątku upadłego, propozycje układowe mogą zgłosić upadły, syndyk i rada wierzycieli.

Same propozycje układowe powinny wskazywać na konkretne sposoby zamierzonej restrukturyzacji zobowiązań, a także zawierać zwięzłe i jasne ich uzasadnienie, którego elementy enumeratywnie określa art. 280 prawa upadłościowego i naprawczego. Propozycje układowe należy określać i precyzować w sposób jasny i czytelny tak, aby nie budziły one żadnych wątpliwości. W szczególności postulować należy jednoznaczne określenie terminów, wielkości zobowiązań, które będą podlegały redukcji czy umorzeniu, ewentualnie okresu spłaty zobowiązań upadłego.

W przypadku złożenia przez dłużnika – spółkę kapitałową wniosku o ogłoszenie upadłości z opcją zawarcia układu zakres propozycji układowych leży w gestii dłużnika. Propozycje te mogą się kształtować w sposób różny i obejmować przykładowo:

- umorzenie części należności głównej,
- umorzenie odsetek za zwłokę,
- odroczenie spłaty wierzytelności głównej,
- naliczenie i umorzenie odsetek za zwłokę,
- naliczenie i ratalną spłatę odsetek za zwłokę,
- konwersję wierzytelności na akcje czy udziały o wartości nominalnej równej cenie nominalnej.

Wskazane powyżej propozycje mieszczą się w dyspozycji art. 270 prawa upadłościowego i naprawczego, który w otwartym katalogu wskazuje na propozycje restrukturyzacji zobowiązań upadłego poprzez m.in. zmniejszenie sumy długów i konwersję wierzytelności na udziały lub akcje.

Dla potrzeb niniejszego opracowania analizie poddano sytuację propozycji upadłego – spółki kapitałowej polegającej na konwersji.

Przedmiotowe czynności każdorazowo będą wywoływały konkretne skutki prawne w obszarze prawa podatkowego. Skutki podatkowe propozycji układowych można rozpatrywać zarówno z punktu widzenia dłużnika, jak i wierzyciela. Niniejsza analiza dotyczy skutków prawno-podatkowych, jakie powstaną po stronie wierzyciela, a analizą objęto następujące regulacje ustaw podatkowych:

- ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych⁷,
- ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych⁸.

1. Sytuacja prawno-podatkowa wierzyciela – osoby prawnej

1.1. Podatek dochodowy od osób prawnych

Zgodnie z art. 12 ust. 1 pkt 7 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych przychodem jest nominalna wartość udziałów (akcji) w spółce kapitałowej albo wkładów w spółdzielni objętych w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część – przepisy art. 14 ust. 1-3 stosuje się odpowiednio. Obowiązek podatkowy powstanie więc w momencie wpisu do rejestru podwyższenia kapitału zakładowego spółki kapitałowej.

Konsekwencją wniesienia do innej osoby w drodze aportu określonych składników majątkowych jest nabycie przez wnoszącego określonych tytułów do akcji czy też udziałów. Analogicznie będzie w omawianej sytuacji, gdzie wierzyciele będący osobami prawnymi w zamian za wierzytelności otrzymają akcje w podwyższonym wskutek konwersji kapitale zakładowym upadłego. Zwrócić należy uwagę, że otrzymane akcje będą powiększać aktywa podmiotu wnoszącego składniki majątkowe lub podmiotu, którego wierzytelności podlegają konwersji, co w konsekwencji oznacza w konkretnych sytuacjach powstanie przychodu podatkowego. Przychód podatkowy powstanie w wypadku, kiedy przedmiot wkładu jest inny niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część albo pieniądź. Przychód powstaje więc w wysokości nominalnej wartości otrzymanych za wkład udziałów czy też akcji.

Zdolność aportową dla wkładów generalnie wyznacza zbywalność składnika majątkowego oraz możliwość jego zaewidencjonowania w bilansie spółki. Tak

⁷ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j. Dz.U. 2012 r., poz. 361 z późn. zm.

⁸ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. 2014 r., poz. 851 z późn. zm.

więc aportem mogą być konkretne prawa rzeczowe, prawa obligacyjne czy też prawa majątkowe na dobrach niematerialnych.

Należy podkreślić, że liczbę i wartość nominalną akcji, które mają objąć poszczególne nowi „konwertowani” wspólnicy, powinien określić sam upadły w stosownym dokumencie, który będzie wprost nawiązywał i uszczegóławiał propozycje układowe w zakresie postanowień dotyczących konwersji. Zasadniczo wartość nominalna akcji powinna odpowiadać wartości rynkowej wnoszonych (konwertowanych) wkładów niepieniężnych. Prawo podatkowe wskazuje skutki zniżenia wartości wkładów niezależnie od innych skutków prawnych, jakie takie zdarzenia rodzą na gruncie prawa handlowego. Odesłanie określone w art. 14 ust. 1-3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych może nastęrczać pewne trudności. Przepis, do którego następuje odesłanie, stanowi, że przychodem z odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych [...] jest ich wartość wyrażona w cenie określonej w umowie. Jeżeli jednak cena bez uzasadnionej przyczyny znacznie odbiega od wartości rynkowej tych rzeczy lub praw, przychód ten określa organ podatkowy w wysokości rynkowej. Wartość rynkową rzeczy lub praw majątkowych określa się na podstawie cen rynkowych stosowanych w obrocie rzeczami lub prawami tego samego rodzaju lub gatunku, z uwzględnieniem w szczególności ich stanu i stopnia zużycia oraz czasu i miejsca odpłatnego zbycia. Jeżeli wartość wyrażona w cenie określonej w umowie znacznie odbiega od wartości rynkowej tych rzeczy lub praw, organ podatkowy wezwie strony umowy do zmiany tej wartości lub wskazania przyczyn uzasadniających podanie ceny znacznie odbiegającej od wartości rynkowej. W razie nieudzielenia odpowiedzi, niedokonania zmiany wartości lub niewskazania przyczyn, które uzasadniają podanie ceny znacznie odbiegającej od wartości rynkowej, organ podatkowy określi wartość z uwzględnieniem opinii biegłego lub biegłych. Jeżeli wartość określona w ten sposób odbiega co najmniej o 33% od wartości wyrażonej w cenie, koszty opinii biegłego lub biegłych ponosi zbywający. Z przepisu tego nie wynika bynajmniej, czy wycena ma dotyczyć wartości rynkowej wkładu, czy też wartości rynkowej akcji. W przypadku dłużnika cena emisyjna akcji jest równa cenie nominalnej, przynajmniej więc z tego powodu wątpliwości nie powinno być ze strony organów podatkowych. Nie sposób jednak nie zwrócić uwagi na ewentualne dochodzenie przez organy podatkowe (skarbowe), czy wycena aportu (wartość wierzytelności) objęta postępowaniem układowym odpowiada wartości rynkowej. Istotną rolą dłużnika będzie ewentualne uzasadnienia decyzji o skonwertowaniu 100% wartości wierzytelności na jego akcje.

Zgodnie z art. 14 § 4 Kodeksu spółek handlowych⁹ wspólnik i akcjonariusz nie mogą potrącać swoich wierzytelności wobec spółki kapitałowej z wierzytel-

⁹ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, t.j. Dz.U. 2013 r., poz. 1030 z późn. zm.

nością spółki względem wspólnika z tytułu należnej wpłaty na poczet udziałów lub akcji. Nie wyłącza to jednak tzw. potrącenia umownego. Wypływa stąd wniosek, że w przypadku konwersji wierzytelności na kapitał spółki możliwe są dwie formy konwersji:

1) poprzez wniesienie kapitału pieniężnego i umowne potrącenie go z wierzytelnością wierzyciela wobec spółki; w konsekwencji po stronie wierzyciela (wspólnika) nie powstanie przychód podatkowy z tytułu objęcia udziałów lub akcji,

2) poprzez wniesienie do spółki aportu w postaci wierzytelności wierzyciela wobec spółki.

Zwrócić należy uwagę na fakt, że przyjęcie pierwszego z zaprezentowanych rozwiązań musiałyby zostać w sposób wyraźny wskazane w propozycjach układowych dla zawarcia układu. W przypadku braku takich warunków, przyjąć należy, że pierwsze ze wskazanych rozwiązań jest niedopuszczalne w szczególności z punktu widzenia regulacji art. 294 § 3 prawa upadłościowego i naprawczego. Ewentualne przyjęcie rozwiązania pierwszego musiałyby wiązać się z interpretacją takich zapisów przez organy podatkowe.

W przypadku wniesienia do spółki aportu w postaci wierzytelności wierzyciela wobec spółki będziemy mieli do czynienia z sytuacją powstania przychodu podatkowego. Co więcej może to skutkować w określonych przypadkach przeszacowaniem przez organ podatkowy wartości tego przychodu do wysokości wartości rynkowej wniesionego wkładu. W większości przypadków przy ustaleniu dochodu z dokonania tej czynności wnoszący nie będzie mógł dokonać pomniejszenia przychodu o koszty jego uzyskania, gdyż te ostatnie po prostu nie wystąpią.

W przypadku kosztów uzyskania przychodów podkreślić należy, że sposób ich ustalenia nie jest jednolity i zależy od rodzaju składników wkładu niepieniężnego niebędących przedsiębiorstwem lub jego zorganizowaną częścią bądź udziałami (akcjami).

Niestety należy podkreślić, że przepisy nie stawiają w tym przypadku wierzyciela w dogodnej sytuacji, a literalna interpretacja przepisów wręcz będzie prowadziła do dalszych konsekwencji w zakresie ciężaru opodatkowania, gdyż pozbawiają go praktycznie instytucji kosztów uzyskania przychodów.

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1j ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w przypadku objęcia akcji w spółce w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część – na dzień objęcia tych akcji – ustala się koszt uzyskania przychodów w wysokości:

1) wartości początkowej przedmiotu wkładu, zaktualizowanej zgodnie z odrębnymi przepisami, pomniejszonej o dokonaną przed wniesieniem tego wkładu sumę odpisów amortyzacyjnych, jeśli przedmiotem wkładu niepieniężnego są środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne,

2) wartości:

a) nominalnej wnoszonych w formie wkładu niepieniężnego udziałów (akcji) w spółce albo wkładów w spółdzielni, w przypadku gdy zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część,

b) określonej zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 8, w przypadku gdy udziały (akcje) w spółce albo wkłady w spółdzielni, które są wnoszone w formie wkładu niepieniężnego, nie zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny,

c) określonej zgodnie z ust. 1k, w przypadku gdy udziały (akcje) w spółce albo wkłady w spółdzielni, które są wnoszone w formie wkładu niepieniężnego, zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny w postaci przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części – jeżeli przedmiotem wkładu niepieniężnego są udziały (akcje) w spółce albo wkłady w spółdzielni,

3) faktycznie poniesionych, niezaliczonych do kosztów uzyskania przychodów, wydatków na nabycie innych niż wymienione w pkt 1 i 2 składników majątku podatnika – jeżeli przedmiotem wkładu są te inne składniki.

Niestety do wierzycieli układowych w omawianej sytuacji ma zastosowanie pkt 3, a ponieważ są to ich wierzytelności własne, to trudno tutaj mówić o faktycznie poniesionych wydatkach. Wynikałoby z tego, że stosując wykładnię literalną, wierzyciele, którzy zgodzą się na skonwertowanie własnych wierzytelności, nie zaliczą ich wartości do kosztów uzyskania przychodów pomimo, że są zobowiązani uwzględnić wartość nominalną akcji w przychodach podlegających opodatkowaniu.

2. Sytuacja prawno-podatkowa wierzycieli – osób fizycznych

2.1. Podatek dochodowy od osób fizycznych – pracownicy

Propozycje układowe upadłego mogą także dotyczyć wierzycieli – osób fizycznych, którym przysługują należności ze stosunku pracy. Zgodnie z art. 12 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych za przychody ze stosunku pracy uważa się wszelkiego rodzaju wypłaty pieniężne oraz wartość pieniężną świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty, bez względu na źródło finansowania tych wypłat i świadczeń, w szczególności: wynagrodzenia zasadnicze, wynagrodzenia za godziny nadliczbowe, różnego rodzaju dodatki, nagrody, ekwiwalenty za niewykorzystany urlop i wszelkie inne kwoty niezależnie od tego, czy ich wysokość została z góry ustalona, a ponadto świadczenia pieniężne ponoszone za pracownika, jak również wartość innych nieodpłatnych świadczeń lub świadczeń częściowo odpłatnych.

Sam fakt, że niewypłacone pracownikowi świadczenia ze stosunku pracy stały się wierzytelnościami układowymi, nie zmienia ich charakteru jako przychodów ze stosunku pracy, w rozumieniu przytoczonego przepisu. Zatem w stosunku do tych wierzytelności, dłużnik jako płatnik jest zobowiązany do naliczenia i odprowadzenia zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych według stanu na dzień wypłaty, tj. 60 dni po uprawomocnieniu się postanowienia sądu w przedmiocie zatwierdzenia układu. Pamiętać bowiem należy, że przychodem pracownika – zgodnie z art. 11 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych – są pieniądze otrzymane lub postawione do dyspozycji pracownika w roku kalendarzowym. Zatem pracownicy, którzy uzyskają przychód dopiero w kolejnych latach, powinni opodatkować go według zasad obowiązujących w danym roku.

Przy okazji spłaty wierzytelności wobec pracowników nie sposób nie zwrócić uwagi na problem, z którym zetknie się płatnik (dłużnik), a który wzbudza pewne kontrowersje. Wskazany problem dotyczy naliczania kosztów uzyskania przychodów ze stosunku pracy, jeżeli w jednym miesiącu dojdzie do skumulowania wypłat przysługujących pracownikowi za kilka miesięcy. A taka sytuacja może realnie w toku postępowania wystąpić. Są bowiem organy podatkowe, które uważają, że jeśli w jednym miesiącu dojdzie do skumulowanych wypłat obejmujących kilka miesięcy, płatnicy mają obowiązek uwzględnić tylko koszty uzyskania przychodów przysługujące za jeden miesiąc (w którym następuje wypłata), a nie za miesiące obejmujące skumulowaną wypłatę. Ma to istotne znaczenie z punktu widzenia odpowiedzialności płatnika za prawidłowe naliczenie zaliczek na podatek dochodowy. Należy podkreślić, że taka interpretacja wydaje się jednak zbyt daleko idącą.

2.2. Podatek dochodowy od osób fizycznych – osoby prowadzące działalność gospodarczą

Zgodnie z art. 10 ust. 1 pkt 7 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych źródłami przychodów są również kapitały pieniężne i prawa majątkowe. Za przychody z kapitałów pieniężnych uważa się m.in. nominalną wartość udziałów (akcji) w spółce mającej osobowość prawną albo wkładów w spółdzielni objętych w zamian za wkład niepieniężny. Ponieważ uregulowanie to jest identyczne jak to, które jest ujęte w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, aktualne w tym zakresie są również wyjaśnienia opisane wcześniej w punkcie 1.1.

Zwrócić należy uwagę, że jest to odrębne źródło przychodów, co oznacza, że każda osoba fizyczna, jeśli uzyskałaby udziały (akcje) w zamian za wkład niepieniężny, uzyskalaby przychód z tego tytułu. W przypadku postępowania

układowego dłużnika może się to odnosić do osób fizycznych, które prowadząc działalność gospodarczą, wykonywały usługi na jego rzecz i z tego tytułu zostały objęte postępowaniem układowym. To samo odnieść należy do osób fizycznych wykonujących na rzecz dłużnika usługi na podstawie umowy zlecenia bądź umowy o dzieło.

Również analogicznie jak w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych przedstawia się sytuacja w zakresie kosztów uzyskania przychodów. Zgodnie z art. 22 ust. 1e ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych w przypadku objęcia akcji w spółce w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część koszty ustala się na dzień objęcia tych akcji. Sposób ustalenia kosztów jest identyczny jak w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych. Ustawodawca nie dokonał tutaj rozróżnienia sytuacji prawnej wierzycieli osób prawnych i wierzycieli osób fizycznych.

Wnioski końcowe

Konwersja wierzytelności na akcje spółki jest traktowana jak wniesienie aportu. Wniesienie do spółki przez wierzycieli układowych aportu w postaci wierzytelności wobec spółki powoduje, że mamy do czynienia z sytuacją powstania przychodu podatkowego. Co więcej, może to skutkować w określonych przypadkach przeszacowaniem przez organ podatkowy wartości tego przychodu do wysokości wartości rynkowej wniesionego wkładu. W większości przypadków przy ustaleniu dochodu z dokonania tej czynności wnoszący nie będzie mógł przeprowadzić pomniejszenia przychodu o koszty jego uzyskania, gdyż te ostatnie po prostu nie wystąpią. Stosując wykładnię literalną art. 15 ust. 1j pkt 3 podatku dochodowego od osób prawnych, wierzyciele, którzy zgodzą się na skonwertowanie własnych wierzytelności, ich wartości nie zaliczą do kosztów uzyskania przychodów, pomimo że są zobowiązani uwzględnić wartość nominalną akcji w przychodach, które będą podlegały opodatkowaniu.

Literatura

- Czajka D., *Prawo upadłościowe*, Wyd. Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2004.
Flaga-Gieruszyńska K., *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009.
Lewandowski R., Wołowski P., *Prawo upadłościowe i naprawcze*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2011.
Szydło M., *Jurysdykcja krajowa w transgranicznych upadłościach w Unii Europejskiej*, „Studia Prawnicze” 2009, nr 1-2.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. 2014 r., poz. 851 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j. Dz.U. 2012 r., poz. 361 z późn. zm.

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, t.j. Dz.U. 2012 r., poz. 1112, z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, t.j. Dz.U. 2013 r., poz. 1030, z późn. zm.

The Debt-for-Equity Swap Option under a Debt Settlement Arrangement – Selected Tax Implications for the Creditor

***Abstract.** The paper seeks to assess the effects of a debt settlement arrangement vis-à-vis certain regulations of tax law. The analysis concentrates on two options that are available to a company in bankruptcy under a lawful debt settlement procedure: a debt-to-equity swap (i.e. conversion of debt into shares), and a debt waiver. Each of these options has specific legal and income tax implications for the creditor. The article discusses both corporate and personal income tax implications, with special emphasis on the debt-to-equity swap, which is regarded as an in-kind contribution and therefore involves significant consequences in terms of corporate income tax.*

***Keywords:** bankruptcy proceedings, debt settlement, debt conversion, debt-to-equity swap, taxation, in-kind contributions*



Alicja Bartuś

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Nauki o Polityce
e-mail: alicja.bartus@chorzow.wsb.pl
tel. 32 349 84 75

Rozwój zatrudnienia poprzez agencje pracy tymczasowej w warunkach spowolnienia gospodarczego i wysokiego bezrobocia

***Streszczenie.** Wskutek spowolnienia gospodarczego na polskim rynku pracy stroną dominującą są pracodawcy. W istniejącym stanie prawnym ma to istotne konsekwencje dla pracowników. Od kilku lat lawinowo przybywa w Polsce osób zatrudnianych na umowach cywilnoprawnych w sytuacjach, gdy powinny to być umowy o pracę. Prowadzi to do patologii zatrudnienia.*

***Słowa kluczowe:** rynek pracy, spowolnienie gospodarcze, umowy cywilnoprawne, bezrobocie, praca tymczasowa*

Wprowadzenie

W Polsce na przełomie 2008 i 2009 r., wobec oznak spowolnienia gospodarczego, na rynku pracy stroną dominującą stali się pracodawcy, co miało istotne konsekwencje dla pracowników, zwłaszcza nowo zatrudnionych. Pojawiło się zjawisko wypierania z rynku pracy klasycznych umów o pracę na czas nieokreślony przez umowy pracy tymczasowej, wśród których coraz istotniejszą pozycję zajmować zaczęły umowy cywilnoprawne, tj. umowy o dzieło oraz umowy zlecenie. Jest to wyjątkowa sytuacja w Unii Europejskiej, gdzie w ciągu ostatnich kilkunastu lat liczba takich umów wzrosła średnio o 2%, a w wielu krajach wręcz

zmałała. W Polsce tylko w 2013 r. zanotowano w tym względzie 23% wzrostu. Towarzyszyło mu stałe pogarszanie się sytuacji pracowników.

Coraz więcej firm – w przemyśle, budownictwie, a szczególnie w handlu – nie przyjmuje pracowników na etat, tylko wynajmuje ludzi za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej. Według danych resortu pracy w 2005 r. z takich usług korzystało zaledwie kilkudziesięciu pracodawców, a w 2013 r. było ich już ponad 12 tysięcy.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest ukazanie funkcjonowania oraz wzrostu znaczenia agencji zatrudnienia w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem świadczonych przez nie usług w zakresie pracy tymczasowej w 2013 r. oraz konsekwencji dla rynku pracy.

1. Działalność agencji zatrudnienia

Obsługą polskiego rynku pracy obok publicznych służb zatrudnienia, czyli powiatowych i wojewódzkich urzędów pracy, zajmują się również agencje zatrudnienia¹. Mogą one legalnie działać po uzyskaniu wpisu do rejestru agencji zatrudnienia².

Wyróżniamy pięć rodzajów agencji zatrudnienia, tj.:

- pośrednictwa pracy na terenie Polski,
- pośrednictwa do pracy za granicą u pracodawców zagranicznych obywateli polskich,
- doradztwa personalnego,
- poradnictwa zawodowego,
- pracy tymczasowej.

Funkcjonowanie agencji zatrudnienia reguluje ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy³, a w przypadku działalności w zakresie pracy tymczasowej – dodatkowo ustawa z 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych⁴. Agencje mogą być kontrolowane przez

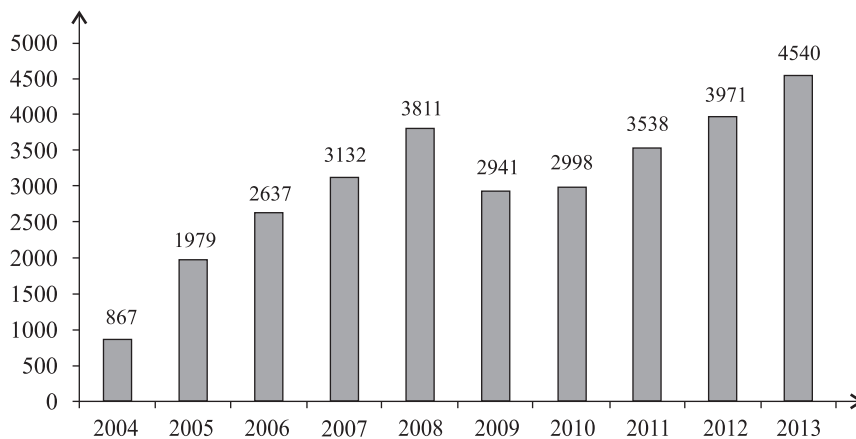
¹ Wykaz agencji zatrudnienia jest jawny i znajduje się na stronach Krajowego Rejestru Agencji Zatrudnienia, www.kraz.praca.gov.pl.

² Zadania z zakresu prowadzenia rejestru agencji zatrudnienia oraz informacji składanych przez agencje zatrudnienia realizują w imieniu samorządu województwa Wojewódzkie Urzędy Pracy właściwe dla siedziby danej agencji.

³ Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99, poz. 1001.

⁴ Ustawa z 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych, Dz.U. nr 166, poz. 1608.

Wykres 1. Agencje pracy tymczasowej działające w Polsce w okresie 2004-2013
(stan na 31 grudnia każdego roku)



Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 35.

Wojewódzki Urząd Pracy, Główny Inspektorat Ochrony Danych Osobowych oraz Państwową Inspekcję Pracy.

Na wykresie 1 widać zbieżność między spowolnieniem gospodarczym z lat 2008-2009 a spadkiem liczby agencji zatrudnienia. W 2009 r. weszły również w życie przepisy ustawy z 19 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw⁵ dające marszałkom województw możliwość kontroli agencji zatrudnienia i – w razie niespełniania wymogów ustawowych – wykreślenia ich z rejestru, co przyhamowało na krótko tworzenie nowych agencji. Jednak już od 2010 r. liczba agencji znowu zaczęła rosnąć. W 2010 r. zwiększyła się o 57, w 2011 r. – o 540, w 2012 r. – o 433, a w 2013 r. – o 569.

Na koniec 2013 r. zarejestrowanych było 4540 agencji zatrudnienia, z tego 2315 agencji świadczących pośrednictwo pracy, 1610 świadczących pracę tymczasową, 1370 realizujących doradztwo personalne i 1266 prowadzących usługi poradnictwa zawodowego.

O rosnącej efektywności pracy agencji świadczy:

- wzrost liczby osób zatrudnianych przez agencje,
- wzrost liczby podmiotów korzystających z usług agencji.

⁵ Ustawa z 19 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2009 r. nr 6, poz. 33.

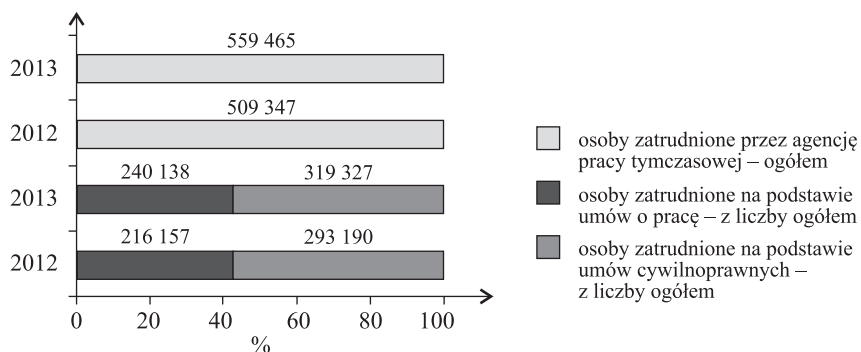
Tabela 1. Osoby, które otrzymały pracę za pośrednictwem agencji zatrudnienia (lata 2003-2014)

Lata	Osoby zatrudnione za pośrednictwem agencji zatrudnienia w zakresie usług:			
	pośrednictwa pracy			pracy tymczasowej
	ogółem	w tym:		
		na terenie RP	za granicą	
2003	125 127	83 961	41 166	31 628
2004	98 888	46 572	52 316	167 644
2005	162 656	81 624	81 032	206 665
2006	247 761	128 514	119 247	288 440
2007	356 163	207 140	149 023	486 591
2008	327 860	195 888	131 972	474 747
2009	275 539	178 242	97 297	379 103
2010	298 937	208 872	90 065	433 102
2011	317 952	209 146	108 806	499 024
2012	296 412	194 412	102 000	509 347
2013	273 373	162 574	110 799	559 465

Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 26.

W 2013 r. agencje umożliwiły pracę 832 838 osobom, z tego do pracy tymczasowej skierowanych zostało 559 465 pracowników (tj. o 50 tys. więcej niż w roku 2012 r.)⁶. Największy przyrost zatrudnionych w 2012 i w 2013 r. nastąpił właśnie w zakresie pracy tymczasowej. Nie byłoby w tym nic złego, gdyby nie fakt, że najbardziej zwiększa się przy tym odsetek zatrudnianych do pracy tymczasowej w ramach umów cywilnoprawnych. Prowadzi to do patologii rynku pracy.

Wykres 2. Działalność agencji zatrudnienia w zakresie pracy tymczasowej w 2012 i 2013 r. z uwzględnieniem pracy na podstawie umowy o pracę i umów cywilnoprawnych



Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 19.

⁶ W 2012 r. do pracy tymczasowej skierowano 509 347 osób.

Tabela 2. Rozmieszczenie przestrzenne pracodawców korzystających z agencji pracy tymczasowej według województw (rok 2013)

Lp.	Województwo	Liczba pracodawców użytkowników	
		ogółem	w tym zagranicznych pracodawców użytkowników
1.	Dolnośląskie	1 429	459
2.	Kujawsko-pomorskie	677	508
3.	Lubelskie	511	335
4.	Lubuskie	303	216
5.	Łódzkie	649	107
6.	Małopolskie	631	297
7.	Mazowieckie	4 914	334
8.	Opolskie	260	167
9.	Podkarpackie	70	36
10.	Podlaskie	64	18
11.	Pomorskie	617	54
12.	Śląskie	2 008	1 125
13.	Świętokrzyskie	113	86
14.	Wamińsko-mazurskie	153	31
15.	Wielkopolskie	1 108	352
16.	Zachodniopomorskie	486	278
Polska		13 993	4 403

Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 20.

Tabela 3. Liczba agencji zatrudnia z podziałem na województwa (rok 2013)

Lp.	Województwo	Agencje zatrudnienia ogółem	Z liczby ogółem świadczące usługę:				
			pośrednictwa pracy	kierowania do pracy za granicą	pracy tymczasowej	doradztwa personalnego	poradnictwa zawodowego
1.	Dolnośląskie	416	164	132	167	126	93
2.	Kujawsko-pomorskie	167	43	29	53	27	38
3.	Lubelskie	140	64	33	42	36	56
4.	Lubuskie	113	32	28	52	16	15
5.	Łódzkie	217	112	78	133	97	124
6.	Małopolskie	364	152	65	102	94	105
7.	Mazowieckie	925	426	144	325	370	208
8.	Opolskie	212	49	99	60	57	33
9.	Podkarpackie	152	44	24	35	32	41
10.	Podlaskie	52	13	1	11	7	19
11.	Pomorskie	330	114	131	103	88	76
12.	Śląskie	474	192	106	175	127	107
13.	Świętokrzyskie	67	35	22	24	18	21
14.	Wamińsko-mazurskie	100	55	16	32	29	34
15.	Wielkopolskie	571	215	118	220	180	219
16.	Zachodniopomorskie	240	83	112	76	66	77
Polska		4540	1793	1138	1610	1370	1266

Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 10.

Pracodawcy korzystający z usług agencji pracy tymczasowej nie są obciążeni znaczną częścią obowiązków związanych z zatrudnieniem pracowników, gdyż spoczywają one na agencjach (np. wypłata wynagrodzeń, opłacanie składek ubezpieczeniowych i podatków, prowadzenie dokumentacji pracowniczej). Dzięki temu wynajmujące „obcych” pracowników firmy mogą poczynić oszczędności, a w razie konieczności redukcji zatrudnienia – nie są skrupowane zapisami prawa pracy.

Zapotrzebowanie na usługi agencji pracy tymczasowej jest największe w regionach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Na tych obszarach skupia się też aktywność agencji (potwierdzają to dane z tabeli 2 i 3). Najwięcej agencji działa w województwie mazowieckim (925, w tym 325 świadczących usługi w zakresie pracy tymczasowej) i śląskim (474, w tym 175 świadczących usługi w zakresie pracy tymczasowej), a najmniej w podlaskim (52, w tym 11 świadczących usługi w zakresie pracy tymczasowej) i świętokrzyskim (67, w tym 24 świadczące usługi w zakresie pracy tymczasowej).

2. Istota pracy tymczasowej

Spśród 4540 zarejestrowanych w 2013 r. agencji zatrudnienia 35% świadczyło usługi z zakresu pracy tymczasowej. Do największych pracodawców należą tu: Randstad, Manpowergroup, Adecco, Trenkwalder, Work Express, Otto, Agencja Job, Gi Group, Grupa Job, Aterima⁷.

W Europie ta forma zatrudniania pracowników wykorzystywana jest w okresach nasilenia produkcji, konieczności zastępstwa etatowego pracownika (np. ze względu na chorobę), podczas okolicznościowych akcji promocyjnych, przy specyficznych pracach związanych z nieustannym wahaniami poziomu zatrudnienia oraz przy wykonywaniu prac nietypowych, które nie są związane z profilem działalności danej firmy.

Praca tymczasowa, zgodnie z ustawą o zatrudnianiu pracowników tymczasowych, jest to wykonywanie na rzecz danego pracodawcy użytkownika i pod jego kierownictwem, przez okres nie dłuższy niż czas wskazany w ustawie⁸, zadań:

- o charakterze sezonowym, okresowym, doraźnym,
- których terminowe wykonanie przez pracowników zatrudnionych przez pracodawcę użytkownika nie byłoby możliwe,
- których wykonanie należy do obowiązków nieobecnego pracownika zatrudnionego przez pracodawcę użytkownika.

⁷ Dane Polskiego Forum Agencji HR.

⁸ Zgodnie z ustawą łączny okres zatrudnienia pracownika tymczasowego u jednego pracodawcy użytkownika w ciągu kolejnych 36 miesięcy nie może przekroczyć 18 miesięcy.

Praca tymczasowa w założeniu odnosi się do trzech podmiotów: pracownika, klienta agencji (tzw. pracodawcy użytkownika) i agencji zatrudnienia⁹.

Pracownicy¹⁰ są zatrudnieni przez agencję pracy tymczasowej na podstawie: umowy o pracę na czas określony, umowy o pracę na czas wykonania określonej pracy lub umowy cywilnoprawnej.

Z prawnego punktu widzenia podmiotem zatrudniającym jest tu agencja pracy tymczasowej. Deleguje ona pracowników do wypełnienia na rzecz pracodawcy użytkownika ustalonych zadań. Przejmuje również kwestie administracyjno-prawne realizacji umowy, jak podpisywanie umów, naliczanie wynagrodzenia i odprowadzanie zaliczek na podatek dochodowy, składki na ZUS czy przechowywanie wymaganych dokumentów w wersji papierowej zgodnie z przepisami nawet przez kolejne 50 lat.

Klient podpisuje umowę z agencją, wysyła zamówienia na daną liczbę pracowników tymczasowych o określonych kwalifikacjach. Agencja dostarcza przygotowanych do wykonywania zadań pracowników. Pracodawca użytkownik bez problemu może wymienić każdego pracownika, który nie spełnia jego oczekiwań. Tymczasowa praca nie wiąże się bowiem np. z kosztami odprawy. Pracownicy tymczasowi nie otrzymują też licznych bonusów, które przysługują pracownikom etatowym, np. premii, tańszych zakupów w sklepikach firmowych, programów zdrowotnych i rekreacyjnych.

Pracownicy tymczasowi są wliczani do pracowników agencji. Pracodawca użytkownik korzysta natomiast z praw przysługujących pracodawcy w zakresie niezbędnym do zorganizowania pracy z udziałem pracownika tymczasowego. Obowiązkiem pracodawcy użytkownika jest prawidłowe ewidencjonowanie czasu pracy pracownika tymczasowego i przekazywanie stosownej ewidencji do agencji, która na tej podstawie nalicza wynagrodzenie i wypłaca je pracownikowi tymczasowemu¹¹.

Praca tymczasowa może nieść ze sobą wiele korzyści zarówno dla pracodawców, jak i pracowników, tj.:

– elastyczny czas pracy (pracownik tymczasowy sam ustala, kiedy może pracować, co pozwala pogodzić pracę z innymi obowiązkami, jak np. studia lub opieka nad dziećmi),

⁹ *Rynek agencji zatrudnienia w 2013 r. Analiza danych, trendów, prognozy, dobre praktyki agencji Polskiego Forum HR*, red. A. Zielińska, A. Szepietowska, Materiały Polskiego Forum HR 2014, s. 13, http://admin.polskieforumhr.pl/dir_upload/site/70c12353731d477c8cda0204c7564695/raport/Rynek_agencji_zatrudnienia_w_2012.pdf [10.08.2014].

¹⁰ Na mocy art. 26 ustawy o zatrudnianiu pracowników tymczasowych nie wolno powierzać im pracy szczególnie niebezpiecznej i na stanowiskach opróżnionych wskutek zwolnienia pracowników z przyczyn dotyczących pracodawcy w okresie trzech miesięcy przed przewidywanym terminem podjęcia zatrudnienia tymczasowego oraz zajmowanych przez strajkującą załogę.

¹¹ *Ibidem*.

– możliwość zdobycia cennego doświadczenia (umożliwia podjęcie wyzwań dopasowanych do kwalifikacji zawodowych lub też sprawdzenie swoich umiejętności),

– perspektywę stałego zatrudnienia (bywa, że pracodawcy wykorzystują czas tymczasowego zatrudnienia na sprawdzenie pracowników na danym stanowisku),

– dodatkowe źródło dochodu (elastyczny czas pracy pozwala na traktowanie tej formy zatrudnienia jako dodatkowego sposobu zarobkowania, np. w trakcie studiów).

Pracownik tymczasowy w okresie obejmującym 36 kolejnych miesięcy może być delegowany przez agencję zatrudnienia do wykonywania pracy tymczasowej na rzecz jednego pracodawcy użytkownika przez okres nieprzekraczający łącznie 18 miesięcy. Dochodzi jednak do nadużyć: po upływie dopuszczalnego ustawą czasu agencje wymieniają się pracownikami, którzy pozostają nadal na swoich stanowiskach, ale jako osoby wydelegowane przez inną agencję, przeważnie ściśle powiązaną z pierwszą.

3. Umowy cywilnoprawne jako źródło patologii zatrudnienia

W 2013 r. spośród 559 465 pracowników tymczasowych 240 138 (czyli 43% ogółu) zatrudnionych było na podstawie umowy o pracę na czas określony i umowy o pracę na czas wykonania określonej pracy. Na podstawie umowy prawa cywilnego pracowało natomiast 319 327 osób, czyli 57% pracowników tymczasowych. Rosnąca liczba tych ostatnich uznawana jest przez związki zawodowe, Państwową Inspekcję Pracy oraz wielu ekspertów za największy obecnie problem polskiego rynku zatrudnienia. Wskazuje się, że jednym z głównych powodów, jeśli nie głównym powodem owego wzrostu, są coraz większe nadużycia związane z tą formą świadczenia pracy.

Ogólna liczba umów zawieranych przez agencje zatrudnienia z pracownikami tymczasowymi w 2013 r. wyniosła 4 476 458. Na jednego pracownika tymczasowego przypadło zatem średnio osiem umów o pracę oraz umów cywilnoprawnych¹².

Praca tymczasowa powinna być świadczona na podstawie umowy o pracę na czas określony lub umowy o pracę na czas wykonywania określonej pracy. Prawo dopuszcza stosowanie umów cywilnoprawnych tylko w sytuacji, gdy wykonywana praca nie nosi znamion stosunku pracy, a więc:

¹² *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 21.

- nie odbywa się pod kierownictwem pracodawcy,
- w określonym miejscu i czasie,
- nie jest określony sposób jej wykonywania.

Powierzanie pracy tymczasowej na podstawie umów cywilnych powinno być wyjątkowe i praktykowane tylko wtedy, gdy uzasadnia to charakter zadań oraz sposób ich realizacji. Istotną rolę bowiem odgrywają warunki, w jakich praca faktycznie się odbywa.

Tabela 4. Rodzaje umów stosowanych przy zatrudnianiu pracowników przez agencję pracy tymczasowej (rok 2013)

Lp.	Województwo	Liczba osób zatrudnionych przez agencje pracy tymczasowej			
		Ogółem	z liczby ogółem świadczące pracę:		
			na podstawie umowy o pracę	na podstawie umowy prawa cywilnego	u pracodawcy zagranicznego
1.	Dolnośląskie	100 012	40 814	59 198	2 083
2.	Kujawsko-pomorskie	6 633	1 977	4 656	1 126
3.	Lubelskie	18 133	2 685	15 448	859
4.	Lubuskie	3 698	795	2 903	289
5.	Łódzkie	46 748	27 274	19 474	321
6.	Małopolskie	53 741	9 784	43 957	2 259
7.	Mazowieckie	191 411	106 388	85 023	2 435
8.	Opolskie	4 677	2 383	2 294	2 490
9.	Podkarpackie	1 860	1 048	812	625
10.	Podlaskie	4 169	1 194	2 975	26
11.	Pomorskie	26 789	5 765	21 024	858
12.	Śląskie	39 580	19 136	20 444	2 696
13.	Świętokrzyskie	60	448	158	312
14.	Wamińsko-mazurskie	3 036	1 294	1 742	165
15.	Wielkopolskie	50 698	16 972	33 726	1 219
16.	Zachodniopomorskie	7 674	2 181	5 493	1 482
Polska		559 465	240 138	319 327	19 245

Źródło: *Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014, s. 19.

Nadużywanie umów cywilnoprawnych sprawia, że część osób wykonujących pracę tymczasową pozbawiona jest praw, które gwarantuje im stosunek pracy. Takie tendencje wpływają także niekorzystnie na cały rynek¹³. Przykładowo: jeśli agencja, mimo oczywistych przesłanek wynikających z Kodeksu pracy, w sytuacji, kiedy powinna z pracownikiem zawrzeć umowę o pracę – zawiera umowę cywilnoprawną, obniża koszty zatrudnienia i tym samym staje się bardziej

¹³ Zob. *Przybywa agencji pracy tymczasowej, ale trudniej je kontrolować*, Gazetapraca.pl, <http://gazetapraca.pl/gazetapraca/2029020,90445,16311052.html> [10.10.2014].

konkurencyjna niż agencja zawierająca typy umów zgodne z prawem. Mamy tu do czynienia z elementami nieuczciwej konkurencji.

Z raportów MPiPS wynika, że rośnie zatrudnienie na podstawie umów cywilnoprawnych. W ostatnim czasie zjawisko to nasiliło się zwłaszcza w handlu wielkopowierzchniowym – marketach należących do zagranicznych koncernów. Są takie sklepy, w których – poza kierownictwem – na etacie nie pracuje nikt. Kasjerki, osoby wykładające towar na półki, magazynierzy, sprzątaczk i ochroniarze – wszyscy zatrudnieni są na umowach cywilnoprawnych przez agencje. Przedstawiciele sieci w oficjalnych wypowiedziach i materiałach przyznają, że pomaga im to „optymalizować koszty” i „elastycznie zarządzać personelem”. W praktyce oznacza to brak jakiegokolwiek ochrony prawnej pracowników wynikającej z Kodeksu pracy oraz wzrost zysków sieci handlowych¹⁴.

Państwowa Inspekcja Pracy kwestionuje około 20% umów cywilnoprawnych uznając, że w ich miejsce pracownicy powinni mieć podpisane umowy o pracę. To jednak zapewne wierzchołek góry lodowej, bo inspektorzy PIP docierają do niewielkiego ułamka firm, które korzystają z usług agencji.

Wnioski

W Polsce na podstawie umów na czas określony pracuje 3,4 mln osób, czyli około 27% ogółu pracowników. Elastyczne formy zatrudnienia w okresie spowolnienia gospodarczego i niepewności na rynku pozwoliły uniknąć masowych zwolnień pracowników i tym samym zachować miejsca pracy. Ta ewolucyjna zmiana na rynku pracy okazała się zatem z jednej strony skuteczną odpowiedzią na potrzeby gospodarki oraz doprowadziła do ograniczenia zjawiska „pracy na czarno”.

Z drugiej strony jednak towarzyszy temu kilka negatywnych zjawisk, za sprawą których dochodzi do pogorszenia sytuacji osób świadczących pracę, zwłaszcza tych wchodzących dopiero na rynek. Wśród pracowników tymczasowych w Polsce w 2013 r. 57% stanowiły osoby zatrudnione na podstawie umów cywilnoprawnych. Znaczna ich część – co wynika z ustaleń PIP oraz obserwacji związkowców i socjologów – była w normalnym stosunku pracy z pracodawcą, a została pozbawiona ochrony prawnej wynikającej z Kodeksu pracy. Bardzo niepokojąca jest dynamika tych zmian. Umowy cywilnoprawne (zlecenia i o dzieło) stają się wręcz normą, zwłaszcza przy zatrudnianiu ludzi młodych, dopiero

¹⁴ Z. Bartuś, *Tymczasowi: 4,50 zł za godzinę. Wyzysk czy krok ku lepszej pracy*, „Dziennik Polski”, 20.06.2014, www.dziennikpolski24.pl/artukul/3478909,tymczasowi-450-zl-za-godzine-wyzysk-czy-krok-ku-lepszej-pracy,id,t.html?cookie=1 [10.09.2014].

rozpoczynających pracę, a także znacznej grupy osób po pięćdziesiątce, które mają największe problemy ze znalezieniem pracy.

Według ustaleń Konfederacji Lewiatan w budownictwie i przemyśle na umowach cywilnoprawnych pracuje już około 10% załóg, w handlu – 16%, a w firmach ochroniarskich i sprzątających ponad 70%.

Nasz kraj na tle UE wyróżnia się trzema elementami:

- zjawisko zawierania umów tymczasowych dynamicznie rośnie,
- umowy cywilnoprawne są znacznie tańsze dla pracodawcy niż w innych państwach, gdzie nie ma aż takiej różnicy w poziomie oskładkowania,
- Polska jest jedynym krajem UE, gdzie więcej niż 5% pracujących jest zatrudnionych bez opłacania składek społecznych i poza obowiązaniem prawa pracy.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej dostrzega problem i zapowiada wprowadzenie rozwiązań, które w zamierzeniu doprowadzić mają do ograniczenia patologii, a zwłaszcza zastępowania umów o pracę umowami cywilnoprawnymi, które jest dzisiaj głównym źródłem prosperity znacznej części agencji pracy tymczasowej. Jedną z propozycji, popieranym m.in. przez związki zawodowe, jest nadanie osobom zatrudnionym na podstawie umów cywilnoprawnych uprawnień wynikających z Kodeksu pracy. Pracodawcy ostrzegają, że wtedy dojdzie w Polsce do eksplozji bezrobocia oraz wzrostu szarej strefy.

Rząd skierował też do Sejmu projekt ustawy wprowadzającej objęcie wszystkich umów zleceń składkami na ubezpieczenie społeczne, motywując to m.in. tym, że obecny stan prawny sprzyja nadużyciom, a to z kolei odbija się niekorzystnie zarówno na zatrudnionych, jak i dochodach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, z którego płacone są emerytury i renty. Pracodawcy nagminnie zawierają z pracownikami umowy zlecenia na śmieszłą kwotę, np. 50 zł, a następnie kolejne umowy na kwoty wyższe. Jednak składka na ZUS płacona jest dziś tylko od owej pierwszej umowy. Rząd chce, by w przypadku sumowania się wielu umów zleceń składka na ZUS płacona były od minimalnego wynagrodzenia (dziś 1680 zł). W październiku 2014 r. posłowie z Sejmowej Komisji Polityki Społecznej i Rodziny, również ci należący do rządzącej koalicji, jednogłośnie przyjęli projekt rządu, proponując jednak – wbrew stanowisku resortów pracy i finansów – cztery razy dłuższe, czyli roczne, *vacatio legis* (nowe przepisy miałyby wejść w życie w 2016 r.), aby dać pracodawcom czas na dostosowanie się do nowych warunków.

Działania polityków mają zatem na celu ograniczenie opisanego tu zjawiska, a przynajmniej powstrzymanie dalszego dynamicznego wzrostu liczby osób zatrudnionych za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej na umowach cywilnoprawnych w sytuacji, gdy charakter wykonywanych przez pracownika zadań oraz inne okoliczności wskazują, że mamy do czynienia z klasyczną pracą,

której definicję znaleźć można w Kodeksie pracy. Wspomniane działania są jednak bardzo ostrożne, co motywuje się obawą, że zbytńia ingerencja w stosunki pracy – w warunkach niepewności, czy długotrwałe spowolnienie gospodarcze już się skończyło i wchodzimy w trwałą fazę ożywienia – może doprowadzić do eksplozji bezrobocia, wzrostu zatrudnienia na czarno i innych niekorzystnych zjawisk. Wspierana przez związki zawodowe tendencja do wyregulowania tej kwestii zderza się jednocześnie z presją organizacji pracodawców na dalsze uelastycznianie stosunków pracy.

Konkretne decyzje w tym względzie zależą będą w dużej mierze od danych za rok 2014, ukazujących aktualną skalę zatrudnienia Polaków za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej na umowach cywilnoprawnych. Jest przy tym wysoce prawdopodobne, że bez ingerencji państwa, w tym przeprowadzenia zmian prawnych, skala ta nadal będzie się powiększać.

Literatura

- Bartuś Z., *Tymczasowi: 4,50 zł za godzinę. Wzysk czy krok ku lepszej pracy*, „Dziennik Polski”, 20.06.2014, www.dziennikpolski24.pl/artykul/3478909,tymczasowi-450-zl-za-godzine-wyzysk-czy-krok-ku-lepszej-pracy,id,t.html?cookie=1 [10.09.2014].
- Głapiak E., *Tymczasowość nas przytłacza*, www.ekonomia.rp.pl/artykul/775535,1137646-Tymczasowosc-nas-przytlacza.html [10.09.2014].
- Informacja o działalności agencji zatrudnienia w 2013 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2014.
- Kodeks Pracy, Dz.U. z 1974 r. nr 24, poz. 141.
- Przybywa agencji pracy tymczasowej, ale trudniej je kontrolować*, [Gazetapraca.pl,http://gazetapraca.pl/gazetapraca/2029020,90445,16311052.html](http://gazetapraca.pl/gazetapraca/2029020,90445,16311052.html) [10.10.2014].
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 30 lipca 2013 r. w sprawie działalności agencji zatrudnienia, Dz.U. poz. 899.
- Rynek agencji zatrudnienia w 2013 r. Analiza danych, trendów, prognozy, dobre praktyki agencji Polskiego Forum HR*, red. A. Zielińska, A. Szepietowska, Materiały Polskiego Forum HR, 2014, http://admin.polskieforumhr.pl/dir_upload/site/70c12353731d477c8cda0204c7564695/raport/Rynek_agencji_zatrudnienia_w_2012.pdf [10.08.2014].
- Ustawa z dnia 9 lipca 2003 r. o zatrudnianiu pracowników tymczasowych, Dz.U. nr 166, poz. 1608 z późn. zm.
- Ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99, poz. 1001.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. z 2013 r., poz. 674 z późn. zm.
- Ustawa z 19 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2009 r. nr 6, poz. 33.
- Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. nr 47, poz. 278.
- Wykaz agencji zatrudnienia, Krajowy Rejestr Agencji Zatrudnienia, www.kraz.praca.gov.pl
www.mpips.gov.pl

Job Creation through Temporary Work Agencies during an Economic Slowdown and Soaring Unemployment

***Abstract.** At a time of an economic downturn, employers are at an advantageous position over employees in the labor market. Under current legislation, this has important implications for the workforce: recently, the Polish labor market is increasingly characterized by unsound employment practices where people are hired on civil law contracts instead of permanent employment contracts.*

***Keywords:** labor market, economic slowdown, civil contract, unemployment*



Gracjan Chrobak

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: gracch@poczta.onet.pl
tel. 32 349 84 74

Ewidencja i rozliczanie kosztów płacy na stanowiskach produkcyjnych w systemie akordu

Streszczenie. Koszty świadczeń pracowniczych, w tym koszty wynagrodzeń, są niejednokrotnie znaczącą pozycją kosztów działalności operacyjnej jednostki. Kwestię wysokości zapłaty za wykonaną pracę determinuje ilość i jakość zużycia czynnika ludzkiego, jak i określony system wynagrodzeń. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy podstawowe metody wyceny pracy: system czasowy, akordowy i prowizyjny oraz ich pochodne. O ile na stanowiskach nieprodukcyjnych dominuje zazwyczaj system czasowy, niekiedy prowizyjny, o tyle na stanowiskach produkcyjnych często dobrym rozwiązaniem wydaje się zastosowanie jednej z odmian akordu.

Słowa kluczowe: wynagrodzenia, koszty rodzajowe, system akordowy, stanowiska pracy, ośrodki odpowiedzialności, miejsca powstawania kosztów

Wstęp

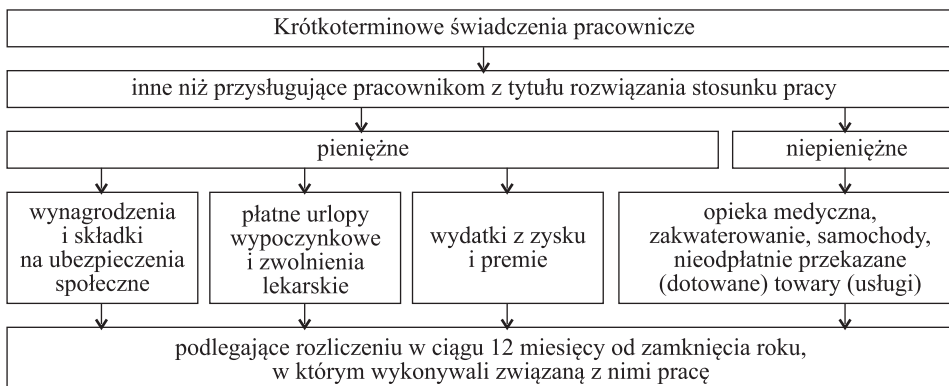
„Konsumpcja” czynnika ludzkiego nabiera szczególnego znaczenia w jednostkach produkcyjnych, w których poniesionym nakładom pracy odpowiadają określone efekty pracy w postaci konkretnych produktów gotowych. Stopień skomplikowania każdego z nich przekłada się na złożoność procesów wytwarzania i rolę zatrudnionych w nich osób, w tym personelu kierowniczego sprawującego nadzór nad ich przebiegiem.

Celem artykułu jest omówienie zasad ewidencji i rozliczania kosztów płacy bezpośrednio, a w dalszym ciągu ich prezentacja w różnych przekrojach klasyfikacyjnych. Główną tezą artykułu jest stwierdzenie, że system akordowy ułatwia kontrolę wykorzystania zasobów pracy w ośrodkach odpowiedzialności. Umożliwia również planowanie ich wielkości podczas kolejnych procesów wytwórczych.

1. Miejsce wynagrodzeń w ramach świadczeń pracowniczych o charakterze krótkoterminowym

Zmodernizowany MSR 19 § 8 określa krótkoterminowe świadczenia na rzecz pracowników jako inne niż świadczenia z tytułu rozwiązania stosunku pracy, o ile podlegają one w całości rozliczeniu przed upływem 12 miesięcy od końca rocznego okresu sprawozdawczego, w którym pracownicy wykonywali związaną z nimi pracę¹.

Schemat 1. Typologia krótkoterminowych świadczeń pracowniczych według uregulowań międzynarodowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR 19 § 8-9, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/9, L 146/12, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

¹ Zob. rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/9, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

Przedstawia je schemat 1. Zalicza się do nich świadczenia obejmujące²:

a) wynagrodzenia oraz składki na ubezpieczenia społeczne,

b) płatne urlopy wypoczynkowe i zwolnienia lekarskie,

c) wypłaty z zysku i premie,

d) świadczenia niepieniężne, przykładowo opieka medyczna, zakwaterowanie, samochody i inne nieodpłatnie przekazane lub dotowane rzeczy lub usługi – dla aktualnie zatrudnionych pracowników³.

Szczególną formą świadczeń jednostki wobec jej pracowników są zobowiązania z tytułu wynagrodzeń, zajmując pierwszorzędną pozycję w koszyku bieżących roszczeń przysługujących zatrudnionym od pracodawcy⁴.

1.1. Pojęcie wynagrodzeń i metody ich kwantyfikacji

Definicję wynagrodzenia za pracę zawierają przepisy unijne. Już w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską przy okazji omawiania kwestii równości wynagrodzeń dla pracowników płci męskiej i żeńskiej za taką samą pracę lub pracę tej samej wartości wprowadzono pojęcie wynagrodzenia⁵. Stąd przez wynagrodzenie rozumie się zwykłą podstawową lub minimalną płacę albo uposażenie oraz

² Zob. MSR 19 § 9, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/12, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf. [28.08.2014]; por. rozporządzenie Komisji (WE), nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/101, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014].

³ Należy rozróżnić obowiązkowe i dobrowolne świadczenia na rzecz pracowników. Obowiązkowe świadczenia wynikają z przepisów prawa pracy i dotyczą głównie odzieży i obuwia ochronnego, niekiedy przyjmując postać ekwiwalentów, zob. art. 237⁷, ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., nr 21, poz. 94 z późn. zm.; por. www.baza-wiedzy.pl/press_show_category,11456,ekwiwalenty-diety-i-swiadczenia-w-naturze-dla-pracownikow.html [18.08.2014]; zob. też *Ekwiwalenty dla pracowników za pranie i używanie własnej odzieży roboczej oraz własnych narzędzi na potrzeby pracodawcy – aspekt podatkowy i bilansowy*, „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, dnia 20.01.2013, nr 3(794), www.gofin.pl/17,1,61,157642,ekwiwalenty-dla-pracownikow-za-pranie-i-uzywanie-wlasnej.html [24.08.2014].

⁴ Wraz z kosztami ubezpieczeń społecznych tworzą one kategorię kosztów osobowych.

⁵ Por. art. 141 ust. 1, Traktat z Amsterdamu zmieniający Traktat o Unii Europejskiej, Traktaty ustanawiające Wspólnoty Europejskie i niektóre związane z nimi akty, oide.sejm.gov.pl/oide/images/files/dokumenty/traktaty/Traktat_amsterdamski_PL_1.pdf [19.08.2014].

wszystkie inne korzyści w gotówce lub w naturze otrzymywane przez pracownika bezpośrednio lub pośrednio z racji zatrudnienia od pracodawcy⁶.

Praktyka gospodarcza państw zachodnich „wypracowała” swoisty podział czynności związanych z pracą fizyczną i umysłową w nazewnictwie wykonujących ją osób i otrzymywanego stąd wynagrodzenia. Tą drogą w literaturze zagranicznej, głównie anglosaskiej i niemieckiej, można spotkać się niejednokrotnie z rozróżnianiem pracowników produkcyjnych i nieprodukcyjnych. Ci pierwsi określane są jako pracownicy, ewentualnie robotnicy (ang. *workers*, niem. *Arbeiter*), ci drudzy jako urzędnicy, zatrudnieni na określonym stanowisku (ang. *clerks*, niem. (m) *Angestellten* od czasownika *anstellen* – zatrudnić, przyjąć do pracy)⁷. W konsekwencji pracownicy produkcyjni, wynagradzani co do zasady na podstawie liczby przepracowanych godzin, otrzymują *de facto* zarobki lub płace (ang. *wages*, niem. (m) *Löhne* od czasownika *lohn* – odwdzięczać, odpłacać się), a pracownicy nieprodukcyjni pensje, pobory lub uposażenie (ang. *salaries*, niem. (n) *Gehälter*) ustalane na bazie liczby przepracowanych dni⁸.

Na gruncie polskim termin wynagrodzenia za pracę nie został wprost zdefiniowany ustawowo. Można natomiast zaznajomić się z jego istotą, analizując wybrane zapisy Kodeksu pracy. Przykładowo, z art. 13 wynika, że pracownik ma prawo do godziwego wynagrodzenia za pracę⁹. Łatwo odczytać, że zapłata jest rekompensatą ze strony pracodawcy za czas jemu poświęcony¹⁰.

Wiadomo też sporo na temat determinantów wynagrodzenia. W szczególności je art. 78 § 1 cyt. Kodeksu, na mocy którego wynagrodzenie powinno być tak ustalone, aby odpowiadało w szczególności rodzajowi wykonywanej pracy i kwalifikacjom wymaganych przy jej wykonywaniu, a także uwzględniało ilość i jakość świadczonej pracy¹¹.

W tym kontekście rodzi się zapotrzebowanie na odpowiednią metodę wyceny płac. Złożoność kwestii rachuby wynagrodzeń każe upatrywać ich przez pryzmat

⁶ Por. art. 141 ust. 2, Traktat z Amsterdamu zmieniający Traktat o Unii Europejskiej, Traktaty ustanawiające Wspólnoty Europejskie i niektóre związane z nimi akty, http://oide.sejm.gov.pl/oide/images/files/dokumenty/traktaty/Traktat_amsterdamski_PL_1.pdf [19.08.2014].

⁷ Zob. J. Stanisławski, K. Billip, Z. Chociłowska, *Podręczny słownik angielsko-polski*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1988, s. 124, 860; J. Chodera, S. Kubica, *Podręczny słownik niemiecko-polski*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1989, s. 38, 50, 55; por. *Gabler Wirtschaftslexikon*, <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/angestellter.html> [30.09.2014].

⁸ Zob. J. Stanisławski, K. Billip, Z. Chociłowska, op. cit., s. 620, 830; J. Chodera, S. Kubica, op. cit., s. 306, 522; por. *What is the difference between wages and salary?*, Accounting Coach, www.accountingcoach.com/blog/wages-salaries [30.09.2014].

⁹ Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r. nr 21, poz. 94 z późn. zm.

¹⁰ Por. *Poradnik pracodawcy*, Państwowa Inspekcja Pracy, <http://pip.gov.pl/html/pl/html/03030-004.htm> [19.08.2014].

¹¹ Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r. nr 21, poz. 94 z późn. zm.

określonego systemu, przez który należy rozumieć zbiór zasad regulujących zapłatę za pracę świadczoną na rzecz danego pracodawcy¹².

Można wymienić trzy podstawowe systemy wynagrodzeń: czasowy, akordowy i prowizyjny. W systemie czasowym (*Time-based Pay System*) pracownikowi przysługuje wynagrodzenie według stałych stawek wynagradzania ustalonych dla określonego czasu pracy, niezależnie od wydajności pracy zatrudnionego¹³.

W sytuacji akordu (*Piece Work Compensation*) wynagrodzenie uzależnione jest od ilości pracy, którą pracownik wykonał w określonej jednostce czasu, co zapewnia bezpośredni związek pomiędzy wydajnością a kwotą otrzymanej zapłaty¹⁴.

Akord występuje w czterech odmianach: akordu prostego, progresywnego (degresywnego), akordu indywidualnego (grupowego) i pośredniego. W akordzie prostym stawka wynagrodzenia jest stała za każdą wykonaną jednostkę pracy – niezależnie od tego, czy została wykonana w ramach przyjętej normy, czy też ponad nią. W sytuacji akordu progresywnego lub regresywnego stawka wynagrodzenia jest zmienna. W pierwszym przypadku wzrasta, w drugim spada – począwszy od pewnego pułapu wykonania normy oscylującego wokół 100%. W systemie akordu indywidualnego (grupowego) podstawą wynagradzania są efekty pracy pracownika bądź zespołu pracowników. W akordzie pośrednim stawki wynagrodzeń oblicza się jako procentowy iloczyn określonej grupy pracowników określanych mianem pracowników wiodących¹⁵.

Ostatnią z opisywanych form kwantyfikacji wynagrodzeń jest system prowizyjny (*Commission-based Compensation System*). W ramach tego podejścia wynagrodzenie pracownika uzależnione jest od wyników jego pracy, ustalone jako procent wartości dokonywanych przez niego transakcji, usług bądź uzyskanego dochodu¹⁶.

2. Zakres ujawnień na temat kosztów wynagrodzeń w sprawozdaniu finansowym

Należy zwrócić uwagę, że MSR 19 nie zawiera wymogu ujawniania konkretnej informacji na temat krótkoterminowych świadczeń pracowniczych. Taki

¹² Struktura systemu wynagrodzeń, www.governica.com/Struktura_systemu_wynagrodzen%C5%84 [15.09.2014]; por. www.prawo.egospodarka.pl/48692,Systemy-wynagradzania-pracownikow,1,34,3.html [15.09.2014].

¹³ Szczególną odmianą czasowego wynagradzania pracowników zatrudnionych na stanowiskach administracyjnych jest stała kwota uposażenia miesięcznego, niezależnie od liczby dni roboczych w miesiącu, określana jako iloczyn miesięcznego wynagrodzenia i liczby dni pracy w konkretnym miesiącu, por. <http://kpswzarzadzaniakadrami.blogspot.com/p/czasowy-system-pac.html> [15.09.2014].

¹⁴ http://wynagrodzenia.pl/slownik_1.php/wpis.228/szukaj.1 [15.09.2014].

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Por. http://wynagrodzenia.pl/slownik_1.php/wpis.125/szukaj.1 [15.09.2014].

wymóg może wynikać z innych standardów. Minimalny zakres informacji, jakie należy ująć w sprawozdaniu finansowym zawiera MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych – Prezentacja składników innych całkowitych dochodów”¹⁷.

W odniesieniu do kosztów szczegółowe informacje na temat płac można odnaleźć w wytycznych sporządzania rachunku zysków i strat i innych całkowitych dochodów¹⁸. Progowy zakres informacji ujmowanych dla danego okresu w sekcji dotyczącej zysków lub strat lub w sprawozdaniu z zysków lub strat precyzuje MSR 1 § 82. Zgodnie z nim w obszarze kosztów należy zamieścić informację przynajmniej na temat wysokości poniesionych kosztów finansowych¹⁹. Z drugiej strony, jeśli zachodzi potrzeba wyjaśnienia elementów składających się na finansowe wyniki działalności jednostki, w sprawozdaniu (sprawozdaniach) z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów ujawnia się dodatkowe pozycje, zmieniając opis i kolejność pojedynczych pozycji²⁰. Standard jednocześnie zachęca jednostki do prezentowania podziału kosztów w układzie porównawczym (rodzajowym) lub kalkulacyjnym (funkcjonalnym), podając przykłady klasyfikacji kosztów bazujących na obu metodach²¹. Zachęta ta zdaje się mieć przy tym bardziej deklaracyjny niż fakultatywny charakter.

¹⁷ Por. MSR 19 § 23, rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/103, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014].

¹⁸ Zob. MSR 1 § 68, rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/13, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014]; por. MSR 1 § 10, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/4, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

¹⁹ Por. MSR 1 § 82, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/4-146/5, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

²⁰ Por. MSR 1 § 86, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/5, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

²¹ Por. MSR 1 § 88-89 i § 91-92, rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z roz-

W modelu kosztów opartym na kosztach rodzajowych zwraca uwagę pozycja kosztów świadczeń pracowniczych. Informacja co do wysokości tych kosztów wydaje się drugim obok amortyzacji cennym źródłem wiedzy o kosztach rodzajowych. Potwierdza to MSR 1 § 93, który obliguje jednostki stosujące metodę prezentacji kosztów w układzie funkcjonalnym do ujawnienia dodatkowych informacji o kosztach w układzie porównawczym, w tym co do poziomu kosztów amortyzacji i kosztów świadczeń pracowniczych²².

Podobnie na gruncie polskim elementem sprawozdania rocznego, w którym poruszono kwestię wynagrodzeń, jest rachunek zysków i strat grupujący koszty w rozmaitych przekrojach. Jednym z nich jest wariant porównawczy. W wariantcie tym koszty operacyjne za dany okres ujęto w układzie rodzajowym kosztów²³, gdzie koszty wynagrodzeń są jego składową²⁴.

W wersji kalkulacyjnej rachunku wyników koszty działalności operacyjnej zgrupowano w ramach miejsc powstawania kosztów i nośników kosztów. Za miejsca powstawania kosztów uważa się organizacyjnie wyodrębnione stanowiska pracy bądź ich zespoły nazywane komórkami organizacyjnymi. W przedsiębiorstwach produkcyjnych miejscami powstawania kosztów mogą być wydziały, komórki obsługi bądź realizowane funkcje²⁵. Z kolei rolę nośników kosztów pełnią ostateczne bądź przejściowe efekty działalności jednostki gospodarczej, ujęte wartościowo, w postaci wyrobów gotowych, świadczonych usług i ich grup, zleceń produkcyjnych

porządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/16, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014]; por. znowelizowany MSR 1 § 100, rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, Dz.Urz. UE 2012, L 146/5, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].

²² Por. rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/16, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014].

²³ Należy pamiętać, że w przypadku jednostek sporządzających rachunek zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym w informacji dodatkowej należy zamieścić dane o kosztach wytworzenia produktów na własne potrzeby oraz o kosztach rodzajowych, w tym na temat wysokości kosztów wynagrodzenia, zob. pkt 2.6 „Dodatkowe informacje i objaśnienia”, załącznik nr 1, ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330, 607.

²⁴ Zob. pkt BV i VI rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym, załącznik nr 1, ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330, 607; por. MSR 1 § 91, rozporządzenie Komisji (WE), nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L 320/16, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014].

²⁵ Por. J. Gierusz, *Poradnik ewidencji i rozliczania kosztów*, ODiDK, Gdańsk 1992, s. 44.

itp.²⁶ W tym zestawieniu do kosztów pozostających w bezpośrednim związku z nośnikami kosztów należą m.in. koszty płacy (robocizny) bezpośredniej²⁷.

Zaletą klasyfikacji kosztów według rodzajów jest stworzenie racjonalnych przesłanek do kontroli wielkości zużycia poszczególnych czynników produkcji w ramach prowadzonej aktywności jednostki. Układ rodzajowy kosztów ułatwia badanie dynamiki poziomu tych kosztów w czasie oraz ich struktury w przekroju różnych jednostek gospodarczych (zakładów, przedsiębiorstw, gałęzi przemysłu)²⁸.

Główną korzyścią ze stosowania układu kalkulacyjnego kosztów jest budowa podwalin skutecznej kontroli poziomu kosztów produkcji i oceny podmiotów wewnętrznych, w tym osób odpowiedzialnych za koszty w ramach ośrodków odpowiedzialności, a także zwiększenia dokładności kalkulacji i rozliczania kosztów w ramach miejsc powstawania kosztów²⁹.

Rozwinięcie problematyki wynagrodzeń prezentuje załącznik do sprawozdania finansowego obejmujący dodatkowe informacje i objaśnienia. Jego konstrukcję zawiera załącznik 1 do ustawy o rachunkowości³⁰.

3. Prezentacja informacji o kosztach płacy bezpośredniej w różnych przekrojach na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjnego

Przedmiotem analizy są koszty płacy przedsiębiorstwa ALFA zajmującego się wytwarzaniem kadłubów w dwóch wydziałach produkcyjnych: odlewniczym i mechanicznym³¹. Na wydziale odlewniczym powstają półfabrykaty w postaci

²⁶ Por. E. Nowak, *Rachunek kosztów*, Ekspert, Wrocław 1998, s. 70-71; T. Naumiuk, *Koszty w rachunkowości finansowej*, Infor, Warszawa 1999, s. 347.

²⁷ MSR 2 „zapasy” definiuje jako koszty przetworzenia zapasów związane bezpośrednio z jednostką produkcji, por. MSR 2 § 12, rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, L. 320/23, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf, [27.08.2014]; por. art. 28 ust. 3, ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330, 607.

²⁸ Zob. L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1994, s. 141.

²⁹ *Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa*, red. E. Nowak, PWE, Warszawa 1995, s. 44; B. Binkowski, *Metody rozliczania kosztów pośrednich produkcji*, PWE, Warszawa 1969, s. 26.

³⁰ W odniesieniu do kosztów na uwagę zasługuje informacja na temat przeciętnego zatrudnienia w roku obrotowym, z podziałem na grupy zawodowe, sugerująca zwiększone zapotrzebowanie na informację w stronę rachunkowości odpowiedzialności, zob. pkt 4.3-4.5 „Dodatkowe informacje i objaśnienia”, załącznik nr 1, ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330, 607; por. A. Helin, *Sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, FRRwP, Warszawa 2000, s. 65.

³¹ Oznaczonych kolejno kodami 101 i 102.

odlewów, które następnie na wydziale mechanicznym są dodatkowo obrabiane. Procedurę ustalania kosztów płacy stanowiskowej pokazano w tabeli 1. I tak każda z operacji (kol. 4) wykonywana jest na określonym stanowisku oznaczonym stosownym kodem (kol. 2).

Tabela 1. Procedura ustalania jednostkowych norm czasu pracy i kosztów płacy w systemie akordu*

Wydział odlewniczy

Lp.	Kod stanowiska	Zaszeregowanie pracy	Opis operacji	Norma czasu pracy			Stawka płacy (w zł/godz.)	Koszt płacy (w zł)
				tpz	tj	suma		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	KA.DLU/A1A		Grupa operacji odlewniczych	0,0023	0,7216	0,7439	11,70	8,71
1.	OBUA	128	Obsługa urządzeń A	0,0027	0,0864	0,0890	11,52	1,03
2.	FRMO	141	Formowanie odlewu	0,0049	0,1575	0,1623	12,69	2,06
3.	OBUB	130	Obsługa urządzeń B	0,0060	0,1953	0,2014	11,70	2,36
4.	WBJO	128	Wybijanie odlewu	0,0025	0,0803	0,0828	11,52	0,95
5.	OBUC	128	Obsługa urządzeń C	0,0018	0,0568	0,0585	11,52	0,67
6.	SRTO	111	Śrutowanie odlewu	0,0004	0,0133	0,0138	9,99	0,14
7.	CZYO	133	Czyszczenie odlewu	0,0020	0,0658	0,0678	11,97	0,81
8.	GRNT	112	Gruntowanie odlewu	0,0020	0,0662	0,0682	10,08	0,69

Wydział mechaniczny

Lp.	Kod stanowiska	Zaszeregowanie pracy	Opis operacji	Norma czasu pracy			Stawka płacy (w zł/godz.)	Koszt płacy (w zł)
				tpz	tj	suma		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
B	KA.DLU/A1B		Grupa operacji mechanicznych	0,0264	0,8535	0,8799	8,33	7,33
1.	TKAB	92	Toczenie czopa A	0,0060	0,1933	0,1993	8,28	1,65
2.	TKAB	92	Toczenie czopa B	0,0060	0,1933	0,1993	8,28	1,65
3.	TKAB	92	Toczenie otworów	0,0043	0,1403	0,1447	8,28	1,20
4.	FRDB	101	Frezowanie	0,0013	0,0424	0,0437	9,09	0,40
5.	WRAB	95	Wiercenie otworów	0,0010	0,0323	0,0333	8,55	0,28
6.	WRAB	95	Gwintowanie otworów	0,0022	0,0724	0,0747	8,55	0,64
7.	WRAB	95	Wiercenie pozostałych otworów	0,0029	0,0926	0,0954	8,55	0,82
8.	WRAB	95	Gwintowanie pozostałych otworów	0,0020	0,0642	0,0661	8,55	0,57
9.	CZOT	61	Czyszczenie otworów	0,0007	0,0228	0,0235	5,49	0,13

* Różnice w obliczeniach wynikają z przyjętych zaokrągleń.

Źródło: opracowanie własne.

Dział technologiczny firmy opracowuje jednostkowe normy czasu pracy – odpowiednio przygotowawczo-zakończeniowego *tpz* (kol. 5)³² i jednostkowego *tj* (kol. 6). Czas przygotowawczo-zakończeniowy dotyczy czynności poprzedzających i finalizujących pracę w danym miejscu, związanych z przygotowaniem stanowiska przed i po produkcji określonej partii półproduktów, a czas jednostkowy oznacza ilość czasu potrzebnego na wykonanie jednostki półproduktu. Ich sumę zawiera kolumna 7.

Tabela 2. Kształtowanie się jednostkowej pracochłonności i kosztów płacy na stanowiskach produkcyjnych*

Wydział odlewniczy

Lp.	Kod stanowiska	Opis	Postulowana pracochłonność (w godz.)	Postulowana stawka płacy (w zł/godz.)	Postulowany koszt płacy (w zł)
1	2	3	4	5	6
1.	CZYO	Czyszczenie odlewów	0,0678	11,97	0,81
2.	FRMO	Formowanie odlewów	0,1623	12,69	2,06
3.	GRNT	Gruntowanie odlewów	0,0682	10,08	0,69
4.	OBUA	Obsługa urządzeń A	0,0890	11,52	1,03
5.	OBUC	Obsługa urządzeń C	0,0585	11,52	0,67
6.	OBUB	Obsługa urządzeń B	0,2014	11,70	2,36
7.	SRTO	Śrutowanie odlewów	0,0138	9,99	0,14
8.	WBJO	Wybijanie odlewów	0,0828	11,52	0,95
Suma			0,7439	11,70	8,71

Wydział mechaniczny

Lp.	Kod stanowiska	Opis	Postulowana pracochłonność (w godz.)	Postulowana stawka płacy (w zł/godz.)	Postulowany koszt płacy (w zł)
1	2	3	4	5	6
1.	CZOT	Czyszczenie otworów	0,0235	5,49	0,13
2.	FRDB	Frezarka DB	0,0437	9,09	0,40
3.	TKAB	Tokarka AB	0,5432	8,28	4,50
4.	WRAB	Wiertarka AB	0,2695	8,55	2,30
Suma			0,8799	8,33	7,33

* Różnice w obliczeniach wynikają z przyjętych zaokrągleń.
Źródło: opracowanie własne.

³² W artykule zastosowano procentowy narzut prac przygotowawczo-zakończeniowych dla uproszczenia w wysokości 3% norm czasu pracy na każdym stanowisku roboczym.

Koszt płacy (kol. 9) wynika z kategorii zaszeregowania pracownika (kol. 3). Dzieliąc koszt płacy przez łączny postulowany czas pracy stanowiska (kol. 7), otrzymuje się postulowaną stawkę płacy w zł na godzinę (kol. 8).

Przykładowo na wydziale odlewniczym przygotowanie urządzenia A do produkcji (wiersz 1) pochłania 0,0027 godziny, podczas gdy czas potrzebny na wytworzenie 1 sztuki odlewu równa się 0,0864 godziny, dając łączne zapotrzebowanie w wysokości 0,0890 godziny³³. Jest on najwyższy dla obsługi urządzeń typu B i wynosi 2,36 zł na sztukę (wiersz 3). Dzieliąc koszt płacy tego stanowiska przez całkowitą normę czasu pracy równą 0,2014 godziny otrzymamy stawkę godzinową płacy w kwocie 11,70 zł (wiersz 3).

Tabela 3. Kształtowanie się jednostkowej pracochłonności i kosztów płacy w obrębie grup zawodowych*

L.p.	Kod wydziału	Kod grupy zawodowej	Opis grupy zawodowej	Postulowana pracochłonność (w godz.)	Postulowana stawka płacy (w zł/godz.)	Postulowany koszt płacy (w zł)
1	2	3	4	5	6	7
1.	101	201	Formierze FRMO	0,1623	12,69	2,06
2.	101	206	Obsługa urządzeń OBUC	0,0585	11,52	0,67
3.	101	207	Obsługa urządzeń OBUA	0,0890	11,52	1,03
4.	101	208	Obsługa urządzeń OBUB	0,2014	11,70	2,36
5.	101	209	Gruntowanie odlewów	0,0682	10,08	0,69
6.	101	210	Obsługa śrutownic SRTO	0,0138	9,99	0,14
7.	101	211	Obsługa szlifierek CZYO	0,0678	11,97	0,81
8.	101	215	Wybijacze WBJO	0,0828	11,52	0,95
9.	102	204	Obsługa frezarek FRDB	0,0437	9,09	0,40
10.	102	217	Obsługa tokarek TKAB	0,5432	8,28	4,50
11.	102	218	Obsługa wiertarek WRAB	0,2695	8,55	2,30
12.	102	220	Prace ręczne CZOT	0,0235	5,49	0,13
Suma				1,6238	9,88	16,04

* Różnice w obliczeniach wynikają z przyjętych zaokrągleń.

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 2 można odczytać poziom obciążenia pracą poszczególnych stanowisk. Znajomość obciążeń kolejnych miejsc obróbczych pozwala zidentyfikować tzw. wąskie gardła i odpowiednio zaprojektować liczbę maszyn i urządzeń

³³ Zgodnie ze wzorem: czas całkowity $T_c = tpz + n \times tj$.

wymaganych w procesie wytwórczym. Przykładowo, wiadomo, że najbardziej pracochłonnym stanowiskiem pracy w wydziale odlewni jest obsługa urządzeń B, gdzie jednostkowa norma czasu pracy wynosi 0,2014 godziny (wiersz 6)³⁴, a w wydziale mechanicznym tokarka AB (wiersz 3), gdzie zapotrzebowanie na pracę wynosi aż 0,5432 godziny.

Ciekawym sposobem agregacji danych kosztowych jest kryterium grup zawodowych. Grupa zawodowa określa zawód wykonywany przez pracownika. Informacji na ten temat dostarcza tabela 3. Zawiera ona podsumowanie pracochłonności i kosztów robocizny dla wszystkich operacji wykonanych przez daną grupę zawodową. Wynika z niej, że najwięcej pracy musi poświęcić grupa operatorów tokarek AB, gdzie postuluje się 0,5432 godziny na wykonanie sztuki półfabrykatu przy koszcie płacy wynoszącym 4,50 zł za jednostkę (wiersz 10). Takie podejście pozwala zaprojektować zapotrzebowanie na pracowników z konkretnymi kwalifikacjami i całkowity koszt ich zatrudnienia.

Wiedza na temat norm czasu pracy dla pojedynczych operacji wykonywanych na stanowiskach pracy przez poszczególne grupy zawodowe i stawek płac w złotych na godzinę umożliwia określenie zarówno postulowanej pracochłonności wykonania poszczególnych wyrobów i ich składowych, jak również związanych z nimi kosztów płacy bezpośredniej.

Tabela 4. Jednostkowa pracochłonność wykonania i koszt robocizny bezpośredniej produktów gotowych i ich składowych

Lp.	Symbol części	Opis	Postulowana pracochłonność (w godz.)	Postulowana stawka płacy (w zł/godz.)	Postulowany koszt płacy (w zł)
1	2	3	4	5	6
1.	KA.DLU/A1A	Kadłub – odlew	0,7439	11,70	8,71
2.	KA.DLU/A1B	Kadłub – obróbka mechaniczna	0,8799	8,33	7,33
Suma			1,6238	9,88	16,04

Źródło: opracowanie własne.

Kwestię tę obrazuje tabela 4. Jak widać, łączny koszt płacy na jednostkę wyrobu gotowego powinien wynieść 16,04 zł. Informacja ta w połączeniu z wiedzą na temat postulowanych kosztów materiałów bezpośrednich i stawek kosztów wydziałów wynikających z założonego budżetu pozwala na szybki dostęp do danych o koszcie wytworzenia produktu.

³⁴ To jest blisko 15 razy więcej niż wynosi „konsumpcja” czasu pracy dla stanowiska śrutowania odlewów SRTO.

Zakończenie

Z raportów płacowych firmy HRM Partners obejmujących ponad 250 firm, w tym ponad 100 podmiotów o charakterze wyłącznie produkcyjnym, wynika, że nie więcej niż 10% przedsiębiorstw stosuje formę akordową płac jako podstawową metodę ich wyceny. Z drugiej strony podkreśla się, że zjawisko to jest znacznie szersze w mniejszych prywatnych zakładach produkcyjnych, gdzie akord w dalszym ciągu stanowi najczęściej stosowaną postać wynagradzania³⁵.

Linie podziału pomiędzy systemem akordu a systemem czasowo-premiowym zdaje się wytyczać stopień zmechanizowania i zautomatyzowania produkcji, złożoność wykonywanych operacji i zakres kwalifikacji pracowników. W przypadku prac ręcznych lub zmechanizowanych, o małym lub średnim stopniu skomplikowania technologii, postuluje się przewagę form płacowych opartych na akordzie. W miarę wzrostu poziomu zaawansowania produkcji, w stronę jej zautomatyzowania wymagającego od pracowników wysokich umiejętności rola akordu maleje na rzecz systemów czasowych. Akord może pojawiać się również w komórkach zbytu, gdzie pracownicy wykonują proste prace załadunkowo-rozładunkowe czy konfekcjonowanie³⁶.

Literatura

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1994.
- Binkowski B., *Metody rozliczania kosztów pośrednich produkcji*, PWE, Warszawa 1969.
- Chodera J., Kubica S., *Podręczny słownik niemiecko-polski*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.
- Ekwiwalenty dla pracowników za pranie i używanie własnej odzieży roboczej oraz własnych narzędzi na potrzeby pracodawcy – aspekt podatkowy i bilansowy*, „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, 20.01.2013, nr 3(794), www.gofin.pl/17,1,61,157642,ekwiwalenty-dla-pracownikow-za-pranie-i-uzywanie-wlasnej.html [24.09.2014].
- Gabler Wirtschaftslexikon*, <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/angestellter.html> [30.09.2014].
- Gierusz J., *Poradnik ewidencji i rozliczania kosztów*, ODiDK, Gdańsk 1992.
- Helin A., *Sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, FRRWP, Warszawa 2000.
- <http://kpswzarzadzaniakadrami.blogspot.com/p/czasowy-system-pac.html> [15.09.2014]
- http://wynagrodzenia.pl/slownik_1.php/wpis.125/szukaj.1 [15.09.2014]
- http://wynagrodzenia.pl/slownik_1.php/wpis.228/szukaj [15.09.2014]
- Naumiuk T., *Koszty w rachunkowości finansowej*, Infor, Warszawa 1999.

³⁵ P. Sierociński, *Systemy wynagradzania w produkcji*, www.hrk.pl/pl/home/pracodawca/moj_doradca/motywacja_i_wynagrodzenia/Systemy_wynagradzania_w_produkcji.aspx [16.09.2014].

³⁶ Warto wspomnieć, że w ostatnich dwóch latach spowolnienie gospodarcze spowodowało wzrost zainteresowania systemami akordowymi jako „samoregulującymi” fundusz wynagrodzeń w sytuacji braku zamówień, niższych planów produkcyjnych itp., por. P. Sierociński, *Systemy wynagradzania w produkcji*, op. cit.

- Nowak E., *Rachunek kosztów*, Ekspert, Wrocław 1998.
- Poradnik pracodawcy*, Państwowa Inspekcja Pracy, <http://pip.gov.pl/html/pl/html/03030004.htm> [19.08.2014].
- Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa*, red. E. Nowak, PWE, Warszawa 1995.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 475/2012 z dnia 5 czerwca 2012 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 1 oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości (MSR) 19, www.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120912_rozp_475_LexUriServ.pdf [28.08.2014].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.Urz. UE 2008, www.finanse.mf.gov.pl/documents/764034/1002221/20120911_30_rozporzadzenie_1126.2008.pdf [27.08.2014].
- Sierociński P., *Systemy wynagradzania w produkcji*, www.hrk.pl/pl/home/pracodawca/moj_doradca/motywacja_i_wynagrodzenia/Systemy_wynagradzania_w_produkcji.aspx [16.09.2014].
- Stanisławski J., Billip K., Chociłowska Z., *Podręczny słownik angielsko-polski*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1988.
- Struktura systemu wynagrodzeń*, www.governica.com/Struktura_systemu_wynagrodze%C5%84 [15.09.2014].
- Traktat z Amsterdamu zmieniający Traktat o Unii Europejskiej, Traktaty ustanawiające Wspólnoty Europejskie i niektóre związane z nimi akty, http://oide.sejm.gov.pl/oide/images/files/dokumenty/traktaty/Traktat_amsterdamski_PL_1.pdf [19.08.2014].
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r. nr 21, poz. 94 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330, 607.
- What is the difference between wages and salary?*, Accounting Coach, www.accountingcoach.com/blog/wages-salaries [30.09.2014].
- www.baza-wiedzy.pl/press_show_category,11456,ekwiwalenty-diety-i-swiadczenia-w-naturze-dla-pracownikow.html [18.08.2014].
- www.prawo.egospodarka.pl/48692,Systemy-wynagradzania-pracownikow,1,34,3.html [15.09.2014].

Recording and Allocation of the Cost of Wages for Production-Related Jobs under a Piece-Work Compensation System

Abstract. *Employee benefit costs, including wages and salaries, often represent a significant item among the costs of a company's operational activity. Payment for work is determined by the quantity and quality of human labor involved (consumed) and by the remuneration system in use. Three basic methods of remuneration for work are described in literature: Time-Based Pay Systems, Piece-Work Compensation Systems, Commission-Based Compensation Systems, and derivatives of these. While the Time-Based Pay System and, less often, the Commission-Based Pay System are more commonly used with non-production jobs, a variety of the piece work system can be a viable solution for production-related jobs.*

Keywords: *wages and salaries, costs by type, piece-work compensation system, workplace, cost center*

Paweł Szewczyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Zarządzania
e-mail: pszewczyk@chorzow.wsb.pl
tel. 607 089 142

Wyzwania stojące przed edukacją zarządzania

***Streszczenie.** Rozumienie związków i oddziaływań między poszczególnymi interesariuszami w procesie edukacji zarządzania ma fundamentalne znaczenie dla każdej pogłębionej analizy jej ról, wartości i celów oraz niespełnionych obietnic. W pracy ukazano realia panujące w coraz bardziej konkurencyjnym środowisku, w jakim przychodzi działać edukacji zarządzania, zwłaszcza zaś rysujące się wyzwania i pułapki, które musi pokonać. Dyskusji poddane zostały alternatywne przyszłe scenariusze edukacji zarządzania, gdyż tylko na drodze transformacji i innowacyjności można zapewnić bezpieczną przyszłość tego kierunku edukacji.*

***Słowa kluczowe:** edukacja, zarządzanie, MOOC, online*

Wprowadzenie

W opinii Andrzeja Koźmińskiego¹ obecny kryzys finansowy i ekonomiczny oraz protest publiczny w odniesieniu do sposobu prowadzenia biznesu rzuca cień na edukację zarządzania, a jednocześnie wyzwala potrzebę zmian. Powstaje zasadnicze pytanie, czy zmiany będą kosmetyczne czy rewolucyjne. W celu

¹ A. Koźmiński, *The New Revolution in Management Education*, „Master of Business Administration” 2011, nr 4, s. 2-6.

ustosunkowania się do tego pytania należy uwzględnić ważne zmiany, które ujawniły się w edukacji zarządzania i na rynkach usług edukacyjnych na długo przed obecnym kryzysem. Koźmiński dostrzega następujące zmiany²:

1. Edukacja zarządzania, początkowo pojmowana jako elitarna ścieżka edukacyjna dedykowana wyłącznie biznesowi, a zwłaszcza dużym korporacjom, została skonfrontowana ze stale rosnącym zapotrzebowaniem milionów ludzi uwiedzionych obietnicą lepszej przyszłości lub zmuszonych do przedsiębiorczości i zarządzania z powodu ewolucji rynków.

2. Bezprecedensowy wzrost popytu został powiązany z nadmierną segmentacją i upowszechnianiem wysoce specyficznych nisz rynkowych.

3. Od lat 70. XX w. edukacja zarządzania osiąga zasięg globalny, penetrując najpierw Zachodnią Europę, a następnie inne rejony świata, łącznie z krajami postkomunistycznymi.

4. Koszty zdobywania edukacji zarządzania w najważniejszych szkołach biznesu w USA i Europie Zachodniej osiągnęły nadmiernie wysoki poziom, któremu nie są w stanie sprostać instytucje w krajach uboższych.

W pracy ukazane zostały zarysowujące się wyzwania, potencjalne ślepe obszary oraz nowe realia w środowisku o rosnącej konkurencyjności. Dyskusji zostały poddane alternatywne przyszłe scenariusze edukacji zarządzania w szczególności oparte na europejskim modelu zarządzania.

1. Europejska Fundacja Rozwoju Zarządzania

W roku 1971 utworzono Europejską Fundację Rozwoju Zarządzania (*European Foundation for Management Development* – EFMD), która skupiła się na łączeniu europejskiego doświadczenia i idei z praktyką i nauczaniem zarządzania. Z okazji 40-lecia utworzenia EFMD wydano dwie książki, w których zawarto refleksje 39 liderów edukacji zarządzania z całego świata na temat przeszłości i przyszłości tego sektora³⁴. Europejska tożsamość oraz model edukacji zarządzania zostały ukształtowane przez wiele charakterystyk środowiskowych, które różnicują scenę europejską⁵.

² Ibidem.

³ H. Thomas, L. Thomas, A. Wilson, *Reflections on the Role, Impact and Future of Management Education: EFMD Perspectives*, Vol. I: *Promises Fulfilled and Unfulfilled in Management Education*, Emerald, Bingley 2013.

⁴ H. Thomas, M. Lee, L. Thomas, A. Wilson, *Reflections on the Role, Impact and Future of Management Education: EFMD Perspectives*, Vol. II: *Securing the Future of Management Education: Competitive Destruction or Constructive Innovation*, Emerald, Bingley 2014.

⁵ H. Thomas i in., *Reflections on the Role...*, Vol. I, op. cit., s. 3.

1. Europa i Unia Europejska to duży obszar handlowy obejmujący wiele kultur i wiele krajów. Jej zróżnicowanie oznacza, że europejskie organizacje handlowe nauczyły się metod rozwoju i poszerzania swoich biznesów w poprzek granic. Posiadają szerokie doświadczenie w zakresie międzynarodowego biznesu i stosunków międzynarodowych.

2. Dzięki konkurencji europejskiej i międzynarodowej firmy europejskie powiększały się oraz stawały się szczuplejsze i sprawniejsze. W rezultacie pojawiło się wiele dużych wpływowych europejskich korporacji wielonarodowych, które zdobyły uznanie na rynku światowym.

3. Większość krajów europejskich ma znaczący rządowy i publiczny wpływ na zachowanie biznesu i politykę biznesową. Europejczycy akceptują i uznają szerszą rolę rządu w biznesie i w społeczeństwie.

4. Generalnie Europejczycy sprzyjają odpowiedzialnemu społecznie kapitalizmowi w odróżnieniu od nieokiełzanego kapitalizmu rynkowego.

Europejski biznes i europejska edukacja zarządzania rozwinęły zrównoważone związki z rządem i społeczeństwem. Europejski biznes rozwija się nie tylko ekonomicznie i technicznie, ale również cechuje go społeczna odpowiedzialność oraz prawowitość. W tym kontekście europejską edukację zarządzania charakteryzują następujące aspekty⁶:

1. Wiara w edukację zarządzania odpowiedzialną społecznie.

2. Rozwój bliskich więzi między szkołami biznesu a organizacjami korporacyjnymi, który prowadzi do skupienia się na nauczaniu opartym na działaniu zorientowanym na projekty często dostarczające bezpośrednich dowodów obiecujących praktyk zarządzania w biznesie.

3. Bardzo ważne dla wielu dużych korporacji europejskich jest umiędzynarodowienie i globalizacja, gdyż globalnie poszerzają swoje rynki i wpływy korporacyjne. W efekcie w różnych częściach globu powstają europejskie szkoły biznesu (np. INSEAD w Singapurze i w Abu Dhabi, CEIBS w Szanghaju).

4. Proces Boloński oraz porozumienie europejskie odnośnie do edukacji zarządzania pozwoliły na stworzenie, w procesie edukacji, wspólnych struktur dla osiągania stopni, co znacznie ułatwiło współpracę i ustanawianie sieci różnych europejskich instytucji edukacji zarządzania.

5. Obecnie istnieje nacisk na tworzenie transgranicznych europejskich sieci edukacyjnych dla rozwoju interdyscyplinarnych programów badawczych oraz kadr o wysokiej jakości.

Uważa się, że europejscy pedagodzy zarządzania przyjęli bardziej zrównoważoną perspektywę edukacji zarządzania w porównaniu np. z USA. Dla Europejczyków profesor jest przede wszystkim nauczycielem. Jako krytyczne

⁶ Ibidem, s. 4.

i ważne postrzegane są umiejętności miękkie, zarządzanie bardziej odpowiedzialne społecznie oraz wizja i umiejętności komunikacyjne w celu angażowania pracowników⁷.

2. Wybrane zagadnienia krytyczne dla przyszłości edukacji zarządzania

Według powszechnej opinii⁸ w edukacji zarządzania wszyscy jej uczestnicy uczą się w ten sam sposób, co z czasem prowadzi do homogenizacji myślenia i przyjęcia dominującej logiki. Wyrazem tej sytuacji jest brak istotnego zróżnicowania programów nauczania i modeli szkół biznesu. Kilka ważnych obszarów nie spotkało się z wystarczającą uwagą. Howard Thomas i Michelle Lee⁹ zidentyfikowali następujące obszary:

- wpływ technologii,
- pułapka paradygmatu w programach nauczania,
- traktowanie w programach nauczania etyki, społecznej odpowiedzialności biznesu i zrównoważonego rozwoju oraz
- potrzeba innowacji modelu szkół biznesu.

2.1. Wpływ technologii

W ostatnich 20 latach byliśmy świadkami największej transformacji sposobu, w jaki się komunikujemy i przekazujemy wiedzę. Technologia informacyjno-komunikacyjna (ICT) wpływa na każdy aspekt naszego życia, a media społecznościowe spełniają najważniejszą rolę w sposobie komunikowania się wszystkich ze sobą. W instytucjach szkolnictwa wyższego istnieje olbrzymi potencjał w ramach transformowania całego procesu przekazywania wiedzy. Jednakże w książce H. Thomasa i innych¹⁰ wykazano, że w zakresie zastosowań nowych technologii szkoły biznesu nie wykorzystują swojego potencjału. Nasi studenci rośli razem z tymi technologiami i oczekują, że będą one wprzęgnięte w proces ich edukacji biznesowej. Uważają, że wykorzystanie prezentacji w programie Power Point z trudnością można zaliczyć do zestawu

⁷ Ibidem, s. 5.

⁸ T. Bisoux, *The Innovation Generation*, „BizEd” 2008, 7(5), s. 17-24.

⁹ H. Thomas, M. Lee, *Identifying Blind Spots, Dominant Logics and Critical Issues for the Future of Management Education*, EFMD Higher Education Research Conference, Paris, May 15-16, 2014.

¹⁰ H. Thomas i in., *Reflections on the Role...*, Vol. II, op. cit., s. 155.

przełomowych innowacji¹¹. Niechęć do zmiany istniejącego podejścia przekazywania wiedzy, mimo pojawienia się skutecznych technologii nauczania, może mieć coś wspólnego z dominującą na wyższej uczelni logiką edukacji „twarzą w twarz”, polegającą na nauczaniu opartym na wykładach, która niewiele się zmieniła od średniowiecza. Kontrargument w odniesieniu do potencjalnie wielkich wpływów, jakie nauczanie z wykorzystaniem internetu (*online*) może mieć na uczelnię lub edukację biznesową polega na tym, że to uczelnie zapewniają silne uspołecznienie i tworzenie sieci, co ciągle stanowi centrum bieżących modeli edukacji. W istocie, doświadczenia kampusowe, obejmujące wiele aktywności studenckich, klubów i aktywnego uczenia się twarzą w twarz, promuje się jako charakterystyczne i wartościowe społecznie doświadczenie dojrzewania młodego człowieka i jego nauki¹².

Ulrich Hommel i Christophe Lejeune uważają, że nauczanie wspomagane technologią będzie wzbogacać edukację zarządzania. Zmiany technologiczne obiecują wpływ na wszystkie aspekty działalności szkół biznesu – w jaki sposób projektuje się program nauczania i przekazuje wiedzę, w jaki sposób prowadzone są badania i upowszechniane ich wyniki oraz w jaki sposób kreuje wartości współpraca z interesariuszami. Wyróżnione zostają następujące tematy dotyczące oczekiwanego wpływu technologii na edukację zarządzania¹³:

- technologia i nasilenie zmian,
- geografia nauczania – gdzie studenci się uczą,
- tryb nauczania – jak studenci się uczą,
- technologia i obowiązujący model szkoły biznesu.

2.1.1. Zrównoważone nauczanie *online*

W ostatnich latach firmy internetowe przekształciły swoje tradycyjne produkty i usługi poprzez zapewnienie darmowego dostępu do zawartości wcześniej wycenianych, np. Google dla wyszukiwania i oprogramowania, Spotify dla muzyki, a Wikipedia dla odnośników. W tym samym czasie dostęp do internetu szerokopasmowego szybko rósł, zaś wielki wzrost łączności mobilnej, szczególnie w świecie rozwijającym się, wniósł treści i oddziaływania *online* odbiorcom na całym świecie. To właśnie na tej arenie pojawiła się edukacja wyższa wraz z nadejściem MOOC (*massive open online courses* – masowe otwarte kursy *online*). Instytucje szkolnictwa wyższego od wielu lat przekazują edukacyjne treści za pośrednictwem internetu, jednakże to MOOC skupiły zainteresowanie

¹¹ H. Thomas, M. Lee, *Identifying Blind Spots...*, op cit., s. 2.

¹² Ibidem, s. 3.

¹³ Ibidem, s. 4-6.

mediów oraz publiczności w sposób wcześniej nienotowany, ujawniając zarówno ekstremalne pochwały, jak i wielki sceptycyzm¹⁴. Termin *massive open online course* został wymyślony przez Kanadyjczyków Dave'a Cormiera i Bryana Alexandra w 2008 r. dla opisanego szczególnego modelu kursu *online*, w ramach którego Stephen Downes i George Siemens wykorzystali w swoich wykładach sieć połączeń (*Connectivism and Connective Knowledge Course*). Na University of Manitoba (Kanada) 25 studentów opłaciło czesne za udział w tych wykładach, natomiast 2300 uczestników korzystało z nich za darmo za pośrednictwem internetu. Studenci komunikowali się ze sobą poprzez ukierunkowane dyskusje, blogi i synchroniczne spotkania *online*¹⁵. Wychodząc od tego stosunkowo skromnego początku, MOOC szybko zaczął się rozwijać w zakresie pedagogicznym i tworzenia platform, przyciągając duże zastępy studentów. Bardzo wielkie liczby studentów postrzegały MOOC jako coś innego niż tradycyjny model przekazywania treści w szkolnictwie wyższym, czy to na kampusie, czy za pomocą nauczania na odległość. Istnieją dwie kluczowe cechy MOOC, które stoją w kontraście z ustalonymi dotąd sposobami dostarczania wiedzy¹⁶:

- 1) otwarty dostęp – każdy może uczestniczyć za darmo w kursach *online*,
- 2) skalowalność – kursy zaprojektowane zostały w taki sposób, aby obsługiwać nieograniczoną liczbę studentów.

W roku 2013 wśród największych i najlepiej rozpoznawalnych platform były następujące¹⁷:

- 1) Coursera¹⁸ – 82 partnerów instytucjonalnych, 386 kursów, ponad 3,6 mln studentów,
- 2) edX¹⁹ – 28 partnerów instytucjonalnych, 63 kursy, około 1 mln studentów,
- 3) Udacity²⁰ – partnerzy – indywidualni pedagodzy i firmy technologiczne, 25 kursów, około 400 tys. studentów,
- 4) FutureLearn²¹, Open2Study²² oraz Iversity²³ jako próby stworzenia platform narodowych w konkurencji do platform MOOC mieszczących się w USA.

¹⁴ *Introduction to MOOCs: Avalanche, Illusion or Augmentation*, UNESCO Institute for Information Technologies in Education, Policy Brief, July 2013, s. 1, www.iite.unesco.org [1.09.2014].

¹⁵ *Ibidem*, s. 2.

¹⁶ Wikipedia, *Massive Open Online Course*, en.wikipedia.org/wiki/ [1.09.2014].

¹⁷ *Introduction to MOOCs: Avalanche, Illusion or Augmentation*, s. 2.

¹⁸ www.coursera.org

¹⁹ www.edx.org

²⁰ www.udacity.com

²¹ www.futurelearn.com

²² www.open2study.com

²³ www.iversity.org

2.1.2. Rodzaje platform MOOC i ich modele biznesowe

W literaturze przyjmuje się zgodnie, że obecnie występują dwie kategorie MOOC oparte na podkreślaniu różnych modeli pedagogicznych i organizacyjnych. Są nimi cMOOC oraz xMOOC. Model cMOOC obejmuje kursy oparte na upowszechnianiu partnerskiego uczenia się. Kursy są zwykle opracowywane i prowadzone przez nauczycieli akademickich poprzez otwarte platformy sieci. Z kolei projekt xMOOC jest stosowany przez duże platformy i jest on oparty na formacie asynchronicznego minimalnego wsparcia z udziałem eksperta przedmiotu nagrywającego zawartość oraz planującego ocenę (quizy wielokrotnego wyboru, zadania programowania lub ćwiczenia dla ocen partnerskich). Program edukacyjny przeznaczony jest dla zastępów studentów konsumujących opracowane treści w wybranym przez siebie czasie. Natomiast cele i zakresy platform typu xMOOC trudno porównywać, gdyż w przypadku największej takiej platformy – Coursera – celem jest dostarczanie edukacji światu, natomiast platforma edX autorstwa uniwersytetów Harvard i MIT ma charakter eksperymentalny, zaprojektowany do udostępniania innowacji swoim studentom na kampusie²⁴.

Tabela 1. Typologie MOOC

xMOOC	MOOC	cMOOC
Skalowalność świadczenia	Masowy (<i>Massive</i>)	Społeczność i połączenia
Otwarty dostęp	Otwarty (<i>Open</i>)	Otwarty dostęp i licencja
Indywidualne uczenie się na pojedynczej platformie	Przez internet (<i>Online</i>)	Sieciowe uczenie się poprzez wiele platform i usług
Zdobywanie programu wiedzy i umiejętności	Kurs (<i>Course</i>)	Rozwijanie wspólnych praktyk, wiedzy i zrozumienia

Źródło: Y. Li, S. Powell, B. Olivier, *Beyond MOOCs: Sustainable Online Learning in Institutions*, White paper, Cetus 2014, s. 6, tab. 1.

W tabeli 1 przedstawiono typologie wspomnianych modeli MOOC²⁵.

2.1.3. Wpływ MOOC na nauczanie i uczenie się w instytucjach

Rozwój platform MOOC i innych nowych rodzajów świadczenia usług edukacyjnych można rozpatrywać w zakresie opcji technologicznych, możliwości pedagogicznych i wyboru uczących się.

²⁴ *Introduction to MOOCs: Avalanche, Illusion or Augmentation*, op. cit., s. 3-4.

²⁵ Y. Li, S. Powell, B. Olivier, *Beyond MOOCs: Sustainable Online Learning in Institutions*, White paper, Cetus 2014, s. 6, www.cetus.ac.uk [1.09.2014].

Uczelnie wyższe w szerokim zakresie zaadaptowały wirtualne środowiska uczenia się VLE (*Virtual Learning Environment*) oparte na tradycyjnych formach wykładów i ćwiczeń, co wiązało się z dotychczasową koncepcją ograniczonego dostępu. Platformy MOOC stanowią wyzwania dla istniejącej technologii oraz sposobu zarządzania nią, gdyż wymagają one dostępu do kursów dla dużej liczby uczących się. W przypadku modelu cMOOC występuje wyraźny wymóg takiego zaprojektowania kursów, aby wykorzystywać wiele różnych narzędzi i usług, które są poza kontrolą instytucji lub inicjatora kursu. Rozwój MOOC powoduje, że instytucje edukacyjne od nowa oceniają internetowe kształcenie na odległość i rozważają, w jaki lepszy sposób korzystać z technologii w celu obniżki kosztów, uzyskiwania skuteczności w swoich operacjach nauczania, ujawnienia wartości i sięgania po nowe rynki²⁶.

W tabeli 2 przedstawiono wybrane technologie MOOC oraz kluczowe konsekwencje dla instytucji²⁷.

Tabela 2. Wybrane technologie MOOC oraz kluczowe konsekwencje dla instytucji edukacyjnych

Opcje	Przykładowa technologia	Dostawca kursu	Korzyść	Przychody	Prawa autorskie
Otwarcie istniejących VLE	Blackboard, Desire to Learn, Moodle	Dowolna instytucja	Duży poziom kontroli aktywności	Utrzymywanie danych i związanych strumieni przychodów	Pedagog razem z instytucją
Zewnętrzne platformy MOOC	Future Learn, Coursera, Udacity i edX	Głównie elitarne uniwersytety	Mniej zakłóceń instytucjonalnych, marketing zewnętrzny	Strumienie danych i przychodów dzielone z dostawcą	Platforma potwierdza prawa
Zastosowanie platformy ad hoc dla innowacji	MOOC.org, WordPress, Google coursebuilder	Edukacyjni innowatorzy	Elastyczne i otwarte dla wszystkich do eksperymentowania	Nacisk na innowacje oraz organizacyjne uczenie się	Pedagog

Źródło: Y. Li, S. Powell, B. Olivier, *Beyond MOOCs: Sustainable Online Learning in Institutions*, White paper, Cetus 2014, s. 10, tab. 2.

Dominujące obecnie podejście pedagogiczne do MOOC jest bardzo podobne do utrwalonych modeli internetowego nauczania na odległość, oparte na wytwarzaniu wykładów wideo, zasobów pisemnych i wystawianych *e-ocenach* z automatycznym sprzężeniem zwrotnym. W tabeli 3 określono niektóre aspekty oferowane przez MOOC.

²⁶ Ibidem, s. 9.

²⁷ Ibidem, s. 10.

Aby nauczanie za pomocą internetu odniosło sukces na skalę masową, muszą zostać stworzone innowacje pedagogiczne. W przypadku różnych dyscyplin, przedmiotów lub rynków wdrażana pedagogika musi zostać dopasowana do grupy docelowej oraz celu kursu.

Tabela 3. Podejścia pedagogiczne

Wymiar pedagogiczny	Czynnik dominujący	Wyłaniające się możliwości
Rola akademicka	Pedagog	Projektant instruktażowy, koordynator i współpracujący się
Ocena	Egzaminy i eseje oceniane przez nauczyciela	Ocena automatyczna i portfolio potwierdzone przez partnerów i nauczyciela
Projekt nauczania	Skupienie na zawartości, kontrola przez nauczyciela, określone zadania	Program określony przez uczącego się z pełnym wykorzystywaniem zasobów edukacji otwartej i społeczności internetowych

Źródło: Y. Li, S. Powell, B. Olivier, *Beyond MOOCs: Sustainable Online Learning in Institutions*, White paper, Cetus 2014, s. 10, tab. 3.

Jednym ze sposobów wykorzystania potencjału platform MOOC w szkolnictwie wyższym jest stworzenie takiego modelu nauczania otwartego, który umożliwi stosowanie podejścia płacenia na bieżąco. Aby dotrzeć do większej liczby uczących się, szkoły wyższe wykorzystują możliwość wyboru od samooceny i oceny partnerskiej przez indywidualną osobę do formalnego uznawania postępów uczenia się z opłacaną akredytacją. Inne podejście oparte jest na czesnym o zmiennej, niższej wysokości. Uczący się mogą wybrać tylko dostęp do darmowych materiałów pedagogicznych lub dodatkowo płacić za stałą pomoc obejmującą wykłady, poradniki i seminaria oferowane przez uczelnie *online* lub metodą *twarzą w twarz*. Oprócz wymienionych rodzajów akredytacji i pomocy istnieje wiele możliwości wyboru dla indywidualnego uczącego się²⁸.

2.2. Koncepcja masowych otwartych kursów *online* (MOKO) w Wyższych Szkołach Bankowych

Wyższe Szkoły Bankowe to największa grupa szkół wyższych w Polsce. Są one najbardziej cenioną przez pracodawców grupą uczelni niepublicznych, a jednocześnie, według wyników raportu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Wyższe Szkoły Bankowe to najczęściej wybierane przez kandydatów uczelnie

²⁸ Ibidem, s. 13.

niepubliczne w Polsce²⁹. We wszystkich dziesięciu Wyższych Szkołach Bankowych wykorzystywana jest najnowsza wersja platformy Moodle, stwarzająca środowisko nauczania zdalnego za pomocą sieci teleinformatycznych, dostępna przez przeglądarkę internetową³⁰. Potencjał intelektualny i organizacyjny grupy WSB, tj. 75 uprawnionych kierunków na studiach I i II stopnia, łącznie 430 specjalności oraz 317 kierunków studiów podyplomowych³¹, stanowi doskonałą bazę do stworzenia platformy MOOC w języku polskim. Prace nad koncepcją, a następnie wdrożeniem platformy MOKO mogą stanowić swoisty wkład w badania nad zrozumieniem niektórych kluczowych problemów, przed którymi stoi dziś szkolnictwo wyższe. Zgodnie z wynikami badań w zakresie sposobów wykorzystywania platform MOOC na świecie³² tworzona w ramach grupy WSB platforma MOKO mogłaby służyć czterem typom użytkowników:

- kończący – uczący się, którzy zaliczają większość testów oferowanych w kursie, podobnie jak studenci tradycyjnych studiów,
- audytujący – uczący się rzadko zaliczają testy (lub wcale), ale są zaangażowani w śledzenie wykładów wideo; ci studenci często korzystają z platformy do samego końca, ale nie uzyskują końcowych wartości punktów ECTS,
- odłączający się – uczący się zaczynają od zaliczania testów, a następnie tracą zaangażowanie, zwykle po okresie początkowej 1/3 kursu,
- próbkujący – uczący się najczęściej oglądają pojedyncze wideo na początku kursu lub gdy kurs już się rozwinął.

Nowa platforma MOKO może lub powinna być zaprojektowana z myślą o różnych typach uczących się, a nie tylko dla studentów studiów I stopnia, dla których istnieje obecnie tradycyjny rynek wyższych uczelni. Wstępny krok w stronę stworzenia własnej platformy edukacyjnej Wyższa Szkoła Bankowa uczyniła, opierając się na funduszach Unii Europejskiej w ramach programu Kapitał Ludzki. W „Gazecie Wyborczej”³³ Wyższa Szkoła Bankowa zamieściła ofertę zapraszającą na studia podyplomowe w nowej formule z wykorzystaniem internetu³⁴. Z oferty wynika, że Wyższa Szkoła Bankowa zaprasza na studia podyplomowe prowadzone w nowoczesnych formułach: *online* i *blended learning*. Studia w formule *online* prowadzone są w Poznaniu na kierunku nowoczesne technologie webowe i mobilne.

Formuła *blended learning* to mieszana (zintegrowana) metoda kształcenia, łącząca elementy tradycyjne z aktywnościami prowadzonymi zdalnie przy

²⁹ Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie – Informator: Studia I stopnia 2014/2015, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2014, s. 2-3.

³⁰ Ibidem, s. 9.

³¹ Ibidem, s. 2.

³² Introduction to MOOCs: Avalanche, Illusion or Augmentation, op. cit., s. 6.

³³ „Gazeta Wyborcza”, 13-14 września 2014.

³⁴ www.efs.pl/cyfrowaedu [13.09.2014].

pomocy komputera. Podczas studiów zajęcia o charakterze praktycznym, czyli warsztaty i ćwiczenia, odbywają się w trakcie tradycyjnych zjazdów. Resztę zajęć słuchacze realizują podobnie jak w formule *online*, czyli za pośrednictwem platformy. W obu trybach wszystkie materiały dydaktyczne dostępne są na platformie zdalnego nauczania i obejmują: nagrania wykładów, interaktywne podręczniki multimedialne oraz instruktaże (tzw. *screencasty*). Słuchacze za pośrednictwem platformy Moodle (po zalogowaniu się na własne konto) realizują zadania i projekty, biorą udział w dyskusjach (fora dyskusyjne, chat), kontaktują się z wykładowcami. Wszelkie prace podlegające ocenie składane są również na platformie i tam oceniane.

Łączny czas potrzebny na studia szacowany jest na 180 godzin, przy czym w trybie *blended learning* realizowana będzie połowa zajęć (90 godz.), a połowa odbędzie się w sali. Warunkiem ukończenia studiów i otrzymania świadectwa będzie zebranie odpowiedniej liczby punktów za wszystkie aktywności na poszczególnych przedmiotach i przygotowanie pracy podyplomowej w formie projektu. Słuchacze otrzymają świadectwo ukończenia studiów podyplomowych Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu:

- Wydziału Finansów i Bankowości w Poznaniu (grupy realizowane w Poznaniu),
- Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie (grupy realizowane w Chorzowie i we Wrocławiu)
- Wydziału Ekonomicznego w Szczecinie (grupy realizowane w Szczecinie).

Wymagane jest wzięcie udziału w minimum 80% wszystkich zaplanowanych aktywności.

2.3. Ryzyka oraz korzyści wynikające z zaangażowania się w platformy MOOC³⁵

Ryzyka wynikające z zaangażowania się w platformy MOOC:

- zapewnienie jakości kursów – większość dostępnych platform MOOC pochodzi z uczelni nastawionych na badania, co nie gwarantuje jakości nauczania lub pedagogiki,
- potencjalne napięcia pomiędzy fundatorami platform MOOC o celach altruistycznych (tj. darmowe uczenie świata) a mającymi inne motywacje zwoleńnikami kapitału ryzyka,
- problem uczących się na platformie MOOC, którzy zwykle mają dyplomy ukończenia studiów; ma to wpływ na cele marketingowe partnerów, na cele

³⁵ *Introduction to MOOCs: Avalanche, illusion or augmentation*, op. cit., s. 9.

otwartej edukacji fundatorów lub na potencjalną ewolucję platform MOOC w kierunku kursów z przydzielanymi punktami ECTS,

- zrównoważenie obecnego modelu – bieżące oceny kosztów rozwinięcia platformy MOOC kształtują się w przedziale 30 tys. – 75 tys. dolarów; może to ograniczyć udział wielu instytucji szkolnictwa wyższego, dopóki nie wprowadzi się jakiejś formy płatności przez studentów lub nie zastosuje się innej formy zwrotu kosztów,

- niezrównoważenie modelu platformy xMOOC jako biznesu nastawionego na zysk, a skutkującego spadkiem przychodów, może doprowadzić z czasem do zamknięcia platformy,

- fenomen platform MOOC może być przesadzony; istnieją wcześniejsze przykłady zaangażowania się znanych instytucji szkolnictwa wyższego w organizację platform nauczania na odległość, które zawiodły.

Korzyści wynikające z zaangażowania się w platformy MOOC:

- zapewnienie dostępu do darmowych treści edukacyjnych studentom w dowolnej części świata spełnia cele wielu instytucji szkolnictwa wyższego w zakresie rozszerzania dostępu do edukacji,

- platformy MOOC przyciągają obecnie znaczną uwagę mediów i społeczeństwa; przy właściwym postępowaniu korzystne zaangażowanie się w platformy MOOC może być źródłem wielu korzyści finansowych i naboru studentów dla instytucji szkolnictwa wyższego,

- przez koncentrowanie się na rozwoju kursów *online* instytucje szkolnictwa wyższego będą mogły badać nowe metody pedagogiczne, formaty dostarczania wiedzy oraz będą mogły rozwijać umiejętności i rozumienie procesu projektowania kursów, które mogą wpływać na programy zarówno na kampusie, jak i *online*.

Podsumowaniem obecnej sytuacji w zakresie rozwoju metod edukacji zajął się ostatnio Eric Cornuel – dyrektor generalny EFMD, który na wykładzie w ramach konferencji TED (*Technology, Entertainment and Design*) stwierdził, że szkoły biznesu działające w klasycznej postaci szkół wyższych oraz sieciowe platformy MOOC powinny działać ręka w rękę, aby uzyskiwać optymalne efekty edukacyjne³⁶. Platforma Coursera w maju 2014 r. mogła pochwalić się liczbą 75 mln zarejestrowanych uczących się, z tego 1 mln to studenci biznesowi, jednak doskonale wiadomo, że metodami elektronicznymi trudno nauczyć umiejętności konstruktywnego współzycia ludzi oraz innych tzw. miękkich umiejętności. Zdaniem E. Cornuela, o dalszym rozwoju metod kształcenia w ciągu najbliższych 5-10 lat zadecydują pracodawcy, którzy będą dokonywać wyboru nowych pracowników legitymujących się wykształceniem klasycznym bądź sieciowym, ewentualnie ich kombinacją (*blended learning*).

³⁶ E. Cornuel, *From Castles to Networks. Will Business Schools Survive*, TEDxAix, May 2014.

2.4. Etyka, społeczna odpowiedzialność biznesu i zrównoważony rozwój w programach nauczania

Przez wiele lat szkoły wyższe oraz pedagodzy uzasadniali pojęcia prymatu udziałowców i zwiększania przychodów korporacji względem potencjalnego wykluczania alternatywnych punktów widzenia innych interesariuszy³⁷. Kolejny problem kadry akademickiej polega na konieczności dopasowania się do struktury szkoły wyższej wyrażonej za pomocą bloków tematycznych (kierunków). Obszary, takie jak społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*), mają charakter interdyscyplinarny, dlatego publikacje z tego obszaru wymagają tworzenia mocnego partnerstwa z innymi obszarami akademickimi i biznesami. Stanowi to trudne zadanie i stwarza niepewną drogę kariery szczególnie dla młodych naukowców. Z wypowiedzi wielu ekspertów wynika, że szkoły biznesu zaadaptowały metodę „doklejania” do istniejącego programu nauczania zagadnień odnoszących się do zrównoważenia, etyki i odpowiedzialnego zarządzania. Takie powierzchowne traktowanie tych problemów pokazuje, że próby wprowadzenia takich lub innych zmian do programu napotykać na bariery integracyjne w ramach szkoły biznesu. Szkoły biznesu reagują wolno w ramach „luki etycznej”. Pod presją studentów oraz wysiłków różnych organizacji międzynarodowych (ONZ – *Global Compact*, EFMD) szkoły biznesu zaczynają odchodzić od samej tylko retoryki i frazesów w stronę starannej analizy, jak wprowadzić do programów nauczania etykę, CSR i zrównoważenie³⁸.

2.5. Innowacyjność modeli szkół biznesu

W opinii specjalistów presja na konieczność konstruowania nowych modeli biznesu związana jest z dwoma elementami. Pierwszym jest globalizacja wywołująca pilną potrzebę zmian struktury organizacyjnej dla operacji szkół biznesu. Z kolei drugim jest omówiona wyżej rola technologii polegająca na ułatwianiu wzrostu, być może wirtualnych, struktur organizacyjnych w postaci sieci. Dotąd dostrzegany jest brak wnikliwości w zakresie sposobów tworzenia nowych modeli w związku z barierami i ograniczeniami występującymi w szkołach biznesu³⁹. John Kimberly i Hamid Bouchikhi⁴⁰ stwierdzili, że do tej pory

³⁷ H. Thomas, M. Lee, *Identifying Blind Spots...*, op. cit., s. 9.

³⁸ Ibidem, s. 11.

³⁹ Ibidem, s. 12.

⁴⁰ J. Kimberly, H. Bouchikhi, *Disruption on Steroids: Sea Change in the Worlds of Higher Education in General and Business Education in Particular*, 2nd Annual EFMD Higher Education Research Conference, Paris, May 24, 2013, s. 11.

szkoły biznesu reagowały w różny sposób na pojawiające się wyzwania. Wiele z nich zwiększało swoje koszty stałe, prowadząc kampanie zdobywania funduszy wśród absolwentów i korporacyjnych darczyńców, jednocześnie poszerzając portfel programów nauczania i zwiększając czesne. Ten scenariusz inwestowania w kadre, pomieszczenia, technologie informacyjne i programy nie rokuje dalszego sukcesu. Instytucjonalna architektura edukacji biznesowej znajduje się w okresie radykalnego wstrząsu. Dostrzegalne są następujące tego sygnały:

- dramatyczna redukcja liczby programów w różnych dziedzinach to wirtualna pewność,
- rosnąca centralizacja wirtualnych opcji – zwycięzcy opanują edukację wirtualną,
- rosnąca integracja szkolenia zarządzania przez duże firmy,
- zanik tradycyjnych dwuletnich programów MBA,
- wzrost stopni biznesowych bez odbytych praktyk,
- zniesienie kadencyjności kadry (*tenure*) i rosnące wykorzystywanie kontraktów opartych na projektach badawczych,
- rosnąca segmentacja kadry szkoły biznesu: duża część będzie zatrudniana przy projektowaniu programów i nauczaniu, mniejszość zaś poświęci się tworzeniu wiedzy,
- rosnące zróżnicowanie statusu hierarchii – kilka wybitnych postaci nie będzie potrzebować oparcia w uczelni, uczelnie zaś będą kupować ich usługi,
- rozwój modeli biznesu opartych na technologii i o niskich kosztach,
- konsolidacja uczelni o profilu ogólnym i szkół biznesu pod wpływem trudności finansowych,
- rozwój alternatywnych do istniejących metod akredytacji programów nauczania w związku z potrzebami nowych, nieakademickich ośrodków edukacyjnych.

Zakończenie

W pracy ukazano zarysowujące się na horyzoncie wyzwania, potencjalne ślepe obszary oraz nowe realia w środowisku szkół biznesu o rosnącej konkurencyjności. Przedyskutowano alternatywne przyszłe scenariusze edukacji zarządzania.

Na koniec warto przytoczyć zasady edukacyjnej filozofii przyjętej w roku 2007 przez Franklin University z Columbus w Ohio w USA, partnera Wyższych Szkół Bankowych⁴¹, są to:

- zapewnienie akademickiej jakości,
- ustanowienie dostępu do możliwości edukacyjnych,

⁴¹ en.wikipedia.org/wiki/Franklin_University [1.09.2014].

- adaptacja do potrzeb studentów,
- odpowiadanie na zmiany w społeczeństwie, w zawodach i społeczności biznesowej.

Literatura

- Bisoux T., *The Innovation Generation*, „BizEd” 2008, 7(5), s. 17-24.
- Cornuel E., *From Castles to Networks. Will Business Schools Survive*, TEDxAix, May 2014.
- Hommel U., Lejeune C., *Major Disruption Ahead!*, Global Focus, 2013, s.10-13, www.efmd.org/index.php/global-focus [1.09.2014].
- Introduction to MOOCs: Avalanche, Illusion or Augmentation*, UNESCO Institute for Information-Technologies in Education, Policy Brief, July 2013, www.iite.unesco.org [1.09.2014].
- Kimberly J., Bouchikhi H., *Disruption on Steroids: Sea Change in the Worlds of Higher Education in General and Business Education in Particular*, 2nd Annual EFMD Higher Education Research Conference, Paris, May 24, 2013.
- Koźmiński A., *The New Revolution in Management Education*, „Master of Business Administration” 2011, nr 4, s. 2-6.
- Li Y., Powell S., Olivier B., *Beyond MOOCs: Sustainable Online Learning in Institutions*, White paper, Cetus 2014, www.cetus.ac.uk [1.09.2014].
- Thomas H., Lee M., *Identifying Blind Spots, Dominant Logics and Critical Issues for the Future of Management Education*; EFMD Higher Education Research Conference, Paris, May 15-16, 2014.
- Thomas H., Thomas L., Wilson A., *Reflections on the Role, Impact and Future of Management Education: EFMD Perspectives*, Vol. I: *Promises Fulfilled and Unfulfilled in Management Education*, Emerald, Bingley 2013.
- Thomas H., Lee M., Thomas L., Wilson A. *Reflections on the Role, Impact and Future of Management Education: EFMD Perspectives*, Vol. II: *Securing the Future of Management Education: Competitive Destruction or Constructive Innovation*, Emerald, Bingley 2014.
- Wikipedia, *Franklin University*, en.wikipedia.org/wiki/Franklin_University [1.09.2014].
- Wikipedia, *Massive Open Online Course*, en.wikipedia.org/wiki/ [1.09.2014].
- Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie – Informator: Studia I stopnia 2014/2015*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2014.

Challenges in Management Education

Abstract. *Understanding the relations and interactions between the various players in management education is fundamental to any in-depth analysis of its roles, values, purposes, and unfulfilled promises. The paper attempts to describe the new realities of an increasingly competitive environment which management education has to embrace, with an emphasis on the challenges, pitfalls, and blind spots to be faced. A range of alternative future scenarios for management education are discussed, since it is only through change and innovation that the future of the field can be secured.*

Keywords: *education, management, MOOC, online*



Łukasz Wawrowski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie
Katedra Nauki o Polityce
e-mail: lukasz.wawrowski@chorzow.wsb.pl
tel. 32 349 84 73, tel. 605 368 710

Mit (nie)równej płacy kobiet i mężczyzn

***Streszczenie.** Zasada równej płacy kobiet i mężczyzn ma swoje umocowanie prawne w kluczowych aktach określających rynek pracy w Polsce, a jej urzeczywistnienie jest jednym z celów feminizmu oraz polityki równościowej Unii Europejskiej. Z drugiej jednak strony stwierdzenie, jak faktycznie kształtują się zarobki kobiet i mężczyzn, nie jest takie proste i zależy od tego, kto, co i jak liczy. Różne też mogą być uzasadnienia powodów ewentualnych dysproporcji, a także predyspozycji kobiet do pełnego i równego udziału w rynku pracy. Spór ów sprowadzić można do roli, jaką przypisuje się biologicznym i społeczno-kulturowym komponentom męskości i kobiecości, w efekcie których przypisanie kobiet do sfery prywatnej jest albo naturalnym i niezmiennym ich powołaniem, albo tylko efektem stereotypowego ograniczania ich aktywności w sferze publicznej. Wychodząc z powyższych założeń, celem pracy jest ukazanie, na ile uprawnione jest mówienie o nierównej płacy kobiet i mężczyzn oraz czy pełna równość w tym względzie faktycznie jest tylko mitem.*

***Słowa kluczowe:** płeć kulturowa (gender), równość płci, dyskryminacja płacowa, równa płaca za taką samą pracę*

Wstęp

Polityka płacowa stanowi wyzwanie, przed którym stoi każde przedsiębiorstwo. Płace postrzegane mogą być z jednej strony jako „koszt”, czy wręcz „obciążenie” ponoszone przez pracodawcę, z drugiej jednak również jako „narzędzie”

pozyskiwania jak najbardziej efektywnego pracownika, którego praca przekłada się wszak na zysk firmy. Jednym z aspektów owej polityki jest potencjalne zróżnicowanie wysokości zarobków ze względu na płeć pracownika. Zagadnienie te uznać należy za mocno zideologizowane, a także pełne różnych mitów, a więc funkcjonujących powszechnie stwierdzeń, które czasem dalekie są od prawdy. Kwestia nierówności płacowych należy do głównych obszarów zainteresowania ekonomii feministycznej. Była ona tematem, który został podjęty już w 1918 r. przez Millicent Fawcett, angielską feministkę¹. Do dziś jednak problem ten nie został rozwiązany, pomimo że równość płac jest jednym z kluczowych elementów unijnej strategii na rzecz równości płci².

Przekonanie o niesłusznie niższej płacy kobiet w stosunku do płacy mężczyzn (będącej przejawem dyskryminacji) jest często wyrażane zwłaszcza w środowiskach lewicowych i feministycznych. Przejawem takiego myślenia jest również obchodzony w Unii Europejskiej od 2011 r. Dzień Równej Płacy, który w 2014 r. przypadł na 28 lutego, a więc dzień, w którym statystyczna Europejka osiągnęła poziom dochodu mężczyzny z poprzedniego roku³. Co więcej, zasada równej płacy za równą pracę bez względu na płeć jest jedną z podstaw prawa unijnego⁴ (zwłaszcza art. 157 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 23 Karty podstawowych praw Unii Europejskiej oraz Dyrektywa 2006/54/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie wprowadzenia w życie zasady równości szans oraz równego traktowania kobiet i mężczyzn w dziedzinie zatrudnienia i pracy). Z perspektywy polskiej kluczowe zapisy równościowe zawarte są w Konstytucji RP (zwłaszcza art. 33) oraz w Kodeksie pracy (rozdział IIa pt. Równe traktowanie w zatrudnieniu), ponadto zasadę równości ze względu na płeć sankcjonuje ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, a także ustawa

¹ Zob. L. Beneria, *Gender, Development and Globalization, Chapter II: The Study of Women and Gender: an Overview*, Routledge, London 2003, s. 31-62.

² Zob. *Strategia na rzecz równości kobiet i mężczyzn 2010-2015. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów*, KOM(2010) 491, Bruksela, 21.09.2010.

³ Dzień ten obchodzony jest od 2011 r., kiedy to wyznaczony był na 5 marca. Przesuwanie się owego terminu symbolizuje zatem zmieniające się z biegiem czasu dysproporcje. Zob. *Przeciwdziałanie różnicy w wynagrodzeniu dla kobiet i mężczyzn w Unii Europejskiej*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2014, s. 16.

⁴ Początki w tym względzie dał artykuł 119 podpisanego w Rzymie 25 marca 1957 r. Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Wprowadził on zasadę jednakowego wynagradzania mężczyzn i kobiet za jednakową pracę. Początkowo jednak regulacja ta wynikała bardziej z lęku przed nieuczciwą konkurencją niż zaniepokojenia z powodu dyskryminacji kobiet na rynku pracy. Zob. E. Zielińska, *Przeciwdziałanie barierom awansu kobiet w prawie Unii Europejskiej*, w: *Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet. Monografia zjawiska*, red. A. Titkow, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003, s. 334.

z dnia 3 grudnia 2010 r. o wdrożeniu niektórych przepisów Unii Europejskiej w zakresie równego traktowania.

Odpowiedź na pytanie, czy kobiety faktycznie zarabiają mniej niż mężczyźni, a jeśli tak, to o ile i dlaczego (co uczyniono przedmiotem niniejszej pracy), nie jest w rzeczywistości prosta. Zależy bowiem ona w dużej mierze od tego, kto, co i jak liczy. Mając na względzie powyższą trudność, zaproponować można następującą strukturę pracy, która – zdaniem autora – umożliwi ukazanie najbardziej kluczowych zjawisk i procesów. Prowadzone rozważania rozpocząć należy od refleksji – tylko z pozoru oczywistej – czym jest męskość i kobiecość, a więc jakie cechy decydują o zróżnicowaniu płciowym i potencjalnie przekładają się na nierówne płace (rozdział 1). Następnie należy się zastanowić, co to takiego płaca, z czego się składa i od czego zależeć powinna jej wysokość (rozdział 2). Wreszcie ustosunkować się należy do fundamentalnej kwestii, co to takiego jest owa równość (rozdział 3). Dopiero w efekcie powyższych rozważań odnieść się można do tytułowego zagadnienia i rozprawić się z powszechnym mitem (nie)równych płac kobiet i mężczyzn (rozdział 4)⁵.

1. Kobieta, czyli kto?

Płeć jest niewątpliwie jedną z pierwszych cech, przez pryzmat której postrzegani są ludzie⁶, równocześnie też w fundamentalny sposób wpływa na możliwości działania człowieka. Etykieta „mężczyzna” lub „kobieta” przekłada się na społeczny odbiór tego, co wypada i jak powinno się postępować, a także wpływa na uwarunkowania aktywności w sferze zawodowej i zarobkowej. Kluczem do naukowego zrozumienia konsekwencji wynikających z owego faktu jest założenie, że o męskości i kobiecości decydują dwa nakładające się zjawiska. Pierwsze z nich związane jest z tzw. płcią biologiczną, drugie z płcią kulturową (*gender*). Płeć biologiczna wskazuje na różnice między kobietami i mężczyznami

⁵ Prowadzone rozważania wpisują się w dotychczasowe badania autora, które koncentrują się na kwestiach równości płci w polityce oraz w innych obszarach, a zwłaszcza w sferze aktywności ekonomicznej. Zob. np. Ł. Wawrowski, *Polityka równych szans. Instytucjonalne mechanizmy zwiększania partycypacji kobiet w strukturach politycznych na przykładzie państw Unii Europejskiej*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2007; Ł. Wawrowski, *Podnoszenie i zrównywanie wieku emerytalnego – szansa czy zagrożenie dla kobiet*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2013, nr 48, s. 385-400; Ł. Wawrowski, *Ekonomia feministyczna wobec współczesnego kryzysu ekonomicznego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 35, s. 269-278.

⁶ Przykładów potwierdzających owo stwierdzenie nie trzeba daleko szukać. Pierwsze zadanie z podręcznika do pierwszej klasy szkoły podstawowej mojego syna nosi tytuł „Poznajmy się”, a polecenie brzmi: „policz, ile jest dziewczynek i ilu chłopców”.

wynikające właśnie z wrodzonych, naturalnych różnic anatomicznych⁷, które najczęściej sprowadzane są do odmiennej roli w procesie prokreacji⁸. Cechy te są zasadniczo uniwersalne geograficznie i historycznie stałe (a zatem współczesna Polka biologicznie nie różni się w istotny sposób od np. Chinki oraz od swych przodków). Z kolei płęć kulturowa wskazuje na (wpajane w procesie socjalizacji) wzorce zachowań, stereotypy, role społeczne przypisywane osobom określanym jako kobieta i mężczyzna przez dane społeczeństwo w danym okresie⁹. Cechy te są uwarunkowane społecznie i kulturowo, a zatem nie muszą być uniwersalne geograficznie i historycznie stałe (różna jest więc pozycja kobiet wyznaczana przez poszczególne społeczeństwa, a na przestrzeni wieków zmienia się również zakres aktywności, które dozwolone są kobietom).

Akcent na biologiczny bądź kulturowy wymiar kobiecości ma fundamentalne znaczenie z perspektywy postrzegania pozycji kobiet w życiu społecznym i szans na zmianę ich statusu. Jeśli wychodzimy z deterministycznych założeń biologicznych i przyjmujemy, że kobieta – jako osoba statystycznie słabsza fizycznie i „obciążona” macierzyństwem – nie może być w życiu publicznym (zawodowym, politycznym) traktowana w taki sam sposób jak mężczyzna, to stan taki uznany musi być za naturalny i zasadniczo niezmienny (tym bardziej gdy rozumowanie takie połączymy z uzasadnieniami natury religijnej i wolą Boga jako stwórcy¹⁰). Jeśli natomiast przyjmiemy, że nierówna pozycja kobiet w społeczeństwie jest

⁷ Przykładowo, w XIX w. dowodzono, że wyższość mężczyzn nad kobietami wynika z faktu posiadania przez tych pierwszych większego mózgu; koncepcja ta musiała jednak upaść, gdyż – odwołując się do często przytaczanego argumentu – słonie wszak mają większe mózgi od mężczyzn. Zob. B. Ehrenreich, *Making Sense of la Difference*, „Time – The Weekly Newsmagazine” 20.01.1992, s. 51.

⁸ Jak pisze Deborah Blum: „Wielu naukowców uważa, że niemal wszystkie różnice w zachowaniu – od różnic dotyczących uczuć po te, które łączą się z potrzebą rywalizacji – mają związek z odmiennym charakterem zadań stojących przed osobnikami wytwarzającymi plemniki i produkującymi komórki jajowe” (*Mózg i pleć. O biologicznych różnicach między kobietami a mężczyznami*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000, s. 18).

⁹ Jak pisze Sylviane Agacinski: „Różnice płciowe same w sobie nie powodują ustanowienia żadnej szczególnej instytucji, żadnego uporządkowania, żadnej hierarchii o jakimkolwiek charakterze – ekonomicznym, społecznym, politycznym religijnym czy innym. Solidna podstawa różnic anatomicznych i fizjologicznych narzuca, mówiąc ściśle, typy zachowań związanych z poszukiwaniem rozkoszy czy rodzicielstwem, ale nie może ustalić niczego, co należy do porządku społecznego, prawnego czy instytucjonalnego” (*Polityka płci*, Wyd. KR, Warszawa 2000, s. 180).

¹⁰ Jak pisze w kontrowersyjnej książce Marguerite Peeters: „Gender nie wymyśla niczego nowego. Przyłącza się do procesu negacji właściwej dla tajemnicy zła, która od początku na przestrzeni całej historii wciągała ludzkość w potrójną dewiację: nieuporządkowaną pogoń za władzą, przyjemnością i posiadaniem wiedzy jako celami samymi w sobie. Sprawia, że na nowo pojawia się dawna pokusa nadczłowieka, mężczyzny i kobiety, którzy chcą »być jak Bóg« i podejmować decyzje niezależnie od woli Boga, negując prawdę o swym bycie i odrzucając miłość” (*Gender – światowa norma polityczna i kulturowa. Narzędzie rozeznania*, Wyd. Sióstr Loretanek, Warszawa 2013, s. 130).

wynikiem bardziej czynników społecznych i kulturowych, to zmiany owego stanu, a więc działania na rzecz równości kobiet i mężczyzn, są jak najbardziej możliwe (choć – jak pokazuje praktyka – trudne i długotrwałe). Przyjąć należy jednak, że konsekwencje wynikające z płci biologicznej i kulturowej wzajemnie się przenikają, a kluczowe okazuje się określenie, który element ma charakter dominujący. Przytoczyć można tu słowa Ericha Fromma, który w swej pracy zaprezentował tezę, że „pewne różnice biologiczne przyczyniają się do powstania różnic charakterologicznych; że różnice charakterologiczne stapiją się z różnicami, które są bezpośrednim wytworem czynników społecznych; że te ostatnie różnice wywierają znacznie silniejszy wpływ i mogą potęgować, zacierać bądź odwracać różnice biologiczne; wreszcie, że międzypłciowe różnice charakterologiczne nigdy nie konstytuują – jeśli nie są bezpośrednio uwarunkowane przez kulturę – różnic aksjologicznych między obiema płciami”¹¹.

Spór pomiędzy zwolennikami obu koncepcji (w uproszczeniu środowiskami prawicowymi i katolickimi oraz lewicowymi i feministycznymi) jest niewątpliwie burzliwy, zwłaszcza w ostatnich miesiącach, a jednym z przejawów jest oskarżanie tzw. ideologii gender o propagowanie pedofilii czy też porównywanie jej do nazizmu i komunizmu¹². W sporze tym autorowi zdecydowanie bliższe jest ujęcie wskazujące na dominację czynnika kulturowego. W konsekwencji – odwołując się tym razem do Henryka Domańskiego – przyjąć należy, że „u podstaw podziału na role »kobiece« i »męskie« nie tkwi determinizm biologiczny, ale raczej pewna forma determinizmu społecznego. Podziały te i związane z nimi stosunki dominacji i podporządkowania nie są zjawiskami ponadczasowymi, ale wyłoniły się na pewnym etapie stosunków społecznych. Nastąpiło to wraz z rozwojem podziału pracy, który w miarę upływu czasu znalazł odzwierciedlenie w normach i wzorach zachowań przypisywanych rolom »męskim« i »żeńskim«”¹³. Zgodzić należy się wreszcie ze stwierdzeniem Johna Rawlsa, że bycie kobietą lub mężczyzną nie może być postrzegane jako sprawiedliwe lub niesprawiedliwe, gdyż jest to po prostu fakt naturalny; natomiast sprawiedliwe czy niesprawiedliwe jest to, w jaki sposób instytucje z powyższym stanem rzeczy sobie radzą¹⁴.

¹¹ E. Fromm, *Miłość, płeć i matriarchat*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1997, s. 104.

¹² Zob. np. K. Aładowicz, *Kongres katolików. Gender jak nazizm, gej to pedofil*, Gazeta.pl z dnia 16.11.2013, http://bydgoszcz.gazeta.pl/bydgoszcz/1,48722,14964399,Kongres_katolikow_Gender_jak_nazizm_gej_to_pedofil.html#BoxWiadTxt [16.11.2013]; Ks. Dariusz Oko: *gender to cofnięcie się w ewolucji*, WP.pl z dnia 23.01.2014, http://wiadomosci.wp.pl/kat,1342,title,Ks-Dariusz-Oko-gender-to-cofniecie-sie-w-ewolucji,wid,16354909,wiadomosc.html?ticaid=112b36&_tictsrn=3 [23.01.2014]; *Biskupi przestrzegają: Gender sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem*, Dziennik.pl z dnia 21.12.2013, <http://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykuly/446372,episkopat-gender-promuje-zasady-calkowicie-sprzeczne-ze-zdrowym-rozsadkiem.html> [21.12.2013].

¹³ H. Domański, *Zadowolony niewolnik? Studium o nierównościach między mężczyznami i kobietami w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 1992, s. 34.

¹⁴ J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994, s. 146-147.

2. Płaca, czyli co?

Z perspektywy prowadzonych rozważań najmniej problematyczne okazuje się zdefiniowanie pojęcia płacy. Pamiętać jednak należy, że w samej ekonomii bywa ono różnie rozumiane, począwszy od relacji między terminami płaca i wynagrodzenie, a na istocie, funkcjach i właściwej wysokości kończąc.

Na potrzeby niniejszej pracy wynagrodzenie za pracę należy rozumieć jako „okresowe świadczenie majątkowe, przysługujące za pracę świadczoną w ramach prawnego stosunku pracy, odpowiednio do jej rodzaju, ilości i jakości”¹⁵. W jej skład wchodzić mogą różne komponenty: wynagrodzenie zasadnicze, dopłaty (premie, godziny nadliczbowe, dodatki), płace uzupełniające (np. wynagrodzenie za czas choroby), ekwiwalenty za niewykorzystany urlop. Każdy z owych elementów może być rozpatrywany przez pryzmat zróżnicowania ze względu na płęć, niewątpliwie jednak ciężar zawsze kładziony jest na wynagrodzenie zasadnicze. To ono bowiem stanowi najbardziej uchwytny i policzalny element płacy.

W teorii ekonomii, a zwłaszcza w ujęciu klasycznym, płaca traktowana jest jako swoista cena pracy, jako przedmiot ustaleń pomiędzy popytem i podażą¹⁶. Podkreślić należy jednak, że instytucja wynagrodzenia zdeterminowana jest przez istniejący w danym państwie system gospodarowania oraz przyjęte rozwiązania ustrojowe¹⁷. Wynagrodzenie za pracę ustalane jest przez ustawę, układ zbiorowy pracy, regulamin wynagradzania oraz umowę, przy czym czynią one to w innym zakresie, a relacje pomiędzy nimi uznać należy za złożone i uzależnione od konkretnej sytuacji pracownika¹⁸. Istotna jest zatem rola – wskazanych we wstępie – prawnych podstaw określających zasadę równej płacy kobiet i mężczyzn, jednak faktyczne wynagrodzenie regulowane jest przez rynek oraz ustalenia pomiędzy pracodawcą i pracobiorcą.

3. Równo, czyli jak?

Kluczowe dla stwierdzenia, czy płaca kobiet i mężczyzn jest (nie)równa, jest zdefiniowanie pojęcia równości. Termin ten w matematycznym sensie nie rodzi

¹⁵ *Wynagrodzenie za pracę*, Państwowa Inspekcja Pracy, Warszawa 2012, s. 2.

¹⁶ Zob. D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 671.

¹⁷ Zob. W. Sanetra, *Słowo wstępne o uwarunkowaniach ustrojowych, gospodarczych, politycznych i wspólnotowych wynagrodzenia za pracę*, w: *Wynagrodzenie za pracę w warunkach społecznej gospodarki rynkowej i demokracji*, red. W. Sanetra, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009, s. 13.

¹⁸ Zob. L. Florek, *Ustalanie wynagrodzenia za pracę w gospodarce rynkowej*, w: *Wynagrodzenie za pracę w warunkach...*, op. cit., s. 41 i n.

problemów (płaca równa, czyli taka sama w ujęciu ilościowym). Inaczej rzecz ma się, jeśli spojrzymy na niego w kategoriach społecznych i politycznych oraz połączymy z pojęciami sprawiedliwości i wolności. Wskazać bowiem należy, że właśnie ich interpretacja stanowi główny czynnik różnicujący w obrębie doktryn i ideologii w myśli społeczno-politycznej, a co za tym idzie, możliwe są różnorodne interpretacje.

W praktyce wysokość konkretnej płacy powiązana musi być z czynnikami ją determinującymi. Nie chodzi zatem o to, aby wszyscy zarabiali równo (a więc tyle samo). Co więcej zróżnicowanie wynagrodzenia w określonych sytuacjach uznać należy wręcz za pożądane i oczywiste. Wyróżnić można zatem czynniki, które upoważniają do indywidualnego ustalania zróżnicowanego wynagrodzenia (staż pracy, doświadczenie na podobnym stanowisku, ocena dotychczasowej pracy, mierzalne umiejętności), jak i takie, które uznane zostaną za dyskryminujące (wiek, rasa, religia, płeć). Płeć niewątpliwie należy zatem do kluczowych niedozwolonych czynników różnicujących wynagrodzenie, a sama dyskryminacja ze względu na płeć definiowana jest jako niższe wynagrodzenie kobiety w stosunku do mężczyzny za wykonywanie tej samej pracy (na tym samym stanowisku) związanej z tym samym wysiłkiem i odpowiedzialnością oraz wymagającej tych samych kwalifikacji i doświadczenia zawodowego¹⁹.

Podkreślić należy jednak, że wprowadzie płeć w sposób bezpośredni uniemożliwia zróżnicowanie płac, równocześnie jednak silnie wpływa na czynniki różnicujące, które już za dyskryminujące nie są uznawane. Jak okaże się w dalszej części, na tym właśnie polega specyfika i trudność z wyrównywaniem płac kobiet i mężczyzn. Pamiętać również należy, że niekorzystnie ukształtowane wynagrodzenie nie jest jedynym (choć zapewne najbardziej wymiernym) przejawem nierównego traktowania. Do grona tego zaliczyć należy również pominięcie przy awansowaniu, brak dodatkowych świadczeń, pominięcie przy szkoleniach, czy niekorzystne ustalanie praw i obowiązków²⁰. Wszystko to powoduje, że równość płci w sferze zatrudnienia jest zagadnieniem obszernym i rodzącym wiele trudności.

4. Mit, czyli dlaczego?

Dotychczasowe rozważania umożliwiają przejście do wskazanego we wstępie pytania, czy faktycznie kobiety zarabiają mniej niż mężczyźni, a ich niższe płace są efektem dyskryminacji. Zagadnienie te zostanie przeanalizowane, opierając się

¹⁹ Zob. *Zakaz dyskryminacji w zatrudnieniu – przydatna strategia, orzecznictwo sądów pracy*, red. G. Mazur, Wyd. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014, s. 7.

²⁰ Zob. *ibidem*, s. 10.

na wyróżnieniu trzech – kluczowych zdaniem autora – aspektów: niższej ogólnej średniej pensji kobiet w stosunku do mężczyzn, nieodpłatnej pracy domowej kobiet oraz niższej płacy kobiet za taką samą pracę.

4.1. Niższa ogólna średnia płaca kobiet w stosunku do płacy mężczyzn

Pierwszym podnoszonym w kontekście równości płac zjawiskiem jest niższa średnia płaca kobiet w stosunku do mężczyzn w skali całego społeczeństwa. Pogląd taki znajduje potwierdzenie w danych statystycznych, choć przyznać należy, że obliczenie skali dysproporcji jest problematyczne i zależy od przyjętej metodologii, a zwłaszcza dostępnych danych źródłowych (które uznać należy za najbardziej problematyczne np. w kontekście szarej strefy i ukrywania części dochodów). Stąd dane obliczane przez różne podmioty znacząco się różnią, wszystkie one jednak wskazują na wyższe zarobki Polaków niż Polek. Przykładowo:

1. Z najnowszych danych Eurostatu wynika, że (porównując stawki godzinowe w przedsiębiorstwach zatrudniających co najmniej 10 pracowników) różnica płac pomiędzy kobietami i mężczyznami wynosi 6,4%²¹. Co ciekawe, Polska na tle państw unijnych wypada pod tym względem wyjątkowo dobrze, gdyż średnia unijna wynosi aż 16,4%²².

2. W raporcie Najwyższej Izby Kontroli z 2013 r. obejmującym analizę wynagrodzeń osób zatrudnionych na umowę o pracę w jednostkach sektora publicznego wskazano, że mężczyźni mają płacę zasadniczą wyższą od kobiet o 10,82%²³.

²¹ Zob. *Gender Pay Gap in Unadjusted Form*, portal Komisji Europejskiej, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=TSDSC340 [1.10.2014].

²² Podkreślić należy jednak, że metodologia przyjęta przez Eurostat i Komisję Europejską w odniesieniu do polskiej specyfiki budzi spore kontrowersje: „By ocenić skalę dyskryminacji kobiet nie należy patrzeć na wskaźnik podawany przez KE. Co z tego, że kobieta z wyższym wykształceniem na stanowisku kierowniczym zarabia tyle samo co mężczyzna bez dyplomu uczelni i pracujący fizycznie? Powinniśmy porównywać tylko porównywalnych! Dopiero gdy skorygujemy różnice w płacach o różnice w charakterystykach między pracownikami obu płci możemy określić, czy w danym kraju obowiązuje równa płaca za równą pracę. Zgodnie z obliczeniami zespołu GenderGRAPE skorygowana luka płacowa między kobietami i mężczyznami wynosi aż 18%! Jest to wskaźnik znacznie wyższy niż szacunki uzyskane podobnymi metodami dla Szwecji, Wielkiej Brytanii, Francji, a nawet Hiszpanii”. *Czy w Polsce kobiety naprawdę zarabiają tyle, ile mężczyźni?*, Group for Research in Applied Economics, 12.12.2013, <http://grape.uw.edu.pl/discrimination/?p=239&preview=tru> [1.10.2014].

²³ Zob. *Zapewnienie prawa do jednakowego wynagradzania kobiet i mężczyzn w sektorze publicznym. Informacja o wynikach kontroli*, nr ewid. 167/2013/P13151/LKR, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2013, www.nik.gov.pl/plik/id,5806,vp,7510.pdf [1.10.2014].

3. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że przeciętne godzinowe wynagrodzenie ogółem brutto w 2012 r. wynosiło w przypadku kobiet 20,35 zł, a mężczyzn 23,09 zł, a więc było o 13,5% wyższe. Z kolei przeciętne miesięczne wynagrodzenie ogółem brutto wyniosło 3540 zł w przypadku kobiet, i 4249 zł w przypadku mężczyzn, a więc było o 20,0% wyższe²⁴.

4. Wartość 20% w różnicy zarobków na korzyść mężczyzn pojawia się również w wynikach Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń za rok 2013 (na podstawie ponad 120 tys. ankiet). Przeciętne miesięczne wynagrodzenie mężczyzn w 2013 r. obliczone zostało na 4500 zł, a w przypadku kobiet było ono o 900 zł mniejsze²⁵.

5. Zgodnie z wynikami *Diagnozy Społecznej 2013* dochód deklarowany przez kobiety okazuje się o 1/4 niższy niż w przypadku mężczyzn. Różnica taka jest zbliżona we wszystkich grupach społeczno-zawodowych z wyjątkiem rencistów. Na podobnym poziomie utrzymuje się ona także we wszystkich grupach wiekowych²⁶.

Nie ulega zatem wątpliwości, że statystyczna kobieta zarabia wyraźnie mniej niż statystyczny mężczyzna, a różnica ta jest niestety większa niż optymistyczne dane Eurostatu. Poszukując przyczyn nierówności średnich zarobków kobiet i mężczyzn najczęściej w literaturze przedmiotu, wskazuje się na dwie grupy zjawisk: po pierwsze, strukturalne zróżnicowanie dostępu do wysoko płatnych zawodów i dominację kobiet w sektorach gorzej opłacanych oraz na niższych stanowiskach; po drugie, dyskryminację płacową ze względu na płęć skutkującą otrzymywaniem różnej pensji za wykonywanie tej samej pracy²⁷.

W tym miejscu skupić się należy na owej pierwszej grupie. Na niekorzyść kobiet działa zestawienie ze sobą dwóch faktów. Po pierwsze, istnieją zawody, w których jedna z płci wyraźnie dominuje. Zgodnie z danymi GUS do najbardziej sfeminizowanych sekcji gospodarki narodowej należą: opieka zdrowotna i pomoc społeczna i edukacja, w których kobiety stanowią około 8 na 10 pracujących.

²⁴ Zob. *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2012 r. Materiał na konferencję prasową w dniu 23 grudnia 2013 r.*, GUS, s. 3, http://old.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PW_strukt_wynagrodzen_wg_zawodow_X_2012.pdf [1.10.2014]. Te same dane przytaczane są również w najnowszym opracowaniu: *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, GUS, Warszawa 2014, s. 13-14, http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5472/12/5/1/pw_kobiety_i_mezczyzni_na_ryнку_pracy.pdf [7.10.2014].

²⁵ Zob. *Wynagrodzenia kobiet i mężczyzn w 2013 roku*, Wynagrodzenia.pl z dnia 3.03.2013, www.wynagrodzenia.pl/payroll/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.503/wpis.2867 [30.08.2014].

²⁶ Zob. *Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza Społeczna 2013. Raport Tematyczny*, red. I.E. Kotowska, Warszawa 2014, s. 201 i n.

²⁷ Por. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 1997, s. 342; J. Tracz-Drał, *Dyskryminacja w zatrudnieniu ze względu na płęć. Opracowania tematyczne OT-618*, Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji, Warszawa 2013, s. 16.

Wysoki odsetek kobiet charakteryzuje też sekcje: zakwaterowanie i gastronomia oraz działalność finansowa i ubezpieczeniowa (190 kobiet na 100 mężczyzn). Na przeciwległym końcu skali w budownictwie i górnictwie rzadziej niż co dziesiąty pracownik jest kobietą²⁸. Po drugie, średnie wynagrodzenie w pewnych branżach jest wyższe niż w innych i akurat wyższe jest w tych, które zdominowane są przez mężczyzn.

Niekorzystnie na wysokość średniej płacy kobiet wpływa również fakt, że rzadziej niż mężczyźni zajmują one wyższe (a więc lepiej płatne) stanowiska w strukturach przedsiębiorstw. Przykładowo, w 2012 r. kobiety stanowiły jedynie 11,8% członków rad największych spółek publicznych notowanych na polskiej giełdzie (wchodzących w skład indeksu WIG20) oraz tylko 5,3% przewodniczących rad nadzorczych i prezesów zarządów²⁹. Ponadto, jak ukazują ponownie dane GUS, mężczyźni pracują zawodowo w tygodniu przeciętnie o ponad cztery godziny dłużej niż kobiety, co wynika przede wszystkim z tego, że dwa razy wyższy odsetek kobiet niż mężczyzn pracuje w niepełnym wymiarze czasu pracy³⁰. Oczywiście jest, że dłuższy czas pracy przekładać się musi na wyższe średnie zarobki mężczyzn.

Ukazane niższe zarobki kobiet zestawiane są często w publikacjach feministycznych z lepszym wykształceniem kobiet w stosunku do wykształcenia mężczyzn, co dodatkowo potęgować ma wrażenie niesprawiedliwości i dyskryminacji. Prawdą zatem jest, że struktura pracujących kobiet i mężczyzn różni się ze względu na wykształcenie na korzyść kobiet: pracujące kobiety najczęściej posiadają wykształcenie wyższe (40,3% ogółu pracujących), a następnie średnie (31,6%); wśród pracujących mężczyzn dominują posiadający wykształcenie średnie (33,5%) i zasadnicze zawodowe (32,6%)³¹. Niestety (nie tylko dla kobiet) sam formalny poziom wykształcenia nie jest bezpośrednio skorelowany z wysokością zarobków (o czym pracownicy naukowci, zwłaszcza śląskich uczelni często porównujący się z górnikami, wiedzą aż za dobrze).

Reasumując, prawdą jest, że kobiety statystycznie zarabiają mniej niż mężczyźni. Jest to zjawisko – rzecz można – normalne, jeśli uwzględni się znaczące różnice strukturalne w wykonywanych zawodach: kobiety dominują w profesjach niskopłatnych oraz rzadziej niż mężczyźni zajmują pozycje na szczytach struktur zawodowych.

²⁸ Zob. *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, op. cit., s. 8.

²⁹ Zob. *Fiszka krajowa. Równowaga płci w radach nadzorczych i zarządach*, Komisja Europejska, styczeń 2013, s. 1, http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/womenonboards/womenonboards-factsheet-pl_pl.pdf [6.10.2014].

³⁰ Zob. *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, op. cit., s. 8.

³¹ Zob. *ibidem*, s. 5.

4.2. Nieodpłatna praca kobiet w domu i praca na dwa etaty

Stwierdzenie, że kobiety zarabiają statystycznie mniej niż mężczyźni nie oznacza jednak, że również mniej od nich pracują. Jest to widoczne, jeśli obok pracy typowo zawodowej uwzględnimy również tzw. nieodpłatną pracę domową. Wszelkie badania bowiem ukazują, że to właśnie kobiety są nią tradycyjnie bardziej obciążone niż mężczyźni. Przykładowo:

1. Jak czytamy w raporcie CBOS dotyczącym roli kobiet w rodzinie: „Okazuje się, że w większości polskich domów tylko kobiety obarczone są wykonywaniem takich czynności, jak: prasowanie (82%), pranie (81%), przygotowywanie posiłków (67%), zmywanie naczyń (58%), rutynowe sprząatanie (58%), gruntowne porządki (54%)”³².

2. Z kolei w podsumowaniu opracowania Głównego Urzędu Statystycznego dotyczącego godzenia pracy i obowiązków domowych czytamy: „Zaprezentowane dane wyraźnie podkreślają istotne różnice między stopniem zaangażowania kobiet i mężczyzn w sprawowanie obowiązków opiekuńczych. Odsetki mężczyzn zmniejszających wymiar czasu pracy, rezygnujących z pracy bądź korzystających z urlopów wychowawczych w celu opieki nad dzieckiem są wielokrotnie niższe niż odsetki kobiet”³³.

Bardziej szczegółowe badania ukazują jednoznacznie, że – jak pisze Żywiec Leszkowicz-Baczyńska – „brak aktywności zawodowej powoduje większe zaangażowanie na rzecz domu (co jest oczywiste), to jednocześnie aktywność zawodowa nie zwalnia kobiet z działań o charakterze gospodarczym”³⁴. Dodatkowo, gdy pojawiają się dzieci, czas przeznaczany na pracę domową rośnie wyraźnie w przypadku kobiet, podczas gdy mężczyźni w tym samym okresie więcej czasu poświęcają pracy zawodowej³⁵.

Ta nieodpłatna praca kobiet (szacowana w Polsce na około 30% PKB) określana bywa – przytaczając Annę Dryjańską – jako różowa strefa gospodarki, a więc swoista odwrotność szarej strefy. Różnica pomiędzy nimi polega na tym, że w przypadku szarej strefy dochody są ukrywane przed państwem,

³² *O roli kobiet w rodzinie. Komunikat badań BS/30/2013*, CBOS, Warszawa 2013, s. 12, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_030_13.PDF [30.08.2014].

³³ *Praca a obowiązki rodzinne w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2012, s. 50.

³⁴ Ż. Leszkowicz-Baczyńska, *Między domem a pracą – wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania zadowolenia z życia kobiet*, w: *Przemiany orientacji życiowej kobiet zamężnych. Studium socjologiczne*, red. A. Wachowiak, Wyd. Fundacji Humaniora, Poznań 2002, s. 96.

³⁵ Zob. C. Aliaga, K. Winqvist, *How Women and Men Spend their Time. Results from 13 European Countries*, „Statistics in focus. Population and social conditions” Theme 3-12/2003, Eurostat, European Communities 2003, s. 5, http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/dashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=KS-NK-03-012-__-N-EN&mode=download [27.01.2003].

natomiast w różowej strefie dochody osiągane dzięki niej przez gospodarke są ukrywane przez państwo³⁶. Co znamienne, jak pisze Karolina Goś-Wójcicka: „Problematyka nieodpłatnej pracy domowej nie jest obecna w głównym nurcie dyskursu publicznego w Polsce, a jeśli się nieśmiało przebija, to tylko w wymiarze wyrównywania podziału obowiązków między płciami, w związkach, gdzie obydwójce partnerzy pracują zarobkowo. Zupełnie niewidoczne są osoby zajmujące się pracą w domu »na pełen etat«, choć stanowią one całkiem liczną grupę społeczną – ponad 1,6 mln osób”³⁷.

Z perspektywy niniejszej pracy wskazać należy na dwa rodzaje skutków owego drugiego, nieodpłatnego etatu domowego kobiet. Po pierwsze, kobiety wykonują pracę, za którą nie otrzymują wynagrodzenia. Tym samym ogólny czas pracy zawodowej i domowej zwiększa się w stosunku do analogicznej aktywności mężczyzn, ale nie wzrasta wynagrodzenie, które dotyczy tylko komponentu zawodowego. Oczywiście, jak pisze Bogusława Budrowska, „nie tylko kobiety świadczą na rzecz domu pracę, która jest nieopłacana. Wykonują ją także mężczyźni. Jednakże zakres wykonywanych w domu czynności, ilość poświęcanego na nie czasu czy wreszcie ekonomiczne oszacowania wartości pracy domowej wykonywanej przez kobiety i mężczyzn dobitnie pokazują, że środek ciężkości w tej sferze jest wyraźnie przesunięty. W tym kontekście posługiwanie się pojęciem nieodpłatnej pracy kobiet wydaje się jak najbardziej uzasadnione”³⁸. Po drugie, kobiety bardziej obciążone pracą domową mają mniejsze możliwości realizacji pracy zarobkowej czy podejmowania aktywności politycznej. Anne Phillips ujmuje to wprost: „sposób organizacji życia prywatnego promuje zaangażowanie mężczyzn i ogranicza uczestnictwo kobiet. To, kto zajmuje się wychowywaniem dzieci oraz przygotowywaniem herbaty, jest żywotną kwestią polityczną”³⁹. Nie powinno zatem dziwić, że poziom aktywności zawodowej kobiet jest niższy niż mężczyzn. Zgodnie z danymi GUS w 2013 r. na 1000 aktywnych zawodowo mężczyzn przypadało 554 biernych zawodowo, podczas gdy na 1000 aktywnych zawodowo kobiet – 1060 biernych zawodowo⁴⁰. W efekcie kobiety stanowią

³⁶ Zob. A. Dryjańska, *Nieodpłatna praca kobiet: różowa strefa gospodarki*, w: *Różowa strefa gospodarki. Nieodpłatna praca kobiet*, red. A. Dryjańska, J. Piotrowska, Fundacja Feminoteka, Warszawa 2012, s. 8.

³⁷ K. Goś-Wójcicka, *Wstęp*, w: *Kobiety pracujące w domu o sobie. Analiza wywiadów pogłębionych na temat nieodpłatnej pracy domowej*, red. K. Goś-Wójcicka, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2011, s. 9.

³⁸ B. Budrowska, *Nieodpłatna praca kobiet i próby jej wyceny*, w: *Wprowadzenie do feministycznej krytyki ekonomii – kurs online*, s. 20, www.ekologiasztuka.pl/pdf/fe007budrowska.pdf [1.10.2014].

³⁹ A. Phillips, *Przestrzeń publiczna, życie prywatne*, w: *Aktorzy życia publicznego. Płeć jako czynnik różnicujący*, red. R. Siemieńska, Scholar, Warszawa 2003, s. 28.

⁴⁰ Zob. *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, op. cit., s. 2.

ponad 61% ludności bierniej zawodowo, a ich udział wśród pracujących ogółem w wieku produkcyjnym wynosi nieco poniżej 43%⁴¹.

Powodem takiego stanu rzeczy jest tradycyjne przypisanie kobiet do sfery prywatnej (opieka nad potomstwem i domem), a mężczyzn do sfery publicznej (praca zawodowa, polityka). Taki podział ma wprawdzie swoje uzasadnienie w różnicach wynikających z płci biologicznej, ale jego bezpośrednie i tak rygorystyczne przeniesienie na płęć kulturową uznać należy współcześnie za zbyt zachowawcze i nieadekwatne do ogólnych zmian cywilizacyjnych i technologicznych. Co znamienne, w efekcie m.in. ruchów feministycznych i zmian współczesnego społeczeństwa, kobiety coraz częściej wchodzą w sferę publiczną, ale nie towarzyszy temu proces odwrotny – podejmowanie przez mężczyzn ról wcześniej przypisanych tylko kobietom jest zdecydowanie rzadsze. W efekcie pojawiają się wręcz głosy, że obecna sytuacja kobiet jest gorsza niż dawniej właśnie z powodu owej pracy na dwa etaty⁴².

Reasumując, porównywanie zarobków kobiet i mężczyzn oraz odnoszenie ich do czasowego zaangażowania jest wysoce niesprawiedliwe oraz krzywdzące dla kobiet. Spora część kobiecej aktywności bowiem nie jest wynagradzana. Dodać można nawet – cytując Magdalenę Środę – że właściwie nie jest ona nawet traktowana jako praca, lecz „naturalne powołanie kobiet”⁴³.

4.3. Niższa płaca kobiet za taką samą pracę jak mężczyzn

Na koniec przejść należy do najbardziej kontrowersyjnej kwestii, jaką jest pogląd o braku spełnienia zasady „takiej samej płacy za taką samą pracę”. Stwierdzenie takie uznać należy za częsty argument podnoszony zwłaszcza przez środowiska feministyczne. Przykładowo:

1. Jak czytamy na jednym z portali: „Porównując wynagrodzenia, okazuje się, że kobiety otrzymują mniej za tę samą pracę. O tym, że kobiety i mężczyźni o takich samych kwalifikacjach i zakresie obowiązków zatrudnieni przez tych samych pracodawców są różnie opłacani, zazwyczaj mało kto wie – nie mają tej wiedzy nawet sami pracownicy”⁴⁴.

⁴¹ Zob. ibidem, s. 4.

⁴² Zob. J. McCarl Nielsen, *Sex and Gender in Society*, Waveland Press, Illinois 1990, s. 75.

⁴³ M. Środa, *Praca domowa kobiet*, w: *Nieopłacana praca domowa – jak ją traktować, żeby skutecznie tworzyć podstawy opiekuńczego społeczeństwa?*, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2006, s. 5.

⁴⁴ *Zarobki kobiet i mężczyzn: ta sama praca, inna płaca*, portal Ofeminin.pl, www.ofeminin.pl/kariera/zarobki-kobiet-i-mezyczn-ta-sama-praca-rozne-zarobki-d13156.html [5.10.2014].

2. Co znamienne, przekonanie takie jest dość powszechne w społeczeństwie. W badaniach CBOS na pytanie o porównanie zarobków kobiet i mężczyzn wykonujących ten sam zawód i mających takie samo wykształcenie, 69% badanych wskazało, że kobiety zarabiają trochę mniej lub dużo mniej (częściej pogląd taki prezentują zresztą same kobiety)⁴⁵.

Czy faktycznie jest zatem możliwe, aby do takiej dyskryminacji ze względu na płeć dochodziło? Byłoby to oczywiście niezgodne z obowiązującym prawem, wszak – jak stanowi Kodeks pracy w art. 18^{3c} – pracownicy mają prawo do jednakowego wynagrodzenia za jednakową pracę lub za pracę o jednakowej wartości, przy czym pracami o jednakowej wartości są prace, których wykonywanie wymaga od pracowników porównywalnych kwalifikacji zawodowych, potwierdzonych dokumentami przewidzianymi w odrębnych przepisach lub praktyką i doświadczeniem zawodowym, a także porównywalnej odpowiedzialności i wysiłku.

Spróbujmy na potrzeby niniejszej pracy przeprowadzić następujące rozumowanie. Załóżmy, że w danym zakładzie pracy zatrudnieni są kobieta i mężczyzna. Oboje wykonują taką samą pracę, ale kobieta otrzymuje za to niższą pensję niż mężczyzna. Jeśli faktycznie ich praca jest równa, to logiczne jest, że w interesie pracodawcy powinno być zwolnienie owego mężczyzny i zatrudnienie na jego miejsce drugiej kobiety za ową niższą stawkę. Praca wykonywana przez dwie kobiety będzie wciąż taka sama, jak wykonywana wcześniej przez kobietę i mężczyznę, ale pracodawca zapłaci za nią mniej (stosowną różnicę zachowując dla siebie). Praktyka pokazuje jednak, że nie tylko pracodawcy nie zwalniają mężczyzn na rzecz kobiet, ale wręcz przeciwnie – wolą zatrudniać mężczyzn kosztem kobiet. Wynika stąd, że praca mężczyzny wyceniana jest przez nich wyżej niż praca kobiety. Niższa płaca kobiet na porównywalnym stanowisku jest więc konsekwencją niższej oceny potencjalnej wartości pracownika dla firmy i jej dochodu, a nie bezpośredniej dyskryminacji płacowej kobiet⁴⁶. Potwierdzenie, że występowanie bezpośredniej dyskryminacji płacowej kobiet jest zjawiskiem problematycznym, znajdujemy również w przytaczanym już raporcie NIK. Podkreśla się bowiem w nim, że wykazane w raporcie różnice w wysokości wynagrodzenia kobiet i mężczyzn nie były spowodowane naruszeniem przez pracodawców prawa dotyczącego obowiązku równego traktowania: „Różnicowanie płac w grupach porównywalnych stanowisk wynikało przede

⁴⁵ Zob. *Kobieta pracująca. Komunikat badań BS/28/2013*, CBOS, Warszawa 2013, s. 5, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2013/K_028_13.PDF [1.10.2014].

⁴⁶ Argumentacja taka często jest wykorzystywana przez przeciwników podnoszenia kwestii dyskryminacji płacowej kobiet. Por. J.M. Fijor, *Dyskryminacja kobiet*, Racjonalista.pl z dnia 23.09.2004, www.racjonalista.pl/kk.php/s,3638 [1.10.2014]; W. Mazurkiewicz, *Mit nierównych płac*, Libertarianin.org z dnia 13.06.2012, <http://libertarianin.org/mit-niesprawiedliwego-wynagrodzenia/> [1.10.2014].

wszystkim z roli, jaką dla całej instytucji pełniła komórka organizacyjna, w której pracownik był zatrudniony, a co za tym idzie, z zakresu powierzonych mu obowiązków. Kobiety pracowały przede wszystkim w komórkach organizacyjnych zajmujących się obsługą kontrolowanej jednostki, a mężczyźni głównie ze względu na posiadane kierunkowe wykształcenie, znajdowali częściej zatrudnienie w komórkach specjalistycznych związanych z realizacją głównych zadań instytucji. Różnice między zarobkami kobiet i mężczyzn w dużej mierze spowodowane były też większym udziałem mężczyzn w grupie stanowisk kierowniczych. Ta niekorzystna dla kobiet sytuacja, związana m.in. z posiadaniem kierunkowym wykształceniem oraz nabytym dzięki temu doświadczeniem i dodatkowymi kwalifikacjami, może wynikać również z pośrednich przyczyn o charakterze kulturowo-społecznym (np. decydujących o wyborze kierunku studiów) nieobjętych kontrolą NIK⁴⁷.

Powodów, dla których pracodawcy bardziej cenią mężczyzn jako pracowników, jest wiele, niemniej można sprowadzić je do dominującego postrzegania kobiety przez pryzmat roli żony i matki, a więc osoby obciążonej obowiązkami domowymi, o których była mowa już wcześniej. W konsekwencji są one uznawane za mniej dyspozycyjne, mniej mobilne i obarczone większym ryzykiem nieobecności w pracy. Wskazując na zbliżony katalog przesłanek, Robert Gwiazdowski pisze: „Z tych powodów praca kobiety na równorzędnym stanowisku jest dla pracodawcy zazwyczaj mniej efektywna ekonomicznie niż mężczyzny. Skoro na tak zwanych rynkach finansowych mówi się o »dyskontowaniu« pewnych zdarzeń w wycenie aktywów, to co się dziwić, że pracodawcy też »dyskontują« pewne zdarzenia na rynku pracy»⁴⁸.

Reasumując, prawdą jest, że kobiety zarabiają mniej niż mężczyźni na teoretycznie porównywalnym stanowisku, ale nie jest to równoznaczne ze stwierdzeniem, że zarabiają mniej za taką samą pracę. Role społeczne przypisywane kobiecie powodują bowiem, że jest ona dla pracodawcy mniej atrakcyjnym (wydajnym, efektywnym, pewnym) pracownikiem niż mężczyzna, co przekłada się na zróżnicowanie wynagrodzenia. Problem polega jednak na tym, że o ile w przypadku części kobiet owe obiektywne przesłanki są w znacznej mierze uzasadnione, o tyle jest pewna grupa kobiet, która dzieci nie ma (i tym samym nie jest „obciążona” negatywnymi z perspektywy pracy zawodowej konsekwencjami), a mimo to jest przez pracodawców postrzegana tak jak matki. Kobiety takie, chcąc być traktowane zawodowo na równi z mężczyznami, zmuszone są do zachowań, które czasem określa się jako podwójną legitymizację kariery,

⁴⁷ Zapewnienie prawa do jednakowego wynagradzania..., op. cit., s. 5.

⁴⁸ R. Gwiazdowski, *Gender – płace. Czy Polscy pracodawcy to wstrętne męskie szowinistyczne świnie?*, Blogbank.pl z dnia 13.12.2013, <http://gwiazdowski.blogbank.pl/2013/12/13/gender-place/> [1.10.2014].

a zatem muszą w praktyce udowodnić, że są równie predysponowane do danego stanowiska jak mężczyźni, pomimo posiadania już na starcie formalnie takich samych kompetencji.

Podsumowanie

Konfrontując powszechnie panujące mity z faktami naukowymi, stwierdzić można, że kobiety rzeczywiście zarabiają mniej niż mężczyźni⁴⁹. Dotyczy to zwłaszcza niższej ogólnej średniej pensji i większej liczby godzin nieodpłatnej pracy domowej. Bardziej skomplikowana jest sprawa niższego wynagrodzenia za wykonywanie tej samej pracy, gdyż w tym wypadku wskazać należy na fakt, że kobiety postrzegane są przez pracodawców jako mniej wartościowi pracownicy, co przekłada się na oferowanie im niższych wynagrodzeń. Stan taki nie jest jednak wynikiem bezpośredniej dyskryminacji kobiet, a jedynie pośrednią konsekwencją roli kobiety w społeczeństwie. Innymi słowy, kobiety zarabiają mniej niż mężczyźni nie tyle z powodu bycia kobietą w kategoriach płci biologicznej, lecz dlatego, że kobiecość w kategoriach płci kulturowej oznacza gorszą pozycję społeczną, przypisanie do sfery prywatnej i mniejszą możliwość pracy zarobkowej. Tym samym nie można oskarżać pracodawców o celowe dyskryminowanie kobiet przy ustalaniu im niższych płac. Oskarżyć należy całe społeczeństwo, że w sposób niesprawiedliwy przypisuje kobietom obowiązki domowe. Ponownie odwołać można się w tym miejscu do raportu CBOS: „Mimo stopniowej egalitaryzacji relacji damsko-męskich, w dalszym ciągu głównie na kobietach spoczywa troska o domowe ognisko. Chociaż polskie pary najczęściej praktykują partnerski model rodziny – z porównywalnym zaangażowaniem obu stron w sprawy domowe i pracę – dane te są mylące i nie w pełni oddają rzeczywistą sytuację. W ponad 2/5 związków bowiem sprawowanie obowiązków domowych ciąży wyłącznie na kobietach, które bądź poświęcają się tylko rodzinie, bądź godzą funkcje domowe z zawodowymi”⁵⁰. Same kobiety w różny sposób ustosunkowują się do takiego stanu rzeczy. Jak wskazała Maria Strykowska: „Jedna grupa to kobiety, które koncentrują się na rodzinie, a pracę traktują głównie jako źródło dochodu. Nazywa się je kobietami pracy. Do drugiej grupy zalicza się kobiety,

⁴⁹ Dodać można, że zgodnie z obliczeniami Welth-X i UBS spośród 2300 miliardów na świecie tylko 286 to kobiety (zob. *Kim jest przeciętny bogacz?*, Gazeta.pl z dnia 17.09.2014, http://pieniadze.gazeta.pl/pieniadz/1,136157,16658389,Kim_jest_przecietny_bogacz_Z_2_3_tys_miliarderow.html#BoxSlotf3img [1.10.2014], a wśród 100 najbogatszych Polaków w roku 2014 według tygodnika „Wprost” jest tylko 8 samodzielnie traktowanych kobiet (*100 najbogatszych Polaków*, Wprost.pl, <http://100najbogatszych.wprost.pl/ranking/ide,32/edycja-2014.html> [1.10.2014]).

⁵⁰ *O roli kobiet w rodzinie*, op. cit., s. 16-7.

dla których praca i kariera zawodowa stanowią zasadniczą treść życia i źródło satysfakcji. Określa się je mianem kobiet kariery⁵¹. To właśnie ta druga grupa czuje się bardziej sfrustrowana dotychczasową sytuacją, bo ponosi konsekwencje stereotypowego postrzegania każdej kobiety jako matki. Niemniej negatywne skutki dotyczą również pierwszej z nich. Niższe zarobki oznaczają m.in. mniejszą niezależność finansową i większą presję na pozostawanie w związku z mężczyzną (ojcem swoich dzieci), który wprawdzie nie jest idealnym partnerem (bo np. pije i bije), ale jest tzw. żywicielem rodziny. Rację mają zatem w pewnym sensie przeciwnicy feminizmu, którzy zarzucają mu, że przyczynia się do wzrostu liczby rozwodów. Feminizm bowiem dąży do wyrównania pozycji kobiet i mężczyzn oraz do uwłasnowolnienia (także finansowego) kobiet, co finalnie daje możliwość decydowania o tym, z kim i na jakich zasadach chce się być.

Droga do pełnej równości w sferze zatrudnienia i płac jest wciąż daleka. Co istotne, jej osiągnięcie – zdaniem autora – zależy nie tyle od odgórných, instytucjonalnych i często wymuszanych przez państwo mechanizmów równościowych, a od oddolnych przekształceń społecznych w zakresie ról przypisywanych kobietom i mężczyznom. Proces ten nie może jednak sprowadzać się tylko i wyłącznie (jak to dzieje się do tej pory) do wchodzenia kobiet w obszary wcześniej zarezerwowane dla mężczyzn, ale także musi zachodzić proces odwrotny, a więc przejmowanie przez mężczyzn ról wcześniej przypisanych wyłącznie kobietom (opieka nad dzieckiem i domem). Tylko wtedy dla pracodawcy kobieta będzie takim samym pracownikiem jak mężczyzna (oczywiście z wyjątkiem samej ciąży i porodu, ale przecież to nie one, a późniejsze i znacznie dłuższe wychowywanie dzieci, stanowią główne ograniczenie). Pogląd taki spotyka się jednak z wielkim oporem obrońców naturalnego i niezmiennego podziału ról społecznych. Przykładowo, biskup Marek Mendyk, przewodniczący Komisji Wychowania Konferencji Episkopatu Polski, wskazując wady wprowadzonego od września 2014 r. tzw. rządowego podręcznika dla pierwszoklasistów, zwrócił uwagę na niepokojącą kwestię deprecjonowania w nim roli ojca w rodzinie: „Ojciec w pracach domowych pokazany jest jako ten, który pomaga dzieciom w lekcjach, czytaniu, w rysunkach, ogląda z dziećmi fotografie. [...] Są to oczywiście ważne zajęcia, ale ojciec ma też inne, ogromnie ważne funkcje do spełnienia, które zostały tu pominięte⁵². Wypowiedź ta wpisuje się w nurt zapoczątkowany przez arcybiskupa Stanisława Gądeckiego, który krytykując tzw. ideologię gender, wskazał na zgubne skutki uczenia chłopców, „że winni po sobie sprzątać, a nie czekać,

⁵¹ M. Strykowska, *Psychologiczne mechanizmy zawodowego funkcjonowania kobiet*, „Psychologia i Pedagogika” nr 94, Wyd. Naukowe UAM w Poznaniu, Poznań 1992, s. 70.

⁵² *Bp Mendyk się oburza. W „Naszym Elementarzu” jest ślimak i są smoki. Ale nie ma wartości chrześcijańskich*, Tokfm.pl z dnia 8.10.2014, www.tokfm.pl/Tokfm/1,102433,16769082,Bp_Medyk_sie_oburza_W_Naszym_Elementarzu_jest_slimak.html#Cuk [8.10.2014].

aż zrobią to za nich dziewczynki⁵³. Jak zatem widać, zwolennicy tradycyjnego modelu podziału ról społecznych, ograniczających w efekcie kobietom aktywność zawodową, nie zamierzają oddać pola, tym samym równa płaca kobiet i mężczyzn jeszcze długo, niestety, pozostanie tylko mitem...

Literatura

- 100 najbogatszych Polaków, Wprost.pl, <http://100najbogatszych.wprost.pl/ranking/ide,32/edycja-2014.html> [1.10.2014].
- Agaciński S., *Polityka płci*, Wyd. KR, Warszawa 2000.
- Aktorzy życia publicznego. *Płeć jako czynnik różnicujący*, red. R. Siemieńska, Scholar, Warszawa 2003.
- Aliaga C., Winqvist K., *How Women and Men Spend their Time. Results from 13 European Countries*, „Statistics in focus. Population and social conditions” Theme 3-12/2003, Eurostat, European Communities 2003, http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=KS-NK-03-012-__-N-EN&mode=download [27.01.2003].
- Aładowicz K., *Kongres katolików. Gender jak nazizm, gej to pedofil*, Gazeta.pl z dnia 16.11.2013, http://bydgoszcz.gazeta.pl/bydgoszcz/1,48722,14964399,Kongres_katolików_Gender_jak_nazizm_gej_to_pedofil.html#BoxWiadTxt [16.11.2013].
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 1997.
- Beneria L., *Gender, Development and Globalization*, Routledge, London 2003.
- Biskupi przestrzegają: *Gender sprzeczne ze zdrowym rozsądkiem*, Dziennik.pl z dnia 21.12.2013, <http://wiadomosci.dziennik.pl/wydarzenia/artykuly/446372,episkopat-gender-promuje-zasady-calkowicie-sprzeczne-ze-zdrowym-rozsadkiem.html> [21.12.2013].
- Blum D., *Mózg i płeć. O biologicznych różnicach między kobietami a mężczyznami*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2000.
- Bp Mendyk się oburza. W „Naszym Elementarzu” jest ślimak i są smoki. Ale nie ma wartości chrześcijańskich, Tokfm.pl z dnia 8.10.2014, www.tokfm.pl/Tokfm/1,102433,16769082,Bp_Medyk_sie_oburza_W_Naszym_Elementarzu_jest_slimak.html#Cuk [8.10.2014].
- Budrowska B., *Nieodpłatna praca kobiet i próby jej wyceny*, w: *Wprowadzenie do feministycznej krytyki ekonomii – kurs online*, s. 20, www.ekologiasztuka.pl/pdf/fe007budrowska.pdf [1.10.2014].
- Czy w Polsce kobiety naprawdę zarabiają tyle, ile mężczyźni?, Group for Research in Applied Economics, 12.12.2013, <http://grape.uw.edu.pl/discrimination/?p=239&preview=true> [1.10.2014].
- Domański H., *Zadowolony niewolnik? Studium o nierównościach między mężczyznami i kobietami w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 1992.
- Dryjańska A., *Nieodpłatna praca kobiet: różowa strefa gospodarki*, w: *Różowa strefa gospodarki. Nieodpłatna praca kobiet*, red. A. Dryjańska, J. Piotrowska, Fundacja Feminoteka, Warszawa 2012.
- Ehrenreich B., *Making Sense of la Difference*, „Time – The Weekly Newsmagazine” 20.01.1992.
- Fijor J.M., *Dyskryminacja kobiet*, Racjonalista.pl z dnia 23.09.2004, www.racjonalista.pl/kk.php/s,3638 [1.10.2014].

⁵³ *Wg abpa Gądeckiego nie powinno się uczyć chłopców, że winni po sobie sprzątać?*, Gazeta.pl z dnia 5.10.2014, http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,138764,16754168,Wg_abpa_Gadeckiego_nie_powinno_sie_uczyc_chlopcow_.html?lokale=katowice#BoxWiadTxt [6.10.2014].

- Fiszka krajowa. *Równowaga płci w radach nadzorczych i zarządach*, Komisja Europejska, styczeń 2013, http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/womenonboards/womenonboards-fact-sheet-pl_pl.pdf [6.10.2014].
- Florek L., *Ustalanie wynagrodzenia za pracę w gospodarce rynkowej*, w: *Wynagrodzenie za pracę w warunkach społecznej gospodarki rynkowej i demokracji*, red. W. Sanetra, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
- Fromm E., *Miłość, płęć i matriarchat*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1997.
- Gender Pay Gap in Unadjusted Form*, Komisji Europejskiej, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=TSDSC340 [1.10.2014].
- Goś-Wójcicka K., *Wstęp*, w: *Kobiety pracujące w domu o sobie. Analiza wywiadów pogłębianych na temat nieodpłatnej pracy domowej*, red. K. Goś-Wójcicka, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2011.
- Gwiazdowski R., *Gender place. Czy Polscy pracodawcy to wstrętne męskie szowinistyczne świnię?*, portal Blogbank.pl z dnia 13.12.2013, <http://gwiazdowski.blogbank.pl/2013/12/13/gender-place/> [1.10.2014].
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 671.
- Kim jest przeciętny bogacz?*, Gazeta.pl z dnia 17.09.2014, http://pieniadze.gazeta.pl/pieniadz/1,136157,16658389,Kim_jest_przecietny_bogacz__Z_2_3_tys__miliarderow.html#BoxSlotI3img [1.10.2014].
- Kobieta pracująca. Komunikat badań BS/28/2013*, CBOS, Warszawa 2013, www.cbos.pl/SPI-SKOM.POL/2013/K_028_13.PDF [1.10.2014].
- Kobiety i mężczyźni na rynku pracy*, GUS, Warszawa 2014, [fhttp://stat.gov.pl/download/gfx/portal-informacyjny/pl/defaultaktualnosci/5472/12/5/1/pw_kobiety_i_mezczyzni_na_ryнку_pracy.pdf](http://stat.gov.pl/download/gfx/portal-informacyjny/pl/defaultaktualnosci/5472/12/5/1/pw_kobiety_i_mezczyzni_na_ryнку_pracy.pdf) [7.10.2014].
- Kobiety pracujące w domu o sobie. Analiza wywiadów pogłębianych na temat nieodpłatnej pracy domowej*, red. K. Goś-Wójcicka, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2011.
- Ks. Dariusz Oko: gender to cofnięcie się w ewolucji*, portal WP.pl z dnia 23.01.2014, <http://wiadomosci.wp.pl/kat,1342,title,Ks-Dariusz-Oko-gender-to-cofniecie-sie-w-ewolucji,wid,16354909,wiadomosc.html?ticaid=112b36&ticsrn=3> [23.01.2014].
- Leszkowicz-Baczyńska Ż., *Między domem a pracą – wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania zadowolenia z życia kobiet*, w: *Przemiany orientacji życiowej kobiet zamężnych. Studium socjologiczne*, red. A. Wachowiak, Wyd. Fundacji Humaniora, Poznań 2002.
- Mazurkiewicz W., *Mit nierównych płac*, Libertarianin.org z dnia 13.06.2012, <http://libertarianin.org/mit-niesprawiedliwego-wynagrodzenia/> [1.10.2014].
- McCarl Nielsen J., *Sex and Gender in Society*, Waveland Press, Illinois 1990.
- Nieopłacana praca domowa – jak ją traktować, żeby skutecznie tworzyć podstawy opiekuńczego społeczeństwa?*, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2006.
- O roli kobiet w rodzinie. Komunikat badań BS/30/2013*, CBOS, Warszawa 2013, www.cbos.pl/SPI-SKOM.POL/2013/K_030_13.PDF [30.08.2014].
- Peeters M.A., *Gender – światowa norma polityczna i kulturowa. Narzędzie rozeznania*, Warszawa 2013.
- Phillips A., *Przestrzeń publiczna, życie prywatne*, w: *Aktorzy życia publicznego. Płęć jako czynnik różnicujący*, red. R. Siemieńska, Scholar, Warszawa 2003.
- Praca a obowiązki rodzinne w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2012.
- Przeciwdziałanie różnicy w wynagrodzeniu dla kobiet i mężczyzn w Unii Europejskiej*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2014.
- Przemiany orientacji życiowej kobiet zamężnych. Studium socjologiczne*, red. A. Wachowiak, Wyd. Fundacji Humaniora, Poznań 2002.

- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994.
- Różowa strefa gospodarki. Nieodpłatna praca kobiet, red. A. Dryjańska, J. Piotrowska, Fundacja Feminoteka, Warszawa 2012.
- Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków. *Diagnoza Społeczna 2013. Raport Tematyczny*, red. I.E. Kotowska, Warszawa 2014.
- Sanetra W., *Słowo wstępne o uwarunkowaniach ustrojowych, gospodarczych, politycznych i społecznych wynagrodzenia za pracę*, w: *Wynagrodzenie za pracę w warunkach społecznej gospodarki rynkowej i demokracji*, red. W. Sanetra, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
- Strategia na rzecz równości kobiet i mężczyzn 2010-2015. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów*, KOM(2010) 491, Bruksela, 21.9.2010.
- Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2012 r. Materiał na konferencję prasową w dniu 23 grudnia 2013 r.*, GUS, http://old.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PW_strukt_wynagrodzen_wg_zawodow_X_2012.pdf [1.10.2014].
- Strykowska M., *Psychologiczne mechanizmy zawodowego funkcjonowania kobiet*, „Psychologia i Pedagogika” 1992, nr 94.
- Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet. Monografia zjawiska*, red. A. Titkow, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.
- Środa M., *Praca domowa kobiet*, w: *Nieopłacana praca domowa - jak ją traktować, żeby skutecznie tworzyć podstawy opiekuńczego społeczeństwa?*, Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź 2006.
- Tracz-Dral J., *Dyskryminacja w zatrudnieniu ze względu na płeć. Opracowania tematyczne OT-618*, Kancelaria Senatu, Biuro Analiz i Dokumentacji, Warszawa 2013.
- Wawrowski Ł., *Ekonomia feministyczna wobec współczesnego kryzysu ekonomicznego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2011, nr 35.
- Wawrowski Ł., *Podnoszenie i zrównywanie wieku emerytalnego – szansa czy zagrożenie dla kobiet*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2013, nr 48.
- Wawrowski Ł., *Polityka równych szans. Instytucjonalne mechanizmy zwiększania partycypacji kobiet w strukturach politycznych na przykładzie państw Unii Europejskiej*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Wg abpa Gądeckiego nie powinno się uczyć chłopców, że winni po sobie sprzątać?*, Gazeta.pl, 5.10.2014, http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,138764,16754168,Wg_abpa_Gadeckiego_nie_powinno_sie_uczyc_chlopcow_.html?lokalne=katowice#BoxWiadTxt [6.10.2014].
- Wprowadzenie do feministycznej krytyki ekonomii – kurs online*, www.ekologiasztuka.pl/pdf/fe-007budrowska.pdf [1.10.2014].
- Wynagrodzenia kobiet i mężczyzn w 2013 roku*, Wynagrodzenia.pl z dnia 3.03.2013, www.wynagrodzenia.pl/payroll/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.503/wpis.2867 [30.08.2014].
- Wynagrodzenie za pracę*, Państwowa Inspekcja Pracy, Warszawa 2012.
- Wynagrodzenie za pracę w warunkach społecznej gospodarki rynkowej i demokracji*, red. W. Sanetra, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
- Zakaz dyskryminacji w zatrudnieniu – przydatna strategia, orzecznictwo sądów pracy*, red. G. Mazur, Wyd. Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014.
- Zapewnienie prawa do jednakowego wynagradzania kobiet i mężczyzn w sektorze publicznym. Informacja o wynikach kontroli*, nr ewid. 167/2013/P13151/LKR, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa 2013, www.nik.gov.pl/plik/id,5806,vp,7510.pdf [1.10.2014].
- Zarobki kobiet i mężczyzn: ta sama praca, inna płaca*, portal Ofeminin.pl, www.ofeminin.pl/kariera/zarobki-kobiet-i-mezyczn-ta-sama-praca-rozne-zarobki-d13156.html [5.10.2014].
- Zielińska E., *Przeciwdziałanie barierom awansu kobiet w prawie Unii Europejskiej*, w: *Szklany sufit. Bariery i ograniczenia karier kobiet. Monografia zjawiska*, red. A. Titkow, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

The Myth of (Un)Equal Pay for Men and Women

Abstract. *Pay equity is a principle that has been embodied in the key acts of job market legislation in Poland and has become an important objective for feminist movements and EU gender equality policy. On the other hand, it is not easy to establish how much men and women are actually paid, and the findings largely depend on who makes the estimates and how they are made. If differences in pay are discovered, explanations for these will also vary, and a variety of reasons are quoted for women's (in)ability to fully and equally participate in the job market. The contention boils down to the perception of the biological and socio-cultural ingredients of manhood and womanhood whereby women's bondage to the private domain appears either natural and inevitable or a mere consequence of stereotypical restrictions placed on their activity in the public domain. Hence, the paper aims to illustrate the extent to which allegations of a gender pay gap are justified and whether pay equity is or is not just another myth.*

Keywords: *gender equality, pay equity, gender pay gap, equal pay for equal work*



**Lista recenzentów współpracujących z czasopisem
„Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”
(List of reviewers collaborating with
“The Poznan School of Banking Research Journal”)**

Dr Justyna Adamska – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. dr Artem Bardas – *National Mining University, Dnipropetrovsk, Ukraina*
Prof. zw. dr hab. Ewa Maria Bogacka-Kisiel – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Borowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Grażyna Borys – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Stanisław Czaja – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Waldemar Czernasty – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Anna Beata Cwiąkała-Małys – *Uniwersytet Wrocławski*
Prof. nadzw. dr hab. Waldemar Dotkuś – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Józef Dziechciarz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Teresa Famulska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Beata Filipiak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Donald Finlay – *Coventry University Business School, Wielka Brytania*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu*
Dr Klaus Haberich – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Ryszard Handschke – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. dr hab. Eva Horvátová – *Ekonomická univerzita v Bratislave, Słowacja*
Prof. dr Arvind K. Jain – *Concordia University, Kanada*
Prof. zw. dr hab. Krzysztof Jajuga – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Jastrzębska – *Uniwersytet Gdański*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Kaleta – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Andrzej Kiepas – *Uniwersytet Śląski*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Klincewicz – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. inż. dr h. c. Jan Koch – *Politechnika Wroclawska*
Prof. nadzw. dr hab. Bożena Kołosowska – *Uniwersytet Mikołaja Kopernika*
Prof. zw. dr hab. Adam Kopiński – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. inż. Dorota Elżbieta Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Stanisław Korenik – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Kosek-Wojnar – *Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*
Prof. nadzw. dr hab. inż. Peter Krištofik – *Matej Bel University, Słowacja*
Prof. nadzw. dr hab. Aleksandra Kuzior – *Politechnika Śląska*
Prof. nadzw. dr hab. Mirosława Lasek – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. Teresa Krystyna Lubińska – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Łobos – *Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu*
Dr Berenika Marciniak – *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Marciniak – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Tony Muff – *University of Northampton, Wielka Brytania*
Prof. nadzw. dr hab. Jerzy Niemczyk – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

- Prof. nadzw. dr hab. Bartłomiej Nita – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Edward Nowak – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Adam Nowicki – *Politechnika Częstochowska*
Prof. zw. dr hab. Walenty Ostasiewicz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Pająk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Zbigniew Pastuszek – *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Marzanna Poniatowicz – *Uniwersytet w Białymstoku*
Prof. zw. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Andrzej Rączaszek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Wanda Ronka-Chmielowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. nadzw. dr hab. Ireneusz Rutkowski – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Dr Leo V. Ryan, C.S.V. – *DePaul University Chicago, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Henryk Salmonowicz – *Akademia Morska w Szczecinie*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Smejda – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Jadwiga Sobieska-Karpińska – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Bogdan Sojkin – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
Prof. zw. dr hab. Tadeusz Sporek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Edward Stawasz – *Uniwersytet Łódzki*
Dr hab. Rafał Szczepaniak – *Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Beata Świecka – *Uniwersytet Szczeciński*
Prof. nadzw. dr hab. Bogusław Walczak – *Uniwersytet Szczeciński*
Dr Christopher Washington – *Franklin University, USA*
Prof. nadzw. dr hab. Jan Wiśniewski – *Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku*
Prof. nadzw. dr hab. inż. dr h.c. Tadeusz Zaborowski – *Polska Akademia Nauk Oddział w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Ewa Ziemia – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu dla autorów

Tekst

- kompletny, w postaci 1 wydruku oraz na płycie CD (w formacie *.doc lub *.rtf)
- pozbawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w racy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy, afiliacja
- telefon, e-mail, adres • tytuł pracy • spis treści (w przypadku książki) • streszczenie w języku polskim (maksymalnie do 1000 znaków ze spacjami) • słowa kluczowe (maksymalnie 8 słów) • wstęp • tekst główny • zakończenie (wniosek) • bibliografia • tytuł pracy, streszczenie i słowa kluczowe w języku angielskim

Objętość

- artykuł – do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 stron)
- książka – według umowy wydawniczej

Marginesy – 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron – ciągła w obrębie całej publikacji, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami – 1,5 pkt
- 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), a 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)

Cytaty

- poprzedzone wprowadzeniem (np. *Jak zauważa Jan Kowalski...*)
- ujęte w cudzysłowie, bez kursywy, dokładnie przytoczone,
- opuszczenia fragmentu cytowanego tekstu – zaznaczone za pomocą nawiasu kwadratowego: [...]
- wtrącenia własne w cytatach – opatrzone inicjałami autora: [moje – X.Y.]

Przypisy

- umieszczone u dołu strony (nie w tekście w nawiasach)
- przy kolejnych powołaniach – łacińskie sformułowania i skróty (op. cit., ibidem, idem, eadem)

Przykłady przypisów

- wydawnictwa zwarte:
 - ♦ autor lub kilku autorów:
P. Pioterek, B. Zieleniecka, *Technika pisania prac dyplomowych*, wyd. 3 zm., Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 2004, s. 9.
 - ♦ praca zbiorowa:
Przemiany we współczesnej gospodarce światowej, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 20-28.

♦ artykuły lub rozdziały w pracy zbiorowej:

A. Michalewicz, *Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji*, w: *Logistyka dystrybucji*, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2001, s. 102-123.

- wydawnictwa ciągłe (artykuły w czasopismach lub gazetach)

¹ K. Strzyżewska, *Zarządzanie dostawami*, „Logistyka a Jakość” 2008, nr 3-4, s. 31-32.

² W. Orłowski, *Wielki wybuch, czyli giełdy w panice*, „Gazeta Wyborcza”, 13 października 2008 r., s. 3.

- materiały internetowe i elektroniczne (w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW)

¹ H. Arndt, *Globalisation*, „Pacific Economic Paper” 1998, No. 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [17.05.2008].

² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.

- prace niepublikowane

W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [praca niepublikowana], [b.m.] 2003 [wydruk komputerowy].

- akty prawne

¹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2001 r., nr 142, poz. 1591.

² Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

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
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

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
- z pisemną zgodą na przeniesienie praw autorskich

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

Bibliografia

- pozbawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów i tytułów prac zbiorowych

The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted – a single printed copy and an electronic source file saved to a CD (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book on African Voodoo I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *John Smith's 2008 book on African Voodoo indicates...*

Text layout

- author's first and last name, scientific degree/title, organization/institution (if applicable) • phone number, e-mail address, mailing address • title of book/paper • contents (books only) • summary in English (up to 1000 words including spaces) • keywords in English (up to 8 words) • introduction • body text • conclusion (findings, recommendations) • bibliography/references • title of book/paper, summary and keywords in Polish

Size limit

- for a single paper – the limit is 40 000 characters (around 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures
- for books – as specified in the publishing contract

Margins: 2.5 cm each margin

Page numbering: continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of the 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: in *italics*
- people's names: give the full name (including all given names and the last name) at first mention; for any further reference – quote the last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give the complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onward – use the abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers including 5 or more digits – insert space every three digits starting from the right (5000000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

Citations

- preceded by an introductory phrase (e.g. *John Smith notes that...*)
- must be quoted verbatim and enclosed in double quotation marks (inverted commas) – no italics; for citations within citations, use single marks
- omissions in cited text should be marked with parentheses [...]
- phrases interposed by the author within cited text should be followed by author's parenthesized initials – [J.S.]

References

- placed at the bottom of the page (footnotes) rather than within body text or as endnotes
- when making further references to the same source – use Latin terms and abbreviations, such as *op. cit.*, *ibidem*, *idem*, *eadem*, etc.

References – examples

- books:
 - ♦ by single or multiple authors:
 - W.R. Lane, K.W. King, T. Reichert, *Kleppner's advertising procedure*, 18th ed., Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2011, p. 43.
 - ♦ edited books:
 - Multinational Firms. The Global-Local Dilemma*, eds. J.H. Dunning, J.L. Mucchielli, Routledge, London – New York 2002, pp. 345-346.
 - ♦ papers or chapters in edited books:
 - W. Cornwall, *The rise and fall of productivity growth*, in: *The Capitalist Economies. Prospects for the 1990s*, ed. J. Cornwall, Edward Elgar, Aldershot – Brookfield 1991, pp. 40-62.
- periodicals (journal and newspaper articles)

¹ J. Bughin, J. Doogan, O. Vetvik, *A new way to measure word-of-mouth marketing*, "McKinsey Quarterly" 2010, No. 2, pp. 113-116.

² P. Spenner, K. Freeman, *To keep your customers, keep it simple*, "Harvard Business Review" May 2012, pp. 108-114.

- online and electronic sources (for Internet sources, include date source was retrieved)

¹ H. Arndt, *Globalisation*, "Pacific Economic Paper" 1998, No. 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [accessed May 17, 2008].

² *NBPortal.pl. Portal wiedzy ekonomicznej* [CD-ROM], edycja Banknot, NBP, Warszawa 2005.

- unpublished work
 - W. Balicki, *Bezrobocie a długookresowa stagnacja transformacyjna* [unpublished], [month missing] 2003 [computer script].
 - A. Lindqvist, *The Saving Behavior of Households* [doctoral dissertation], The Stockholm School of Economics, Stockholm 1981 [computer manuscript].
- legislation

¹ 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.

² Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.

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 the original source (otherwise state e.g. *Source: own*)
- apply no lettering in white against a black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if the figure is referenced in the text, use its number rather than terms such as "above" or "below" (e.g. *cf. Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide an explanation of any abbreviations and symbols used
- copyrighted work must be supplied along with the original author's consent to the publication

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including a caption (title) and a reference to the source of data (e.g. *Author's own research*)
- identify any previously published material by giving the original source
- when referencing the table in the text, use its number 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 the table
- for any copyrighted material, attach the original author's written permission

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to the correct placement of any sub- or super-scripts
- variables – written in italics; numbers and digits – in normal font style
- use "." or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. an asterisk or an "x")
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below the formula

Bibliography

- add no numbering
- all items should be arranged alphabetically by authors' last names or titles of edited books rather than in their order of appearance in the text