

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2014, t. 57, nr 6

Finansowanie rozwoju w regionach – wyzwania, perspektywy i instrumenty

The Poznan School of Banking
Research Journal
2014, Vol. 57, No. 6

Financing Regional Development – Challenges, Perspectives, and Tools

edited by
Marek Dylewski



The Poznan School of Banking Press
Poznan 2014

Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
2014, t. 57, nr 6

Finansowanie rozwoju w regionach – wyzwania, perspektywy i instrumenty

redakcja naukowa

Marek Dylewski



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2014

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. Iłona Romiszewska, prof. WSB w Poznaniu, prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk, prof. zw. dr hab. Stanisław Wykrętowicz, 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 Szabelańczyk (Polska), doc. Ing. Emilia Zimková PhD (Słowacja), doc. Ing. Peter Krištofik PhD (Słowacja), prof. Sergiy Gerasymenko DSc (Ukraina), prof. dr Berni Mayer (Niemcy), prof. dr Franz Seitz (Niemcy), prof. J. Michael Geringer PhD (USA)

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

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyzszego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

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

Procedura recenzowania / Review procedure

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

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

Redaktor naukowy (tematyczny) / Scientific (Theme) editor

dr hab. Marek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu

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 Szyrka (native speaker)

Redaktor prowadzący / Text editor

Elżbieta Turzyńska

Redakcja, skład i łamanie / Copyedited and typeset by

Adriana Staniszevska

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the Poznan School of Banking.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2014

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>Marek Dylewski</i>).....	9
---	---

Środki Unii Europejskiej w finansowaniu rozwoju regionów

Hubert Ostapowicz Rola instytucji i realizatorów projektów w monitorowaniu, ewaluacji i kontroli przedsięwzięć współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego	13
---	----

Joanna Śmiechowicz Wykorzystanie środków europejskich w realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce – doświadczenia i perspektywy.....	31
---	----

Finansowe wyzwania rozwoju regionów – instrumenty i decyzje

Beata Zofia Filipiak, Marek Dylewski Innowacje jako czynniki zrównoważonego rozwoju regionów – wybrane problemy wsparcia finansowego.....	45
---	----

Dariusz Zarzecki Szacowanie wartości kadry (kapitału ludzkiego).....	59
--	----

Waldemar Aspadarec Złożoność definicji funduszy <i>hedge</i> i ewaluacja etapów ich rozwoju	69
---	----

Tomasz Boczański Społeczna odpowiedzialność islamskich i konwencjonalnych instytucji finansowych – ujęcie porównawcze	83
---	----

**Podatki jako czynnik
oddziałujący na rozwój w regionach**

Anna Lach-Lewandowska

Zmiany w opodatkowaniu sprzedaży nieruchomości – aktualne problemy prawne.... 103

Anna Zwierzyńska

Zwolnienia z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców
w świetle rozwiązań unijnych 113

Lista recenzentów współpracujących

z czasopismem „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 123

Recenzenci „Zeszytów Naukowych Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”

nr 52-57 za rok 2014 125

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu 127

Contents

Preface (<i>Marek Dylewski</i>)	9
--	---

European Union funds in the Financing of Regional Development

Hubert Ostapowicz

The role of management, intermediaries, other audit institutions, and project implementers in monitoring, evaluating, and controlling projects co-financed by the European Social Fund	13
--	----

Joanna Śmiechowicz

The use of European funds in the implementation of public-private partnerships in Poland – past experience and future possibilities	31
--	----

Financial Challenges of Regional Development – Tools and Decisions

Beata Zofia Filipiak, Marek Dylewski

Innovation as a factor of sustainable regional development – Selected issues of financial support	45
--	----

Dariusz Zarzecki

Estimating the Value of an Assembled Workforce (Human Capital).....	59
---	----

Waldemar Aspadarec

The complexity of defining hedge funds and the evaluation of their development stages	69
--	----

Tomasz Boczarski

Corporate social responsibility of both Islamic and Conventional financial institutions – a Comparative Approach	83
---	----

Taxes as a Factor Affecting Regional Development

Anna Lach-Lewandowska

Changes in taxation of real estate sales – current legal problems..... 103

Anna Zwierzyńska

Exemptions from goods and service tax for small entrepreneurs
in light of EU solutions..... 113

List of reviewers collaborating with

“The Poznan School of Banking Research Journal” 123

Reviewers of “The Poznan School of Banking Research Journal”

issues 52-57 of the year 2014 125

The WSB Press Instructions for Authors Submitting Their Contributions in English

127

Słowo wstępne

Oddajemy do rąk Czytelników kolejny zeszyt naukowy poświęcony wybranym problemom kreowania rozwoju w regionach. Problemy te nie tracą na aktualności, o czym świadczy trwająca wciąż ożywiona dyskusja w teorii i praktyce. Zmieniające się wyzwania łączą się z nowym okresem programowania. Zmieniają się zatem nie tylko warunki społeczno-gospodarcze i instytucjonalne, ale również zasady wykorzystania środków UE oraz towarzyszący im paradygmat zrównoważonego rozwoju regionalnego.

Podjęte problemy zostały ujęte w trzech działach. Pierwszy łączy dorobek starej i nowej perspektywy UE. Autorzy artykułów omawiają zagadnienia roli instytucji zarządzających, pośredniczących i innych instytucji kontrolnych. Odnoszą się także do wykorzystania środków europejskich w realizacji projektów partnerstwa publiczno-prywatnego. Drugi dział został poświęcony finansowemu wyzwaniu występującym w rozwoju regionów. Zaprezentowano w nim zarówno zarys nowego paradygmatu rozwoju regionalnego, który będzie wpływać na decyzje o wykorzystaniu środków UE, jak i instrumenty, które podnoszą sprawność działania przedsiębiorstw w regionach. Bardzo ważna jest umiejętność dokonywania wycen, toteż w nowym okresie programowania szczególnie akcentowany jest kapitał ludzki. Jeden z artykułów został poświęcony właśnie temu problemowi.

W trzecim dziale autorzy poruszają problem czynnika decydującego o rozwoju, jakim są podatki. Tworzenie strategii podatkowych, zmiany w podatkach i ich skutki, jak również oddziaływanie poprzez zwolnienia i ulgi stanowią ważny aspekt polityki społeczno-gospodarczej.

Zdajemy sobie sprawę, że ograniczona objętość i charakter materiałów mogą jedynie sygnalizować ważne problemy towarzyszące dyskusji nad kierunkami, instrumentami i wyzwaniami rozwoju regionalnego. Należy jednak mieć nadzieję, że zaprezentowana problematyka stanie się inspiracją do dalszej dyskusji i badań.

Prof. nadzw. dr hab. Marek Dylewski

**Środki Unii Europejskiej
w finansowaniu rozwoju regionów**

Hubert Ostapowicz

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Zarządzania
e-mail: hubert.o@interia.pl
tel. 609 128 632

Rola instytucji i realizatorów projektów w monitorowaniu, ewaluacji i kontroli przedsięwzięć współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego

***Streszczenie.** Stan wykorzystania środków Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce pozwala na podjęcie badań zmierzających do uzyskania odpowiedzi na bardzo istotne pytania, nurtujące niemal wszystkie instytucje i osoby bezpośrednio lub pośrednio zaangażowane w proces dystrybucji i wydatkowania funduszy europejskich. Na czym polegają działania monitoringowe w projekcie? Czym jest ewaluacja i kto za nią odpowiada? W artykule podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na niektóre z tych pytań. Odpowiedzi te powinny stanowić podstawę i punkt wyjścia do szerszej analizy, pozwalającej na przyjęcie odpowiednich rozwiązań regulujących proces wdrażania pomocy wspólnotowej w aktualnym okresie programowania.*

***Słowa kluczowe:** Europejski Fundusz Społeczny, projekt, program operacyjny, monitoring, ewaluacja*

Wstęp

W okresie programowania na lata 2007-2013 w Polsce jedynym programem operacyjnym współfinansowanym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) stał się Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL)¹. W latach 2014-2020 środki z tego funduszu będą stanowić źródło finansowania 17 programów operacyjnych: krajowego, wspieranego wyłącznie z EFS, tj. Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, oraz 16 dwufunduszowych regionalnych programów operacyjnych.

¹ Zakończenie realizacji programu nastąpi 31 grudnia 2015 r.

W 2014 r. planowane jest zakończenie procesu negocjacji z Komisją Europejską zakresu nowych programów operacyjnych, przy czym pierwsze nabory projektów będą miały miejsce na przełomie 2014 i 2015 r.

Skala środków z EFS, jakimi dysponować będzie Polska w najbliższej perspektywie finansowej Unii Europejskiej, jest porównywalna do wielkości środków będących w dyspozycji Polski w latach 2007-2013. Dlatego zasadne wydaje się dokonanie analizy kluczowych elementów procesu realizacji projektów współfinansowanych z tego funduszu, mających duży wpływ na powodzenie tych inicjatyw w najbliższych latach.

Celem artykułu jest analiza znaczenia procesów monitorowania i kontroli, a także działań ewaluacyjnych w realizacji projektów współfinansowanych ze środków EFS, obejmująca m.in. identyfikację instytucji/podmiotów odpowiedzialnych za przebieg tych procesów.

Mając na uwadze to, że systemy realizacji programów operacyjnych zaplanowanych na okres programowania 2014-2020 zostaną przygotowane do końca 2014 r., w analizie znaczenia monitoringu, ewaluacji i kontroli projektów oparto się na wytycznych i doświadczeniu w tym zakresie z okresu programowania 2007-2013.

1. Proces monitorowania a ewaluacja przebiegu realizacji projektu

Tematyka dotycząca funkcjonowania Europejskiego Funduszu Społecznego, i to zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym, wydaje się bardzo złożona. Dlatego też podjęto próbę odpowiedzi na pytanie: Czym tak naprawdę jest świat Europejskiego Funduszu Społecznego. Czy świat ten można porównać do funkcjonowania jakiejś instytucji lub organizacji? Dla ukazania pełnego obrazu funkcjonowania EFS właściwe będzie porównanie go do funkcjonowania teatru lub innej placówki kulturalnej. A zatem co łączy EFS z teatrem? Na pewno dążenie do wyznaczonego celu – osiągnięcie sukcesu w ściśle określonym obszarze, ale z pewnością to nie jedyne podobieństwa. Podobnie jak w teatrze, tak i w obszarze funkcjonowania EFS występuje wiele osób, w tym aktorów zachodzących procesów. Sukces w działalności teatru to sukces wszystkich jego aktorów. Sukces w działaniach realizowanych przy udziale EFS to z kolei osiągnięcie wszystkich osób, podmiotów i instytucji zaangażowanych w zarządzanie i wydatkowanie środków unijnych, których również można nazwać aktorami. Trudno sobie wyobrazić, aby w działalności teatru sukcesy były jedynie osiągnięciem dyrektora placówki, nie będąc jednocześnie sukcesem aktorów czy reżysera. Jeżeli pojawiają się ponadprzeciętne osiągnięcia, to są one niewątpliwie udziałem wszystkich aktorów, reżyserów, dyrekcji, a nawet personelu technicz-

nego. Przyglądając się bliżej zasadom funkcjonowania Europejskiego Funduszu Społecznego, można stwierdzić podobną zależność. Czy instytucje odpowiedzialne za dystrybucję środków wspólnotowych (Komisja Europejska, krajowe instytucje zarządzające programami operacyjnymi, instytucje pośredniczące odpowiedzialne za całokształt zadań związanych z kontraktacją środków i kontrolą ich wykorzystania) mogłyby cieszyć się z wysokiej efektywności przedsięwzięć wspieranych przez EFS, gdyby nie zapewniły jej podmioty realizujące tego typu inicjatywy, tj. jednostki samorządu terytorialnego, instytucje szkoleniowe, szkoły wyższe czy organizacje pozarządowe? Z pewnością tak by nie było. Osiągnięte cele i rezultaty przedsięwzięć współfinansowanych przez EFS to z pewnością osiągnięcie przede wszystkim ich pomysłodawców i realizatorów, ale również sukces instytucji odpowiedzialnych za zarządzanie pomocą unijną na poziomie krajowym lub regionalnym.

Inne podobieństwo świata Europejskiego Funduszu Społecznego do działalności placówki kulturalnej, takiej jak teatr, dotyczy obowiązujących zarówno w procesie wykorzystywania środków unijnych, jak również w działalności teatru określonych zasad. Zasady te w przypadku placówki kulturalnej dotyczą organizacji tej instytucji oraz relacji pomiędzy aktorami, reżyserami, dyrektorem, personelem technicznym. W przypadku EFS mamy do czynienia z pewnymi zasadami (regułami) jego funkcjonowania, w tym określającymi możliwe kierunki interwencji, narzuconymi przez organy Wspólnoty Europejskiej oraz państwa członkowskie. Zarówno w przypadku teatru, jak i EFS bardzo ważne jest, aby wiedzę na temat obowiązujących reguł posiadali wszyscy mający bezpośredni lub pośredni wpływ na ich funkcjonowanie.

Wszelkie działania inspirowane i realizowane w teatrze związane są z jednym ściśle określonym celem, jakim jest zaoferowanie potencjalnym widzom repertuaru o możliwie najwyższej wartości artystycznej. Podobnie jest z Europejskim Funduszem Społecznym – w tym przypadku działania różnych osób, instytucji i podmiotów powinny koncentrować się na inicjowaniu i wdrażaniu najlepszych przedsięwzięć, tj. takich, których skala i zakres najlepiej odpowiadają potrzebom rynku i finalnych odbiorców pomocy – osób pozostających bez zatrudnienia, osób pracujących, firm i ich pracowników, szkół, dzieci i ich rodziców. Te przedsięwzięcia to projekty, które stanowią rodzaj przedstawienia w jakże interesującej kategorii teatru, jaką jest świat Europejskiego Funduszu Społecznego.

Jeżeli przyjmiemy, że projekt w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego to rodzaj przedstawienia teatralnego, to przy inicjowaniu, a następnie realizacji tego typu przedsięwzięcia należy pamiętać o tym wszystkim, co wiąże się z każdą sztuką teatralną, w szczególności o zgranym zespole dążącym do osiągnięcia wspólnego celu, odpowiednich warunkach pracy gwarantujących efektywność działań, promocji i reklamie, a także o krytyce, na jaką narażone są wszystkie dzieła artystyczne. Ewentualne głosy krytyczne dotyczące realizowanego przed-

sięwzięcia powinny być brane pod uwagę przez realizatora projektu już na etapie konstrukcji założeń projektu, a nie dopiero w trakcie jego wdrażania. Krytykę tę można przewidzieć, jeśli projektodawcy rozumieją znaczenie procesu monitorowania projektu oraz znają podstawowe kryteria ewaluacji obowiązujące przy ocenie przedsięwzięć unijnych, a także zdają sobie sprawę z roli, jaką pełni ewaluacja w procesie realizacji inicjatyw wspólnotowych, zwłaszcza wspieranych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego².

Czym jest monitorowanie projektu? Monitorowanie przebiegu realizacji projektu jest procesem ciągłym, co oznacza, że działania monitoringowe powinny być prowadzone nieprzerwanie przez cały okres realizacji projektu, tj. od pierwszego do ostatniego dnia jego wdrażania. Właściwe zrozumienie celów, zakresu i sposobów monitorowania projektu niewątpliwie przyczynia się do zapewnienia sprawnej realizacji projektu.

Za monitorowanie odpowiada realizator projektu (projektodawca), a nie instytucje kontrolne i finansujące, np. instytucje pośredniczące w procesie zarządzania programem operacyjnym. Proces ten pozwala na szybką reakcję w sytuacji wystąpienia odchylenia od realizacji zaplanowanych celów, działań, produktów i rezultatów przedsięwzięcia. Reakcja ta ma wywołać określone działania naprawcze, za które w pierwszej kolejności odpowiada projektodawca. Można wyróżnić trzy zasadnicze, ściśle ze sobą powiązane, płaszczyzny monitoringu:

- monitoring postępu rzeczowego,
- monitoring harmonogramu realizacji projektu,
- monitoring finansowy³.

W ramach monitoringu postępu rzeczowego analizie podlegają realizowane działania projektowe oraz postęp osiągania produktów i rezultatów przedsięwzięcia, a zatem wskaźników projektowych⁴. W przypadku monitorowania harmonogramu realizacji projektu szczególne znaczenie ma kolejność i terminowość realizacji poszczególnych wydarzeń projektowych. Monitoring finansowy pozwala projektodawcy na pełną kontrolę nad budżetem projektu, co ma kluczowe znaczenie w kontekście konieczności wprowadzania zmian budżetowych. W celu pełnego zobrazowania istoty procesu monitorowania należy odpowiedzieć na pytanie, na czym właściwie polega monitorowanie postępu rzeczowego projektu. W tym

² H. Ostapowicz, *Jak skutecznie aplikować o środki z Europejskiego Funduszu Społecznego? Zagadnienia teoretyczne i praktyczne*, w: *Kierunki działań w Polsce na rzecz równowagi. Praca – życie – rodzina*, red. C. Sadowska-Snarska, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008, s. 55.

³ H. Ostapowicz, *Pozyskiwanie środków unijnych przez j.s.t. – zasady postępowania*, w: *Finanse samorządowe. 580 pytań i odpowiedzi: wzory uchwał, deklaracji, decyzji, umów*, red. C. Kosikowski, J.M. Salachna, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 638.

⁴ E. Kornberger-Sokołowska, J. Zdanukiewicz, R. Cieślak, *Jednostki samorządu terytorialnego jako beneficjenci środków europejskich*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 226.

przypadku istotne jest to, czy podjęte w projekcie działania pozostają w zgodzie z założeniami poczynionymi na etapie formułowania przedsięwzięcia. W sytuacji gdy zgodnie z założeniami projektu np. 40 osób miało rozpocząć staż, a z różnych przyczyn, często niezależnych od projektodawcy, rozpoczęło go 36 osób, można uznać, że w procesie realizacji projektu wystąpiło odchylenie, które powoduje, że działanie dotyczące organizacji staży nie jest realizowane zgodnie z planem. Sytuacja ta wymaga szybkiej reakcji ze strony realizatora, pozwalającej na wprowadzenie odpowiedniego działania naprawczego, które może polegać np. na uzupełnieniu liczby osób odbywających staż lub zgłoszeniu i wprowadzeniu formalnej zmiany w projekcie (zmniejszenie wskaźnika liczby osób skierowanych na staż), o ile zmiana ta uzyskałaby akceptację podmiotu, który przeznaczył środki na dofinansowanie/sfinansowanie danego przedsięwzięcia. Inny przykład, tym razem odnoszący się do monitorowania rezultatów projektu, może dotyczyć sytuacji, w której 40 osób rozpoczęło staż (zgodnie z założeniami), ale część z nich zrezygnowała z przedmiotowej formy wsparcia, przerywając udział w stażu. Powyższa sytuacja, podobnie jak poprzednia, wymaga szybkiej reakcji projektodawcy, która może np. polegać na skierowaniu na staż dodatkowej liczby osób, co uprawdopodobniłoby osiągnięcie rezultatu projektu dotyczącego staży. W przypadku braku reakcji projektodawca naraża się na konsekwencje finansowe w postaci zwrotu części lub całości środków finansowych przeznaczonych na realizację projektu. W przypadku monitorowania zarówno postępu rzeczowego, harmonogramu, jak i budżetu projektu kluczowe znaczenie ma czas reakcji projektodawcy. Dlatego też monitorowanie jest procesem ciągłym, wymagającym znacznego zaangażowania ze strony realizatora projektu. Nie może być traktowane wyłącznie jako dodatkowe obciążenie personelu, lecz jako narzędzie niezbędne do sprawnej realizacji przedsięwzięcia.

Znając znaczenie procesu monitorowania projektu realizowanego przy udziale środków EFS, zdecydowanie łatwiej jest zrozumieć istotę ewaluacji w tego typu przedsięwzięciach.

W odróżnieniu od monitorowania ewaluacja nie jest procesem ciągłym. Jest ona przeprowadzana w określonym momencie cyklu życia projektu przez podmioty niezależne (zewnętrzne) od projektodawcy. W projektach unijnych najczęściej mamy do czynienia z ewaluacją *ex post*, tj. na zakończenie realizacji projektu, często nawet kilka miesięcy lub lat po zakończeniu procesu wdrożeniowego. Rzadziej można spotkać ewaluację *midterm*, czyli w trakcie realizacji działań projektowych.

Ewaluacja najczęściej definiowana jest jako systematyczne badanie, prowadzone z użyciem różnych metod, obejmujące etap zbierania danych, analizy, oceny oraz informowania o wynikach. Zasadniczym celem tego badania jest określenie – na podstawie jasno sformułowanych kryteriów – jakości i wartości procesu oraz efektów interwencji publicznej współfinansowanej ze środków Unii

Europejskiej. Ewaluacja nie jest przy tym typowym badaniem naukowym⁵. Stanowi ona zasadniczo ocenę przedsięwzięcia dokonywaną przez podmioty do tego uprawnione według kryteriów ewaluacyjnych. Do najczęściej stosowanych kryteriów można zaliczyć:

- kryterium trafności,
- kryterium sprawności,
- kryterium skuteczności,
- kryterium użyteczności,
- kryterium trwałości⁶.

W przypadku kryterium trafności ewaluatorzy dokonują dogłębnej analizy założeń ocenianego projektu, zwłaszcza w zakresie formuły określonych przez wnioskodawcę celów przedsięwzięcia. Na tym etapie próbują odpowiedzieć na pytanie, czy cele projektu odpowiadały aktualnym potrzebom.

Kryterium skuteczności odnosi się do kosztów realizowanego przedsięwzięcia i jest podstawą analizy nakładów na projekt w relacji do osiągniętych rezultatów. Można je zobrazować za pomocą pytania, jak wkład w projekt, zarówno finansowy, jak i rzeczowy, ma się do osiągniętych w nim efektów. Czy nie można byłoby osiągnąć podobnych efektów przy wykorzystaniu znacznie mniejszego budżetu?

Kolejną ważną płaszczyznę ewaluacji stanowi sprawność przedsięwzięcia współfinansowanego przez UE w ramach EFS. Sprawność jest tu rozumiana jako zakres osiągniętych w projekcie celów i rezultatów. Ewaluatorzy prowadzą zatem czynności sprawdzające, w jakim zakresie zostały osiągnięte cele i rezultaty projektu.

Użyteczność realizowanego lub już zrealizowanego przedsięwzięcia współfinansowanego ze środków unijnych określana jest przy użyciu pytania pomocniczego, czy działania projektu miały wymierny wpływ na jego grupy docelowe, którymi mogą być zarówno osoby, jak również różne instytucje, podmioty, firmy i szkoły.

Ostatnim, najtrudniejszym do spełnienia kryterium ewaluacyjnym jest trwałość przedsięwzięć wspieranych ze środków unijnych, w tym ze środków EFS. Czy przedsięwzięcia z zakresu rozwoju zasobów ludzkich (niemające charakteru inwestycyjnego) mogą wykazywać się trwałością? Okazuje się, że nie tylko mogą, ale nawet muszą, co zostało odzwierciedlone w jednym z głównych kryteriów ewaluacyjnych. Analiza projektu według kryterium jego trwałości polega na zbadaniu, czy zapoczątkowane we wdrażanym przedsięwzięciu zmiany utrwaliły się lub mają szanse na utwalenie się. Na czym miałyby polegać trwałość zapoczątkowanych zmian w tego typu inicjatywach? W przypadku projektu szkolenio-

⁵ Ewaluacja. Poradnik dla pracowników administracji publicznej, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, s. 12.

⁶ H. Ostapowicz, *Jak skutecznie aplikować...*, s. 55.

wego, będącego typowym przedsięwzięciem wspieranym ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, trwałość mierzona jest nabytą przez uczestników szkoleń wiedzą i umiejętnościami praktycznymi⁷.

Wiedza pracowników projektodawcy w zakresie stosowanych kategorii kryteriów ewaluacyjnych, a także roli działań ewaluacyjnych w procesie realizacji przedsięwzięć unijnych powinna być niezwykle pomocna już na etapie planowania założeń przedsięwzięć projektowych. Zrozumienie istoty trafności, sprawności, skuteczności, użyteczności oraz trwałości projektów EFS stanowi podstawę i punkt wyjścia do opracowania właściwej formuły projektu.

2. Zasady kontroli wydatkowania środków Europejskiego Funduszu Społecznego

Istnieje zasadnicza różnica między znaczeniem monitorowania, ewaluacji i kontroli projektów realizowanych przy udziale EFS. Monitorowanie jest procesem ciągłym, pozwalającym na szybką reakcję realizatora projektu na zidentyfikowane odchylenia od założeń projektowych. Odpowiedzialność za proces monitorowania projektu ponosi w szczególności realizator przedsięwzięcia. Ewaluacja natomiast nie jest procesem ciągłym. Przeprowadzana jest w określonym momencie cyklu życia projektu, najczęściej na jego koniec, przez podmioty niezależne od realizatora projektu, np. instytucje pośredniczące. Zasadniczym celem ewaluacji jest ocena realizowanego lub zrealizowanego przedsięwzięcia, dokonywana według kryteriów ewaluacyjnych. Z kolei kontrola realizacji projektu ma na celu weryfikację prawidłowości jego realizacji, w tym sprawdzenie, czy informacje dotyczące postępu realizacji projektu oraz poniesione wydatki, przedstawiane w dokumentach rozliczających projekt, są zgodne z zasadami kwalifikowalności wydatków, ze stanem rzeczywistym, harmonogramem realizacji projektu oraz budżetem⁸.

Rozpatrując różnice między monitorowaniem, ewaluacją i kontrolą, należy zwrócić uwagę na zasadniczy cel tych działań. Można zatem powiedzieć, że monitorowanie projektu ma zapewnić jego prawidłową realizację np. poprzez wprowadzanie w trakcie jego wdrażania pewnych działań naprawczych, ewaluacja zaś służy jedynie ocenie przedsięwzięcia z perspektywy średnio- lub długoterminowej i zazwyczaj nie pozwala na bieżące wprowadzanie zmian do realizowanego projektu (nie jest to możliwe, gdy ocena przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji projektu), natomiast kontrola ogranicza się do weryfikacji prawidłowości

⁷ E. Kornberger-Sokołowska, J. Zdanukiewicz, R. Cieślak, op. cit., s. 228.

⁸ H. Ostapowicz, *Zasady kontroli rozliczania środków pomocowych*, w: *Finanse samorządowe...*, s. 640-641.

realizacji projektów, w tym poprawności poniesionych wydatków pod względem zgodności z obowiązującymi procedurami, przepisami prawa i postanowieniami umów o dofinansowanie projektów. Dlatego też proces monitorowania pozwala na bieżącą korektę realizowanego przedsięwzięcia (o ile jest taka potrzebna), wyniki ewaluacji projektu wykorzystywane są w procesach wyboru i realizacji kolejnych projektów (wnioski na przyszłość co do zakresów merytorycznych projektów i sposobów ich wdrażania), natomiast kontrola służy weryfikacji, czy realizacja projektu przebiega prawidłowo.

Starając się umiejscowić działania z zakresu monitorowania, ewaluacji oraz kontroli projektu w cyklu życia każdego tego typu przedsięwzięcia, należy stwierdzić, że proces monitorowania rozpoczyna się najwcześniej, czyli z pierwszym dniem realizacji projektu, czynności kontrolne zazwyczaj mają miejsce nie wcześniej niż w momencie osiągnięcia pierwszych produktów i rezultatów projektu, natomiast ewaluacja przeprowadzana jest najczęściej po zakończeniu procesu wdrożeniowego.

Proces kontroli wydatkowania EFS regulują przede wszystkim przepisy prawa wspólnotowego, ale również przepisy prawa krajowego. Do najistotniejszych aktów prawnych regulujących działania kontrolne, prowadzone w szczególności w ramach projektów finansowanych przy udziale funduszy strukturalnych w okresie programowania 2007-2013, należą:

- 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. Warto zwrócić uwagę na art. 58, określający ogólne zasady systemów zarządzania i kontroli, art. 59, w którym wyszczególniono instytucje odpowiedzialne za realizację obowiązków w zakresie kontroli, oraz art. 60, wskazujący zadania instytucji zarządzającej danym programem operacyjnym, w tym w szczególności lit. a i b art. 60 odnoszące się do procesów kontrolnych;

- rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Problematykę kontroli wydatkowania środków unijnych w ramach tego rozporządzenia reguluje w szczególności art. 12, wymagający od instytucji zarządzającej danym programem operacyjnym sformalizowania zadań powierzonych instytucjom pośredniczącym, a także art. 13, określający obowiązki instytucji zarządzającej w zakresie realizacji postanowień art. 60 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006;

– ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju. Kontrolę wydatkowania środków europejskich uregulowano w niej w art. 35, ust. 3, pkt 9; art. 26, ust. 1, pkt 14; art. 27, ust. 1, pkt 5 i art. 35, ust. 2, pkt 5.

Ponadto na etapie prowadzenia czynności kontrolnych zastosowanie mają takie krajowe akty prawne, jak:

- ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych⁹,
- ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych¹⁰,
- ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości¹¹,
- ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych¹².

Instytucjami uprawnionymi do dokonywania kontroli wydatkowania środków Europejskiego Funduszu Społecznego są w szczególności instytucje zarządzające, ponoszące pełną odpowiedzialność za realizację programu operacyjnego, instytucje pośredniczące oraz instytucje pośredniczące drugiego stopnia. Jednak nie tylko instytucje bezpośrednio uczestniczące w systemie realizacji programów finansowanych przy udziale środków europejskich przeprowadzają kontrolę projektów europejskich, ale również takie instytucje, jak:

- Komisja Europejska,
- Europejski Trybunał Obrachunkowy, działający na mocy Traktatu Brukselskiego z 22 lipca 1975 r.,
- instytucja audytowa,
- Najwyższa Izba Kontroli, działająca na podstawie ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli¹³,
- urzędy skarbowe, przeprowadzające kontrole skarbowe zgodnie z ustawą z dnia 28 września 1991 r. o kontroli skarbowej¹⁴,
- regionalne izby obrachunkowe, działające na podstawie ustawy z dnia 7 października 1992 r. o regionalnych izbach obrachunkowych¹⁵.

Kwestie związane z działaniami kontrolnymi prowadzonymi w ramach programów i projektów realizowanych w okresie programowania 2014-2020 zostały uregulowane w szczególności w art. 72 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europej-

⁹ T.j. Dz.U. z 2010 r., nr 113, poz. 759, z późn. zm.

¹⁰ Dz.U. nr 157, poz. 1240, z późn. zm.

¹¹ T.j. Dz.U. z 2009 r., nr 152, poz. 1223, z późn. zm.

¹² T.j. Dz.U. z 2002 r., nr 101, poz. 926, z późn. zm.

¹³ T.j. Dz.U. z 2007 r., nr 231, poz. 1701, z późn. zm.

¹⁴ T.j. Dz.U. z 2011 r., nr 41, poz. 214, z późn. zm.

¹⁵ T.j. Dz.U. z 2001 r., nr 55, poz. 577, z późn. zm.

skiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.

Na system kontroli projektów realizowanych przy udziale funduszy europejskich, w tym EFS, składają się:

- kontrola dokumentacji projektowej będącej w posiadaniu właściwej instytucji kontrolującej,
- kontrola na miejscu realizacji projektu.

Kontrola dokumentacji projektu odbywa się na bieżąco i obejmuje weryfikację wszelkich dokumentów związanych z realizacją przedsięwzięcia, przekazywanych przez gminę do instytucji kontrolnych. Rodzaj, zakres i tryb przekazywania dokumentacji, wymaganej w procesie wdrażania projektów, wynika z typu realizowanego projektu. W przypadku EFS podstawowym rodzajem dokumentu, przygotowywanym przez podmiot realizujący projekt i cyklicznie przekazywanym do instytucji będącej stroną umowy o dofinansowanie projektu (np. instytucji pośredniczącej) jest wniosek o płatność. Wnioski o płatność stanowią instrument służący rozliczaniu finansowemu projektu, a dla instytucji kontrolującej – podstawową informację o aktualnym postępie rzeczowym realizowanego przedsięwzięcia¹⁶.

Kontrola na miejscu realizacji projektu przeprowadzana jest w siedzibie realizatora projektu, a także w siedzibach innych podmiotów uczestniczących w realizacji projektu (partnerów, podwykonawców, o ile tacy występują)¹⁷. Ten rodzaj kontroli obejmuje weryfikację wszelkich dokumentów, zarówno finansowych, jak i merytorycznych, obrazujących realizowane bądź już zrealizowane zadania projektowe, pozostających w dyspozycji realizatorów projektu. Kontrola na miejscu realizacji projektu to zespół czynności, których zasadniczym celem jest weryfikacja wydatków projektu. Działania kontrolne mają potwierdzić, że wszelkie towary i usługi zakupione w procesie wdrażania projektu zostały faktycznie dostarczone oraz że wydatki przedstawione do rozliczenia przez podmioty realizujące projekt, w tym gminy, zostały faktycznie poniesione oraz są zgodne z prawem wspólnotowym i krajowym.

Na kontrolę na miejscu realizacji projektu, w tym w siedzibie gminy, składają się następujące etapy:

- szczegółowe zaplanowanie czynności kontrolnych przez instytucję kontrolującą, co stanowi etap przygotowawczy i odbywa się poza siedzibą realizatora

¹⁶ *Zasady kontroli w ramach PO KL* (wersja obowiązująca od 1 stycznia 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011, s. 9-10.

¹⁷ Kwestia ta została uregulowana m.in. w § 18 ust. 2 wzoru minimalnego zakresu umowy dofinansowanie projektu w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki – Załącznik nr 2 do *Zasad finansowania PO KL 2007-2013* (wersja obowiązująca od 1 stycznia 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.

projektu (zebranie dokumentów i wszelkich informacji o projekcie, powołanie zespołu kontrolującego, przygotowanie stosownych upoważnień do kontroli),

- przekazanie zawiadomienia o kontroli (obligatoryjnie),
- przeprowadzenie czynności kontrolnych,
- przygotowanie i przekazanie podmiotowi kontrolowanemu informacji po-kontrolnej,
- sporządzenie i przekazanie zaleceń pokontrolnych lub rekomendacji (o ile będzie to wynikało z przeprowadzonych czynności kontrolnych),
- monitorowanie procesu wdrażania zaleceń pokontrolnych¹⁸.

W trakcie czynności kontrolnych przeprowadzanych na miejscu realizacji projektu weryfikacji podlega przestrzeganie przez podmiot realizujący projekt określonych aktów prawa wspólnotowego i prawa krajowego, a także obowiązujących szczegółowych zasad regulujących wydatkowanie środków publicznych.

Szczególną uwagę krajowe instytucje kontrolne poświęcają weryfikacji przestrzegania przez podmiot realizujący projekt przepisów prawa krajowego, które są bezpośrednio związane z przepisami prawa wspólnotowego w zakresie wydatkowania funduszy unijnych, w tym przypadku EFS.

Kontrola na miejscu, w siedzibie podmiotu realizującego projekt, obejmuje następujące zagadnienia:

- prawidłowość rozliczeń finansowych,
- kwalifikowalność wydatków, w tym dotyczących personelu projektu,
- sposób rekrutacji i kwalifikowalność uczestników projektu (o ile projekt dotyczy udzielania wsparcia określonym grupom społecznym lub podmiotom/in-stytucjom),
- zgodność danych zawartych w dokumentach przekazywanych do instytucji kontrolnej, np. we wnioskach o płatność w części dotyczącej postępu rzeczowego oraz finansowego, z dokumentacją dotyczącą realizacji projektu dostępną w siedzibie gminy,
- prawidłowość udzielania zamówień publicznych,
- prawidłowość udzielania pomocy publicznej,
- sposób realizacji poszczególnych zadań merytorycznych projektu,
- sposób realizacji działań informacyjno-promocyjnych,
- sposób prowadzenia i archiwizacji dokumentacji projektowej.

W ramach kontroli rozliczeń finansowych weryfikowana jest kwestia kwalifikowalności i prawidłowości ponoszenia wydatków projektowych. Typowy zakres kontroli projektu w obszarze rozliczeń finansowych obejmuje takie aspekty, jak:

¹⁸ *Wytyczne w zakresie procesu kontroli w ramach obowiązków Instytucji Zarządzającej Programem Operacyjnym* (wersja obowiązująca od 22 czerwca 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012, s. 17-18.

- weryfikację oryginałów dokumentów księgowych obrazujących poniesione w projekcie wydatki, w tym analizę opisów tych dokumentów,
- weryfikację dowodów zapłaty (np. wyciągów bankowych), stanowiących potwierdzenie dokonania zapłaty,
- analizę poniesionych wydatków pod względem ich zgodności z zasadami krajowymi i wspólnotowymi, w tym dotyczącymi: konkurencji, ochrony środowiska, niedyskryminacji, społeczeństwa informacyjnego,
- analizę prowadzonej wyodrębnionej ewidencji wydatków (jeśli wyodrębniona ewidencja wymagana jest w ramach wydatkowania środków projektowych),
- ocenę niezbędności, racjonalności i efektywności poniesionych wydatków,
- sprawdzenie, czy w procesie realizacji projektu nie wystąpiło podwójne finansowanie (np. czy określony dokument finansowo-księgowy nie został przedstawiony do rozliczania również w ramach innego projektu),
- weryfikację terminowości i wielkości wniesionego wkładu własnego (o ile wkład własny był wymagany).

Zakres kontroli prawidłowości realizacji działań merytorycznych projektu zależy głównie od typu wdrażanego projektu. Projektodawca będzie miał do czynienia z innym zakresem kontroli zadań merytorycznych w projektach badawczych czy informacyjno-promocyjnych, a z innym – w projektach zakładających bezpośrednie wsparcie określonych grup społecznych, np. w projektach szkoleniowych.

Bez względu na rodzaj realizowanego projektu w pierwszej kolejności kontrolerzy dokonują weryfikacji, czy zaplanowane dostawy, usługi, współfinansowane w ramach projektu, zostały rzeczywiście wykonane, zgodnie z założeniami projektowymi i umową o dofinansowanie projektu. Przedmiotowe czynności kontrolne wymagają szczegółowej analizy zatwierdzonego wniosku o dofinansowanie projektu, który stanowi podstawę realizacji poszczególnych zadań.

Można wyróżnić takie czynności kontrolne na etapie weryfikacji prawidłowości realizacji działań merytorycznych projektu, które zasadniczo są podejmowane w ramach każdego projektu. Do takich działań kontrolnych należy:

- weryfikacja sposobu przechowywania dokumentacji dotyczącej realizacji projektu w kontekście konieczności zapewnienia przez gminę dostępności, poufności i bezpieczeństwa informacji,
- sprawdzenie zgodności przebiegu realizacji zadań merytorycznych projektu z przyjętym harmonogramem,
- weryfikacja poziomu osiągniętych produktów i rezultatów projektu w celu potwierdzenia, iż nie ma zagrożenia niezrealizowania przyjętych wskaźników,
- analiza zawartości merytorycznej wszelkiej dokumentacji stanowiącej o zakresie zrealizowanych zadań (np. protokoły odbioru materiałów, listy obecności, dzienniki zajęć, opracowane raporty i analizy)¹⁹.

¹⁹ H. Ostapowicz, *Zasady kontroli...*, s. 646.

W ramach kontroli udzielania zamówień publicznych w projektach weryfikacji podlegają wszelkie dokumenty wymagane przepisami prawa krajowego w przedmiotowym zakresie. Czynności kontrolne obejmują sprawdzenie:

- czy spełnione zostały przesłanki zastosowania trybu udzielania zamówienia publicznego, a ich spełnienie jest właściwie udokumentowane (dotyczy to sytuacji, w której gmina wybrała inny tryb niż przetarg nieograniczony lub ograniczony),
- w jaki sposób dokonano ustalenia szacunkowej wartości zamówienia i czy proces ten został należycie udokumentowany,
- czy gmina dysponuje właściwie przygotowanym, kompletnym protokołem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego,
- czy specyfikacja istotnych warunków zamówienia (SIWZ) dotycząca kontrolowanego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego zawiera wszystkie wymagane elementy, określone w art. 36 ustawy Prawo zamówień publicznych,
- czy umowa zawarta z wykonawcami została przygotowana zgodnie z warunkami określonymi w SIWZ.

Realizacja projektu współfinansowanego z EFS może obejmować udzielanie pomocy publicznej, co będzie niewątpliwie stanowić obszar podlegający czynnościom kontrolnym. Zgodnie z art. 21 ust. 2 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju podmiotami udzielającymi pomocy publicznej w ramach projektów realizowanych przy udziale środków europejskich mogą być: instytucje zarządzające, instytucje pośredniczące, instytucje pośredniczące drugiego stopnia (instytucje wdrażające) lub beneficjenci (realizatorzy projektów), czyli również gminy.

Definicja podmiotu udzielającego pomocy publicznej została także zawarta w art. 2 pkt 12 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej²⁰, zgodnie z którą podmiotem udzielającym pomocy może być organ administracji publicznej lub inny podmiot, który jest uprawniony do udzielania pomocy publicznej, w tym przedsiębiorca publiczny.

Pomoc publiczna jest niewątpliwie zagadnieniem złożonym, wymagającym rzetelnego przygotowania merytorycznego zarówno ze strony realizatorów projektów, w ramach których przewidziano udzielanie pomocy publicznej, jak również ze strony osób podejmujących czynności kontrolne.

Projektodawca realizujący projekt objęty regułami pomocy publicznej, tj. zamierzający udzielić pomocy publicznej przy wykorzystaniu środków finansowych stanowiących źródło finansowania danego przedsięwzięcia, powinien zwrócić uwagę na zakres umów wewnątrzprojektowych zawieranych między podmiotem udzielającym pomocy publicznej a beneficjentem pomocy, czyli przedsiębiorcą.

²⁰ T.j. Dz.U. z 2007 r., nr 59, poz. 404, z późn. zm.

Zawarcie przedmiotowych umów stanowi o udzieleniu określonego rodzaju pomocy publicznej i nakłada na realizatora projektu wiele obowiązków wynikających z przepisów prawa krajowego i wspólnotowego, w tym o charakterze sprawozdawczym.

Kontrola prawidłowości udzielania pomocy publicznej w projektach realizowanych przez gminę obejmuje w szczególności:

- weryfikację poprawności klasyfikacji wielkości przedsiębiorcy będącego beneficjentem pomocy, odpowiednio do mikro, małego, średniego lub dużego, zgodnie z obowiązującymi kryteriami w tym zakresie,
- sprawdzenie, czy wysokość udzielonej pomocy publicznej jest zgodna z poziomami intensywności określonymi w przepisach unijnych i krajowych,
- sprawdzenie, czy wymagany wkład prywatny został skalkulowany w sposób prawidłowy,
- analizę, czy podmiot, któremu udzielono pomocy publicznej (beneficjent pomocy), nie prowadzi działalności w sektorze wykluczonym ze wsparcia,
- weryfikację informacji o udzielonej pomocy publicznej, przekazywanych przez gminę prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów²¹.

Obowiązki sprawozdawcze podmiotów udzielających pomocy publicznej zostały określone w art. 32 ustawy o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej. Zgodnie z tym artykułem podmioty udzielające pomocy są zobowiązane do sporządzania i przedstawiania prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów sprawozdań o udzielonej pomocy publicznej, zawierających w szczególności informacje o beneficjentach pomocy oraz o rodzajach, formach, wielkości i przeznaczeniu udzielonej pomocy.

W celu zapewnienia przestrzegania przez realizatorów projektów zakazu podwójnego finansowania wydatków często prowadzone są kontrole krzyżowe. Ze względu na zakres można wyróżnić następujące rodzaje kontroli krzyżowej:

- na poziomie programu – jej celem jest identyfikacja i eliminacja podwójnego finansowania wydatków w ramach tego samego programu operacyjnego,
- o charakterze horyzontalnym – jej celem jest identyfikacja i eliminacja podwójnego finansowania wydatków w ramach różnych programów operacyjnych wdrażanych w danej perspektywie finansowej,
- o charakterze międzyokresowym – jej celem jest identyfikacja i eliminowanie podwójnego finansowania wydatków w ramach programów operacyjnych realizowanych w dwóch perspektywach finansowych.

Za organizację i dokonywanie kontroli krzyżowych odpowiedzialne są instytucje zarządzające programami operacyjnymi. W razie wykrycia w trakcie czynności kontrolnych podwójnego finansowania wydatków instytucja kontrolująca stosuje procedury postępowania przewidziane na wypadek wykrycia nie-

²¹ *Zasady kontroli w ramach PO KL*, s. 14-15.

prawidłowości. W sytuacji wykrycia podwójnego finansowania wydatków nie są przyjmowane przez instytucje kontrolujące tłumaczenia ze strony instytucji kontrolowanej wskazujące na wystąpienie błędu technicznego w systemie finansowo-księgowym, powodującego przedstawienie do refundacji tego samego wydatku w ramach np. dwóch różnych projektów. A zatem należy zachować należyta staranność w prowadzeniu ewidencji finansowo-księgowej, aby nie dopuścić do podwójnego finansowania wydatku i nie narazić się na poważne konsekwencje finansowe związane z jego wykryciem²².

W rezultacie przeprowadzonych czynności kontrolnych instytucja dokonująca kontroli na etapie formułowania ustaleń pokontrolnych może stwierdzić, że:

- projekt jest realizowany prawidłowo, ewentualnie wymaga wprowadzania niewielkich usprawnień,
- projekt jest zasadniczo realizowany prawidłowo, lecz wymaga wprowadzenia pewnych usprawnień,
- projekt jest częściowo realizowany w sposób prawidłowy i wymaga znacznych usprawnień,
- projekt jest realizowany nieprawidłowo.

W wyniku przeprowadzonej kontroli instytucja kontrolująca może stwierdzić wystąpienie uchybień lub nieprawidłowości.

Przez pojęcie „nieprawidłowości” w projektach realizowanych w okresie programowania 2007-2013 należy rozumieć jakiegokolwiek naruszenie prawa wspólnotowego, wynikające z działania lub zaniechania działania podmiotu realizującego projekt, które powoduje lub mogłoby spowodować szkodę w budżecie ogólnym Unii Europejskiej poprzez finansowanie nieuzasadnionego wydatku zgodnie z art. 2 pkt 7 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006²³. W analogiczny sposób została zdefiniowana nieprawidłowość w projektach realizowanych w okresie programowania 2014-2020 (art. 2 pkt 36 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/13). Stwierdzenie nieprawidłowości na etapie wdrażania projektu każdorazowo wiąże się ze skutkami finansowymi. W takiej sytuacji gmina wzywana jest do zwrotu nieprawidłowo poniesionych środków finansowych wraz z odsetkami liczonymi w takiej wysokości, jak dla zaległości podatkowych.

Pojęcie „uchybień” w procesie realizacji projektu dotyczy różnych aspektów funkcjonowania przedsięwzięcia, np. przechowywania dokumentacji projektowej czy też prowadzonych działań informacyjno-promocyjnych. W odróżnieniu od nieprawidłowości uchybień stwierdzonych na etapie wdrażania projektu nie powodują szkody w budżecie ogólnym Unii Europejskiej ani nie wywołują konsekwencji finansowych dla gminy.

²² *Zasady kontroli w ramach PO KL*, s. 17-22.

²³ *Wtyczne w zakresie procesu kontroli...*, s. 6.

W procesie realizacji projektów finansowanych przy udziale środków europejskich może wystąpić wiele przesłanek stanowiących podstawę do wstrzymania wdrażania przedsięwzięcia. Realizator projektu powinien zwrócić szczególną uwagę na te uchybienia w trakcie realizacji projektów, które pozornie wydają się mało istotne, lecz mogą stanowić podstawę rozwiązania umowy o dofinansowanie realizacji projektu. Do tego typu uchybień można zaliczyć:

- realizowanie projektu niezgodnie z zatwierdzonym harmonogramem,
- wystąpienie ryzyka nieosiągnięcia zamierzonych celów projektu z przyczyn leżących po stronie gminy,
- niedoprowadzenie do usunięcia ewentualnych nieprawidłowości stwierdzonych w trakcie czynności kontrolnych,
- odmówienie poddania się kontroli przez podmioty do tego uprawnione.

Ponadto można zidentyfikować takie uchybienia na etapie realizacji projektu, które nie tylko mogą, ale i powinny stanowić podstawę do rozwiązania umowy, a jednocześnie konieczność zwrotu wszystkich wydatkowanych dotychczas środków finansowych. Do tego typu uchybień zalicza się:

- wykorzystanie całości bądź części przekazanych środków na inny cel niż określony w projekcie (niezgodnie z przeznaczeniem),
- realizowanie projektu niezgodnie z umową,
- realizowanie projektu niezgodnie z zatwierdzonym wnioskiem o dofinansowanie,
- złożenie sfalszowanych lub stwierdzających nieprawdę dokumentów w celu uzyskania wsparcia finansowego,
- zaprzestanie realizacji projektu z przyczyn zależnych od projektodawcy.

Rozwiązanie umowy o dofinansowanie projektu w zależności od sytuacji wiąże się z koniecznością zwrotu całości lub części otrzymanego dofinansowania²⁴.

Podsumowanie

Przedstawienie zagadnień dotyczących różnicy między pojęciem monitorowania, ewaluacji i kontroli projektów realizowanych przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego, a także zaprezentowanie najistotniejszych kwestii związanych z zakresem i przebiegiem czynności kontrolnych miało na celu ukazanie złożoności podjętej tematyki, a także najważniejszych elementów procesu realizacji projektu. Oczywiście jest, że monitorowanie, ewaluacja i kontrola to tylko wybrane zagadnienia związane z fazą wdrażania projektu EFS, aczkolwiek prawidłowe zrozumienie tej problematyki pozwala na wyeliminowanie

²⁴ § 25 wzoru minimalnego zakresu umowy o dofinansowanie projektu w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki – Załącznik nr 2 do *Zasad finansowania PO KL 2007-2013*.

wielu błędów związanych z realizacją projektu EFS, błędów często niewynikających z celowych działań projektodawców, lecz z braku wiedzy i doświadczenia beneficjentów pomocy unijnej. Aby projekt współfinansowany ze środków EFS mógł stać się stymulatorem rozwoju lokalnego, musi być nie tylko należycie przygotowany, ale też właściwie zrealizowany, aby czynności kontrolne stały się wyłącznie formalnym potwierdzeniem prawidłowości wydatkowania środków publicznych.

Warto także zaznaczyć, że działania monitoringowe w projekcie realizuje projektodawca, zaś ewaluacja i działania kontrolne prowadzone są przez podmioty kontrolne, w tym instytucje pośredniczące.

Literatura

- Ewaluacja. Poradnik dla pracowników administracji publicznej*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.
- Kornberger-Sokołowska E., Zdanukiewicz J., Cieślak R., *Jednostki samorządu terytorialnego jako beneficjenci środków europejskich*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Ostapowicz H., *Jak skutecznie aplikować o środki z Europejskiego Funduszu Społecznego? Zagadnienia teoretyczne i praktyczne*, w: *Kierunki działań w Polsce na rzecz równowagi praca – życie – rodzina*, red. C. Sadowska-Snarska, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2008.
- Ostapowicz H., *Pozyskiwanie środków unijnych przez j.s.t. – zasady postępowania*, w: *Finanse samorządowe. 580 pytań i odpowiedzi: wzory uchwał, deklaracji, decyzji, umów*, red. C. Kosikowski, J.M. Salachna, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Ostapowicz H., *Zasady kontroli rozliczania środków pomocowych*, w: *Finanse samorządowe. 580 pytań i odpowiedzi: wzory uchwał, deklaracji, decyzji, umów*, red. C Kosikowski, J.M. Salachna, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich, Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.
- Wytyczne w zakresie procesu kontroli w ramach obowiązków instytucji zarządzającej programem operacyjnym* (wersja obowiązująca od 22 czerwca 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2012.
- Zasady finansowania PO KL 2007-2013* (wersja obowiązująca od 1 stycznia 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.
- Zasady kontroli w ramach PO KL* (wersja obowiązująca od 1 stycznia 2012 r.), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2011.

The role of management, intermediaries, other audit institutions, and project implementers in monitoring, evaluating, and controlling projects co-financed by the European Social Fund

***Abstract.** The condition of the use of the ESF in Poland, including the Podlaskie Voivodship, allows you to start research which aims at providing answers to vital questions bothering nearly all institutions and persons directly or indirectly engaged in the distribution process and spending of EU funds. What are the monitoring activities in the project? What is the evaluation and who is responsible for it? The author of the paper attempts to answer some of these questions. It seems that the answers should become the basis and starting point for a wider analysis, which would enable applying suitable solutions to controlling the process of implementing EU aid in the coming programming period, which is after 2013.*

***Keywords:** European Social Fund, project, operational programme, monitoring, evaluation*

Joanna Śmiechowicz

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Katedra Finansów Publicznych
e-mail: joanna.smiechowicz@poczta.umcs.lublin.pl
tel. 81 537 57 85

Wykorzystanie środków europejskich w realizacji projektów partnerstwa publiczno-privatnego w Polsce – doświadczenia i perspektywy

***Streszczenie.** Kryzys gospodarczy doprowadził do ograniczenia liczby i wartości projektów partnerstwa publiczno-privatnego (PPP) w Europie. W Polsce od 2009 r. można natomiast zaobserwować przeciwstawne tendencje – rynek partnerstwa dynamicznie się rozwija. Coraz częściej też w finansowaniu inwestycji wykorzystywane są środki z Unii Europejskiej i choć projekty hybrydowe stanowią zaledwie 17% wszystkich realizowanych w Polsce, to ich udział w całkowitej wartości przedsięwzięć realizowanych w formule partnerstwa wynosi 2/3, a więc jest bardzo duży. Z uwagi na korzystne zmiany w prawodawstwie Unii odnoszącym się do PPP i specyficzne dla Polski uwarunkowania można spodziewać się w najbliższych latach dalszej popularyzacji projektów hybrydowych.*

***Słowa kluczowe:** partnerstwo publiczno-privatne, projekty hybrydowe*

Wstęp

Od niespełna pięciu lat można obserwować w Polsce dynamiczny wzrost liczby i wartości przedsięwzięć realizowanych w formule partnerstwa publiczno-privatnego (PPP), co stanowi wyraźne odstępstwo od tendencji, jakie generalnie uwidoczniły się w tym czasie w Europie. Na skutek kryzysu gospodarczego i finansowego w większości państw, i to mających o wiele bogatsze doświadczenia w realizacji projektów PPP niż Polska, doszło do poważnego ograniczenia współpracy sektora publicznego i prywatnego¹.

¹ Reakcją na kryzys finansowy w Europie było przede wszystkim ograniczenie wartości finansowanych w formule PPP projektów. Liczba podpisanych umów w tym okresie również zmniejszyła

Uważa się, że PPP stanowi skuteczny i efektywny sposób rozwiązywania problemów kryzysowych, z jakimi muszą mierzyć się współczesne państwa, tj. rosnących oczekiwań społeczeństw co do zakresu i jakości usług publicznych oraz ograniczonych możliwości finansowania ich środkami budżetowymi. Dzięki zastosowaniu partnerstwa możliwe jest wykorzystanie potencjału sektora prywatnego – jego kapitału, doświadczenia, dostępu do nowoczesnych technologii, większej efektywności i sprawności w realizacji inwestycji, zarządzaniu czy eksploatacji obiektów infrastrukturalnych².

Koncepcja partnerstwa propagowana jest w Unii Europejskiej jako alternatywna forma wykonywania zadań publicznych, pozwalająca na ograniczenie wydatków i zmniejszenie deficytu sektora finansów publicznych państw członkowskich. Aby przeciwdziałać niekorzystnemu zjawisku, jakim jest zmniejszenie zainteresowania realizacją przedsięwzięć w formule partnerstwa od 2009 r., na szczeblu unijnym wprowadzono regulacje dotyczące partnerstwa, aby umożliwić wykorzystanie środków pomocowych w finansowaniu projektów PPP na szerszą skalę. Z pozytywnych efektów tych zmian bez wątplenia skorzystają również podmioty publiczne i inwestorzy prywatni w Polsce. Bardzo duża część inicjatyw podejmowanych w Polsce kończyła się dotychczas na etapie pomysłu, a jedną z najważniejszych tego przyczyn był brak środków finansowych na pełne pokrycie kosztów inwestycyjnych³.

Celem niniejszego opracowania jest analiza dotychczasowych doświadczeń we wdrażaniu projektów hybrydowych i ocena perspektyw popularyzacji tej formuły w najbliższych latach w kontekście nowych rozwiązań prawnych przyjętych na szczeblu Unii Europejskiej oraz specyficznych uwarunkowań rozwoju partnerstwa w Polsce. Badania zostały oparte na danych publikowanych przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju.

się, ale nie w tak dużym stopniu. Od 2009 r. zaobserwować można również dywersyfikację rynku PPP w Europie. Po pierwsze, dominacja Wielkiej Brytanii nie jest już tak zdecydowana jak w latach wcześniejszych, partnerstwo zaczęło być bowiem wykorzystywane na szerszą skalę również w innych państwach. Po drugie, zastosowano je do realizacji projektów z wielu dziedzin, wykraczających poza tradycyjne obszary stosowania partnerstwa. Szerzej: A. Kappeler, M. Nemoz, *Public-Private Partnership in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis*, Economic and Financial Report 2010/04, European Investment Bank, 2010.

² Szerzej na temat korzyści płynących z zastosowania PPP: E.R. Yescombe, *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, Elsevier, Oxford 2007, s. 17 nn.

³ W latach 2009-2012 zainicjowano w Polsce 176 projektów PPP, tylko w 31 przypadkach doszło do podpisania umowy, a zaledwie 24 projekty uzyskały zamknięcie finansowe. *Raport o partnerstwie publiczno-prywatnym w Polsce*, red. J. Hausner, Centrum PPP, Warszawa 2013, s. 26 nn. W latach 1990-2011 w krajach rozwijających się niepowodzeniem zakończyło się zaledwie 6,1% całkowitej liczby projektów. J. Węgrzyn, *Perspektywy rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce w warunkach kryzysu gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach” 2013, nr 155, s. 246.

1. Partnerstwo publiczno-prywatne w okresie kryzysu gospodarczego

Dekoniunktura gospodarcza sprawiła, że realizację projektów PPP zaczęły obarczać nowe rodzaje ryzyka, a wcześniej istniejące występują z większym nacięciem. Wśród nich należy wymienić: ryzyko stopy procentowej, kredytowe, deprecjacji waluty, zmniejszenia popytu na świadczone usługi czy wreszcie ryzyko obniżenia wartości aktywów⁴. Te niekorzystne uwarunkowania doprowadziły do znacznego ograniczenia rynku PPP w Europie. W 2006 r. zarówno wartość, jak i liczba realizowanych projektów PPP osiągnęły najwyższy poziom od 1990 r., tj. około 28 mld euro i ponad 140 przedsięwzięć. W kolejnych dwóch latach doszło do wyraźnego obniżenia wolumenu i wartości zawartych transakcji PPP, ale do drastycznych zmian doszło dopiero w 2009 r., kiedy wartość projektów zmniejszyła się do 16 mld euro. W 2012 r. zamknięcie finansowe uzyskało zaledwie 70 projektów na łączną wartość prawie 13 mld euro, tj. najniższą od 1999 r. Od 2013 r. można zaobserwować niewielkie ożywienie na rynku PPP w Europie⁵.

Tymczasem według szacunków Fundacji Centrum PPP i Investment Suport wartość polskiego rynku PPP ocenianego na podstawie liczby ogłoszeń wynosiła w 2009 r. 1,97 mld zł, w 2010 r. – 1,88 mld zł, w 2011 r. – 1,5 mld zł i aż 4,6 mld zł na koniec 2012 r. Faktycznie jednak umowy podpisano na wykonanie tylko części projektów, których łączna wartość w latach 2009-2012 wyniosła zaledwie 3 mld zł⁶. Charakteryzowała je ponadto stosunkowo niska wartość, co wynikało m.in. z tego, że inicjatorem przedsięwzięć PPP był samorząd terytorialny, odpowiadający za ogłoszenie 76% postępowań w latach 2009-2012, w tym jednostki szczebla lokalnego – gminy i miasta na prawach powiatu⁷. Konsekwencją tej specyficznej dla Polski sytuacji jest nadal marginalny udział w europejskim rynku PPP⁸. Należy jednak podkreślić, że PPP znajduje w Polsce praktyczne zastosowanie dopiero od 2009 r. Przytoczone wyżej wielkości wskazują więc na szybkie tempo jego rozwoju.

⁴ Szerzej: P. Burger, J. Tyson, I. Karpowicz, M.D. Coelho, *The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships*, International Monetary Fund Working Paper WP/09/144, International Monetary Fund, 2009, s. 10.

⁵ *Review of the European PPP Market. First half of 2014*, EPEC, www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2014_h1_en.pdf [10.11.2014].

⁶ *Raport o partnerstwie...*, s. 33.

⁷ Najbardziej aktywne na tym polu są samorządy województwa małopolskiego. I. Herbst, T. Jagusztyn-Krynicki, P. Szewczyk, *Raport PPP w Polsce 2012*, Fundacja Centrum PPP, s. 25, www.centrum-ppp.pl [10.11.2014].

⁸ Szerzej: J. Szafran, *Public-Private Partnership in Poland and in the European Union*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 334, s. 231 nn.

W kontekście przeciwstawnych tendencji, jakie w ramach PPP można było zaobserwować w ostatnich pięciu latach w Europie i w Polsce, ciekawe jest zdiagnozowanie czynników, które zdecydowały o popularyzacji koncepcji partnerstwa w naszym kraju. Przeważnie wskazuje się na wprowadzenie w życie z początkiem 2009 r. nowej ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi⁹, które zastąpiły bardzo szczegółowe, nieprzyjazne dla inwestorów prywatnych i nazbyt rygorystyczne dla podmiotów publicznych, a w rezultacie niezyciowe przepisy zawarte w ustawie z 2005 r.¹⁰

Pomocne w praktycznym zastosowaniu PPP w Polsce na szerszą skalę są także instytucje, których celem jest upowszechnianie tej formy współdziałania sektora publicznego i prywatnego, w tym m.in. Centrum Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, utworzone jako niezależna instytucja obywatelska, i Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, związana z inicjatywy Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Chociaż ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym nakłada na administrację rządową określone obowiązki, w praktyce wsparcie w przygotowaniu i wdrażaniu projektów, prowadzona przez nią działalność informacyjna, szkoleniowa i doradcza, mimo ewidentnej poprawy w stosunku do okresu 2005-2008, wciąż oceniana jest jako dalece niewystarczająca¹¹. Pozytywne efekty przynosi natomiast powoli i z trudem zdobywane przez samorządowców doświadczenie w realizacji projektów. Nie bez znaczenia jest także pojawienie się biur doradczych i kancelarii prawnych specjalizujących się w kwestiach partnerstwa.

O dynamicznym rozwoju PPP w Polsce zdecydowały jednak inne czynniki, o charakterze makroekonomicznym i finansowym. Należy podkreślić, że potrzeba realizacji inwestycji związanych z dostarczaniem usług publicznych jest w Polsce o wiele większa niż w państwach Europy Zachodniej. Jak podaje Witold Orłowski, osiągnięcie w Polsce do 2022 r. poziomu infrastruktury, jaką dysponują obecnie kraje Europy Zachodniej, wymagałoby zwiększenia nakładów inwestycyjnych z 4,4% do 5,1% PKB, co oznacza, że sektorowi publicznemu zabrakłoby na ten cel od 116 do 197 mld zł¹². Wypełnienie luki finansowej poprzez zwiększenie

⁹ Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi, Dz.U. nr 19, poz. 101 ze zm.

¹⁰ K. Brzozowska, *Identyfikacja przyczyn słabego rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce na tle tendencji europejskich*, w: *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Finanse publiczne*, red. T. Famulska, A. Walasik, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012, s. 203. Jednak ocena uregulowań prawnych zawartych w ustawie z 2005 i 2009 r. na podstawie szablonu M.J. Gavina, przeprowadzona przez J. Węgrzyn, wypada pomyślnie w odniesieniu do obydwu aktów prawnych. Stanowiły one, jej zdaniem, korzystne rozwiązania w zakresie PPP, chociaż obecnie obowiązująca ustawa tworzy lepsze warunki dla przedsiębiorców prywatnych angażujących się w PPP. J. Węgrzyn, *Perspektywy rozwoju...*, s. 354.

¹¹ *Raport o partnerstwie...*, s. 15.

¹² Równowartość majątku trwałego wykorzystywanego do świadczenia usług publicznych w Polsce wynosi 45% PKB i jest on w 46% zużyty. W państwach Europy Zachodniej wartość tego majątku wynosi 50% PKB. W.M. Orłowski, *Potencjalne makroekonomiczne korzyści stosowania*

zobowiązań nie zawsze jest możliwe i uzasadnione. Wiązałoby się nie tylko ze zwiększeniem wydatków publicznych o koszty obsługi długu, ale dla wielu samorządów oznaczałoby także przekroczenie dopuszczalnych prawem granic zadłużenia, które od 2014 r. wyznaczone są dla każdej jednostki indywidualnie i dla wielu z nich są jeszcze bardziej restrykcyjne niż obowiązujące do końca 2014 r. Wydaje się, że właśnie ta kwestia, w połączeniu z ogromnym zapotrzebowaniem na rozwój infrastruktury, zadecydowała o takim wzroście zainteresowania koncepcją PPP w Polsce. Argumenty na potwierdzenie tej tezy można znaleźć w wielu opracowaniach naukowych¹³. Paradoksalnie dekoniunktura gospodarcza, która przyczyniła się do bardzo wyraźnego ograniczenia ilości i wartości umów PPP zawartych w ostatnich pięciu latach w Europie, w Polsce wywołała efekt wprost odwrotny. Przedsiębiorcy prywatni, reprezentujący głównie branżę budowlaną, śmiało zaczęli angażować się we współpracę z sektorem publicznym, widząc w partnerstwie sposób na uzyskanie stabilnego źródła dochodów w długim okresie i ograniczenie ryzyka bankructwa¹⁴.

Kolejnym aspektem, na jaki należy zwrócić uwagę, analizując przesłanki rozwoju PPP w Polsce, jest możliwość zaangażowania środków europejskich w finansowanie projektów. Jak wspomniano, tylko niewielka część zgłoszonych pomysłów na przedsięwzięcia w formule partnerstwa została zrealizowana, a jedną z istotnych tego przyczyn były problemy z uzyskaniem zamknięcia finansowego. Dzięki funduszom pomocowym już są wdrażane projekty o znacznej wartości i można się spodziewać, że w kolejnych latach wykorzystanie tego dodatkowego, ale bardzo efektywnego źródła finansowania doprowadzi do istotnych zmian na polskim rynku PPP, pozwalając nie tylko na finansowanie większej liczby przedsięwzięć, ale także – przedsięwzięć o znacznej wartości.

2. Realizacja projektów hybrydowych w Polsce do 2013 roku

Projekty hybrydowe, zwane też projektami mieszanymi (*blended projects*), to przedsięwzięcia łączące formułę partnerstwa ze współfinansowaniem środka-

PPP w Polsce, Niezależny Ośrodek Badań Ekonomicznych NOBE, Warszawa 2011, s. 10. Na temat fatalnego stanu infrastruktury publicznych placówek ochrony zdrowia zob. J. Śmiechowicz, *Wykorzystanie formuły partnerstwa publiczno-prywatnego w realizacji inwestycji przez samorząd terytorialny w Polsce*, w: *Institucje prawnofinansowe w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. W. Miemiec, K. Sawicka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2014, s. 467 nn.

¹³ J. Węgrzyn, *Przesłanki podejmowania inicjatyw partnerstwa publiczno-prywatnego – analiza porównawcza na przykładzie wybranych gmin województwa małopolskiego*, „Zeszyty Naukowe UEK” 2013, nr 913, s. 125-136; D. Hajdys, *Public-Private Partnership as a Means of Financing Infrastructure Projects of Local Governments under Increasing Debt*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2013, nr 108, s. 135-142; J. Śmiechowicz, op. cit., s. 467-476.

¹⁴ J. Węgrzyn, *Perspektywy rozwoju...*, s. 355.

mi unijnymi. Możliwość wykorzystania w montażu finansowym dotacji z funduszy strukturalnych (zwłaszcza Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego), Funduszu Spójności i dotacji sektorowych (m.in. TEN-T) istniała już w okresie programowania 2007-2013, ale kwestie z nią związane unormowane były bardzo ogólnie zarówno w prawie wspólnotowym, jak i w przepisach krajowych¹⁵. W praktyce pogodzenie restrykcyjnych procedur dotyczących wykorzystania i rozliczenia dotacji unijnej ze specyfiką projektów PPP, a zwłaszcza z przewlekłością realizacji przedsięwzięć, było utrudnione i w konsekwencji nie znalazło szerszego zastosowania ani w Europie, ani w Polsce. W latach 2007-2013 zgłoszono do realizacji 49 projektów hybrydowych z 13 państw Unii Europejskiej, a łączna wartość wsparcia unijnymi dotacjami wyniosła 4,2 mld euro. Najczęściej, bo w 25 przypadkach, korzystano z tego źródła przy realizacji inwestycji związanych z zapewnieniem dostępu do Internetu, a wartość przekazanych dotacji wyniosła łącznie 260 mln euro. O wiele większe kwoty, bo aż 3,7 mld euro, przeznaczono na dofinansowanie 11 projektów z zakresu transportu. Ze środków unijnych dofinansowano także przedsięwzięcia z dziedziny ochrony środowiska, rekreacji, rolnictwa i energetyki. Ich udział w finansowaniu poszczególnych inwestycji bardzo się różnił i wynosił od kilkunastu do 70%. Najaktywniej partnerstwo z funduszami europejskimi łączono we Francji, Słowenii i Grecji, gdzie przy ich udziale sfinansowano odpowiednio 16, 10 i 8 projektów, ale to właśnie w tym ostatnim kraju wielkość pozyskanych środków unijnych była największa i wynosiła aż 3,1 mld euro, a więc 74% całości przyznanych na inwestycje hybrydowe funduszy¹⁶. Zgodnie z danymi European PPP Expertise Centre w Polsce (obejmującymi tylko inwestycje zakończone) środki pomocowe uwzględniono w montażu finansowym tylko jednego przedsięwzięcia, ale Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju wykazuje w swojej bazie projektów hybrydowych, że umowy o dofinansowanie przedsięwzięcia podpisano już w przypadku 18 inwestycji, a w kolejnych dwóch, będących jeszcze w fazie planistycznej, jest ono przewidywane. Łączna wartość projektów hybrydowych, w których finansowaniu uwzględniono fundusze z 12 programów operacyjnych z perspektywy 2007-2013, wynosi 3,9 mld zł, a kwota przyznanego już dofinansowania sięga prawie 2,4 mld zł. Środki pomocowe mają więc zasadnicze znaczenie dla realizacji tych przedsięwzięć i w poszczególnych przypadkach stanowią od 44% do 77% ich wartości¹⁷. Choć hybrydy wciąż stanowią niewielką część ogólnej liczby projektów PPP

¹⁵ R. Kałuża, *Projekty hybrydowe szansą na rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego*, „Studia BAS” 2014, nr 3, s. 52 nn.

¹⁶ *EU Funds in PPPs. Project Stocktake and Case Studies*, EPEC 2012, annex 1.

¹⁷ K. Brzozowska, *Zaangażowanie środków Unii Europejskiej w finansowanie projektów PPP w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2013, nr 794, s. 73 nn.

w Polsce, bo zaledwie 17%, to wiążą się z inwestycjami o bardzo dużej jak na polskie warunki wartości. Ich udział w całym rynku PPP przekroczył już 2/3¹⁸.

Analiza struktury sektorowej projektów hybrydowych w Polsce i w Unii Europejskiej pozwala na wskazanie pewnych podobieństw i różnic. Dziedziną, w której najczęściej łączy się partnerstwo z dofinansowaniem z Unii Europejskiej, jest telekomunikacja. W Polsce środki unijne pozyskano już na 10 inwestycji, które obejmują poprawę lub umożliwienie przesyłania danych łączami światłowodowymi i internetowymi, w większości prowadzonych w Polsce Wschodniej i wspieranych środkami z Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej oraz w województwach: wielkopolskim, małopolskim, dolnośląskim, śląskim i mazowieckim. Generalnie są to bardzo kosztowne przedsięwzięcia, w dużym stopniu wspierane dotacjami unijnymi. Trzy projekty mają na celu podniesienie efektywności energetycznej, a kolejne trzy (w tym jeden w fazie koncepcyjnej) dotyczą inwestycji w dziedzinie sportu i rekreacji. Pojedyncze przedsięwzięcia podjęto natomiast w sektorze gospodarki odpadami, rewitalizacji oraz badań i rozwoju. Planowane jest także jedno przedsięwzięcie w sektorze ochrony zdrowia. Warto zaznaczyć, że projektem o największej wartości jest, będąca już w fazie budowy, spalarnia odpadów w Poznaniu. Całkowite koszty jej realizacji oszacowano na 758 mln zł, z czego 352 mln zł będzie pochodzić z dotacji unijnej.

Środki na dofinansowanie projektów hybrydowych pochodzą głównie z regionalnych programów operacyjnych. Tylko jeden z nich współfinansowany jest dotacją z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Zwrotne wsparcie z inicjatywy JESSICA przewidziano zaś w przypadku dwóch inicjatyw: będącego w fazie realizacji projektu „Rewitalizacja dworca PKP oraz terenów przydworcowych w Sopocie” i dopiero planowanego projektu rozbudowy szpitala w Gdyni.

Obecnie najbardziej zaawansowane są trzy projekty znajdujące się już w fazie eksploatacji: „Kompleks mineralnych basenów w Solcu-Zdroju”, „Zarządzanie Sosnowickim Parkiem Naukowo-Technologicznym” i „Zarządzanie infrastrukturą sportową stoku Dębowiec w Bielsku-Białej”.

Projekty hybrydowe w Polsce najczęściej realizowane są na bazie modelu DBFO, który przewiduje, że ryzyko związane z projektowaniem, budową, finansowaniem i eksploatacją ponoszone jest przez partnera prywatnego, a fundusze unijne przeznaczone na pokrycie kosztów inwestycji wydatkowane są po zakończeniu budowy. Popularnym rozwiązaniem jest także model DB+O, zakładający rozdzielenie fazy projektowania i budowy od fazy eksploatacji i utrzymania poprzez zawarcie dwóch odrębnych umów, w którym to modelu ryzyko finansowe obciąża partnera publicznego występującego o dofinansowanie wyłącznie wydatków inwestycyjnych. Zdecydowanie mniejszą popularnością cieszy się natomiast model DBO, w którym podmiot prywatny, projektujący i budujący obiekt na pod-

¹⁸ R. Kałuża, op. cit., s. 64.

stawie jednej umowy przejmuje również odpowiedzialność za jego eksploatację i utrzymanie. W modelu DBO ryzyko operacyjne w pełni obciąża partnera prywatnego, podczas gdy ryzyko finansowe – podmiot publiczny¹⁹.

3. Uwarunkowania prawne i perspektywy wykorzystania środków europejskich w finansowaniu PPP w Polsce

Trudności z zapewnieniem finansowania inwestycji infrastrukturalnych, jakie dotknęły nawet najbogatsze państwa europejskie w okresie recesji gospodarczej, wyraźne ograniczenie liczby i wartości projektów hybrydowych, a także rosnące problemy władz publicznych z zapewnieniem wkładu własnego na realizację przedsięwzięć współfinansowanych środkami pomocowymi sprawiły, że kwestie łączenia PPP z funduszami unijnymi zostały szerzej uregulowane na szczeblu Unii Europejskiej. W preambule Rozporządzenia ogólnego²⁰ wyraźnie poparto to rozwiązanie, wskazując, że PPP może stanowić skuteczny sposób wdrażania operacji, zapewniający osiągnięcie celów polityki publicznej poprzez łączenie różnych postaci środków publicznych i prywatnych. Równocześnie podkreślono, że uzasadnione jest uwzględnianie szczególnych cech partnerstwa, tak by korzystanie z funduszy polityki spójności było łatwiejsze.

Poza tym ogólnym stwierdzeniem, wyrażającym jednak akceptację dla projektów hybrydowych, w Rozporządzeniu ogólnym zawarto też definicję partnerstwa i odniesiono się do niektórych szczegółowych zagadnień dotyczących mechanizmów łączenia zasobów publicznych z prywatnymi. Tym samym usunięto wiele barier stojących na przeszkodzie wykorzystania tej formuły w praktyce na szerszą skalę. Zgodnie z Rozporządzeniem ogólnym partnerstwo publiczno-prywatne należy rozumieć jako formę współpracy między podmiotami publicznymi a sektorem prywatnym, której celem jest poprawa realizacji inwestycji w projekty infrastrukturalne lub inne rodzaje operacji realizujących usługi publiczne, poprzez dzielenie ryzyka, wspólne korzystanie ze specjalistycznej wiedzy sektora prywatnego lub dodatkowe źródła kapitału²¹. Dzięki szerokiemu ujęciu partnerstwa w przytoczonej definicji możliwe jest więc wykorzystanie środków pomocowych w montażu finansowym nie tylko przedsięwzięć realizowanych na pod-

¹⁹ W modelu DBFO realizowanych jest 8 projektów, w DB+O – 7, a w DBO – 4.

²⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego oraz na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego objętych zakresem wspólnych ram strategicznych oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006, Dz.Urz. UE L 347 z 20 grudnia 2013 r.

²¹ Ibidem, art. 2 pkt 25.

stawie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, ale również na podstawie rozwiązań zawartych w innych aktach prawnych.

W upowszechnieniu koncepcji PPP w okresie 2014-2020 szczególną rolę mogą odegrać art. 63 i 64 Rozporządzenia ogólnego, które odnoszą się do kluczowych spraw dotyczących zaangażowania funduszy unijnych w projekty partnerstwa. Istotne jest przede wszystkim rozwikłanie kwestii, która ze stron umowy może być beneficjentem dotacji. Dotychczasowe polskie doświadczenia pokazują, że przeważnie (poza jednym przypadkiem) był nim podmiot publiczny. Jednak zgodnie z Rozporządzeniem ogólnym beneficjentem pomocy może być zarówno partner publiczny, jak i prywatny. Co więcej, inicjujący współpracę w ramach PPP podmiot publiczny może zaproponować, aby po wyborze partnera prywatnego prawa i obowiązki wynikające z pełnienia funkcji beneficjenta pomocy unijnej zostały właśnie jemu przekazane. W takiej sytuacji decyzja zatwierdzająca przyznanie dotacji wydawana przez instytucję zarządzającą ma charakter warunkowy, a ostateczne rozstrzygnięcie uzależnione jest od tego, czy wybrany partner prywatny spełnia kryteria uzyskania statusu beneficjenta, określone w Rozporządzeniu ogólnym. Regulacja ta rozwiązuje także problem zapewnienia trwałości projektu. W przypadku długoletnich i czasami skomplikowanych umów PPP, gdzie zmiana strony umowy bywa uzasadniona lub nawet jest konieczna ze względów merytorycznych i efektywnościowych, ma bardzo duże znaczenie dla wykorzystania środków unijnych w praktyce i pozwala chronić interes publiczny, gdyby okazało się, że partner prywatny nie wywiązuje się rzetelnie ze swoich obowiązków. W przepisach rozporządzenia przewidziano bowiem możliwość zastąpienia beneficjenta będącego partnerem prywatnym w trakcie trwania operacji PPP nowym podmiotem, który przejmie jego prawa i obowiązki.

Istotne znaczenie dla realizacji projektów hybrydowych ma także ustalenie zasad refundacji wydatków, jakie w związku z inwestycją poniósł partner prywatny w sytuacji, gdy beneficjentem jest podmiot publiczny. Przepisy rozporządzenia dopuszczają możliwość uznania takich wydatków za poniesione i pokryte przez podmiot publiczny. Kwoty przeznaczone na ich refundację przekazywane są na założony w tym celu rachunek powierniczy, a podmiot publiczny może wypłacić je partnerowi prywatnemu w trakcie realizacji inwestycji lub po jej zakończeniu – jako część opłaty za dostępność, wypłacanej w okresie trwania całej umowy PPP²².

Ważne udogodnienie przewidziano również dla realizowanych w formule PPP dużych projektów, o wartości powyżej 50 mln euro (a w przypadku projektów z dziedziny transportu – 75 mln euro). W stosunku do nich złagodzony obowiązek zawarcia pierwszej umowy na roboty budowlane w ciągu 3 lat od wydania decyzji KE, modyfikując ten nakaz w taki sposób, by uwzględnić przewlekłość

²² R. Kałuża, op. cit., s. 73.

postępowania PPP i wymagając jedynie, by w ciągu 3 lat od wydania decyzji KE beneficjent pomocy podpisał umowę PPP.

Kolejnym udogodnieniem sprzyjającym wdrażaniu projektów hybrydowych w wybranych sektorach jest możliwość zastosowania zryczałtowanych procentowych stawek przychodów netto zamiast indywidualnego obliczania poziomu dofinansowania na podstawie luki w finansowaniu projektu.

Szanse na realizację projektów hybrydowych w latach 2014-2020 są duże. W tym okresie w ramach polityki spójności Polska będzie mogła wykorzystać kwotę 82,5 mld euro. Jak dotąd w bazie projektów hybrydowych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju znajduje się tylko jedna inicjatywa, która ma być współfinansowana środkami z obecnej perspektywy finansowej Unii. Ma ona dotyczyć budowy Centrum Przesiadkowego w Zabrze, które pozwoli na połączenie kolei z innymi środkami transportu. Projekt obejmuje budowę nowego budynku dworca, gruntowny remont linii kolejowych i peronów, a także zagospodarowanie terenów znajdujących się w pobliżu i wyposażenie ich w kompleks usługowo-handlowy, zespół hotelowo-konferencyjny oraz wielopoziomowy parking. Całkowity koszt realizacji projektu, którego pomysłodawcą jest miasto Zabrze, określono na 214 mln zł, a wielkość dofinansowania – z Regionalnego Programu Operacyjnego województwa śląskiego – na 160 mln zł.

Podsumowanie

Dotychczasowe doświadczenia w łączeniu funduszy unijnych z partnerstwem nie są w Polsce bogate. Biorąc jednak pod uwagę krótką historię realizacji zadań publicznych z wykorzystaniem tej metody w naszym kraju i szybki wzrost zainteresowania projektami hybrydowymi oraz pozytywne efekty podjętych już w tym zakresie przedsięwzięć, można spodziewać się, że w najbliższych latach ich liczba znacznie wzrośnie. Za takim właśnie rozwojem przemawia kilka argumentów. W pierwszej kolejności należy wymienić coraz większą chęć podejmowania wspólnych inwestycji zarówno przez podmioty publiczne, jak i prywatne na zasadzie partnerstwa, gdyż dostrzegły one, że partnerstwo pozwala na osiągnięcie obopólnych korzyści. Sektor publiczny (głównie gminy, miasta na prawach powiatu i województwa) motywowany jest do wykorzystania tej alternatywnej formy realizacji zadań bardzo dużym zapotrzebowaniem na inwestycje infrastrukturalne, a równocześnie ogromnymi trudnościami w zapewnieniu im we własnym zakresie źródeł finansowania, z uwagi na wysoki poziom długu samorządowego i obowiązujące go limity. Z kolei sektor prywatny, odczuwający skutki spowolnienia gospodarczego, przychylniej zaczął traktować długoterminową współpracę w ramach partnerstwa, widząc w niej źródło stabilnych dochodów.

Możliwość zaangażowania środków europejskich w finansowanie projektów dodatkowo zwiększa ich atrakcyjność w ocenie podmiotów prywatnych (jak również instytucji finansowych działających na zasadach komercyjnych), gdyż ograniczają ponoszone przez nie ryzyko. Przyjazny klimat dla realizacji projektów hybrydowych w okresie programowania 2014-2020 w Unii Europejskiej oraz nowe regulacje uwzględniające specyfikę partnerstwa i ułatwiające wykorzystanie środków pomocowych w projektach PPP wpłyną niewątpliwie na rozwój rynku PPP w Polsce. Można się też spodziewać, że wzorem tendencji europejskich projekty hybrydowe będą w przyszłości realizowane w dziedzinie transportu (przewidziane są dla nich szczególne preferencje), ochrony środowiska, teleinformatyki, efektywności energetycznej i rewitalizacji terenów miejskich.

Literatura

- Brzozowska K., *Identyfikacja przyczyn słabego rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce na tle tendencji europejskich*, w: *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Finanse publiczne*, red. T. Famulska, A. Walasik, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012.
- Brzozowska K., *Zaangażowanie środków Unii Europejskiej w finansowanie projektów PPP w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2013, nr 794.
- Burger P., Tyson J., Karpowicz I., Coelho M.D., *The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships*, *International Monetary Fund Working Paper WP/09/144*, International Monetary Fund 2009.
- EU Funds in PPPs. Project Stocktake and Case Studies*, EPEC, 2012.
- Hajdys D., *Public-Private Partnership as a Means of Financing Infrastructure Projects of Local Governments under Increasing Debt*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2013, nr 108.
- Herbst I., Jagusztyn-Krynicki T., Szewczyk P., *Raport PPP w Polsce 2012*, Fundacja Centrum PPP, www.centrum-ppp.pl [10.11.2014].
- Kałuża R., *Projekty hybrydowe szansą na rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego*, „Studia BAS” 2014, nr 3.
- Raport o partnerstwie publiczno-prywatnym w Polsce*, red. J. Hausner, Centrum PPP, Warszawa 2013.
- Review of the European PPP Market. First half of 2014*, EPEC, http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2014_h1_en.pdf [10.11.2014].
- Szafran J., *Public-Private Partnership in Poland and in the European Union*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 334.
- Śmiechowicz J., *Wykorzystanie formuły partnerstwa publiczno-prywatnego w realizacji inwestycji przez samorząd terytorialny w Polsce*, w: *Instytucje prawnofinansowe w warunkach kryzysu gospodarczego*, red. W. Miemieć, K. Sawicka, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2014.
- Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. nr 19 poz. 100.
- Węgrzyn J., *Perspektywy rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce w warunkach kryzysu gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach” 2013, nr 155.

Węgrzyn J., *Przesłanki podejmowania inicjatyw partnerstwa publiczno-prywatnego – analiza porównawcza na przykładzie wybranych gmin województwa małopolskiego*, „Zeszyty Naukowe UEK” 2013, nr 913.

Yescombe E.R., *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, Elsevier, Oxford 2007.

The use of European funds in the implementation of public-private partnerships in Poland – past experience and future possibilities

Abstract. *The economic crisis has led to a reduction in the number and value of public-private partnership projects in Europe. In Poland, however, since 2009, opposite tendencies can be observed and the partnership market is developing dynamically. The EU funds are being used in financing investments more often, and it should be noted that although the hybrid projects represent only 17% of all implemented in Poland, their share in the total value of the projects implemented in the form of a partnership is about 2/3, so it is very significant. Due to favorable changes in EU legislation relating to the PPP and specific Polish conditions, the further popularization of hybrid projects may be expected in the coming years.*

Keywords: *public-private partnership, hybrid projects*

**Finansowe wyzwania rozwoju regionów –
instrumenty i decyzje**

Beata Zofia Filipiak

Uniwersytet Szczeciński
Katedra Finansów
e-mail: bfilipiak@wneiz.pl
tel. 91 444 18 01

Marek Dylewski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Instytut Finansów i Bankowości
e-mail: marek.dylewski@wsb.szczecin.pl
tel. 61 655 32 46

Innowacje jako czynniki zrównoważonego rozwoju regionów – wybrane problemy wsparcia finansowego

***Streszczenie.** Problematyka finansowania innowacyjności gospodarki jest nie tylko ciągle aktualna, ale wobec zmieniającego się paradygmatu zrównoważonego rozwoju zyskuje na znaczeniu. Celem artykułu jest ukazanie roli programów wspierających innowacyjność polskiej gospodarki w odniesieniu do wsparcia udzielonego przez Unię Europejską, a także znaczenia wsparcia finansowego w oddziaływaniu na zrównoważony rozwój. Przedstawiono również powiązania między zrównoważonym rozwojem i zmianą jego paradygmatu a innowacyjnością gospodarki oraz wpływ środków UE w programach operacyjnych na realizację założeń nowego paradygmatu zrównoważonego rozwoju.*

***Słowa kluczowe:** finansowanie, zrównoważony rozwój, wsparcie UE*

Wstęp

We współczesnej gospodarce, wraz z nasilającą się globalizacją, zmianami paradygmatu rozwoju gospodarczego oraz kształtowaniem się nurtu gospodarki opartej na wiedzy, obserwujemy również zmiany w regionach, oczekiwaniach społeczno-gospodarczych i alokacji środków służących wsparciu finansowemu konkretnych celów. Zmiany te przejawiają się we wzroście roli sektora B+R oraz innowacji, które cechują powiązania horyzontalne, czyli splot relacji gospodarczych, instytucjonalnych, technologicznych i społecznych w skali lokalnej, regionalnej, krajowej, a także międzynarodowej. Zjawiska te łączy idea sterowanego wzrostu innowacyjności (poprzez programy wsparcia Unii Europejskiej) produk-

towej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej. Działania mające na celu wspieranie wzrostu innowacyjności od wielu lat podejmowane są przez organy Unii Europejskiej i bezpośrednio lub pośrednio przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw.

Na tle tworzenia inicjatyw, czy też konkretnych programów, obserwowane są istotne różnice między szybkością zmian mających na celu powstanie konkretnej innowacji a ich finansowaniem. Różnice te określają tempo dostosowania, a wręcz nadszyczenia za gospodarką światową oraz wskazują na potrzeby finansowe na tle istniejących możliwości. Innowacje obejmują zarówno zmiany w infrastrukturze, ruchy kadrowe (mechanizacja pracy, poszukiwanie wysoko wykwalifikowanych specjalistów, wymiana doświadczeń, modernizacja procesów), jak również ulepszenia parametrów technicznych, komponentów, materiałów oraz funkcjonalności. Innowacje to kreowanie nowych, zmodernizowanych usług, zmiana w wyglądzie produktów, nowa strategia promocyjna czy nowy rodzaj sprzedaży.

W efekcie zmienia się nie tylko rzeczywistość gospodarcza, ale również postrzeganie wiedzy, jej roli i współpracy pomiędzy różnymi podmiotami mogącymi tworzyć i wykorzystywać innowacje.

Aby skutecznie funkcjonować, należy w pełni wykorzystywać możliwości, jakie daje współczesna gospodarka, cechująca się dominacją roli innowacji jako efektu kształtowania się gospodarki opartej na wiedzy. W krajach Unii Europejskiej zaczęto realizować projekty w zakresie poprawy innowacyjności gospodarki regionalnej. Zakres programów, ich struktura oraz cele ewoluowały w czasie wraz ze zmianą celów w poszczególnych okresach programowania.

Celem artykułu jest ukazanie roli programów wspierających innowacyjność polskiej gospodarki w odniesieniu do wsparcia udzielonego przez Unię Europejską, a także znaczenia wsparcia finansowego w oddziaływaniu na zrównoważony rozwój.

1. Innowacyjność a zrównoważony rozwój regionów

Innowacyjność gospodarki regionu może być rozumiana jako zdolność i chęć podmiotów tej gospodarki do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej, wprowadzania nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy¹.

¹ P. Niedzielski, I. Jaźwiński, *Innowacje jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego regionu na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 11: *Ekonomiczne i organizacyjne instrumenty wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego*, t. II, red. B.Z. Filipiak, s. 54-62.

Innowacje i innowacyjność w wymiarze regionalnym i lokalnym rozpatruje się w co najmniej dwóch ujęciach: innowacyjności podmiotów i przedsiębiorstw zlokalizowanych w danym układzie regionalnym oraz innowacyjności samych układów regionalnych². Jednocześnie, mając na uwadze rozwój układów terytorialnych, można wyróżnić dwa rodzaje absorpcji innowacji: absorpcję bierną, rozumianą jako zdolność regionu lub obszaru do przyjęcia pozytywnej odpowiedzi rynków docelowych, w tym inwestorów, na podejmowane działania, oraz absorpcję czynną, rozumianą jako zdolność do kreowania i rozwoju następstw tych działań poprzez wykorzystanie i wzmacnianie efektu synergicznego³.

Należy pamiętać, że dotychczasowe postrzeganie innowacji jako czynnika tworzenia nowych, lepszych miejsc pracy, choć ważne, wymaga weryfikacji tradycyjnego ujęcia. Innowacje to zmiana myślenia i postrzegania. Bez wątpienia ważna jest poprawa produktywności i efektywności przedsiębiorstw oraz wzrost satysfakcji ich klientów. Obecnie kładzie się nacisk na:

- budowę nowych i wzmacnianie istniejących powiązań między sektorem nauki a przedsiębiorstwami,
- dalszy rozwój innowacyjności przedsiębiorstw,
- wzmocnienie jakości badań oraz pozycji krajowych jednostek naukowych w ramach Europejskiej Przestrzeni Badawczej,
- inteligentną specjalizację.

Innowacje wiążą się również z ekologią i kształtowaniem zrównoważonego rozwoju. Powinny one przyczyniać się do zmniejszania presji na środowisko naturalne, zarówno w wymiarze lokalnym (poprzez zwiększanie efektywności wykorzystania zasobów odnawialnych i nieodnawialnych, zmniejszanie zanieczyszczeń odprowadzanych do wód i powietrza, segregację czy zmniejszanie ilości odpadów nienadających się do ponownego wykorzystania), jak i globalnym (poprzez poprawę efektywności energetycznej czy pozytywnego oddziaływania na środowisko).

Dotychczasowe działania podejmowane w Polsce (również dzięki polityce spójności) pozwoliły zbliżyć się do celu, jakim jest zrównoważony rozwój, choć wciąż stanowi on poważne wyzwanie dla Polski. W związku z potrzebą kierowania innowacjami w obszarze zrównoważonego rozwoju za główny cel przyjęto jeden z trzech priorytetów Strategii Europa 2020⁴ – wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej

² T. Kudłacz, *Programowanie rozwoju regionalnego*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 15.

³ K. Witkowski, *Czynniki konkurencyjności regionu: uwarunkowania rozwoju gospodarczego i społecznego*, „*Ekonomia*” 2002, nr 5, s. 166-167.

⁴ Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji Europejskiej, Brussels, 3.03.2010, KOM(2010) 2020, http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf [10.10.2014].

konkurencyjnej, w której cele środowiskowe są dopełnione działaniami na rzecz spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Wskazany cel został oparty na równowadze oraz wzajemnym uzupełnianiu się działań w trzech podstawowych obszarach:

- czystej i efektywnej energii, w tym efektywności energetycznej, ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych, rozwoju energii ze źródeł odnawialnych oraz integracji i poprawy funkcjonowania europejskiego rynku energii;

- adaptacji do zmian klimatu i efektywnego korzystania z zasobów, wzmocnieniu odporności systemów gospodarczych na zagrożenia związane z klimatem oraz zwiększeniu możliwości zapobiegania zagrożeniom (zwłaszcza naturalnym) i reagowaniu na nie;

- konkurencyjności, w tym wnoszenia istotnego wkładu w utrzymanie przez UE prowadzenia na światowym rynku technologii przyjaznych środowisku, zapewniając jednocześnie efektywne korzystanie z zasobów i usuwając przeszkody w działaniu najważniejszych infrastruktur sieciowych⁵.

Wskazany cel główny i obszary interwencji służą do komunikowania kierunków sterowanego zrównoważonego rozwoju przy wykorzystaniu innowacji i ich współfinansowaniu ze środków publicznych, jakimi są środki Programów Operacyjnych Inteligentny Rozwój oraz Infrastruktura i Środowisko na lata 2014-2020.

Bez działań stymulujących, zwłaszcza funduszy UE, które będą wykorzystane zgodnie z zasadą wartości dodanej, oraz celowych działań mających na celu zrównoważony i dynamiczny rozwój (dotychczasowe działania nie powiodły się) gospodarka Polski nie będzie mogła dostosować się do szybko zachodzących zmian. Znaczącą rolę w tym procesie będzie odgrywać administracja publiczna.

Trzeba pamiętać, że administracja publiczna często przyczynia się do tworzenia innowacji proekologicznych w przedsiębiorstwach poprzez stanowione prawo miejscowe, tworzenie przyjaznego klimatu dla inwestorów wdrażających innowacje sprzyjające ekologii oraz poszukiwanie inwestorów zapewniających zachowanie niezdegradowanego środowiska. Działania te są wspierane przez politykę zagospodarowania przestrzennego, system kar i system udzielania pomocy publicznej. Administracja publiczna również jest beneficjentem środków europejskich, toteż znajduje się w nowym okresie programowania UE na lata 2014-2020. Te dwa fakty stanowią wyzwanie dla administracji publicznej, ale to w niej pokładane są nadzieje na wyrównanie dotychczasowych zaniedbań oraz różnic w rozwoju i innowacyjności. Największym jej atutem jest łączenie programów przez ich jednoczesny wpływ na te same regiony i subregiony. W dokumentach UE wskazuje się, że Europa musi wrócić na ścieżkę zrównoważonego rozwoju oraz być innowacyjna. Są to dwa ważne priorytety w nowej perspektywie UE, których finansowanie ze środków UE ma konkretny wymiar również w Polsce.

⁵ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 6.

2. Ocena polityki zrównoważonego rozwoju regionów i zmiana dotychczasowego paradygmatu jej finansowania

Ocena oddziaływania Unii Europejskiej poprzez fundusze jest niezadowolająca⁶, mimo że odnotowano znaczną poprawę w realizacji założeń zrównoważonego rozwoju i wzrostu innowacyjności. Obszarami wymagającymi nakładów finansowych na innowacje i szybkie dostosowanie do standardów wskazanych w dokumencie Europa 2020 są: gospodarka niskoemisyjna, gospodarka wodna, monitoring poszczególnych komponentów środowiska, gospodarka wodno-ściekowa, gospodarka odpadami.

Podstawą jest budowanie gospodarki niskoemisyjnej, w ramach której najbardziej oszczędnym sposobem redukcji emisji jest efektywne korzystanie z istniejących zasobów energii. W przypadku Polski obszary wykazujące największy potencjał w zakresie poprawy efektywności energetycznej to: budownictwo (w tym publiczne i mieszkaniowe), ciepłownictwo oraz transport. Wciąż należy zatem podejmować działania związane z modernizacją energetyczną budynków, ale silniej niż dotychczas promując jej kompleksowy wymiar (głęboka modernizacja), z uwzględnieniem wysokosprawnych źródeł ciepła oraz modernizacji sieci dystrybucji ciepła jako przynoszących największy efekt oszczędności energii⁷.

Istniejąca infrastruktura systemu ciepłownictwa w miastach wykazuje relatywnie wysoki poziom emisji. Szczególnego znaczenia nabiera technologia inteligentnych rozwiązań dla infrastruktury energetycznej. Inteligentne sieci (*smart grid*) istotnie usprawniają zarządzanie energią rozproszoną oraz jej użytkowanie, które stanowi nowe wyzwanie na przyszłość. Jednocześnie wdrożenie rozwiązań *smart* ściśle wiąże się z budową nowych sieci elektroenergetycznych bądź ich modernizacją. Racjonalne gospodarowanie zasobami energetycznymi to także czysta energia pochodząca ze źródeł odnawialnych (OZE). W przypadku Polski analiza danych wskazuje, że dynamiczny rozwój miał miejsce tylko w zakresie wykorzystania biomasy (przede wszystkim współspalania biomasy z węglem) i w zakresie energetyki wiatrowej na lądzie. W odniesieniu do sektora elektroenergetyki Polskę cechuje duży udział węgla w strukturze nośników energii elektrycznej (około 83%), co wynika z posiadania znacznych złóż tego surowca. Planowany dalszy wzrost produkcji energii z OZE będzie wymagał odpowiedniej infrastruktury sieciowej, pozwalającej na przyłączenie mocy wytwórczych do sieci elektroenergetycznej. Inwestycje w modernizację i rozbudowę Krajowego Systemu Elektroenergetycznego (KSE) należy więc uznać za jedną z kluczowych

⁶ Wskazuje na to dokument Komisji Europejskiej – Europa 2020, s. 5-16.

⁷ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, s. 6-7.

potrzeb, ale i obszarów innowacji w zakresie bezpieczeństwa dostaw energii elektrycznej, w tym z OZE⁸.

Największe oddziaływanie klimatu i ekstremalnych zdarzeń pogodowych w Polsce widoczne jest w sektorze gospodarki wodnej. Zróżnicowanie opadów w czasie oraz pod względem terytorialnym determinuje występowanie powodzi i suszy. Nasilenie zjawisk powodziowych jest jednym z najgroźniejszych skutków postępujących zmian klimatu. Przyczyną jest niewystarczająca efektywność systemu ochrony przeciwpowodziowej, w tym zły stan urządzeń wodnych, niewystarczający rozwój działań technicznych i nietechnicznych środków ochrony przeciwpowodziowej, słaba organizacja i nieskuteczne działania prewencyjne. Podejmowanie efektywnych działań utrudnia także brak właściwego planowania strategicznego. Dodatkowe zagrożenie stanowią poważne awarie (w 2010 r. w Polsce odnotowano ich 114)⁹. W przypadku wystąpienia takiego zdarzenia konieczna jest szybka reakcja odpowiednich służb, aby zmniejszyć do minimum występujące zagrożenie życia lub zdrowia ludzi oraz zapobiec negatywnym skutkom dla środowiska. To także jest ważny obszar dla innowacji¹⁰.

Zrównoważone wykorzystywanie i ochrona zasobów środowiska jest również związane z prowadzeniem monitoringu poszczególnych komponentów środowiska. Ma to na celu gromadzenie wiarygodnych danych, ich analizę oraz przygotowywanie prognoz. Jednym z najważniejszych wyzwań w zakresie zrównoważonego rozwoju jest efektywne korzystanie z coraz bardziej ograniczonych zasobów wodnych oraz poprawa ich jakości¹¹.

Głównym celem działań w gospodarce wodno-ściekowej, bezpośrednio związanym z efektywnym gospodarowaniem zasobami wodnymi, jest konieczność ograniczenia zrzutów nieoczyszczonych i niedostatecznie oczyszczonych ścieków. Mimo zauważalnego w ostatnich latach postępu w tym zakresie nadal około 31% mieszkańców Polski pozostaje bez dostępu do oczyszczalni ścieków komunalnych. Szacuje się, że nadal 8% ścieków komunalnych jest nieoczyszczanych. Wyzwaniem w kolejnych latach będzie też efektywne zagospodarowanie rosnącej masy osadów ściekowych, a właściwa gospodarka nimi pozwoli na ograniczenie emisji jednego z głównych gazów cieplarnianych – metanu, który jest emitowany w procesie fermentacji osadów ściekowych. Nerozwiniętym problemem pozostaje wciąż oczyszczanie ścieków przemysłowych, które mają często większą toksyczność i szkodliwość dla środowiska niż ścieki z sektora komunalnego. Realizowane dotychczas inwestycje proekologiczne (np. zamknięte obiegi wody) doprowadziły do zmniejszenia poboru wód oraz stabilizacji ilości wytwa-

⁸ Ibidem, s. 7.

⁹ *Raport o występowaniu zdarzeń o znamionach poważnej awarii w 2010*, Główny Inspektorat Ochrony Środowiska, Warszawa 2011, s. 6.

¹⁰ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, s. 8-9.

¹¹ Ibidem, s. 8-9.

rzanych ścieków przemysłowych. Konieczne są jednak dalsze działania zmierzające do unowocześnienia rozwiązań oczyszczania ścieków przemysłowych¹².

Obszarem wymagającym podejmowania dalszych działań jest gospodarka odpadami. Zdecydowana większość odpadów komunalnych jest składowana – w 2011 r. było to aż 79% odpadów zebranych w sposób nieselektywny, termicznemu unieszkodliwieniu poddano 1% odpadów, a pozostałe były przetwarzane w sposób mechaniczny, biologiczny lub mechaniczno-biologiczny. Segregacji ze strumienia odpadów zmieszanych uległo jedynie 4%. Największym wyzwaniem jest więc rozwój systemów selektywnego zbierania odpadów, które nadają się do recyklingu. Konieczny jest też rozwój: instalacji do sortowania selektywnie zebranych odpadów, instalacji do przetwarzania bioodpadów oraz instalacji do termicznego przekształcania odpadów z odzyskiem energii. Należy również podejmować działania w celu zapobiegania powstawaniu odpadów, w tym do zmiany zachowań mieszkańców w zakresie ograniczania ilości wytwarzanych odpadów oraz ich właściwej segregacji u źródła¹³.

W ujęciu ilościowym najwięcej odpadów powstaje w sektorze przemysłu. W Polsce odpady przemysłowe stanowią ponad 90% całkowitej masy odpadów wytwarzanych w kraju. Konieczne jest więc usprawnienie procesów produkcji i wprowadzenie innowacji, co przyczyni się do spadku zasobochłonności. Dla zrównoważonego rozwoju niezbędne są nie tylko proekologiczne inwestycje i rozsądne gospodarowanie zasobami naturalnymi, ale także wysoka świadomość ekologiczna społeczeństwa. Promowanie zachowań ekologicznych spełnia przesłanki „działania u źródła”. Istotnym problemem jest również zachowanie standardów jakości powietrza. Przeprowadzona w Polsce w 2012 r. ocena i kontrola jakości powietrza potwierdza, że problem zanieczyszczonego powietrza dotyczy w głównej mierze obszarów zurbanizowanych¹⁴.

Wskazane problemy wymusiły nowe podejście do rozumienia zrównoważonego rozwoju. Obecnie rozumie się go jako „budowanie zrównoważonej i konkurencyjnej gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów, wykorzystując do tego pierwszoplanową pozycję Europy w wyścigu do nowych procesów i technologii, w tym technologii przyjaznych środowisku, przyspieszając wprowadzanie inteligentnych sieci opartych na technologiach ICT, wykorzystując możliwości sieci obejmujących całą UE, a także wzmacniając przewagę konkurencyjną europejskiego biznesu, szczególnie sektora produkcji i MŚP, oraz pomagając klientom docenić wartość efektywnego korzystania z zasobów”¹⁵. Oznacza to oparcie zrównoważonego rozwoju na innowacyjnej gospodarce, wykorzystującej w sposób inteligentny i efektywny zasoby, pozostając w zgodzie z ideą zachowania

¹² Ibidem, s. 9.

¹³ Ibidem, s. 9-10.

¹⁴ Ibidem, s. 10.

¹⁵ Europa 2020..., s. 16.

środowiska, a jednocześnie zapewniając terytorialne zintegrowanie podejmowanych interwencji, prymat celów tematycznych i dobieranie do nich adekwatnych instrumentów wsparcia.

3. Finansowanie innowacyjności w regionach jako przejaw polityki zrównoważonego rozwoju regionów

Polityka regionalna została uznana za tę dziedzinę polityki publicznej, która umożliwia „oddziaływanie państwa oraz występujących w jego imieniu władz centralnych i regionalnych na proces rozwoju oraz zagospodarowania przestrzennego regionów”¹⁶. Poprzez podejmowane działania administracja publiczna (rządowa i samorządowa) oddziałuje na: rozwój regionów, dążenie do racjonalnego zmniejszenia występujących terytorialnie dysproporcji społeczno-gospodarczych, zwiększenie innowacyjności oraz efektywności gospodarki¹⁷.

Mimo podejmowanych działań finansowanie rozwoju innowacyjności jest oceniane jako niewystarczające i o niewłaściwym podziale strukturalnym. Choć sformułowano nowe cele tematyczne w nowej perspektywie programowania, w tym cztery bezpośrednio poświęcone środowisku, działania nadal nie są właściwie koordynowane. Zachodzi więc obawa, że tylko w jednym obszarze, np. w zakresie środowiska, a nie innowacyjności, będą podejmowane działania oraz realizowane projekty¹⁸. Nadal głównym źródłem finansowania działalności innowacyjnej są środki własne przedsiębiorstw. W 2011 r. 73,4% nakładów przedsiębiorstw przemysłowych i 83% nakładów przedsiębiorstw usługowych było finansowane w ten sposób. Innowacyjne przedsiębiorstwa, w szczególności mikro i małe, będące na wczesnym etapie rozwoju i nieposiadające bogatej historii kredytowej czy odpowiednich zabezpieczeń, mają ograniczony dostęp do kapitału na inwestycje, które są podstawą innowacji. Niedostateczna jest również wiedza przedsiębiorstw na temat możliwości finansowania działań innowacyjnych w przedsiębiorstwie. Alternatywnym dla sektora bankowego źródłem finansowania projektów B+R+I są fundusze kapitałowe, w tym fundusze *venture capital*. Jak wskazuje wielu autorów, polski rynek komercyjnych źródeł finansowania innowacji znajduje się dopiero w fazie rozwoju¹⁹.

¹⁶ B. Winiarski, *Uwarunkowania, cele i dziedziny polityki gospodarczej*, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 75.

¹⁷ I. Jaźwiński, *Kierunki polityki regionalnej w Polsce w warunkach integracji europejskiej*, „Europa Regionum” 2004, tom VII, s. 38 i nn.

¹⁸ *Fundusze europejskie dla zrównoważonego rozwoju – jak angażować się w programowanie nowej perspektywy finansowej na poziomie regionalnym*, CEE Bankwatsch Network, Warszawa 2014, s. 5.

¹⁹ Założenia realizacji Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, www.poig.gov.pl/2014_2020/Documents/Zalozenia_PO_IR_maj_2013.pdf, s. 12-13 [10.09.2014]; E. Kozłowski

W latach 2009-2010 poziom inwestycji na rynku funduszy kapitałowych (PE/VC) w Polsce wzrósł o ponad 250% i wyniósł 657 mln euro (dane EVCA), co odpowiadało 0,192% PKB i stanowiło połowę wartości funduszy PE/VC lokowanych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. W 2011 r. poziom inwestycji osiągnął 689 mln euro, tj. 0,18% PKB. Najwięcej środków trafiło do sektora dóbr i usług konsumpcyjnych oraz komunikacji. Natomiast zainteresowanie funduszy inwestycjami branżą high-tech jest niewielkie²⁰.

Niedostatecznie wykorzystywanym źródłem finansowania działalności B+R są anioły biznesu. Obecnie w Polsce funkcjonuje 10 sieci aniołów biznesu zrzeszających od 16 do 164 inwestorów. Ograniczony rozwój tego instrumentu w ostatnich latach może jednak wynikać z dostępności środków publicznych na B+R. Większy wybór źródeł kapitału powoduje, że przedsiębiorcy stają się bardziej ostrożni w kwestii wyboru instytucji oraz osób, z którymi podejmują współpracę²¹.

Wskazane niedomagania w finansowaniu innowacyjności mają wyraz w nowym paradygmacie zrównoważonego rozwoju UE. Ta sytuacja musi się zmienić, gdyż zmiana paradygmatu zakłada nie tylko oparcie zrównoważonego rozwoju na innowacjach, ale także na zintegrowanych działaniach i interwencjach przekrojowych w różnych obszarach. Zmiana podejścia ma odzwierciedlenie w zdecydowanie mocniejszym zaakcentowaniu wymiaru terytorialnego. Wsparcie kierowane jest zarówno do miast wojewódzkich i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie, jak również do innych miast regionalnych i subregionalnych, które stoją przed poważnymi wyzwaniami rozwojowymi związanymi z przywróceniem ich znaczenia w procesach rozwojowych.

Zakłada się następujące działania mające na celu poprawę sytuacji:

- dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnej i efektywnej gospodarki,
- stymulowanie innowacyjności poprzez wzrost efektywności wiedzy i pracy,
- wzrost efektywności wykorzystania zasobów naturalnych i surowców,
- wzrost umiędzynarodowienia polskiej gospodarki²².

wska, W. Pander, A. Płoszaj, A. Puchała, A. Ostrowska, *Ekspertyza pt. Przygotowane części diagnostycznej oraz analizy SWOT dla Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój*, wykonana na zlecenie Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, EGO – Evaluation for Government Organizations, Warszawa 2013, s. 30-32; *Innowacje przyszłością rozwoju gospodarki*, cz. II, red. A. Świadek, J. Wiśniewska, Wyd. Naukowe IVG, Szczecin 2013, s. 62.

²⁰ Założenia realizacji Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój; E. Kozłowska, W. Pander, A. Płoszaj, A. Puchała, A. Ostrowska, op. cit., s. 30-32.

²¹ *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, PARP, Warszawa 2012, s. 116; *Diagnoza Programu Operacyjnego IR pn. Analiza wyzwań, potrzeb i potencjałów – podejście tematyczne i terytorialne*, Warszawa 2013, s. 29-30, www.poig.gov.pl/Documents/Diagnoza_PO_IR_080114.pdf [20.11.2014]; Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, s. 9-10.

²² Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020” (SIEG), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013, s. 17.

Ważnym kierunkiem działań jest także zidentyfikowanie inteligentnych specjalizacji, które pozwoli przede wszystkim na stymulowanie rozwoju gospodarczego Polski poprzez innowacje. Silna koncentracja na wsparciu specjalizacji stanowiących przewagę konkurencyjną kraju przyczyni się do rozwoju opartego na efektywności podejmowanych działań oraz wymiernych efektach społeczno-gospodarczych i środowiskowych²³. Działania dotyczące pobudzenia innowacyjności, oprócz finansowania projektów, które będzie prowadzone w ramach PO IR, obejmują:

- angażowanie kluczowych partnerów społeczno-gospodarczych i naukowych, zwłaszcza przedsiębiorców (*entrepreneurial discovery process*),
- koncentrowanie wsparcia na krajowych i regionalnych obszarach specjalizacji opartych na wiedzy,
- odgórne i oddolne integrowanie inicjatyw badawczo-rozwojowych (*top-down* i *bottom-up*),
- oparcie się na dowodach/faktach (*evidence based-policy*),
- koncentrację nakładów na badania i innowacje (*critical mass*) oraz eliminację niekorzystnych zjawisk, takich jak rozdrobnienie środków czy powielanie badań (*duplication and fragmentation*),
- wskazywanie cross-sektorowych obszarów specjalizacji,
- zwiększanie udziału nakładów prywatnych w finansowaniu działalności B+R²⁴.

Tabele 1 i 2 prezentują finansowe wsparcie z budżetu UE działań mających przyczynić się do wzrostu innowacyjności w zakresie zrównoważonego rozwoju (w tym pozytywnego oddziaływania na środowisko).

Struktura wydatkowania środków budżetowych wskazuje na konkretną alokację i postrzeganie problemów poprzez zmiany dostosowawcze mające na celu z jednej strony rozwiązywanie problemów związanych z pobudzaniem innowacyjności, a z drugiej – oddziaływanie poprzez programy operacyjne na środowisko i realizację zasady zrównoważonego rozwoju.

W Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój zasady zrównoważonego rozwoju określone są przez horyzontalne rozwiązania, takie jak specjalne nabory na wsparcie projektów mogących zapewnić zrównoważony rozwój (np. eko-innowacje) oraz preferencje punktowe dla działań o ogólnym charakterze (np. wspierających projekty B+R przedsiębiorstw). Ponadto w ramach programu planuje się wsparcie przedsięwzięć, które będą dotyczyły innowacyjnych rozwiązań technologicznych prowadzących do zmniejszenia szkodliwego oddziaływania na środowisko, w szczególności do ograniczenia energo- i materiałochłonności to-

²³ Dokument rządowy przyjęty 8 kwietnia 2014 r. pn. Krajowa Inteligentna Specjalizacja (KIS), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014, s. 4.

²⁴ Ibidem.

Tabela 1. Ujemne wsparcie działań służących wzrostowi innowacyjności

Cele finansowania wzrostu innowacyjności	Wsparcie UE (w mln euro)
Pobudzenie aktywności przedsiębiorstw w zakresie działalności B+R	3 450,0
Zwiększenie nakładów polskich przedsiębiorstw na działalność innowacyjną	1 975,2
Rozwój rynku kapitału podwyższonego ryzyka	448,0
Zwiększenie potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności innowacyjnej	689,0
Rozwój współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami w celu tworzenia rozwiązań innowacyjnych	235,5
Wzmocnienie współpracy pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorstwami i sektorem publicznym	1 373,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 31-32.

Tabela 2. Finansowanie działań związanych z poprawą jakości środowiska

Cele finansowania poprawy jakości środowiska	Wsparcie UE (w mln euro)
Wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach	1 528,4
Promowanie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem	700,0
Zachowanie i ochrona środowiska oraz promowanie efektywnego gospodarowania zasobami	3 108,2
Rozwój niskoemisyjnego transportu miejskiego w obsłudze mieszkańców obszarów funkcjonalnych miast	2 009,2
Wzrost bezpieczeństwa energetycznego	1 000,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, s. 118-125.

warów i usług, ograniczenia zużycia wody i innych zasobów naturalnych, redukcji szkodliwych dla środowiska emisji oraz zastosowania oceny cyklu życia na wszystkich etapach projektowania procesów technologicznych lub organizacyjnych, a także rozpowszechniania wzorców zrównoważonej produkcji i konsumpcji. Preferencja powyższych działań będzie odzwierciedlona w postaci kryteriów wyboru w działaniach związanych ze zwiększaniem potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw w Polsce²⁵.

W kontekście założeń Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko realizację zasady zrównoważonego rozwoju należy rozpatrywać zarówno na poziomie celów strategicznych wsparcia funduszy UE, jak również pojedynczych projektów. W odniesieniu do celów funduszy interwencja w ramach programu

²⁵ Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014, s. 122.

łączy cele gospodarcze ze środowiskowymi we wspólnym nurcie interwencji publicznej²⁶.

Dzięki wsparciu z funduszy UE oraz opracowanym do ich wykorzystania instrumentom nastąpił znaczny wzrost nakładów na działania skierowane bezpośrednio lub pośrednio do sektora przedsiębiorstw, a w nowym okresie programowania znaczne środki finansowe wesprą naukę i badania. Głównym warunkiem jest jednak współpraca sektora naukowo-badawczego z przedsiębiorstwami. MŚP szczególnie potrzebują innowacji, dlatego muszą podejmować działania, aby łączyć siły i poprzez innowacje przyjazne środowisku zwiększać swoją konkurencyjność.

Podsumowanie

Innowacyjność jest jednym z kluczowych czynników wzrostu ekonomicznego regionów i społeczeństw, a także ich zrównoważonego rozwoju. Dlatego też konieczne jest wykształcenie nie tylko umiejętności tworzenia i realizacji dobrych strategii rozwojowych, ale przede wszystkim umiejętności:

- współpracy z przedsiębiorcami, tak aby zwiększyć efektywność alokacji środków UE z programów operacyjnych i osiągnąć zamierzony cel,
- współdziałania przedsiębiorców i sektora B+R w celu absorpcji innowacji wspierających zrównoważony rozwój regionów,
- wpisywania się przedsiębiorców i instytucji w rządowe programy wspierania innowacyjności gospodarki i regionów,
- zapewnienia efektu synergii dzięki wykorzystaniu programów operacyjnych oddziałujących zarówno na środowisko, jak i na wzrost innowacyjności.

Przedstawione dane finansowe wskazują na znaczące kierunkowe wsparcie działań związanych z innowacyjnością i zrównoważonym rozwojem. Konieczność reorientacji alokacji środków UE jest niekwestionowana i niezwykle potrzebna, aby wspierać jednocześnie zrównoważony rozwój i innowacyjność w regionach.

Literatura

Diagnoza Programu Operacyjnego IR pn. Analiza wyzwań, potrzeb i potencjałów – podejście tematyczne i terytorialne, Warszawa 2013, www.poig.gov.pl/Documents/Diagnoza_PO_IR_080114.pdf [20.11.2014].

Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komunikat Komisji Europejskiej, Brussels, 3.03.2010, KOM(2010) 2020, http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf [10.10.2014].

²⁶ Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, s. 174.

- Fundusze europejskie dla zrównoważonego rozwoju – jak angażować się w programowanie nowej perspektywy finansowej na poziomie regionalnym*, CEE Bankwatsch Network, Warszawa 2014.
- Innowacje przyszłością rozwoju gospodarki*, cz. II, red. A. Świadek, J. Wiśniewska, Wyd. IVG, Szczecin 2013.
- Jaźwiński I., *Kierunki polityki regionalnej w Polsce w warunkach integracji europejskiej*, „Europa Regionum” 2004, t. VII.
- Kozłowska E., Pander W., Płoszaj A., Puchała A., Ostrowska A., *Ekspertyza pt. Przygotowane części diagnostycznej oraz analizy SWOT dla Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, wykonana na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego*, EGO – Evaluation for Government Organizations, Warszawa 2013.
- Krajowa inteligentna specjalizacja (KIS), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2014.
- Kudłacz T., *Programowanie rozwoju regionalnego*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Niedzielski P., Jaźwiński I., *Innowacje jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego regionu na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2007, nr 11: *Ekonomiczne i organizacyjne instrumenty wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego*, t. II, red. B.Z. Filipiak.
- Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, red. A. Bąkowski, M. Mażewska, PARP, Warszawa 2012.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Raport o występowaniu zdarzeń o znamionach poważnej awarii w 2010, Główny Inspektorat Ochrony Środowiska, Warszawa 2011.
- Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020” (SIEG), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013.
- Winiarski B., *Uwarunkowania, cele i dziedziny polityki gospodarczej*, w: *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Witkowski K., *Czynniki konkurencyjności regionu: uwarunkowania rozwoju gospodarczego i społecznego*, „Ekonomia” 2002, nr 5.
- Założenia realizacji Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014-2020, www.poig.gov.pl/2014_2020/Documents/Zalozenia_PO_IR_maj_2013.pdf [10.09.2014].

Innovation as factors of sustainable regional development – Selected issues of financial support

Abstract. *The issue of financing innovation in the economy is not only still valid, but to the changing paradigm of sustainable development, has taken on larger significance. The aim of the article is to point out the importance of innovation support programs of the Polish economy in relation to the support provided by the European Union. In addition, it is essential to identify the importance of financial support in the impact on sustainable development. This article shown links between sustainability and change its paradigm and innovative economy. It also identifies the importance of EU operational programs for achieving the objectives of the new paradigm of sustainable development.*

Keywords: *funding, sustainability, EU support*

Dariusz Zarzecki

Uniwersytet Szczeciński
Instytut Zarządzania i Inwestycji
e-mail: dariusz.zarzecki@zarzecki.pl
tel. 91 444 19 03

Szacowanie wartości kadry (kapitału ludzkiego)

***Streszczenie.** Wartość kadry, czyli zgromadzonych zasobów pracy, jest składnikiem aktywów niematerialnych. Zwyczajowo wartość ta jest wyceniana w ramach podejścia kosztowego i opiera się na kosztach rekrutacji i asymilacji pracowników. Teoretycznie koszty wynagrodzeń pracowników wyprowadzane są ze stawek rynkowych, występuje jednak dodatkowa korzyść z tytułu zgromadzenia i zorganizowania zasobów pracy. W artykule poruszono kluczowe kwestie związane z wyceną zgromadzonych zasobów pracy.*

***Słowa kluczowe:** kapitał ludzki, wycena kapitału ludzkiego*

Wstęp

Wartość kadry lub – mówiąc bardziej precyzyjnie – wartość zgromadzonych zasobów pracy (*assembled workforce* – AW) jest niematerialnym aktywem kapitału ludzkiego, bardzo często ujawnianym i wycenianym w trakcie fuzji i przejęć czy innych transakcji kupna-sprzedaży przedsiębiorstw. Zgromadzone zasoby pracy najczęściej są wyceniane w ramach podejścia kosztowego poprzez oszacowanie kosztów rekrutacji i asymilacji pracowników. Teoretycznie wynagrodzenie pracowników jest określone według stawek rynkowych, pojawia się jednak korzyść wynikająca właśnie ze zgromadzenia, przeszkolenia i zorganizowania zasobów pracy. Gdy zasoby pracy zostaną zgromadzone, często są postrzegane jako samoodtworzające się i dlatego traktuje się je jako aktywa o nieskończonym

cyklu życia lub aktywa niezużywające się¹. Celem artykułu jest zaprezentowanie podejścia do prowadzenia wyceny zgromadzonych zasobów pracy.

1. Aktywa niematerialne, kapitał ludzki, kapitał intelektualny

Terminy: „aktywa niematerialne”, „aktywa oparte na wiedzy”, „kapitał intelektualny” często są używane zamiennie. Czyni tak na przykład Baruch Lev w znanej pracy na temat zarządzania, mierzenia i raportowania aktywów niematerialnych². Jako pojęć równoważnych kapitałowi intelektualnemu używa się także sformułowań: niewidoczne aktywa, aktywa niefinansowe, aktywa ukryte, niewidoczny bilans, kapitał wiedzy, wewnętrznie generowana wartość firmy, ukryta wartość³. Również inni autorzy stosują zamiennie takie terminy, jak: wartości niewymierne, aktywa intelektualne, kapitał intelektualny i inne kombinacje rzeczowników (aktywa, kapitał, wartość) i przymiotników (intelektualny, niematerialny) opisujące rozważane zjawisko, przy czym termin wykorzystywany do opisu zjawiska zależy od dziedziny, z której wywodzi się osoba posługująca się nim. Na przykład kategoria „wartości niematerialne” wykorzystywana jest powszechnie w rachunkowości. Według tego ujęcia „wartości niematerialne i prawne to możliwe do zidentyfikowania niepieniężne składniki aktywów trwałych, nie mające postaci fizycznej, będące w posiadaniu przedsiębiorstwa w celu ich wykorzystania w jego działalności operacyjnej”⁴.

Do terminu „aktywa wiedzy” odwołują się najczęściej ekonomiści, a „kapitał intelektualny” to domena specjalistów od zarządzania i zarządzających⁵. Kapitał intelektualny można rozumieć jako całość aktywów dostępnych firmie, a wynikających z posiadania wiedzy. Należy więc go postrzegać jako wynik (rezultat) procesu przekształcenia (transformacji) wiedzy, a zarazem jako wiedzę samą w sobie, która jest zamieniana we własność intelektualną. Według Thomasa Stewarta kapitał intelektualny to materiał intelektualny: wiedza, informacje, własność intelektualna i doświadczenie, które mogą być wykorzystane do tworzenia bogactwa⁶.

¹ R.F. Reilly, R.P. Schweihs, *The Handbook of Advanced Business Valuation*, McGraw-Hill, New York 2000, s. 178-179.

² B. Lev, *Intangibles. Management, Measurement, and Reporting*, Brookings Institution Press, Washington 2001, s. 5.

³ M. Marcinkowska, *Niematerialne źródła wartości przedsiębiorstwa*, w: *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstw*, red. B. Dobiegała-Korona, A. Herman, Difin, Warszawa 2006, s. 194-195.

⁴ M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002, s. 139.

⁵ D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 38.

⁶ Podaję za: S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska, *Kapitał intelektualny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 70.

Bez względu na to, jaki termin zostanie użyty, stosujący go mają na myśli niematerialne zasoby firmy, a zatem niemające fizycznego lub finansowego wymiaru, przyczyniające się do generowania strumienia przyszłych korzyści i wpływające istotnie na wartość firmy. W sytuacji gdy przyszłe korzyści są chronione prawem, tak jak w przypadku patentów, znaków firmowych czy praw autorskich, odwołujemy się do nich jako do praw intelektualnych⁷.

Do klasyków literatury światowej badających tę problematykę należą: P. Drucker, G. Becker, W. Hudson, H. Itami, E. Flamholtz, K.-E. Sveiby, L. Edvinsson, J. Mouritsen, B. Lev, J. Roos, G. Roos, D. Teece, P. Sullivan, H. Saint-Onge, N. Bontis, A. Brooking, P. Fernandez, M. Barth, M. Darby, P. Megna, R. Abdel-Khalik, R. Likert, B. Hansson, J. Hand, M. Huselid. Z polskich naukowców zajmujących się tą tematyką można wymienić takich autorów, jak: W. Grudzewski, I. Hejduk, M. Romanowska, R. Borowiecki, M. Dobija, S. Kwiatkowski, B. Miłkuła, M. Marcinkowska, P. Płoszajski, B. Wawrzyniak, D. Dobija, A. Podszywałow, D. Pelc, G. Michalczuk, W. Skoczylas, J. Toborek-Mazur, S. Kasiewicz, W. Rogowski, S. Marek, B. Czerniachowicz, M. Jurek, A. Helin, W. Kieżun, A. Sopińska, P. Wachowiak, J. Dietl, B. Glinkowska, J. Koziński, E. Głuszek⁸.

2. Dezagregacja wartości rynkowej spółki

Wartość rynkowa kapitału własnego spółki (w przypadku spółek giełdowych mierzona kapitalizacją rynkową rozumianą jako iloczyn ceny akcji i ich liczby) może być rozłożona na następujące składniki:

- wartość księgową kapitału własnego,
- rynkowe oszacowanie różnic między wyceną księgową a rzeczywistą wyceną rozpoznanych aktywów i pasywów,
- rynkowa wycena będących w posiadaniu spółki aktywów i pasywów, które nie są wykazywane w sprawozdaniach finansowych (np. patenty wypracowane dzięki własnym badaniom),
- rynkowe oszacowanie niematerialnych składników wartości, które się nie mieszczą w definicji aktywów i pasywów (np. morale zatrudnionych),
- rynkowa wycena planów spółki, możliwości jej rozwoju i związanego z tym ryzyka (ocena potencjału wzrostu),
- inne czynniki, takie jak pesymizm czy psychologia rynku.

⁷ D. Dobija, op. cit., s. 38.

⁸ B. Lev, op. cit.; M. Marcinkowska, op. cit.; D. Dobija, op. cit.; S. Kasiewicz, W. Rogowski, M. Kicińska, op. cit.; D. Zarzecki, M. Kisielewska, *Rola wartości niematerialnych i prawnych w rozwoju przedsiębiorstw – czy można mówić o rewolucji?*, w: *Zarządzanie wiedzą a procesy restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, TNOiK Oddział w Krakowie, Kraków 2000.

W świecie doskonałym sprawozdania finansowe zawierałyby wszystkie pozycje spełniające kryteria zakwalifikowania do aktywów i pasywów oraz dostarczające użytecznych pod względem decyzyjnym informacji o ich wartości. Raporty biznesowe i miary wykraczające poza tradycyjną sprawozdawczość finansową oraz informacja dodatkowa dostarczałyby zaś informacji o innych składnikach wartości, o czynnikach wzmacniających wartość, planach, szansach i zagrożeniach. Jednak nawet w świecie doskonałym żaden system sprawozdawczości biznesowej i finansowej nie byłby w stanie w pełni wyjaśnić rynkowej wyceny firmy, co jest konsekwencją występowania wymienionych czynników. Można wysunąć tezę, że gwałtowny spadek cen akcji w USA i innych krajach w 2001 r. wynikał w dużej mierze z wcześniejszego oddziaływania omawianego zestawu czynników, czego efektem było znaczące przewartościowanie wielu spółek nowej ekonomii. Można też spodziewać się argumentów, że poprzednie przewartościowanie (lub obecne niedowartościowanie) spółek wynika z braku informacji. Jak rozwiązać ten problem? Jest on na tyle złożony i wielowymiarowy, że znalezienie nań prostej odpowiedzi nie wydaje się możliwe. Udoskonalona sprawozdawczość finansowa i biznesowa odnosząca się do przedsiębiorstw nowej ekonomii będzie wymagała zwrócenia uwagi na następujące zagadnienia:

- ujmowanie w sprawozdaniach finansowych aktywów niematerialnych (*internally generated intangible assets*) wytworzonych przez dany podmiot i doskonalenie ich pomiaru,
- rozszerzone i systematyczne stosowanie niefinansowych mierników wyników działalności,
- rozszerzone stosowanie informacji prospektywnych.

Największe problemy w traktowaniu zasobów ludzkich jako aktywów sprawia prawo własności i możliwość kontroli. To zagadnienie rodzi także dylematy moralne, ponieważ ludzi nie można kupić czy sprzedać, tak jak aktywów materialnych. Rozważając ten problem, Roger Hermanson⁹ sugerował, że prawa własności są zbyt wąskim określeniem w interpretacji praw do osiągnięcia korzyści, proponując określenie „prawa operacyjne” do osiągnięcia ekonomicznych korzyści. Tego rodzaju podejście jest już stosowane w tradycyjnej rachunkowości, np. w odniesieniu do leasingu. Leasingobiorca ma bowiem prawo do wykorzystania majątku w określonym czasie i wykazuje ten majątek w bilansie jako własne aktywa, mimo że formalnie nie posiada do nich praw własności. Z kolei Eric Flamhotz pisze: „To nie ludzie sami w sobie są aktywem ludzkim w firmie, ale nakłady, które w nich się kapitalizuje”¹⁰. Zgodnie z tym nakłady wydatkowane na zasoby ludzkie stanowią aktywa firmy, a nie domniemane prawa własności do pracowni-

⁹ R. Hermanson, *Accounting for Human Assets*, Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, Michigan 1964.

¹⁰ E. Flamhotz, *Human resource accounting and effective organizational control: Theory and practice*, Jossey Bass, San Francisco 1985, cyt. za: D. Dobija, op. cit., s. 127.

ków. Koszty zatrudnienia i kształcenia zawodowego pracowników powinny być zatem aktywowane i traktowane podobnie jak aktywa pochodzące z leasingu¹¹.

3. Przykład liczbowy wyceny zgromadzonych zasobów pracy z wykorzystaniem podejścia kosztowego

W celu zilustrowania sposobu wyceny zgromadzonych zasobów pracy z wykorzystaniem podejścia kosztowego (metoda kosztów zastąpienia), przyjąłem pewne założenia co do liczby zatrudnionych, stażu pracy i wynagrodzenia w hipotetycznej spółce ABC, ujęte w tabeli 1.

Tabela 1. Dane dotyczące zasobów pracy w spółce ABC jako odsetek rocznego wynagrodzenia ogółem

Staż pracy w spółce ABC	Historyczny koszt rekrutacji	Historyczny koszt szkolenia
Mniej niż 2 lata	10	20
Od 2 do 4 lat	20	20
Od 5 do 7 lat	30	30
Od 8 do 9 lat	40	30
10 lat i więcej	40	40

Źródło: S.P. Pratt, R.F. Reilly, R.P. Schwehs, *Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*, Irwin, Chicago 1996, s. 563-564.

Stan zatrudnienia według stażu pracy wraz z roczną kwotą wynagrodzeń w danej grupie oraz odpowiadającym jej średnim wynagrodzeniem przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Dane dotyczące liczby zatrudnionych i rocznego wynagrodzenia

Staż pracy w spółce ABC	Aktualna liczba zatrudnionych	Roczne wynagrodzenie ogółem (w USD)	Średnie wynagrodzenie (rocznie)
Mniej niż 2 lata	238	4 808 475	20 204
Od 2 do 4 lat	141	3 504 736	24 856
Od 5 do 7 lat	129	4 037 876	31 301
Od 8 do 9 lat	70	2 398 975	34 271
10 lat i więcej	271	9 900 803	36 534

Źródło: jak przy tabeli 1.

Założmy, że celem jest oszacowanie kosztów zastąpienia zatrudnionych obecnie pracowników spółki ABC, tj. kosztów rekrutacji, zatrudnienia i szkolenia no-

¹¹ D. Dobija, op. cit., s. 122-128.

Tabela 3. Wycena zasobów pracy w spółce ABC –
szacunkowe koszty zastąpienia zgromadzonych w niej zasobów pracy

Staż pracy w spółce ABC	Roczne wynagrodzenie ogółem (w USD)	Szacunkowe koszty rekrutacji	Szacunkowe koszty szkolenia	Koszty ogółem	Wartość zgromadzonych zasobów pracy (w USD)
		jako % rocznego wynagrodzenia			
Mniej niż 2 lata	4 808 475	10	20	30	1 442 543
Od 2 do 4 lat	3 504 736	20	20	40	1 401 894
Od 5 do 7 lat	4 037 876	30	30	60	2 422 726
Od 8 do 9 lat	2 398 975	40	30	70	1 679 283
10 lat i więcej	9 900 803	40	40	80	7 920 642
Wartość zgromadzonych zasobów pracy (w USD)					14 867 087

Źródło: jak przy tabeli 1.

wych pracowników o porównywalnym doświadczeniu i umiejętnościach do obecnie zatrudnionych. Opierając się na szczegółowych analizach, uzyskałem następujące koszty zastąpienia w poszczególnych grupach zatrudnienia według stażu pracy, które zostały przedstawione w tabeli 3.

W przedstawionym przykładzie szacunkowe koszty zastąpienia zgromadzonych zasobów pracy oszacowano na poziomie prawie 14,9 mln USD. Przy ocenie sposobu obliczeń nasuwa się jednoznaczny wniosek, że krytycznymi momentami w zaprezentowanym rachunku są szacunki dotyczące kosztów rekrutacji i kosztów szkolenia jako odsetka rocznego wynagrodzenia w danej grupie pracowników. W przypadku stabilnej organizacji o długiej historii można odwołać się do danych historycznych, skorygowanych stosownie do aktualnej sytuacji na rynku pracy. Znacznie trudniej dokonać odpowiednich obliczeń w firmach młodych, a także tych, które cechują się dynamicznym rozwojem, związanym m.in. ze zmianami w strukturze organizacyjnej oraz skali i rodzaju angażowanych zasobów ludzkich.

4. Składniki kosztów w wycenie zgromadzonych zasobów pracy

Przypisanie wartości do zgromadzonych zasobów pracy jest bardzo trudne. W wycenie tego aktywa niematerialnego preferowane jest podejście kosztowe. Podejścia rynkowe i dochodowe mają tu znikomą użyteczność. Przesądzają o tym niezwykle rzadkie przypadki transakcji rynkowych dotyczących zasobów pracy, jak również trudności w przypisaniu korzyści ekonomicznych do konkretnych pracowników. Najważniejsze rodzaje kosztów, które należy uwzględnić w wycenie zgromadzonych zasobów pracy, to:

- wynagrodzenia i inne pożytki, które będą wypłacone nowym pracownikom w trakcie przysposobienia w nowym miejscu pracy (szkolenia). Czasem może

upłynąć wiele miesięcy, zanim nowy pracownik nabędzie odpowiednie umiejętności w zakresie wymagań i procedur w nowym środowisku pracy;

- premie i nagrody wymagane jako bodźce przy najmowaniu specjalistów o szczególnie wysokich i/lub rzadkich kwalifikacjach;
- wydatki związane z przeprowadzką pewnego odsetka przyjętych do pracy kandydatów (na podstawie historycznych doświadczeń);
- wydatki związane z podróżą i zakwaterowaniem w przypadku kandydatów, którzy dojeżdżają na rozmowy kwalifikacyjne z odległych miejscowości;
- opłaty rekrutacyjne dla profesjonalnych agencji rekrutacyjnych (*headhunters*), które dotyczą tylko niektórych stanowisk, ale prawdopodobnie pojawią się przy rekrutowaniu menedżerów wysokiego i średniego szczebla;
- koszty ogłoszeń w gazetach międzynarodowych, krajowych i lokalnych, czasopismach ogólnych i specjalistycznych;
- koszty wynagrodzeń związane z pracownikami firmy, którzy muszą być zatrudnieni na potrzeby procesu rekrutacji (ocena aplikacji, przeprowadzenie wstępnych i finalnych rozmów kwalifikacyjnych).

Wartość zgromadzonych zasobów pracy jest niematerialnym kapitałem ludzkim często identyfikowanym i szacowanym w trakcie fuzji i przejęć¹². Standardowym zabiegiem jest wycena zgromadzonych zasobów pracy w ramach podejścia kosztowego opierającego się na kosztach rekrutacji i asymilacji pracowników. Teoretycznie koszty powinny być szacowane na podstawie obowiązujących stawek rynkowych, jest jednak dodatkowa korzyść (wartość) wynikająca z faktu zgromadzenia i zorganizowania tych zasobów. Dlatego w literaturze amerykańskiej używa się niekiedy terminu *organized and assembled workforce* dla zaakcentowania znaczenia ukierunkowanego zorganizowania zasobów pracy.

Gdy zasoby pracy zostaną już zgromadzone i zorganizowane, ten składnik pozabilansowych aktywów niematerialnych traktowany jest jako samoodtwarzający się (*self-sustaining*) i niezużywający (*nonwasting*). Przyjmuje się więc, że ma nieskończony cykl życia (*indefinite life*).

Wartość zgromadzonych zasobów pracy może być potrzebna do oszacowania wartości innych składników majątku firmy. Na przykład wyceniając wartość nakładów na badania i rozwój w toku (*in-process R&D*, w skrócie IPRD) w ramach podejścia dochodowego, konieczne jest określenie wartości strumienia dochodu wynikającej z zastosowania innych aktywów, w tym zgromadzonych zasobów pracy. Z tego wynika odpowiedni narzut kapitałowy (*capital charge*), pomniejszający strumień wpływów netto danego rodzaju IPRD z tytułu udziału w tym

¹² E. Mactas, *Assembled Workforce Valuation in Acquisitions. Adding Rigor to the Process*, Towers Watson, 15.09.2014, www.towerswatson.com/en/Insights/Newsletters/Americas/us-finance-matters/2014/assembled-workforce-valuation-in-acquisitions [4.11.2014]; G.R. Trugman, *Understanding Business Valuation. A Practical Guide to Valuing Small and Medium Sized Businesses*, AICPA, New York 2012, s. 732-734.

procesie zgromadzonych zasobów pracy, który powinien być wyznaczony jako iloczyn oczekiwanej stopy zwrotu (kosztu kapitału) i wartości zgromadzonych zasobów pracy. Stopa zwrotu powinna zaś być kosztem kapitału własnego firmy, ponieważ zgromadzone zasoby pracy nie mogą służyć jako zabezpieczenie (jak np. nieruchomości, maszyny, akcje czy zapasy), lub kosztem średnim ważonym (WACC), jeżeli taka stopa zastosowana jest do wszystkich aktywów¹³.

Podsumowanie

Wartość zgromadzonych zasobów pracy jest w wielu przypadkach ważnym składnikiem wartości biznesu, brany pod uwagę w transakcjach kupna-sprzedaży przedsiębiorstw. Mimo ogólnej zgody co do znaczenia tego elementu w strukturze aktywów firmy występują różnice w podejściach i konkretnych metodach szacowania jego wartości. Najczęściej stosowanym sposobem wyceny zgromadzonych zasobów pracy jest podejście kosztowe. Wyniki wyceny mogą być jednak zróżnicowane w zależności od jakości wykorzystywanych informacji oraz przyjmowanych założeń.

Literatura

- Dobija D., *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002.
- Hermanson R., *Accounting for Human Assets*, Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, Michigan 1964.
- Kasiewicz S., W. Rogowski, M. Kicińska, *Kapitał intelektualny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.
- Lev B., *Intangibles. Management, Measurement, and Reporting*, Brookings Institution Press, Washington 2001.
- Mactas E., *Assembled Workforce Valuation in Acquisitions. Adding Rigor to the Process*, Towers Watson, 15.09.2014, www.towerswatson.com/en/Insights/Newsletters/Americas/us-finance-matters/2014/assembled-workforce-valuation-in-acquisitions.
- Marcinkowska M., *Niematerialne źródła wartości przedsiębiorstwa*, w: *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstw*, red. B. Dobiegała-Korona, A. Herman, Difin, Warszawa 2006.
- Pratt S.P., Reilly R.F., Schweih R.P., *Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*, Irwin, Chicago 1996.
- Reilly R.F., Schweih R.P., *The Handbook of Advanced Business Valuation*, McGraw-Hill, New York 2000.
- Trugman G.R., *Understanding Business Valuation. A Practical Guide to Valuing Small and Medium Sized Businesses*, AICPA, New York 2012.

¹³ R.F. Reilly, R.P. Schweih, op. cit., s. 179.

Zarzecki D., Kisielewska M., *Rola wartości niematerialnych i prawnych w rozwoju przedsiębiorstw – czy można mówić o rewolucji?*, w: *Zarządzanie wiedzą a procesy restrukturyzacji i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, TNOiK Oddział w Krakowie, Kraków 2000.

Estimating the Value of an Assembled Workforce (Human Capital)

Abstract. *An assembled workforce is an element of intangible assets. Typically, an assembled workforce is valued through a cost approach, based upon the cost to recruit and the cost to assimilate the workforce. Theoretically, the compensation of an employee is at the market rate, but there is a benefit in that the workforce is assembled and organized. This paper deals with the key issues related to the assembled workforce valuation.*

Keywords: *human capital, valuation of human capital*

Waldemar Aspadarec

Uniwersytet Szczeciński
Katedra Finansów
e-mail: goniag@poczta.fm
tel. 91 444 19 54

Złożoność definicji funduszy *hedge* i ewaluacja etapów ich rozwoju

***Streszczenie.** W artykule przedstawiono fundusze *hedge* i ich wpływ na zmiany zachodzące na rynkach finansowych na przestrzeni całej pierwszej dekady XXI w., ze szczególnym uwzględnieniem okresu po wybuchu globalnego kryzysu finansowego. W pierwszej części podjęto rozważania na temat kontrowersji wokół definiowania funduszy *hedge* i ich specyficznych cech odróżniających je od pozostałych uczestników rynku finansowego. W drugiej części zaprezentowano parametry rozwoju odnoszące się głównie do liczby funduszy *hedge*, wartości aktywów w ich zarządzaniu oraz stóp ich zwrotu. Przedstawione badania wyników inwestycyjnych (*performance*) funduszy *hedge* dowodzą, że na przestrzeni ostatnich 15 lat zbiorcze wyniki funduszy *hedge* osiągały zawsze wartości dodatnie. Wyjątek stanowiły tylko lata 2008 i 2011. Niezależnie od koniunktury na rynku finansowym wyniki funduszy *hedge*, mierzone indeksem *Barclay Hedge Fund Index*, były lepsze od wyników „szerokiego rynku” mierzonego indeksem *Standard & Poor's 500*.*

***Słowa kluczowe:** fundusze *hedge*, globalny kryzys finansowy*

Wstęp

W ostatnich latach w samym rdzeniu systemu finansowego nastąpiło wiele strukturalnych zmian. Jedną z najistotniejszych był szybki wzrost znaczenia nowych finansowych graczy, wśród których na szczególną uwagę zasługują fundusze *hedge*.

Celem artykułu jest analiza rozwoju branży funduszy *hedge* na świecie i ocena ich wyników inwestycyjnych na tle indeksu giełdowego *Standard & Poor's*

500. Badania zostały oparte na ocenie charakterystyk ilościowych odnoszących się głównie do wartości aktywów w zarządzaniu, liczby funduszy *hedge* oraz ich stóp zwrotu. Zakres czasowy to lata 1997-2012. Wynika to z dwóch powodów: po pierwsze, możliwości przedstawienia zmian na przestrzeni całej pierwszej dekady XXI w., z uwzględnieniem okresu po wybuchu globalnego kryzysu finansowego; po drugie, materiały źródłowe wykorzystane w pracy pochodzą z bazy Barclay Hedge, która raportuje dane od 1997 r.

1. Definiowanie, istota działalności i strategii inwestycyjne funduszy *hedge*

Definiowanie funduszy *hedge* jest o tyle specyficzne, że mamy tu do czynienia z terminem dwujęzycznym. Powszechne stosowanie tego terminu utwierdza w przekonaniu, że nie znaleziono dobrego polskiego odpowiednika dla słowa *hedge*. Fundusze *hedge* są instytucjami powołanymi do zbiorowego lokowania i zarządzania pieniędzmi. Powstaje jednak pytanie, czym wyjątkowym się odznaczają, że zasłużyły na dookreślenie: *hedge*. Jak można przeczytać w publikacji *Hedge Funds Quantitative Insights*, fundusz *hedge* definiuje się jako „Prywatną, luźno regulowaną i profesjonalnie zarządzaną pulę kapitałową niedostępną dla szerokiej publiczności”¹. W *Hedge Fund Course* z kolei wskazuje się, że definiowanie funduszu *hedge* stwarza trudności, jako że niełatwo opisać, czym jest ten fundusz, bez wpadania w kolizję z definicjami funduszy, które nie zaliczają się do kategorii funduszy *hedge*². Często, definiując fundusze *hedge*, kładzie się nacisk na ich dążenie do osiągania zysków bez względu na otoczenie rynkowe. Fundusz ten jest aktywnie zarządzanym funduszem inwestycyjnym, dążącym do uzyskania atrakcyjnych bezwzględnych stóp zwrotu. Do osiągnięcia tego celu fundusze *hedge* stosują różne strategie i narzędzia inwestycyjne. Są one zaprojektowane dla niewielkiej liczby dużych inwestorów, a ich zarządzający otrzymuje udział w zyskach wypracowanych przez fundusz.

Polscy autorzy także używają różnych określeń na fundusze *hedge*, np. Andrzej Sławiński proponuje pojęcie „fundusz arbitrażowy”³. Należy jednak uznać, że najlepiej oddaje istotę tego funduszu określenie „fundusz *hedge*” i takie też będzie stosowane w niniejszej pracy. Obecnie nazwa ta może być myląca, ponieważ większość tych funduszy to instytucje uznawane za bardziej ryzykowne od klasycznych funduszy inwestycyjnych.

Funduszy *hedge* nie należy uważać za tradycyjne wehikuły inwestycyjne, zatem nie ma potrzeby przekazywania informacji o ich działalności regulatorom

¹ F.-S. Lhabitant, *Hedge Funds: Quantitative Insights*, John Wiley & Sons, London 2004, s. 32.

² S.A. McCrary, *Hedge Fund Course*, John Wiley & Sons, New York 2004, s. 1.

³ A. Sławiński, *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006, s. 21.

i pozostałym inwestorom. Jest to uzasadnione tym, że tacy inwestorzy mają lepsze rozeznanie co do ryzyka. W związku z tym można wyróżnić kilka kluczowych cech funduszu *hedge*:

- pula nie stanowi przedmiotu regulacji nakładanych na zarejestrowane firmy inwestycyjne, dlatego jej zarządzający może stosować dowolne strategie inwestycyjne, w szczególności wykorzystywać ograniczony stopień dywersyfikacji, stosować dźwignię finansową, krótką sprzedaż lub instrumenty pochodne, takie jak kontrakty terminowe czy opcje, a także inwestować w instrumenty nie płynne lub niebędące przedmiotem publicznego handlu. Jest to całkowicie odmienne od rozwiązań przyjętych w klasycznych funduszach inwestycyjnych, które są silnie ograniczone istniejącymi regulacjami;

- zarządzający funduszem *hedge* ma na celu zarabianie bez względu na sytuację rynkową. Spadające rynki, np. akcji, nie są więc już dobrym wytłumaczeniem złych wyników, ponieważ dopuszczalna jest krótka sprzedaż;

- do motywowania najlepszych menedżerów na rynku fundusze *hedge* stosują specjalną premię od wyników, zwaną *incentive fee*. Jest ona zależna od wyników zarządzającego i stanowi zazwyczaj 20% wypracowanych przez niego zysków. Wymaga się też, aby zarządzający zainwestował w fundusz jakąś część swojego majątku osobistego. Fundusze *hedge* stosują ponadto stałe opłaty, stanowiące 1-2% zarządzanych aktywów. Służą one pokryciu kosztów stałych funkcjonowania wehikułu;

- w celu przeniesienia uwagi zarządzającego z zarządzania kapitałem funduszu na efektywne inwestowanie fundusze *hedge* często stosują znacznie wydłużone okresy między zawiadomieniem klienta o chęci wyjścia z inwestycji a wypłatą środków. Umożliwia to podejmowanie inwestycji długoterminowych oraz angażowanie się funduszu w nie płynne lub niepodzielne aktywa o znacznej wartości, takie jak nieruchomości;

- fundusze *hedge* ze względu na to, że są nieregulowane, nie muszą ujawniać swojego stanu posiadania. Wytworzyło to wokół nich aurę tajemniczości i wstrzymało niektórych inwestorów instytucjonalnych od podjęcia decyzji o inwestowaniu w nie⁴.

Podziału funduszy *hedge* według ich strategii inwestycyjnych dokonuje wiele ośrodków badawczych monitorujących rynek funduszy *hedge*. Najważniejsze z nich to: Credit Suisse Tremont wraz z Dow Jones, Barclay Hedge, Hedge Fund Research, EurekaHedge oraz MSCI Barra. Podziały te nie są oczywiście jednakowe, ale mimo występujących w nich różnic wszystkie ośrodki badawcze pokrywają te same lub zbliżone rodzaje funduszy *hedge*. Na strategię składają się cztery elementy: styl, narzędzia, instrumenty finansowe i obszar geograficzny inwestowania. Styl określa sposób dokonywania transakcji, który zależy od wie-

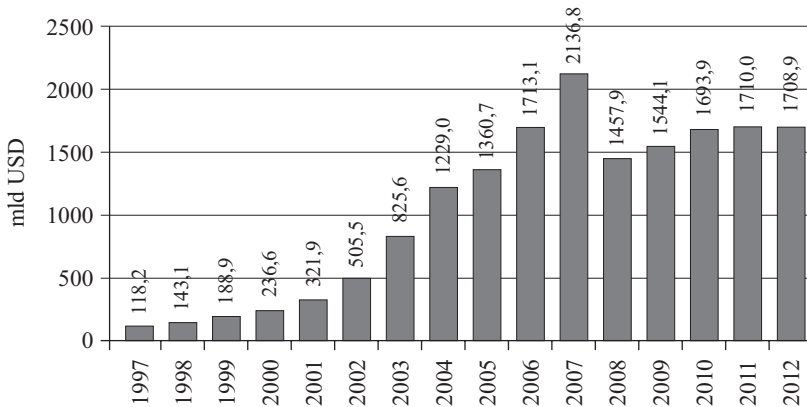
⁴ F.-S. Lhabitant, *Handbook of Hedge Funds*, John Wiley & Sons, London 2006, s. 34.

lu czynników rynkowych, takich jak: klasa aktywów i *benchmark*. Narzędzia to kombinacje pozycji długich i krótkich, stopień zabezpieczenia ryzyka czy wykorzystywanie dźwigni finansowej. Instrumenty to z kolei wachlarz aktywów funduszu, a obszar geograficzny – miejsce dokonywania transakcji⁵. Należy jednak podkreślić, że strategie stosowane przez fundusze *hedge* nie są charakterystyczne tylko dla nich. W praktyce fundusze *hedge* były i są kuźniami technik inwestycyjnych. Ich innowacyjność wynika z dużej elastyczności i pochodzenia nie od konserwatywnych korporacji finansowych, lecz od kreatywnych osób fizycznych.

2. Rozwój sektora funduszy *hedge* w latach 1997-2012

Przedstawione charakterystyki ilościowe będą odnosiły się do wartości aktywów w zarządzaniu, liczby funduszy *hedge* oraz stóp ich zwrotu. W opisie branży funduszy *hedge* jako pierwszy prezentuje się wykres obrazujący wartość aktywów w zarządzaniu (*assets under managment – AUM*) funduszy *hedge*. Według szacunków wyżej wymienionej amerykańskiej bazy danych na koniec 2012 r. fundusze *hedge* posiadały w zarządzaniu aktywa o wartości 1708,9 mld dolarów (wykres 1).

Wykres 1. Wartość aktywów netto funduszy *hedge* na świecie w latach 1997-2012 (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.barclayhedge.com [15.07.2013].

Dzieląc fundusze *hedge* według kryterium stylu inwestycyjnego, można otrzymać następujące rezultaty w miliardach dolarów analogicznie na koniec 2012 r. (tab. 1).

⁵ P. Cottier, *Hedge Funds and Management Futures. Performance Risks, Strategies and Use in Investment Portfolio*, Brno – Stuttgart – Wien 1997, s. 118.

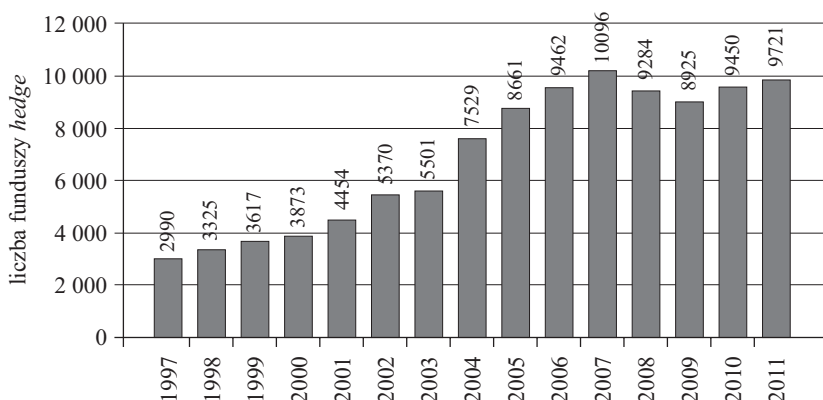
Tabela 1. Wartość aktywów netto zarządzanych przez fundusze *hedge* według kryterium stylu inwestycyjnego na koniec 2012 r. (w mld USD)

Kryterium stylu inwestycyjnego	2012
Arbitraż zamienny (<i>Convertible Arbitrage</i>)	39,6
Zagrożone papiery wartościowe (<i>Distressed Securities</i>)	113,9
Rynki wschodzące (<i>Emerging Markets</i>)	202,7
Akcyjne wyeksponowane netto na długie pozycje (<i>Equity Long Bias</i>)	148,5
Akcyjne wyeksponowane na długie i krótkie pozycje (<i>Equity Long/Short</i>)	169,1
Akcyjne wyeksponowane jedynie na długie pozycje (<i>Equity Long-Only</i>)	82,9
Akcyjne neutralne (<i>Equity Market Neutral</i>)	27,7
Akcyjne kierowane zdarzeniami (<i>Event Driven</i>)	165,9
Stałoprzychodowe (<i>Fixed Income</i>)	229,2
Makro (<i>Macro</i>)	172,5
Arbitraż przy fuzjach (<i>Merger Arbitrage</i>)	26,0
Multi strategii (<i>Multi-Strategy</i>)	203,0
Inne (<i>Other</i>)*	29,3
Dany sektor (<i>Sector Specific</i>)**	98,7

* fundusze sklasyfikowane jako Regulation D, Equity Short Bias, Option Strategies, Mutual Fund Timing, Statistical Arbitrage, Closed-End Funds, Balanced, Equity Dedicated Short i bez kategorii; ** fundusze zaklasyfikowane do danego sektora: technologii, energii, biotechnologii, finansów, nieruchomości, metali, górnictwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.barclayhedge.com [15.07.2013].

Jeśli chodzi o liczbę funduszy *hedge*, to jest ona skorelowana z wartością aktywów w ich zarządzaniu, co oznacza, że średnia wartość aktywów w zarządzaniu każdego funduszu pozostaje mniej więcej stała. Co ciekawe, w 2008 r., mimo wstrząsu dla wartości aktywów w zarządzaniu branżą, liczba podmiotów niewiele spadła, co przedstawia wykres 2.

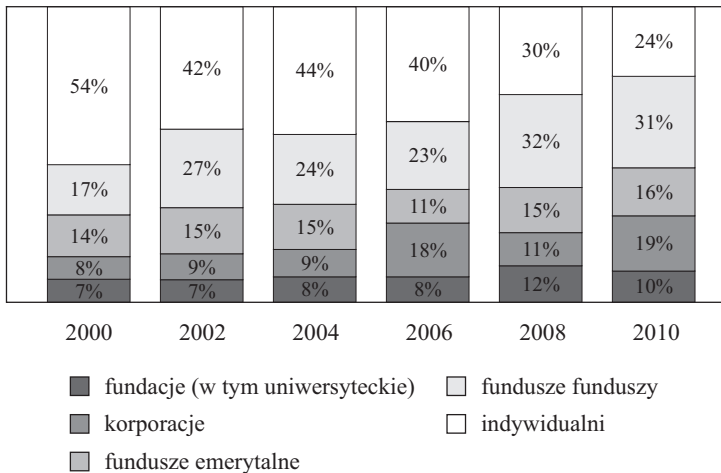
Wykres 2. Liczba funduszy *hedge* w latach 1997-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.hedgefundsresearch.com [15.07.2013].

Od 2005 r. liczba bankructw funduszy *hedge* wzrosła i nigdy już nie wróciła do niskich wartości z początku dekady, ale wciąż, pomimo wybuchu globalnego kryzysu, więcej funduszy powstawało niż było likwidowanych. Nie da się jednak ukryć, że rok 2008 przyniósł największą w historii liczbę bankructw w branży. Upadło wówczas około 1400 podmiotów, co nie zmienia faktu, że liczba funduszy *hedge* w ostatnich latach mieści się w przedziale od 9 do 10 tys. Stany Zjednoczone z Nowym Jorkiem na czele wciąż pozostają centrum zarządczym największej liczby funduszy *hedge*. Znaczenie Europy rośnie, natomiast Azji i innych lokalizacji, mimo oczekiwanych zmian, pozostaje na niskim poziomie.

Analizując aktywa w zarządzaniu, warto pokazać, w jaki sposób rozkładały się one w zależności od wielkości funduszu *hedge*. Innymi słowy, jak skoncentrowany jest kapitał w branży funduszy *hedge*. Zagadnienie to może być interesujące w kontekście studiów nad tezą o generowaniu ryzyka systemowego przez fundusze *hedge*. Jako tezę roboczą i materiał do osobnych rozważań można podać to, że znaczne pieniądze w zarządzaniu relatywnie nielicznych instytucji mogą prowadzić do monopolizacji płynności, a co za tym idzie – stwarzać zagrożenie dla rynku jako całości, czyli generować ryzyko systemowe⁶.

Wykres 3. Struktura inwestorów funduszy *hedge* w latach 2000-2010 według wartości aktywów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych www.thecityuk.com [15.07.2013].

Warto zauważyć, że XXI wiek przyniósł skupianie się coraz większych udziałów kapitałów w zarządzaniu największych funduszy *hedge*. Na tle 2010 r. sytu-

⁶ W. Aspadarec, *Wielowymiarowe aspekty rozwoju rynku funduszy hedge*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013, s. 47.

acja z 2000 r. może wydawać się łagodna. Na początku obecnego wieku istniała bowiem względnie duża liczba małych podmiotów mających dużo do powiedzenia na zdywersyfikowanym rynku (wykres 3). Pierwsza dekada nowego wieku była jednak czasem koncentracji kapitału.

3. Wyniki inwestycyjne funduszy *hedge*

Prywatny charakter funduszy *hedge* i brak ustawowego obowiązku ujawniania danych to jeden z powodów, dla których nie ma jednej, kompletnej bazy danych zawierającej informacje na temat działalności wszystkich funduszy. Od samego początku działalności do głównych cech funduszy *hedge* należała ich niewielka transparentność na każdym polu działania. Lukę związaną z brakiem informacji na temat branży funduszy *hedge* zaczęto wypełniać dopiero pod koniec XX w. Zadanie to spoczęło na barkach prywatnych firm – dostawców baz danych, które specjalizują się w gromadzeniu i przetwarzaniu informacji na temat ich działalności. Raportowanie funduszy do baz danych jest dobrowolne, dlatego większość funduszy *hedge* raportuje tylko do jednej bazy.

Odpowiedź na pytanie, jakie wyniki osiągają fundusze *hedge*, nie jest łatwa. Przed dokonaniem analizy wyników funduszy przedstawione zostaną trudności, które czynią odpowiedź na nie niejednoznaczną. Specyfika funduszy *hedge* powoduje, że informacje na temat wyników przez nie osiągniętych obciążone są różnymi błędami, o istnieniu których należy pamiętać w czasie oceny ich wyników inwestycyjnych. Według Williama Funga i Davida A. Hsieha, analizując wyniki funduszy *hedge* dostępne w bazach danych, należy zwrócić uwagę na następujące błędy:

- błąd przetrwania funduszu (*survivorship bias*),
- błąd historycznych stóp zwrotu (*instant history bias*),
- błąd likwidacji funduszu (*liquidation bias*),
- błąd wyboru (*selection bias*)⁷.

Przed 2006 r. brak możliwości inwestowania w cały sektor funduszy *hedge* zmuszał do skupienia uwagi na zachowaniu pojedynczych funduszy. Odpowiedzi na pytania: czy fundusze *hedge* zachowują się lepiej niż fundusze inwestycyjne i czy pojedyncze fundusze *hedge* zachowują się lepiej niż rynek jako całość, nie są oczywiste. Przyczyny tych trudności zostały przedstawione wyżej, ale powinny być uzupełnione o następujące kwestie. Po pierwsze, jedną z trudności w kalkulowaniu stóp zwrotu jest wycena. O ile nieskomplikowane jest obliczanie stóp zwrotu klasycznych funduszy inwestujących w akcje, o tyle fundusze *hedge* nie rzadko nabywają do portfela instrumenty finansowe niebędące przedmiotem ob-

⁷ W. Fung, D.A. Hsieh, *Hedge-Fund Benchmarks: Information Content and Biases*, „Financial Analysis Journal” 2002, t. 58, nr 1.

rotu na zorganizowanych rynkach. Trudność wynika z tego, że dla instrumentów notowanych na rynku OTC nie ustala się cen zamknięcia, zatem fundusze *hedge* wykorzystują modele teoretyczne do oszacowania wartości tych instrumentów. Innym rozwiązaniem stosowanym w celu wyeliminowania tej niedogodności jest wycena portfela na podstawie cen kwotowanych, a nie cen transakcyjnych, co również może budzić kontrowersje. Kolejna trudność wynika z prawidłowego szacowania stóp zwrotu funduszy *hedge*. Rzetelne szacowanie musi zawierać dopasowanie do ich ekspozycji na ryzyko. Fundusze *hedge* mogą otwierać zarówno długie, jak i krótkie pozycje, korzystać z derywatów oraz pożyczek, dlatego ich ekspozycja na ryzyko rynkowe w krótkim okresie może być zmienna, co utrudnia jej oszacowanie, przy ograniczonej próbie miesięcznych stóp zwrotu. Techniki służące szacowaniu ekspozycji na ryzyko w klasycznych funduszach inwestycyjnych nie spisują się tak dobrze w przypadku funduszy *hedge*. Stopę zwrotu funduszu akcyjnego najczęściej postrzega się jako zwrot z portfela akcji oraz kilku elementów unikalnych danego funduszu. W przypadku funduszy *hedge* stopa zwrotu najlepiej jest wyrażona jako stopa zwrotu inwestycji w instrumenty pochodne.

Ekstrapolowanie wyników przeszłych na przyszłość wiąże się z tym, że wyniki danego funduszu mogą dawać selektywny ogląd jego ryzyka. Jest to związane ze stosowaniem strategii o profilu wypłat, podobnie jak w przedsiębiorstwie ubezpieczeniowym sprzedającym ubezpieczenia na wypadek trzęsienia ziemi. Do czasu, gdy ubezpieczenia te nie wiążą się z koniecznością wypłat, wpływają na dobre wyniki ubezpieczyciela. Czasami jednak następuje trzęsienie ziemi, co powoduje, że ubezpieczyciel odnotowuje duże straty, które mogą przekroczyć jego skumulowane zyski z okresów spokojnych. O ile w przypadku inwestorów przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego ryzyko nastąpienia trzęsienia ziemi jest przez nich kalkulowane, o tyle inwestorom funduszy *hedge* może wydawać się niemożliwe, że fundusz ten ponosi ryzyko dużych strat przed ich zmaterializowaniem. Fundusz *hedge* narażony na takie ryzyko będzie generował zyski, ponieważ do katastroficznego wydarzenia nie dochodzi przez dłuższy czas, co utwierdza inwestorów w tym, że nie posiada on zmienności i ekspozycji na ryzyko rynkowe, przez co może wydawać się dobry pod względem wyników. Analiza zmienności może prowadzić do wniosku, że fundusz ma niską zmienność, ponieważ inwestorzy oceniają stopy zwrotu przed pojawieniem się niekorzystnego wydarzenia. Takie rozumowanie uzasadnia, dlaczego zmienność nie jest najlepszą miarą oceny ryzyka pojedynczego funduszu. Przykład ten pokazuje, że fundusz *hedge* może wydawać się mieć małą zmienność w stosunku do funduszu inwestycyjnego, lecz cechuje się znacznie wyższym prawdopodobieństwem utraty wszystkich swoich aktywów⁸.

⁸ R.M. Stulz, *Hege funds: past, present, future*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 2, s. 188.

Wymienione niedogodności czynią analizę wyników inwestycyjnych funduszy *hedge* kontrowersyjną. Metodą stosowaną do ewaluacji strategii inwestycyjnych w tym sektorze jest oszacowanie alfy tej strategii. Jest to ta część strategii, która nie jest wyjaśniona ryzykiem beta, wynikającym z ekspozycji na zmiany rynkowe. Zarządzający musi posiadać umiejętność generowania alfy, nie narażając się przy tym na ryzyko bety. Pod względem statystycznym alfa jest więc wyrazem wolnym w równaniu regresji liniowej, oceniającym efektywność zarządzania funduszem inwestycyjnym, który został zaproponowany przez Michaela C. Jensena na podstawie modelu CAPM⁹.

$$(R_t - R_f) = \alpha_t + \beta_t(R_m - R_f) + e_t \quad (1)$$

gdzie:

- α_t – współczynnik alfa,
- R_t – stopa zwrotu funduszu w rozpatrywanym okresie,
- R_f – stopa wolna od ryzyka w rozpatrywanym okresie,
- β_t – współczynnik beta funduszu w rozpatrywanym okresie,
- R_m – stopa zwrotu portfela rynkowego w rozpatrywanym okresie,

Przekształcając to równanie, otrzymamy:

$$\alpha_t = (R_t - R_f) - \beta_t(R_m - R_f) - e_t \quad (2)$$

Alfa Jensena jest nadwyżkową stopą zwrotu ważoną ryzykiem. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepszy wynik osiągnięty przez dany fundusz *hedge*. Wartości dodatnie wskaźnika oznaczają, że są zarządzane ponadprzeciętnie, ujemne zaś – że portfel osiągnął wynik słabszy niż nadwyżkowa stopa rynkowa ($R_m - R_f$), która czasem przyjmuje wartość zero (co oznacza, że rynek jest neutralny)¹⁰.

W badaniach nieregulowanych funduszy zasadą jest to, że posiadają one średnio nieujemną alfę po uwzględnieniu opłat. Wynika z tego, że zarządzający funduszem *hedge* zarabiają co najmniej na odprowadzane na ich rzecz opłaty. Środowiska akademickie w badaniach skupiają uwagę w odniesieniu do alfy na dwóch problemach: średnim rozmiarze alfy i okresie utrzymywania się alfy w pojedynczych funduszach. Roger G. Ibbotson i Peng Chen w 2005 r. przeanalizowali zachowanie funduszy *hedge* w latach 1999-2004. Z ich badań wynika, że średnia stopa zwrotu dla każdego z funduszy *hedge* wyniosła 9,1% po uwzględnieniu opłat. Stopa zwrotu wolna od opłat dzielona jest na dwa komponenty. Pierwszym

⁹ M.C. Jensen, *The performance of mutual funds in the period 1945-1964*, „Journal of Finance” 1968, t. 23, nr 2.

¹⁰ Z. Bodie, A. Kane, A.J. Marcus, *Investments*, McGraw-Hill, New York 2008, s. 295.

z nich jest zysk powstały dzięki ekspozycji na szeroki rynek (ryzyko beta). Ekspozycja ta generowała zysk w wysokości 5,4%, co oznacza, że średnia alfa dla funduszy wyniosła 3,7%. Z badania tego wynika, że alfa w funduszach *hedge* jest znacznie większa niż alfa funduszy inwestycyjnych inwestujących w akcje w badanym okresie¹¹.

Odpowiedź na pytanie o utrzymywanie się alfy w czasie przez zarządzających funduszami *hedge* dają badania przeprowadzone przez Ravięgo Jagannathana, Alexeya Malakhova i Dmitriya Novikova z 2006 r. Wskazują one, że fundusze *hedge* są w stanie utrzymać tylko połowę swoich dobrych wyników, rozważając okresy trzyletnie, co oznacza, że jeśli fundusz posiadał alfę na poziomie 2% w czasie trzyletniego okresu, to można oczekiwać, że jego alfa w ciągu następnego takiego okresu wyniesie 1%¹². Podsumowując, istnieje wiele badań potwierdzających znaczny odsetek funduszy z istotnie dodatnią alfą, a zatem umiejętność wybrania dobrego funduszu *hedge* może być wysoce opłacalna. Nie należy jednak zapominać, że ekstrapolowanie wyników przeszłych na przyszłość może być niebezpieczne, choć istnieją badania potwierdzające, że wcześniejsze wyniki funduszy pomagają w ich wybieraniu na przyszłość.

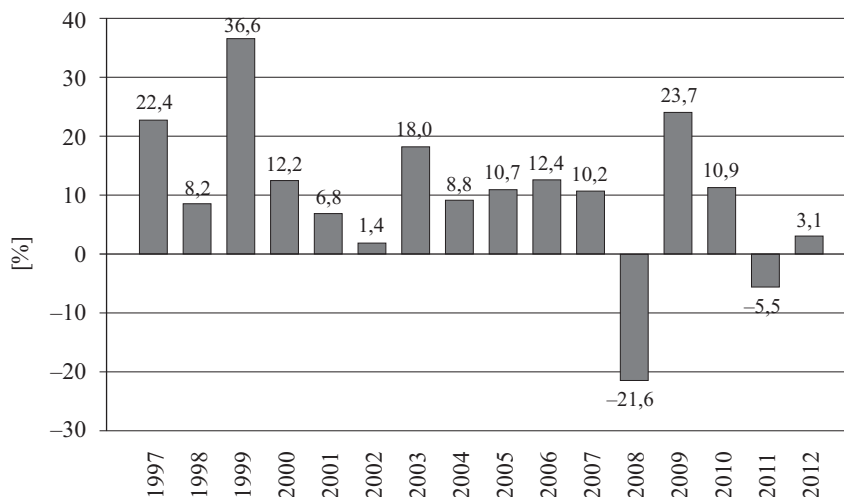
Aby móc mierzyć uśrednione wyniki inwestycyjne funduszy *hedge*, czyli indeks funduszy *hedge* dla statystycznej wiarygodności, należy posiadać pewną ich liczbę (chodzi o to, by wyniki pojedynczego funduszu nie wpływały zanadto na całość). Stąd też Barclay Hedge mimo ćwierćwiecza funkcjonowania nalicza indeks funduszy *hedge* dopiero od 1997 r.

Na wykresie 4 pokazano, że fundusze *hedge* w swojej masie spełniają swe funkcje, czyli generowanie możliwie najwyższych zysków bezwzględnych, a nie relatywnych do *benchmarku*. Nawet krach dotcomów nie przeszkodził wyjść branży funduszy *hedge* na plus, co prawda niewielki, ale pozwalający inwestorom zaspokajać potrzebę zarabiania, a w najgorszym razie nieponoszenia strat. Co ważne, w latach w których nie nastąpił krach, zarówno w latach wzrostu, jak i stagnacji rynków, fundusze *hedge* osiągały znaczne bezwzględne zyski – nawet ponad 36% w 1999 r., w okresie hossy technologicznej.

Niepokojący wyjątek stanowią lata 2008 i 2011. Jako przyczynę tak znacznych strat poniesionych w 2008 r. można wskazać nie tylko spadki na rynkach jako takie i znaczną zmienność rynków, ponieważ fundusze *hedge* w zasadzie lubią zmienność, szczególnie te agresywnie zarządzane i potrafiące zmieniać dynamicznie swoją pozycję z długiej na krótką i odwrotnie, ale również brak płynności na rynkach, czyli sytuację, w której zarządzający funduszem wie, w jakich cenach otwierać, zamykać lub odwracać pozycje, choć rynek nie daje możliwości reali-

¹¹ R.G. Ibbotson, P. Chen, *Sources of Hedge Fund Returns: Alphas, Betas, and Costs*, Yale International Center for Finance, Working Paper 05-17, Yale University, New Haven 2005.

¹² R. Jagannathan, A. Malakhov, D. Novikov, *Do Hot Hands Persist Among Hedge Fund Managers? An Empirical Evaluation*, „NBER Working Paper” 2006, nr 12015.

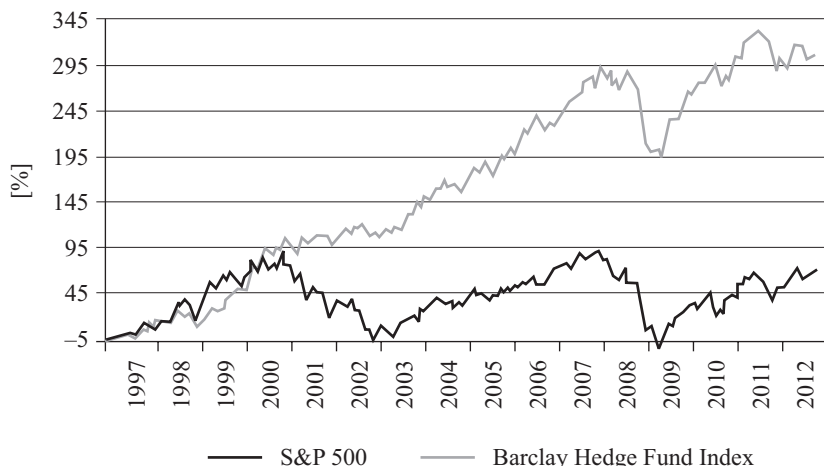
Wykres 4. Stopy zwrotu funduszy *hedge* w latach 1997-2012 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.barclayhedge.com [15.07.2013].

zacji transakcji. Przyczyną mogły być także problemy związane z obsługą używanych lewarów – zaciągniętych pożyczek oraz panika klientów w funduszach niestosujących odpowiednich okresów zamkniętych. Fundusz może być zmuszony do zamykania pozycji w najmniej korzystnym momencie, są to incydenty na linii fundusz – instytucje go obsługujące lub wobec niego nadrzędne. Jak zatem wyglądają wyniki funduszy *hedge* na tle rynku akcji?

Na wykresie 5 widać z kolei, że inwestor, który zainwestował w fundusze tworzące ten indeks w styczniu 1997 r. i utrzymywał inwestycję do końca 2007 r., czyli wybuchu globalnego kryzysu finansowego, uzyskał stopę zwrotu równą 286,4% (wolną od wszystkich dodatkowych obciążeń, takich jak premie za zarządzanie) lub efektywną roczną stopę zwrotu równą 14,4%. Ze względu na to, że aktywnie zarządzane fundusze inwestycyjne rynku akcji jako całość nie zachowują się lepiej niż rynek akcji, uwzględniając opłaty przez nie pobierane, fundusze *hedge* będą lepsze niż aktywnie zarządzane fundusze inwestycyjne, o ile ich wyniki będą wyższe niż wyniki rynku akcji jako całości. Hipotetyczny inwestor, który zainwestował w indeks Standard & Poor's 500, w tym samym czasie zarobił 75,3%, co daje roczną efektywną stopę zwrotu na poziomie 5,7%. Elastyczność funduszy *hedge* i zalety z niej wynikające z całą siłą objawiły się w styczniu 2009 r., kiedy stopa zwrotu hipotetycznego inwestora angażującego środki na początku 1997 r. w odniesieniu do funduszy *hedge* sięgnęła 202,4%, natomiast w odniesieniu do S&P 500 wyniosła -6,4%. Wynik osiągnięty przez klasyczne fundusze inwestycyjne z powodu braku ich ruchliwości podważył wiarę wielu

Wykres 5. Barclay Hedge Fund Index na tle indeksu akcji S & P 500 w latach 1997-2012 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: www.barclayhedge.com i stooq.pl [15.07.2013].

inwestorów w skuteczność długoterminowego inwestowania w myśl zasady „kup i trzymaj” (*buy and hold*).

Konkludując, na koniec pierwszego półrocza 2012 r., czyli po 16,5 roku inwestowania przez inwestora, wynik osiągnięty na portfelu funduszy *hedge* mierzony indeksem Barclay Hedge Fund Index wyniósł 301,8%, znacznie przewyższając stopę zwrotu indeksu S & P 500, która kształtowała się na poziomie 75,4%.

W badanym okresie zbiorcze wyniki inwestycyjne funduszy *hedge* osiągały zawsze wartości dodatnie – od 1,42% w 2002 r. do 36,56% w 1999 r. Wyjątek stanowiły lata 2008 i 2011. Wybuch globalnego kryzysu finansowego w 2008 r. pokazał, że nawet tak elastycznym wehikułom inwestycyjnym, jak fundusze *hedge*, nie udało się jako branży osiągnąć dodatniej stopy zwrotu. Rok 2011 zakończył się drugi raz w historii ujemną stopą zwrotu na poziomie -5,48%. Wyniki funduszy *hedge* w badanym okresie pozostawały w korelacji z możliwościami, jakie oferowały poszczególne segmenty globalnego rynku finansowego. Spadek wartości indeksu Barclay Hedge Fund Index, szczególnie w 2008 r., zdeterminowany był strukturą funduszy *hedge*, w której dominują fundusze akcyjne wyeksponowane netto na długie pozycje (*equity long bias* i *managed futures*). Załamanie na rynkach w 2008 r. cechowało się równoczesnymi spadkami na rynkach kapitałowych i na rynkach surowcowych.

Badanie wyników funduszy *hedge* od 1997 r. do października 2012 r. dowodzi, że wśród subindeksów opisujących strategię funduszy *hedge* wszystkie osiągnęły wynik dodatni, z wyjątkiem jednej (*dedicated short bias*), której wynik był

ujemny i wynosił $-4,07\%$. W obu latach (2008 i 2011), gdy fundusze *hedge* jako cała branża zanotowały ujemne wyniki, stopy zwrotu strategii wyeksponowanej na pozycje krótkie przyniosły odpowiednio: $40,91\%$ i $6,64\%$ zysku.

W uzupełnieniu należy dodać, że do rozwoju rynku funduszy *hedge* przyczyniło się także to, że stały się one narzędziem dywersyfikacji portfela. Mogąc swobodnie wykorzystywać derywaty, krótką sprzedaż, dążyły do uzyskania nieograniczonej stopy zwrotu, co sprawiło, że były nisko lub ujemnie skorelowane z tradycyjnymi instrumentami finansowymi. Analiza korelacji między indeksami Barclay Hedge Fund Index a globalnym rynkiem akcji mierzonym indeksem S & P 500 w okresie od 2000 r. do końca 2012 r. dowodzi, że fundusze *hedge* były słabo skorelowane z globalnym rynkiem akcji w latach 2000-2003. W kolejnych latach aż do wybuchu globalnego kryzysu finansowego poziom korelacji wzrósł, by w następnych latach ponownie się obniżyć. Współczynnik ten wyniósł odpowiednio: $0,24$ w latach 2000-2003, $0,62$ w latach 2003-2007 i $0,45$ w latach 2007-2012¹³.

Można więc postawić tezę, że niski stopień korelacji funduszy *hedge* z rynkiem akcji jest jedną z głównych przesłanek napływu kapitału od inwestorów instytucjonalnych do branży funduszy *hedge*. Niski poziom korelacji od wybuchu kryzysu sugeruje, że fundusze *hedge* przesunęły środek ciężkości z rynku kapitałowego na rynek towarowy, w szczególności na surowce traktowane jako odpowiedź inwestorów na politykę banków centralnych.

Podsumowanie

Sektor nieregulowanych funduszy w pierwszej dekadzie XXI w. rozwijał się niezwykle dynamicznie. Kryzys finansowy również nie spowodował załamania w branży funduszy *hedge*, choć w 2008 r. nastąpił spadek wartości aktywów w zarządzaniu i największa w historii liczba funduszy *hedge* uległa likwidacji, ale już na koniec 2011 r. rynek powrócił do rekordowego poziomu. Można więc postawić tezę, że fundusze *hedge* będą istniały zawsze, jednak ze względu na wzrost znaczenia inwestorów instytucjonalnych branża jako całość zbliży się do tradycyjnego modelu funduszy inwestycyjnych. Od funduszy *hedge* oczekuje się pozytywnego zachowania niezależnie od tego, jakie było zachowanie rynku, a analizując wyniki funduszy *hedge*, można stwierdzić, że ze względu na swą elastyczność wciąż osiągają one wyniki lepsze niż „szeroki rynek” mierzony indeksem S & P 500 niezależnie od sytuacji rynkowej.

¹³ Opracowanie na podstawie danych www.barclayhedge.com [15.07.2013].

Literatura

- Aspadarec W., *Wielowymiarowe aspekty rozwoju rynku funduszy hedge*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.
- Bodie Z., Kane A., Marcus A.J., *Investments*, McGraw-Hill, New York 2008.
- Cottier P., *Hedge Funds and Management Futures. Performance Risks, Strategies and Use in Investment Portfolio*, Brno – Stuttgart – Wien 1997.
- Fung W., Hsieh D.A., *Hedge-Fund Benchmarks: Information Content and Biases*, „Financial Analysis Journal” 2002, t. 58, nr 1.
- Ibbotson R.G., Chen P., *Sources of Hedge Fund Returns: Alphas, Betas, and Costs*, Yale International Center for Finance, Working Paper 05-17, Yale University, New Haven 2005.
- Jagannathan R., Malakhov A., Novikov D., *Do Hot Hands Persist Among Hedge Fund Managers? An Empirical Evaluation*, „NBER Working Paper” 2006, nr 12015.
- Jensen M.C., *The performance of mutual funds in the period 1945-1964*, „Journal of Finance” 1968, t. 23, nr 2.
- Lhabitant F.-S., *Handbook of Hedge Funds*, John Wiley & Sons, London 2006.
- Lhabitant F.-S., *Hedge Funds: Quantitative Insights*, John Wiley & Sons, London 2004.
- McCrary S.A., *Hedge Fund Course*, John Wiley & Sons, New York 2004.
- Sławiński A., *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006.
- Stulz R.M., *Hege funds: past, present, future*, „Journal of Economic Perspectives” 2007, t. 21, nr 2.

The complexity of defining hedge funds and the evaluation of their development stages

Abstract. *In this compilation the author explains the influence of hedge funds occurring on the financial market during a decade of the new century, especially after the outburst of the global financial crisis. The first part contains considerations about controversies when defining hedge funds and their specific features, differentiating them among other participants of the financial market. The next part presents a development parametric, referring to the quantitative characteristics about the amount of hedge funds, asset value, and their return of assets. The results presented in the compilation connected with researching hedge funds investing performance show, that during the last 15 years, hedge funds collective results have achieved positive values, except in 2008 and 2011. In spite of economic trends in the financial market, the performance of hedge funds measured by the Barclay Hedge Fund Index, were much better than the performance of the “broad market” measured by Standard & Poor’s 500 index.*

Keywords: *hedge fund, global financial crisis*

Tomasz Boczarski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Nauk Ekonomicznych
e-mail: tomasz.boczarski@wp.pl
tel. 507 984 405

Spółeczna odpowiedzialność islamskich i konwencjonalnych instytucji finansowych – ujęcie porównawcze

***Streszczenie.** W ciągu ostatnich kilku dekad pojęcie społecznej odpowiedzialności biznesu stało się przedmiotem szczególnego zainteresowania ekonomistów i kadry zarządzającej. W wyniku tego wiele przedsiębiorstw zaczęło uwzględniać w swych działaniach rachunek finansowy oraz wpływ, jaki działania te wywierają na otoczenie rynkowe. Obecnie kwestie etyczne, społeczne i ekologiczne są tak samo ważne jak kwestie ekonomiczne. Także instytucje finansowe coraz częściej wdrażają normy (kodeksy) etyczne regulujące relacje z interesariuszami oraz wspierają lub inicjują programy mające na celu ochronę środowiska, rozwój społeczności lokalnych oraz walkę ze społecznym i finansowym wykluczeniem. Celem artykułu jest przedstawienie kwestii społecznej odpowiedzialności biznesu w islamskich instytucjach finansowych, których działanie regulowane jest przez zasady bezpośrednio wywiedzione z objawionych prawd religijnych. Zasady te są bowiem o wiele starsze niż sama koncepcja CSR, zaś kwestie etyczne w relacjach gospodarczych rozwijane są przez uczonych muzułmańskich od czasów wczesnego średniowiecza.*

***Słowa kluczowe:** islam, ekonomia islamska, społeczna odpowiedzialność biznesu, islamskie instytucje finansowe*

Wstęp

Teoretyczne opracowania dotyczące koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) powstają od blisko 40 lat¹,

¹ Pierwsze opracowania pojawiły się w latach 70. XX w. w postaci kodeksów dobrych praktyk (m.in. wydane przez OECD „Wytyczne dla przedsiębiorstw wielonarodowych”) choć podwaliny dla samej teorii stworzył jeszcze w latach 50. XX w. Howard Bowen.

a mimo to wciąż jest ona przedmiotem polemiki toczonej zarówno w ośrodkach akademickich, jak i w różnych organizacjach związanych z praktyką biznesu. Idea ta ma stanowić alternatywę dla dominującego niegdyś (i wciąż bardzo popularnego) przekonania, że jedyną rolą przedsiębiorstw jest zwiększanie zysku poprzez maksymalne wykorzystanie dostępnych zasobów (w ramach działań zgodnych z regułami gry rynkowej i zasadami wolnej konkurencji)². Obserwowane od drugiej połowy XX w. procesy globalizacji i integracji rynków doprowadziły do wzrostu znaczenia różnego rodzaju podmiotów gospodarczych, których działalność zaczęła mieć istotny wpływ na otoczenie nie tylko w wymiarze lokalnym czy krajowym, ale też międzynarodowym. Równocześnie rosnąca świadomość (także ekonomiczna) opinii publicznej i silne przekonanie o konieczności dążenia do dobrobytu społecznego opartego na zrównoważonym rozwoju doprowadziły do powszechnego uznania, że przedsiębiorstwa powinny uwzględniać w swoich celach biznesowych nie tylko dążenie do maksymalizacji zysku, ale również realizację celów o charakterze społecznym i ekologicznym. Z czasem same korporacje zaczęły dostrzegać realne korzyści ze stosowania takiego podejścia, które spotkawszy się z akceptacją społeczeństwa, pozwalało im uzyskać przewagę konkurencyjną nad tradycyjnie zarządzanymi przedsiębiorstwami.

Idea CSR powstała zatem jako odpowiedź na realne zagrożenia, jakich upatrywano w niewystarczającej (tzn. polegającej wyłącznie na regulacjach prawnych oraz nadzorze ze strony różnych instytucji państwowych) kontroli działalności opartej jedynie na zasadzie maksymalizacji zysku. Jednak kolejne kryzysy ekonomiczne (w tym ostatni kryzys na rynku bankowym) pokazały, że mimo deklarowanego ze strony kadry zarządzającej poparcia dla koncepcji CSR wciąż ma ona charakter bardziej teoretyczny niż praktyczny, a jej realizacja ogranicza się do medialnych akcji proekologicznych oraz wybiórczej działalności charytatywnej.

W tym samym czasie co CSR w powstających po drugiej wojnie światowej krajach muzułmańskich narodziła się alternatywna koncepcja systemu ekonomicznego opartego nie na empirycznych podstawach europejskiej myśli ekonomicznej, ale na religijnych prawdach objawionych. System ten został nazwany ekonomią islamską i od ponad 30 lat przedsiębiorstwa działające według jego zasad skutecznie konkurują z dominującym europejskim modelem działalności gospodarczej. Chociaż samo pojęcie i założenia ekonomii islamskiej są stosunkowo nowe, to opierają się na koncepcjach stworzonych ponad czternaście wieków temu, w dobie rozkwitu świata arabskiego, a następnie dopasowanych do współczesnego poziomu rozwoju cywilizacyjnego. Jedną z nich jest przekonanie o odpowiedzialności społecznej, która powinna przejawiać się nie tylko w codziennej działalności każdego muzułmanina, ale także w jego działalności gospodarczej.

² Autorstwo tego poglądu przypisuje się Miltonowi Friedmannowi.

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy koncepcja społecznej odpowiedzialności wypracowana w islamskiej nauce ekonomicznej w zasadniczy sposób różni się od koncepcji stworzonej przez przedstawicieli konwencjonalnej (europejskiej) myśli ekonomicznej. Na potrzeby artykułu rozważania zostaną ograniczone do instytucji finansowych.

1. Społeczna odpowiedzialność konwencjonalnych instytucji finansowych

Nie ulega wątpliwości, że obecnie instytucje finansowe (w tym dominujące na rynku banki komercyjne) pełnią istotną rolę w życiu gospodarczym i społecznym zarówno poszczególnych państw, jak i społeczności międzynarodowych. Spełniając szereg funkcji³, przyczyniają się m.in. do: alokacji kapitału, obniżenia kosztów transakcyjnych, zmniejszenia asymetrii informacji, redukcji ryzyka oraz transformacji wielkości i terminów środków finansowych występujących na rynku.

W opracowaniach naukowych z zakresu finansów i bankowości podkreśla się, że każda instytucja finansowa ma podwójny charakter: z jednej strony jest podmiotem rynkowym ukierunkowanym na przynoszenie zysku swoim właścicielom, z drugiej – organizacją społeczno-gospodarczą, która wpływa na otoczenie, zatrudniając pracowników, kierując do społeczności lokalnych odpowiednie produkty finansowe oraz podejmując wielorakie działania na rzecz szerszych kręgów społeczeństwa⁴. Ten dwojaki charakter instytucji finansowych wyrażają ich zasadnicze role:

- komercyjna – polegająca na zaspokajaniu interesów ekonomicznych właścicieli przy jednoczesnym działaniu na rzecz przetrwania przedsiębiorstwa poprzez jego rozwój,
- służebna – polegająca na służeniu gospodarce i społeczeństwu najlepiej jak to możliwe⁵.

Konieczność pogodzenia tych ról doprowadziła w latach 70. XX w. do powstania idei społecznej odpowiedzialności biznesu, która łączy paradygmat maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa z szeroko rozumianym interesem społecznym.

W bogatej literaturze przedmiotu poświęconej temu zagadnieniu trudno jednak znaleźć jedną, powszechnie akceptowaną definicję, która w precyzyjny sposób oddawałaby jego istotę i zakres. Przytaczane w naukowych opracowaniach

³ Do najważniejszych należą: funkcja depozytowa, kredytowa i rozliczeniowa.

⁴ E. Gostomski, *Spoleczna odpowiedzialność banków w dobie kryzysu finansowego*, w: *Spoleczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2009, s. 38-40.

⁵ D. Korenik, *Odpowiedzialność banku komercyjnego – próba syntezy*, Difin, Warszawa 2008, s. 18-20.

lub oficjalnych dokumentach określenia różnią się w zależności od lokalnej kultury oraz stopnia rozwoju gospodarczego kraju, w którym zostały opracowane⁶. Wątpliwości potęguje także różnorodność nazewnictwa stosowanego w tym zakresie. W odniesieniu bowiem do tej samej problematyki używa się takich określeń, jak: odpowiedzialność korporacyjna, korporacyjny zrównoważony rozwój (*corporate sustainability*), obywatelskie zaangażowanie przedsiębiorstw (*corporate citizenship*), etyczna korporacja czy dobry ład korporacyjny (*good corporate governance*).

Warto więc odwołać się do jednego z ostatnich dokumentów regulujących kwestię CSR, tj. opracowanej w 2001 r. przez Komisję Europejską Zielonej Księgi (*Green Paper*)⁷, której tematyka dotyczy wyłącznie społecznej odpowiedzialności. Została ona zdefiniowana jako koncepcja, zgodnie z którą przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają kwestie etyczne, społeczne i ekologiczne w swojej działalności gospodarczej oraz w relacjach z zainteresowanymi stronami (interesariuszami)⁸. W wydanym przez Komisję komunikacie dotyczącym społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw podkreślono, że jej główne cechy to:

- dobrowolność – co oznacza, że jest to strategia podejmowana przez przedsiębiorstwa z własnej inicjatywy, a nie narzucona przez obowiązujące przepisy prawa; jej wdrażanie powinno zatem odbywać się na zasadzie edukacji i unaczyniania wymiernych rezultatów takiej strategii;

- ściśle powiązanie z koncepcją zrównoważonego rozwoju;

- długofalowość – co oznacza, że jest całościową strategią długoterminowego zarządzania przedsiębiorstwem, a nie krótkoterminową strategią marketingową⁹.

W odniesieniu do instytucji finansowych analiza praktyki (w głównej mierze oparta na podstawie corocznych raportów społecznych składanych przez poszczególne przedsiębiorstwa) i licznych opracowań poświęconych CSR pozwala wyróżnić cztery obszary, w których jest ona najczęściej realizowana (tab. 1).

Zwolennicy uwzględniania CSR w działalności gospodarczej podkreślają, że ma ona nie tylko charakter altruistyczny, ale także pozwala osiągać korzyści korporacjom. Należą do nich:

⁶ Poza dokumentem przygotowanym przez OECD należy także wspomnieć o wypracowanych w 1994 r. przez stowarzyszenie liderów biznesu (Caux Round Table) „Zasadach prowadzenia działalności gospodarczej” czy opracowanym w 2000 r. z inicjatywy Sekretarza Generalnego ONZ programie samoregulacji biznesu (znanym jako *Global Compact*).

⁷ *Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*, Komisja Europejska, Brussels 2001.

⁸ Pod pojęciem tym rozumie się każdą osobę lub grupę, która może wywierać wpływ na daną organizację lub na którą organizacja wywiera wpływ. W szczególności zalicza się do nich pracowników danej korporacji, klientów (konsumentów), akcjonariuszy (udziałowców), partnerów biznesowych (np. dostawców) oraz społeczność lokalną.

⁹ *Green Paper: Promoting...*

Tabela 1. Obszary realizacji CSR

Obszar	Charakterystyka
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Wszelkiego rodzaju działania polegające na wdrażaniu norm etycznego i sprawiedliwego podejścia do pracowników w zakresie wynagrodzenia, wymiaru pracy, oceny działań służbowych oraz możliwości awansu. Często wiąże się on także z szeroką ofertą różnych pracowniczych programów zdrowotnych i socjalnych finansowanych przez pracodawcę; podejmowaniem działań służących stałemu podnoszeniu kompetencji pracowników; wdrażaniem programów szkoleniowych uwzględniających potrzebę budowania prawidłowych relacji interpersonalnych oraz kultury korporacyjnej polegającej na respektowaniu praw pracowników; opracowywaniem i wdrażaniem programów etycznych dla pracowników; wdrażaniem nadzoru korporacyjnego (<i>corporate governance</i>) ³ .
Budowanie pozytywnych relacji z klientami	Wszelkiego rodzaju działania mające na celu zagwarantowanie poszanowania norm etycznych w bieżącej działalności instytucji oraz w kontaktach z klientami, wypracowanie standardów organizacyjnych oraz zasad dobrych praktyk bankowych (poprzez tworzenie kodeksów dobrych praktyk), ponadto: proces budowania oferty produktów finansowych dostosowanych do potrzeb klienta, podejmowanie współpracy opartej na rzetelnej informacji o wszystkich rodzajach ryzyka związanych z danym produktem (zwłaszcza w związku z działalnością marketingową), wdrażanie różnych form i platform komunikacji z klientem.
Ochrona środowiska naturalnego	Podejmowanie lub wspieranie akcji propagujących idee ochrony środowiska naturalnego (np. poprzez recykling i utylizację odpadów; promowanie działań oszczędzających energię); podejmowanie inicjatyw, które będą wspierały postawy odpowiedzialności za środowisko (np. akcje mające na celu zachęcanie klientów do wyboru wyciągów elektronicznych zamiast tradycyjnych papierowych) (<i>green banking</i>) ⁴ ; ekocznakowanie swoich produktów i znakowanie społeczne ⁵ .
Wspieranie społeczności lokalnych	W wymiarze teoretycznym oznacza współodpowiedzialność instytucji finansowych za zarządzanie społecznością lokalną postrzeżoną nie tylko z perspektywy maksymalizacji zysku, a w praktycznym realizowane jest najczęściej w formie działalności charytatywnej, wspierania lokalnych programów kulturalnych lub edukacyjnych, współpracy z samorządami lokalnymi w rozwiązywaniu najistotniejszych kwestii lokalnych, podejmowania lub wspierania różnych kampanii społecznych; stosowania społecznie zaangażowanego marketingu (<i>Cause Related Marketing</i>) ⁶ ; inwestycje społecznie odpowiedzialne ⁶ .

^a System prawnych i ekonomicznych instytucji (formalnych i nieformalnych) służących regulowaniu stosunków i zapewnieniu niezbędnej dla rozwoju przedsiębiorstwa równowagi pomiędzy interesami wszystkich podmiotów zaangażowanych w funkcjonowanie korporacji (inwestorów, menedżerów, przedsiębiorców, pracowników, dostawców, klientów, społeczności lokalnych);

^b Finansowanie przez banki inicjatyw ekologicznych lub propagowanie inicjatyw proekologicznych;

^c Umieszczanie na produktach dodatkowej informacji z zakresu ekologicznej (wpływu danego produktu na środowisko) lub społecznej odpowiedzialności;

^d Marketing łączący wspieranie realizacji celów ekonomicznych przedsiębiorstwa z celami społecznymi w ramach przedsięwzięcia (np. podjęty przez firmę Danon program „Podziel się posiłkiem”);

^e Inwestycje uwzględniające aspekty związane ze środowiskiem, społeczeństwem i ładem korporacyjnym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Spoleczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2009.

- wzrost zainteresowania ze strony inwestorów – dla wielu z nich bowiem wiarygodność społeczna firmy jest równie ważna co wiarygodność finansowa,
- zwiększenie lojalności interesariuszy,
- poprawa relacji ze społecznością lokalną i władzami lokalnymi,
- wzrost konkurencyjności na rynku – CSR może być atutem, zwłaszcza na rynku międzynarodowym,
- podniesienie poziomu kultury organizacyjnej firmy,
- kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy wśród jej pracowników, co sprzyja pozyskaniu i utrzymaniu najlepszych z nich¹⁰.

Realizacja zasad społecznej odpowiedzialności instytucji finansowych odbywa się według przyjętych standardów. Poszczególne przedsiębiorstwa mogą wypracować je we własnym zakresie, dostosowując je do wielkości i rodzaju prowadzonej działalności lub zastosować powszechnie przyjęte i akceptowane standardy międzynarodowe¹¹, takie jak: Global Compact, GRI (Global Reporting Initiative), SA 8000, AA1000, ISO 26000¹².

2. Podstawowe założenia ekonomii islamskiej

Mówiąc o społecznej odpowiedzialności islamskich instytucji finansowych, nie należy zapominać, że islam jest religią, która stanowi zamknięty system zasad i wskazówek regulujących szczegółowo każdy aspekt codziennego życia człowieka. Ten system prawny (Szariat) bazuje nie tylko na zapisach Koranu (zawierających objawione przesłanie pochodzące od Boga), ale także na Sunnie (spisanych naukach proroka Mahometa i przypowieściach z jego życia) oraz Fatwach (opiniach prawnych wydawanych przez muzułmańskich duchownych). Jego regulacje odnoszą się zarówno do sfery duchowej, jak i praktycznej, związanej z bieżącą działalnością każdego muzułmanina. Wyjątkiem nie jest także aktywność ekonomiczna człowieka. Plemiona arabskie, wśród których narodził się w VII w. islam, zajmowały się przecież handlem, nic więc dziwnego, że wiele miejsca poświęca się w nim właśnie temu aspektowi działalności ludzkiej.

Podstawowym założeniem islamu jest dążenie do stworzenia społeczeństwa opartego na sprawiedliwości i dobrobycie. Dlatego już w czasach Mahometa wypracowano wiele ciekawych zasad i instytucji służących realizacji tych celów. Stanowiły one podstawę stworzonej pod koniec pierwszej połowy XX w. przez muzułmańskie środowiska akademickie współczesnej koncepcji gospodarczej

¹⁰ Za: Forum Odpowiedzialnego Biznesu, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl> [15.06.2014].

¹¹ Szerzej: Ł. Makuch, *Normy i standardy społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR)*, Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa 2011.

¹² Inne normy, które znalazły lub mają szansę znaleźć szerokie zastosowanie w CSR, to normy ISO serii 14000 (dla systemów zarządzania środowiskowego), ISO 9001 (dotyczące zarządzania jakością), ISO 18000 (regulujące kwestie higieny i bezpieczeństwa pracy).

zwanej ekonomią islamską. W zamierzeniach jej twórców i wyznawców ma ona stanowić zgodny z prawem Szariatu system redystrybucji kapitału, stanowiący alternatywę dla, zdawałoby się powszechnego, modelu ekonomii zachodniej (konwencjonalnej)¹³.

Do najważniejszych założeń ekonomii islamskiej można zaliczyć:

- zakaz pobierania odsetek (zakaz *riba*), często błędnie uznawany za zakaz lichwy) – rozumiany bardzo szeroko jako zakaz osiągania przychodu (zysku), który nie jest wynikiem własnej pracy, a jedynie efektem obrotu środkami finansowymi (kapitałem). Uczeni arabscy często podkreślają, że każdy zysk powinien być odpowiedni do nakładów pracy, a pieniądź nie może wytwarzać sam z siebie dodatkowej wartości¹⁴. Postrzegany jest on bowiem jedynie jako środek pośrednictwa w handlu i miernik wartości, a nie dobro samo w sobie, które może przynosić dochód¹⁵. W wymiarze ekonomicznym takie podejście oznacza zakaz pobierania oprocentowania od udzielonych pożyczek i depozytów, a także opłat od pożyczek w wysokości przekraczającej nominalną wysokość pożyczki¹⁶. Dlatego w finansach islamskich alternatywę dla kredytów i pożyczek opartych na procencie stanowi system polegający na udziale w zyskach (lub stratach), zwany Profit/Loss Sharing (PLS);

- zakaz angażowania się w transakcje dobrami, których cechy charakterystyczne nie zostały dokładnie określone lub nie znajdują się w posiadaniu sprzedającego (zakaz *gharar*); np. dokonywanie transakcji typu futures, krótkiej sprzedaży czy transakcji z użyciem opcji rzeczywistych, oraz zakaz udziału w grach losowych lub zaangażowania kapitałowego w transakcje o charakterze losowym bądź spekulacyjnym (zakaz *maysir*);

- zakaz angażowania się w jakikolwiek sposób (także finansowy) w produkcję, sprzedaż oraz konsumpcję towarów i usług zabronionych przez religię, przede wszystkim w przemysł tytoniowy, produkcję broni, hazard i pornografię (zakaz *haram*);

- obowiązek stosowania reguł Szariatu w działalności biznesowej – jednym z celów islamu jest ułatwienie transferu dóbr oraz maksymalizacja bezpieczeństwa obrotu nimi. Kontrakty zawierane przez islamskie instytucje finansowe są uważane za święte, to znaczy usankcjonowane nie tylko prawem cywilnym, lecz także przez Koran. Prawomocność kontraktów jest oceniana z perspektywy moralności

¹³ Dziś system ten jest stosowany w wielu krajach arabskich, m.in. w Egipcie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Katarze i Malezji.

¹⁴ A. Czerniak, *Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego*, Warszawa 2010, s. 9.

¹⁵ Z tego powodu mnożenie pieniędzy i traktowanie ich jako bogactwa jest w islamie zakazane.

¹⁶ W bankowości islamskiej nieznanne jest pojęcie „pieniądza w czasie”, które ma podstawowe znaczenie w bankowości konwencjonalnej.

i prawa islamu¹⁷. Zgodnie z zasadami religijnymi żadna działalność gospodarcza będąca niesprawiedliwą i mającą za cel wyzysk nie może być prowadzona;

– nakaz wzajemnych konsultacji – uczeni islamscy podkreślają, że ludzie są wprawdzie wolni w swoich decyzjach ekonomicznych, ale jeżeli ich decyzje mają wpływ na dobro ogółu, to muszą być podejmowane w drodze konsultacji ze wszystkimi zainteresowanymi stronami.

Należy zauważyć, że ekonomia w islamskim rozumieniu ma ściśle określone cele, wśród których za najważniejsze uważa się zaprowadzenie społecznej sprawiedliwości, wyeliminowanie nędzy, likwidację ekonomicznych nierówności, korupcji oraz wprowadzenie systemu gospodarowania wolnego od stopy procentowej (postrzeganej jako środek wyzysku).

Zaprezentowane podstawy islamskiej ekonomii pozwalają dostrzec, że mimo jej źródeł religijnych można dostrzec wiele zbieżności pomiędzy tak sformułowanymi celami a założeniami, które legły u podstaw współczesnej koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Należy jednak pamiętać, że o ile na Zachodzie koncepcja ta (choć niewątpliwie silnie nawiązująca do etyki chrześcijańskiej¹⁸) jest odpowiedzią na konkretne problemy, z jakimi wielkie korporacje musiały się zmierzyć w drugiej połowie XX w., o tyle islamska idea odpowiedzialności społecznej ma charakter uniwersalny i wywodzona jest bezpośrednio z zasad Koranu.

3. Społeczna odpowiedzialność biznesu a islamskie instytucje finansowe

Na islamski system finansowy składają się przede wszystkim instytucje o charakterze bankowym, instytucje ubezpieczeniowe oraz działające w oparciu o przesłanki religijne organizacje zajmujące się redystrybucją dobrobytu i organizacje charytatywne¹⁹.

Ich główna funkcja polega na pośrednictwie finansowym dla jednostek, które chcą obracać zgromadzonym kapitałem, nie naruszając przy tym zasad Szariatatu. Zgodnie z głównymi założeniami bankowości islamskiej celem każdej instytucji finansowej powinno być dążenie do sprawiedliwego i równomiernego podziału dóbr, wspieranie i umacnianie więzi międzyludzkich oraz budowanie społecznej równości. Cele te są bezpośrednio wywodzone z systemu religijnego i stanowią fundament islamskiego rozumienia społecznej odpowiedzialności instytucji finansowych. Jednak sama koncepcja CSR w rozumieniu zachodnim nie była szerzej

¹⁷ W naszym obszarze cywilizacyjnym ważność kontraktów ocenia się wyłącznie z punktu widzenia litery (czasami też ducha) prawa. Banki konwencjonalne dążą do maksymalizacji zysków i zarabiają na ryzyku związanym z udzielanymi kredytami. Za ryzyko to pobierają odpowiednie wynagrodzenie (procent).

¹⁸ A. Czerniak, op. cit., s. 10-12.

¹⁹ Ibidem, s. 7.

znana w świecie islamu. Dopiero rywalizacja z zachodnimi bankami konwencjonalnymi przekonała instytucje islamskie, że promocja tego aspektu ich działalności może być dodatkowym atutem zwiększającym ich przewagę konkurencyjną. Dlatego też pojawia się coraz więcej dokumentów i opracowań, które starają się przełożyć zasady społecznej odpowiedzialności na konkretne zalecenia oraz przekonać do tej koncepcji istniejące od wieków instytucje muzułmańskie²⁰.

Tabela 2. Obowiązki ciążące na islamskich instytucjach finansowych

Obowiązki	Charakterystyka
Obowiązki religijne	Odnoszą się do pełnego nakazu posłuszeństwa wobec praw islamu w czasie prowadzenia działalności.
Obowiązki ekonomiczne	Oznaczają obowiązek takiego prowadzenia działalności, by zapewnić jej finansową rentowność.
Obowiązki prawne	Rozumiane jako nakaz przestrzegania regulacji prawnych obowiązujących w kraju prowadzenia działalności.
Odpowiedzialność etyczna	Oznacza obowiązek przestrzegania obowiązujących w miejscu działalności instytucji norm społecznych, religijnych i zwyczajowych, nigdzie nieskodyfikowanych.
Odpowiedzialność dyskrejonalna (dobrowolna)	Wynika z oczekiwania udziałowców, że instytucje finansowe będą wypełniały społeczną rolę w szerzeniu religii islamskiej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Corporate Social Responsibility Conduct and Disclosures for Islamic Financial Institutions*, „Exposure Draft on Governance Standard for Islamic Financial Institutions” 2010, nr 7.

Według najpopularniejszej definicji społeczna odpowiedzialność islamskich instytucji finansowych odnosi się do wszystkich działań podejmowanych przez te instytucje, które mają na celu spełnienie obligatoryjnych wymogów religijnych, ekonomicznych, prawnych oraz etycznych, a także wymogów nieobligatoryjnych wynikających z pełnionych funkcji pośrednika finansowego²¹. Islamska doktryna finansowa zapożyczyła także z europejskiej nauki pojęcie interesariuszy. Do tej grupy zalicza się: udziałowców islamskich instytucji finansowych, właścicieli otwieranych rachunków inwestycyjnych, partnerów biznesowych, pracowników, klientów, członków społeczności lokalnych, w których instytucje finansowe prowadzą swoją działalność²². W kontekście powyższej definicji można zatem wyróżnić pewne rodzaje obowiązków (tab. 2).

²⁰ Istotną rolę w tym procesie odegrała Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), wydając dokument pt. *Corporate Social Responsibility Conduct and Disclosure for Islamic Financial Institutions*, opublikowany przez „Exposure Draft on Governance Standard for Islamic Financial Institutions” 2010, nr 7.

²¹ S. Farook, *On Corporate Social Responsibility of Islamic Financial Institutions*, „Islamic Economic Studies” 2007, t. 15, nr 1, s. 35-36.

²² Ibidem, s. 34.

W przypadku odpowiedzialności społecznej zasady dzieli się zazwyczaj na dwie grupy (tab. 3).

Tabela 3. Podział zasad islamskiej odpowiedzialności społecznej

Zasady	Charakterystyka
Obligatoryjne	Są to nakazy lub zakazy wywiedzione bezpośrednio z Koranu lub Sunny, mające charakter uniwersalny. Każda instytucja, która chce być uważana za islamską, musi ich przestrzegać bez względu na rodzaj prowadzonej działalności, możliwości finansowe i uwarunkowania zewnętrzne, w jakich funkcjonuje.
Rekomendowane	Obejmują te działania, które nie są bezpośrednio zakazane lub nakazane przez doktrynę islamu. Podejmowanie lub unikanie tych działań ma charakter dobrowolny i uzależnione jest od indywidualnych możliwości (np. finansowych lub organizacyjnych) każdej instytucji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Farook, *On Corporate Social Responsibility of Islamic Financial Institutions*, „Islamic Economic Studies” 2007, t. 15, nr 1.

Jeśli chodzi o grupę zasad obligatoryjnych, to w doktrynie islamskiej wyróżnia się cztery ich kategorie:

a) obowiązek wypracowania i wdrożenia w każdej instytucji zasad umożliwiających kontrolę bieżących działań pod kątem ich zgodności z prawem Szariatu. Przejawia się on najczęściej w sprawdzeniu przed wejściem w relację z klientem, czy jego działalność nie obejmuje zakazanego przez Szariat (np. przemysł browarniczy, zbrojeniowy, tytoniowy) oraz czy przedsięwzięcie, które ma być finansowane, nie wiąże się z osiągnięciem dochodu poprzez pobieranie odsetek lub korzyści pieniężnych;

b) wypracowanie standardów obsługi klienta, które będą uwzględniały zakaz zawierania umów posiadających klauzule uciążliwe lub niesprawiedliwe. W doktrynie często podkreśla się, że nakaz stosowania tych standardów obowiązuje zarówno w okresie podejmowania współpracy z klientem, jak i w trakcie trwania umowy²³. Jego realizacja najczęściej ma postać aprobaty Rady Szariatu działającej przy każdej instytucji finansowej. Aprobata ta ma obejmować każdą nową umowę (wzorzec umowy) badaną pod kątem zapisów stawiających klientów w niekorzystnej sytuacji negocjacyjnej w stosunku do banku (instytucji finansowej)²⁴. Szczególną uwagę zwraca się na to, czy:

- w umowie jasno zostały określone wszystkie prawa i obowiązki każdej ze stron,
- bank dokonał oceny zdolności klienta do spłaty zaciąganych zobowiązań w momencie podejmowania z nim współpracy,

²³ S. Farook, op. cit., s. 38.

²⁴ U. Hayat, *Islamic Finance and SRI: The Expectations Gap*, „New Horizon” 2011, nr 180, s. 34.

– w umowie określono jasne zasady postępowania w przypadku niewywiązania się którejs ze stron ze zobowiązań oraz zasady postępowania w przypadku windykacji należności w momencie niewypłacalności dłużnika.

Na każdej instytucji spoczywa także obowiązek zapewnienia, by każda działalność marketingowa była zgodna ze standardami etycznymi, a zwłaszcza nie promowała nieodpowiedzialnych zachowań konsumentów (nie skłaniała do nadmiernej konsumpcji). Istotną rolę w tym procesie odgrywa ustanowiona w każdej instytucji Rada (Nadzorcza/Doradcza) Szariatu. Jest to niezależny organ skupiający uczonych w prawie muzułmańskim, którzy jednocześnie posiadają rozległą wiedzę i doświadczenie w dziedzinie finansów. Do jej zadań należy orzekanie, czy wprowadzane przez daną instytucję finansową produkty są zgodne z prawem Szariatu oraz czy prowadzona przez nią działalność nie narusza nakazów/zakazów Koranu. W sposób pośredni organ ten stoi zatem na straży realizacji podstawowych funkcji, jakie religia nakłada na islamskie instytucje finansowe (w tym dążenie do zbudowania społeczeństwa opartego na sprawiedliwym podziale dóbr);

c) obowiązek prowadzenia sprawiedliwej polityki zatrudnienia, przez którą rozumie się przede wszystkim:

– wprowadzenie w danej instytucji zasad gwarantujących równość szans dla wszystkich pracowników, niezależnie od ich płci, rasy czy religii,

– wprowadzenie systemu wynagrodzeń opartego na wydajności i efektywności pracowników,

– wprowadzenie długoterminowych programów motywacyjnych, szkoleniowych, rozwojowych i przejrzystych zasad awansu, bez dyskryminacji ze względu na płeć, rasę czy religię,

– opracowanie szczegółowej polityki antydyskryminacyjnej oraz katalogu kar i konsekwencji za jej złamanie, a także wyznaczenie osoby odpowiedzialnej za nadzór realizacji tej polityki,

– eliminację różnic klasowych oraz barier rasowych pomiędzy szeregowymi pracownikami a szczeblem kierowniczym;

d) obowiązek wypracowania i wdrożenia zasad zbierania i przekazywania corocznej obowiązkowej darowizny na rzecz najuboższych²⁵. Darowizna ta, w świecie muzułmańskim nazywana *zakat*, stanowi obowiązkowy z punktu widzenia religii podatek, jaki musi uiścić każdy muzułmanin oraz każda organizacja działająca zgodnie z zasadami islamu. Oblicza się go jako odsetek (zazwyczaj 2,5%) od całości posiadanych zasobów majątkowych (także gotówkowych), za wyjątkiem tych przeznaczonych na produkcję lub inwestycje. Wypracowana w każdej

²⁵ W niektórych krajach podatek ten jest zbierany i dystrybuowany przez państwo. Pobiera się go od przychodu i oszczędności, płodów rolnych, dóbr komercyjnych, złota, srebra, pewnych wartości, kategorii akcji, udziałów, dóbr kopalnych. Wpływy z tego podatku przekazywane są na biednych, chorych i żyjących w nędzy oraz podróżnych (zwłaszcza tych poszukujących edukacji lub pielgrzymujących).

instytucji finansowej polityka dotycząca *zakat* powinna obejmować jasne zasady jego zbierania (także od klientów) oraz przekazywania tak pozyskanych środków warstwom najuboższym.

Jeżeli zaś chodzi o zasady rekomendowane, to szczególnie nacisk kładzie się na sześć kwestii:

a) konieczność wypracowania oraz wdrożenia zasad udzielania nieoprocentowanych pożyczek (*Quard Hasan*)²⁶. Wynika to bezpośrednio z nakazów Koranu, który nakłada na instytucje finansowe rolę pośredników w procesie alokacji nadwyżki kapitału wobec osób najbardziej potrzebujących (np. osób zadłużonych, młodych małżeństw, studentów niemających środków na edukację). Rola banków islamskich sprowadza się tu przede wszystkim do otwierania rachunków, na które można wpłacać środki przeznaczone na *Quard Hasan* oraz rachunków służących do wypłaty tych środków. Dodatkowo każda organizacja jest zobligowana do:

- ustanowienia funduszu przeznaczonego na gromadzenie środków na *Quard Hasan* oraz podejmowanie akcji zapewniających stały dopływ środków,
- ustanowienie przejrzystych reguł dotyczących źródeł finansowania *Quard Hasan*,
- określenie kategorii beneficjentów, którym można udzielać takich pożyczek,
- określenie warunków brzegowych, na jakich może być przyznana pożyczka,
- określenie przejrzystych zasad weryfikacji zdolności pożyczkobiorców do spłaty zobowiązania,
- zasady spisywania i umarzania należności od pożyczkobiorców niezdolnych do spłaty zobowiązania;

b) podejmowanie działań zmierzających do ochrony środowiska naturalnego. W islamie istnieje zakaz (wynikający bezpośrednio z zasady powiernictwa) podejmowania działalności, która byłaby szkodliwa dla środowiska, a poprzez to zagrażałaby jednostkom oraz społeczeństwu jako całości. Dlatego każda jednostka i organizacja ma obowiązek upewnić się, że jej działania mają minimalny wpływ na środowisko. Bieżąca działalność islamskich instytucji finansowych może nie mieć zbyt wielkiego wpływu na otaczające je środowisko, ale już finansowane przez nie projekty jak najbardziej. Dlatego też każda organizacja powinna sprawdzić, czy projekty, w które się angażuje (np. w ramach systemu PLS), nie mają negatywnych skutków środowiskowych. Dodatkowo polityka ta powinna mieć charakter wewnętrzny, obejmujący:

- ustanowienie ogólnie dostępnych w korporacji zasad postępowania z zasobami nieodnawialnymi,

²⁶ Jest to jedyna forma pożyczki uznawana przez islam. Pod pojęciem tym rozumie się bezpłatną, nieoprocentowaną pożyczkę udzielaną osobom potrzebującym na czas określony, po upływie którego pożyczkobiorca zobowiązany jest do zwrotu jedynie pożyczonego kapitału (całości zadłużenia).

– wprowadzenie programów edukacyjnych w zakresie wydajnego wykorzystywania zasobów nieodnawialnych,

– podejmowanie inicjatyw w zakresie rozwoju alternatywnych źródeł energii oraz inicjatyw oszczędnościowych (np. wyciągi w formie e-maila), włączanie się w programy wspierające recykling,

– wspieranie programów ochrony środowiska, programów redukujących negatywny wpływ rozwoju gospodarczego na środowisko;

c) podejmowanie działań wspierających inwestycje o szczególnym znaczeniu społecznym lub gospodarczym, w tym:

- inwestycje społeczne – ze względu na swą pozycję, wielkość organizacyjną, doświadczenie i skalę obracanych środków instytucje finansowe mają obowiązek rzetelnej oceny przedkładanych im do sfinansowania projektów pod kątem ich znaczenia dla rozwoju społecznego, kulturalnego lub religijnego (np. projekty związane z budową lokalnych ośrodków zdrowia czy centrów religijnych) i angażowania się przede wszystkim w te przedsięwzięcia, które w tych aspektach przyniosą największe korzyści. Jednak w doktrynie ekonomii islamskiej podkreśla się, iż zaangażowanie w takie projekty musi być także poparte przesłankami o charakterze ekonomicznym (nie może mieć jedynie altruistycznego uzasadnienia), jako że nie mogą one świadomie inwestować w nierentowne przedsięwzięcia²⁷. Do najważniejszych przejawów działalności w tym zakresie należy:

– wspieranie osób oraz rodzin ubogich lub potrzebujących poprzez finansową pomoc w rozpoczęciu działalności gospodarczej bądź ustanowienie programów edukacyjnych,

– wspieranie programów zdrowotnych lub medycznych skierowanych do społeczności lokalnych,

– wspieranie programów rozwojowych w dziedzinie badań naukowych,

– wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw rodzinnych,

– wspieranie programów propagujących islam lub rozwój kultury lokalnej,

– wspieranie programów zwalczających patologię społeczną i wyzysk,

– prowadzenie działalności charytatywnej;

- inwestycje w rozwój gospodarczy – instytucje finansowe mogą identyfikować oraz wspierać te działania lub programy, które mają na celu rozwój gałęzi przemysłu o szczególnym znaczeniu dla rozwoju ekonomicznego (choć ważne jest, by nie wiązały się z rodzajami działalności zakazanymi przez Koran). Działanie takie musi być poprzedzone rzetelną ekonomiczną analizą przedsięwzięcia i nie może prowadzić do powstania straty. Przejawia się ono głównie poprzez:

– wspieranie inicjatyw mogących istotnie przyczynić się do rozwoju społeczności lokalnych, w których działają islamskie instytucje finansowe lub krajów rozwijających się,

²⁷ S. Farook, op. cit., s. 42.

- wspieranie programów rozbudowy infrastruktury,
- wspieranie programów rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,
- wspieranie programów przyczyniających się do znoszenia barier ekonomicznych i społecznych;

d) opracowanie standardów obsługi klienta zgodnych z etyką islamską. Z islamskiej idei braterstwa wszystkich ludzi wynika bezpośrednio obowiązek traktowania każdego człowieka z poszanowaniem jego godności. W bieżącej działalności finansowej oznacza to skierowany do każdego pracownika danej instytucji nakaz traktowania klientów w najbardziej profesjonalny sposób, niezależnie od ich społecznej pozycji, statusu majątkowego czy innych czynników. Nakaz ten jest realizowany poprzez:

- opracowanie w każdej korporacji kodeksów i standardów obsługi dla pracowników,
- prowadzenie szkoleń i programów podnoszących jakość obsługi klienta,
- rozbudowę platform oraz narzędzi służących do komunikacji z klientem (np. ankiety zadowolenia klientów z obsługi pracowników);

e) podejmowanie akcji mających na celu edukację finansową społeczeństwa. Jednym z celów bankowości islamskiej jest przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu. Cel ten realizowany jest najczęściej poprzez:

- specjalną ofertę rachunków depozytowych, oszczędnościowych (handlowych)²⁸ lub inwestycyjnych²⁹,
- wspieranie rozwoju małych rodzinnych biznesów poprzez skierowaną do niej ofertę finansową,
- promowanie podejmowania oszczędności w ramach specjalnych rachunków inwestycyjnych, z których środki przeznaczone będą na projekty wspierające młode małżeństwa, rozwój edukacji, programy rozwoju lokalnego;

f) utworzenie i zarządzanie funduszami Waqf. Fundusz Waqf stanowi dobrowolną, ale zalecaną przez Szariat, dotację – najczęściej mającą postać nieruchomości, chociaż mogą to być również rzeczy ruchome lub środki pieniężne – przeznaczaną na cele religijne. Dotacje takie zazwyczaj przekazywane są na specjalne fundusze tworzone i zarządzane przez islamskie banki, zaś uzyskiwane z nich dochody są przeznaczane na wybrane cele (np. utrzymanie szkoły muzułmańskiej).

²⁸ Pełnią one rolę rachunków rozliczeniowych lub rozliczeniowo-oszczędnościowych. Pieniądze deponuje się na nieoprocentowanych rachunkach (z możliwością ich wycofania poprzez czeki lub zlecenia wypłaty), z pełną gwarancją kapitału, ale bez możliwości uczestnictwa w zysku czy uzyskania ustalonej z góry bonifikaty pieniężnej. Powszechnie jednak akceptuje się wypłacane przez banki co jakiś czas gratyfikacje, będące wyrazem „wdzięczności za okazane zaufanie”.

²⁹ Pieniądze na nich zdeponowane inwestowane są w przedsięwzięcia wybrane przez bank lub klienta. Depozytariusze ponoszą jednak odpowiedzialność za ewentualne straty lub zyski wynikłe z takiego przedsięwzięcia proporcjonalnie do wysokości wkładu.

Podsumowanie

Idea zbliżona pojęciowo do powszechnej na Zachodzie zasady CSR stanowi integralną część islamskiego społeczeństwa od ponad czternastu wieków, tj. od czasu powstania w VII w. Koranu, z którego zapisów jest wywiedziona. Ze świętej dla każdego muzułmanina księgi oraz z Sunn będących zapisem słów samego Mahometa uczeni islamscy wysnuwają podstawowy nakaz dążenia do budowy na ziemi społeczeństwa opartego na sprawiedliwości oraz równomiernej dystrybucji bogactwa. Zgodnie z naukami islamu to pragnienie powinno przyświecać każdemu człowiekowi zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i kolektywnym, w tym także przedsiębiorstwom islamskim. Nakaz ten został następnie w islamskiej jurysprudencji rozwinięty i uszczegółowiony w postaci zaleceń dotyczących codziennej aktywności człowieka.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że w swych podstawowych założeniach koncepcja CSR w wydaniu islamskim jest zbliżona do koncepcji powszechnie uznawanej na Zachodzie. Także i ona koncentruje się na czterech podstawowych obszarach: zarządzaniu zasobami ludzkimi, budowie relacji z klientem, ochronie środowiska naturalnego oraz wspieraniu rozwoju społeczności lokalnych lub społeczeństwa jako całości.

W obszarze zarządzania zasobami ludzkimi szczególny nacisk kładzie się na obowiązek postępowania w relacjach z pracownikami zgodnie z islamską etyką oraz podstawową dla islamu zasadą braterstwa. Wspólnota przekonań i wartości oparta na jednym systemie moralnym jest zaś tym, co zapewnia lojalność i przywiązanie pracownika do danej korporacji.

Podobne przekonania leżą u podstaw nakazu budowania pozytywnej więzi z klientami (a szerzej: ze wszystkimi interesariuszami). Szariat nakłada bowiem na instytucje zakaz wykorzystywania swej dominującej pozycji w relacjach z klientami oraz szczegółowo reguluje, jak należy zawierać z nimi kontrakty. Każdą umowę z klientem, każdą relację między nim a instytucją finansową bada się pod względem zgodności z islamskim prawem religijnym. Brak takiej zgodności może prowadzić do unieważnienia kontraktu, nawet jeśli jest on zgodny z prawodawstwem świeckim (np. prawem cywilnym).

W religii islamskiej istotną rolę odgrywa także dbałość o środowisko. Uważa się, że Bóg oddał całą ziemię w użytkowanie człowiekowi, więc ten ma obowiązek dbać, by tego daru nie zmarnować. Wszystkie dostępne zasoby mają być wykorzystywane w sposób odpowiedzialny i przyczyniać się do dobra ogółu.

Podstawowym nakazem dla każdego muzułmanina jest dążenie do likwidacji biedy, społecznych nierówności (w tym także majątkowych) oraz równomiernej dystrybucji bogactwa. Dlatego też wspieranie rozwoju społeczeństwa jest tak istotne dla każdej organizacji finansowej.

Mimo tych podobieństw islamska koncepcja CSR ma wiele cech, które bezpośrednio wiążą się z jej religijnymi źródłami. Podstawową różnicą jest podział na dwie kategorie działań: obligatoryjne, które musi wypełnić każda organizacja, oraz rekomendowane, których spełnienie nie jest obowiązkowe, ale do których każda instytucja powinna w miarę możliwości dążyć³⁰. Społeczna odpowiedzialność w świecie islamskim nie ma więc, w przeciwieństwie do jej zachodniego odpowiednika, wyłącznie charakteru dobrowolnego. Istnieją wymogi, które bezwzględnie musi spełnić każda organizacja, jeżeli chce być nazywana islamską. W celu kontroli tej zgodności doktryna ekonomii islamskiej wypracowała instytucję zwaną Radą Szariatu. Musi ona być częścią każdej islamskiej instytucji finansowej. W jej skład wchodzi uczeni w prawie Szariatu posiadający także rozległą wiedzę z dziedziny finansów. Teoretycznie Rada spełnia jedynie funkcję doradczą i opiniodawczą. Do jej zadań należy bowiem ocena zgodności każdego produktu lub działania instytucji finansowej z prawem Szariatu. Na tej podstawie każdy muzułmanin może stwierdzić, czy ma do czynienia z instytucją islamską. W praktyce rola Rady może być tak silna, że w niektórych instytucjach jest ona w stanie doprowadzić do zablokowania poczynań zarządu. Jednak w znacznej mierze zależy ona od autorytetu osób w niej zasiadających. Duża liczba rad oraz brak kompetencji niektórych jej członków prowadzą bowiem do wydawania sprzecznych opinii w tym samym przedmiocie, co znacznie osłabia jej funkcję rolę jako strażnika islamskich zasad.

Doktryna islamska wypracowała także inne instytucje, jak choćby obowiązkową darowiznę na rzecz najuboższych (*zakat*). Darowiznę tę muszą corocznie przeznaczać na konkretne cele zarówno wszyscy muzułmanie indywidualnie, jak i wszystkie instytucje muzułmańskie. Podobną funkcję alokacyjną spełnia nieoprocentowana pożyczka (*Quard Hasan*), która ma służyć dystrybucji nadwyżki kapitału do podmiotów deficytowych.

Podsumowując, należy stwierdzić, że koncepcja społecznej odpowiedzialności obecna jest w obu systemach, jednak pomiędzy instytucjami działającymi na podstawie zasad ekonomii konwencjonalnej a instytucjami islamskimi istnieje wiele fundamentalnych różnic, przejawiających się nie tylko w praktyce gospodarczej, ale przede wszystkim w wyznawanych i respektowanych wartościach. W przedsiębiorstwach islamskich wielowiekowa tradycja religijna o wiele silniej oddziałuje na każdy aspekt ich ekonomicznej aktywności. W związku z tym wypracowano szereg o wiele bardziej złożonych instytucji wspierających dążenie do realizacji zrównoważonego rozwoju oraz społecznego dobrobytu. Silniejszy

³⁰ W nauce islamskiej wyróżnia się cztery kategorie zaleceń: nakazy (wywodzone bezpośrednio od Boga), rekomendacje (działania nienakazane wprost, ale wywiedzione w toku późniejszej interpretacji), działania niezalecane (nie są wprost zakazane w Koranie, ale interpretuje się je jako szkodliwe, np. picie alkoholu, palenie tytoniu) oraz działania zakazane (wprost zabronione przez Boga).

jest również nacisk otoczenia, które w społeczeństwach islamskich wymaga przestrzegania zasad religijnych zarówno od jednostek indywidualnych, jak i od organizacji kolektywnych.

Literatura

- Corporate Social Responsibility Conduct and Disclosures for Islamic Financial Institutions*, „Exposure Draft on Governance Standard for Islamic Financial Institutions” 2010, nr 7.
- Czerniak A., *Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego*, Wyd. Munich Personal RePEc Archive Paper No. 26971, Warszawa 2010.
- Farook S., *On Corporate Social Responsibility of Islamic Financial Institutions*, „Islamic Economic Studies” 2007, t. 15, nr 1.
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl> [15.04.2014].
- Gostomski E., *Spoleczna odpowiedzialność banków w dobie kryzysu finansowego*, w: *Spoleczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2009.
- Green Paper. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*, Komisja Europejska, Brussels 2001.
- Hayat U., *Islamic Finance and SRI: The Expectations Gap*, „New Horizon” 2011, nr 180.
- Korenik D., *Odpowiedzialność banku komercyjnego – próba syntezy*, Difin, Warszawa 2008.
- Makuch L., *Normy i standardy społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR)*, Wyd. Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP w Warszawie, Warszawa 2011.
- Spoleczna odpowiedzialność instytucji finansowych*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2009.

Corporate social responsibility of both Islamic and Conventional financial institutions – a Comparative Approach

Abstract. *Over the past few decades, the concept of corporate social responsibility has become a subject of particular interest, not only of economists, but also of managers themselves. As a result, many enterprises began taking into account not only the financial aspects of their activities, but also the impact that they have on the market environment. Currently, ethical, social, or ecological issues are as important as economic issues. Financial institutions are also increasingly adopting ethical guidelines governing their relations with stakeholders, and support or initiate programs aimed at environmental protection, community development, the reduction of social and financial exclusion, etc. The purpose of this paper is to describe how social responsibility issues are seen in Islamic financial institutions, whose activity is regulated by rules derived directly from the divine revelation. These rules are, in fact, much older than CSR and their ethical issues in economic relations are developed by Muslim scholars essentially since the early Middle Ages.*

Keywords: *Islam, Islamic economics, Corporate Social Responsibility, Islamic financial institutions*

**Podatki jako czynnik
oddziałujący na rozwój w regionach**

Anna Lach-Lewandowska

TEMISTYL Prawo Nieruchomości
e-mail: biuro@temistyl.pl
tel. 501 045 929

Zmiany w opodatkowaniu sprzedaży nieruchomości – aktualne problemy prawne

***Streszczenie.** Niniejszy artykuł jest próbą przedstawienia zarysu problematyki podatku dochodowego od osób fizycznych należnego przy uzyskaniu przychodu z odpłatnego zbycia nieruchomości (gruntu, budynku, lokalu) oraz praw do nieruchomości (użytkowanie wieczyste i spółdzielcze prawo do lokalu), tj. źródeł przychodu opisanych w art. 10 pkt 8 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.*

***Słowa kluczowe:** podatek dochodowy, sprzedaż nieruchomości*

Wstęp

Zagadnienie podatków jest dla większości z nas niełatwe, a nawet skomplikowane. Ponieważ dotyczą one właściwie każdego, stanowią przedmiot powszechnego zainteresowania. W zależności od sytuacji, w jakiej znajduje się podatnik: czy osiąga dochody z umowy o pracę, czy z działalności, czy ze sprzedaży nieruchomości, inne przepisy będą regulowały jego zobowiązania.

Niniejszy artykuł jest próbą przedstawienia zmian w podatku dochodowym w części dotyczącej przychodów uzyskanych z odpłatnego zbycia nieruchomości lub ich części, udziału w nieruchomości, spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego lub użytkowego oraz prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, a także prawa wieczystego użytkowania gruntów¹.

¹ Art. 10 ust. 8 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 361, z późn. zm. (dalej: ustawa o PIT).

1. Pojęcie i podział podatku dochodowego

Definicja podatku zawarta w ustawie określa go jako publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej². Osobą zobowiązaną jest każda osoba, u której wystąpiło zdarzenie na mocy przepisów ustawy powodujące obowiązek podatkowy.

Biorąc pod uwagę przedmiot opodatkowania, w kręgu zainteresowania niniejszego artykułu znajduje się podatek dochodowy. W takich podatkach opodatkowaniu podlega przychód pomniejszony o wydatki jako koszty jego uzyskania, tzn. dochód³. W Polsce występuje podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT), podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) oraz podatek tonażowy⁴.

Kolejnym podziałem podatków, uznawanym za najstarszy historycznie, jest podział na podatki bezpośrednie i pośrednie. Głównym kryterium tego podziału jest przierzucalność zobowiązania. Do podatków bezpośrednich zalicza się takie podatki, które według zamierzenia ustawodawcy nie mogą ani nie powinny być przerzucane na podmiot inny niż wskazany w ustawie, co oznacza, że ciężar podatku ponosi zawsze podmiot, na którym ciąży obowiązek podatkowy. W podatkach pośrednich istnieje możliwość przerzucenia podatku na inny podmiot niż ten, na który ustawodawca nałożył obowiązek podatkowy⁵.

Przepisy regulujące PIT zawarte są w obszernej ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w Ordynacji podatkowej, zawierającej ogólne zasady podatkowe, informacje oraz procedury postępowania. Obowiązki podatnika zawierają także zapisy aktów wykonawczych, rozporządzeń Ministra Finansów wydanych na podstawie wymienionych ustaw oraz Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej⁶. Konstytucja nie formułuje przepisów podatku dochodowego, a jedynie podstawową zasadę określającą powstawanie podatków. Zgodnie z jej postanowieniami nakładanie podatków, a także określanie przedmiotów, podmiotów, stawek podatkowych oraz zasad przyznawania ulg i umorzeń następuje w drodze ustawy⁷.

² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 749, z późn. zm.

³ Z. Ofiarski, *Ogólne prawo podatkowe. Zagadnienia materialnoprawne i proceduralne*, Lexis-Nexis, Warszawa 2013.

⁴ K. Janczukowicz, *Podatki dochodowe w praktyce*, ODDK, Gdańsk 2014.

⁵ J. Kulicki, *Podatki bezpośrednie i pośrednie. Leksykon budżetowy*, www.sejm.gov.pl [15.04.2014].

⁶ Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r., m.in. art. 84.

⁷ Ibidem, m.in. art. 217.

1.1. Charakterystyka przepisów ustawy podatkowej

Ogromna liczba nowelizacji wprowadzanych do ustawy podatkowej, których według szacunków było ponad 200, powoduje, że przepisy są zagmatwane i niespójne. Zbyt wiele odesłań w jednym artykule do innych przepisów prowadzi do tego, że zrekonstruowanie pełnej treści tego przepisu jest bardzo trudne. Kolejne zaś odesłania nie pozwalają na odtworzenie treści prawnej przepisu⁸, który interesował podatnika. Różne interpretacje podatkowe tego samego przepisu prowadzą do sytuacji, w której te same przepisy w różnych rejonach działalności urzędów skarbowych są odmiennie stosowane.

Poznanie i stosowanie przepisów jest zatem trudne dla przeciętnego obywatela, a to przecież on jest podmiotem zobowiązanym do samodzielnego obliczenia i odprowadzenia podatku z odpłatnego zbycia nieruchomości i innych opisanych w art. 10 ust. 1 pkt 8 Ordynacji podatkowej składników swojego majątku, jako osoba fizyczna podlegająca na mocy ustaw podatkowych obowiązki podatkowemu.

Ważne jest, aby przepisy były zapisane jasnym i zrozumiałym językiem, tak by ich interpretacja nie budziła wątpliwości. Zamieszanie spowodowane kłopotami w interpretacji przepisów może wpływać na pozbawienie podatników możliwości skorzystania z zawartych w przepisach ulg i zwolnień podatkowych.

1.2. Pojęcie ulg i zwolnień podatkowych

Pomimo konstytucyjnej zasady obowiązku ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, uciekanie podatników od podatku wydaje się naturalne i powszechne. Negatywne sytuacje dotyczące nadmiernego skomplikowania przepisów mogą tylko potęgować reakcje niezadowolenia i ucieczki przed podatkami. Próba ucieczki przed podatkiem może przybierać formę unikania podatku lub uchylania się od niego⁹.

Traktując unikanie podatku jako legalną ucieczkę przed nim, warto zastanowić się nad działaniami podatnika wykorzystującego możliwości tkwiące w systemie podatkowym. Przejawia się to w korzystaniu z ulg, zwolnień podatkowych i wyłączeń. Takimi możliwościami ustawodawca chce skłonić podatnika do zachowań zgodnych z przepisami, ponieważ nie naruszają one interesów finansów publicznych¹⁰, i dlatego przewidział w przepisach zwolnienia, odliczenia, obniżki

⁸ K. Janczukowicz, op. cit.

⁹ S. Dolata, *Podstawy wiedzy o polskim systemie podatkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.

¹⁰ Ibidem.

albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku¹¹.

Zważywszy na wartość nieruchomości, podatek dochodowy należny Skarbowi Państwa od przychodu z odpłatnego zbycia nieruchomości i praw majątkowych¹² to bardzo wysokie obciążenie, dlatego ważne jest, aby podatnik miał pewność, w jakich sytuacjach może tego podatku uniknąć, a kiedy bezwzględnie jest on fiskusowi należny.

2. Odpłatne zbycie jako źródło przychodu

Pod pojęciem odpłatnego zbycia kryje się każda czynność, w wyniku której własność składnika majątkowego przechodzi na inną osobę w zamian za świadczenie. Nie zawsze jest to świadczenie pieniężne, czasem jest to inna korzyść. W katalogu opodatkowanych umów znajduje się więc umowa zamiany, umowa przewłaszczenia w celu zabezpieczenia wierzytelności (pod warunkiem, że dług nie zostanie spłacony i nastąpi przeniesienie własności), ale nie umowa darowizny, gdyż jest świadczeniem nieodpłatnym. Odpłatne zbycie staje się odrębnym źródłem przychodu tylko wówczas, gdy nie następuje w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Dokładne określenie, kiedy zbycie następuje w ramach prowadzonej działalności, a kiedy prywatnie, nie jest pozbawione wątpliwości. Pewne jest to, że każde zbycie następuje albo w jednym, albo w drugim przypadku. Może więc obowiązywać podatek od osób fizycznych lub prawnych.

Ustawodawca określił przypadki¹³ przychodów z działalności, jednak orzecznictwo sądów w tej kwestii nie jest jednoznaczne.

Łatwo określić sytuację podatnika, kiedy sprzedaje on tylko jedną nieruchomość (grunt, budynek lub lokal) i nie prowadzi działalności. Bardziej skomplikowana sytuacja jest wówczas, gdy dokonuje on zbycia kilku nieruchomości, nawet jeśli zawodowo nie zajmuje się obrotem nieruchomościami i nie jest przedsiębiorcą.

Aby zakwalifikować jego działania jako związane z działalnością gospodarczą, wystarczy, że czynności, których dokonuje, mieszczą się w podatkowej definicji działalności, to znaczy są m.in. zarobkową działalnością handlową wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły¹⁴ oraz prowadzone są we własnym imie-

¹¹ Art. 3 ust. 6 Ordynacji podatkowej.

¹² Art. 19 ustawy o PIT.

¹³ Art. 14 ustawy o PIT.

¹⁴ Art. 2 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807, z późn. zm.

niu bez względu na jej rezultat¹⁵. Kolejne przepisy jeszcze bardziej poszerzają krąg ewentualnych przedsiębiorców¹⁶.

W postanowieniu Sądu Najwyższego znalazło się stwierdzenie, że w przepisie art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej znajduje się legalna definicja działalności gospodarczej, która powinna być traktowana jako powszechnie obowiązujące rozumienie tego pojęcia w polskim systemie prawnym¹⁷.

Podsumowując, jeżeli podatnik w sposób zorganizowany wielokrotnie zbywa składniki swojego majątku, to może być uznany przez organy skarbowe za osobę prowadzącą działalność gospodarczą. Przepisy nie określają liczby transakcji niezagrożonych kwalifikacją do działalności gospodarczej. Wydaje się jednak, że istotne jest, w jaki sposób podatnik nabył nieruchomość, zwłaszcza gdy było to nabycie od niego niezależne, np. dziedziczenie. W momencie nabywania nieruchomości podatnik nie myślał o sprzedaży jej z zyskiem. A często sprzedaż z różnych życiowych względów jest po prostu konieczna. Taka wymuszona sytuacja nie oznacza, że podatnik nie może myśleć o uzyskaniu za swój majątek normalnej, rynkowej ceny. W zasadzie nawet powinien, ponieważ ustawa nie pozwala na заниżanie ceny sprzedaży. Zatem nie wszystkie czynności sprzedaży nieruchomości, które spełniają przesłanki art. 5a ustawy o PIT, powinny być kwalifikowane jako działalność gospodarcza. Nie powinno się do niej zaliczać wyprzedazy majątku własnego podatnika ani sprzedaży nieruchomości odziedziczonych.

Oznacza to, że każdy przypadek musi być rozpatrzony indywidualnie, aby działania organów podatkowych nie budziły kontrowersji¹⁸ ani nie były krzywdzące dla podatnika i nie traktowały jedną miarą osób, które świadomie próbują ominąć przepisy¹⁹ i skorzystać z nienależnych im ulg i zwolnień oraz tych, których sytuację przedstawiono powyżej. Określenie zaistnienia przesłanek świadczących o prowadzonej działalności ma dla podatnika doniosłe znaczenie, ponieważ rozciąga się również na podatek VAT.

Podatnik może co prawda przed dokonaniem transakcji zwrócić się do naczelnika urzędu skarbowego o wydanie interpretacji jego sytuacji, ale nie zawsze zajmuje on właściwe stanowisko.

W literaturze istnieje pogląd, że nie ma jeszcze wykształconego orzecznictwa dotyczącego sprzedaży nieruchomości dokonywanych przez osoby fizyczne, a zatem nie ma opartej na nim właściwej praktyki organów podatkowych²⁰.

¹⁵ Art. 5a pkt 6 ustawy o PIT.

¹⁶ Art. 3 pkt 9 Ordynacji podatkowej.

¹⁷ Postanowienie SN z dnia 2 lutego 2009 r., VKK 330/08.

¹⁸ Wyrok WSA w Olsztynie z dnia 15 grudnia 2011 r., sygn. akt I SA/Ol 640/11.

¹⁹ Wyrok NSA z dnia 21 stycznia 2011 r., sygn. akt I FSK 124/10.

²⁰ J. Kruczek, *Sprzedaż nieruchomości przez osoby fizyczne jako działalność gospodarcza w rozumieniu przepisów o PIT i VAT*, www.gsw.com.pl [15.04.2014].

3. Zwolnienia przedmiotowe

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych nie zawiera żadnych zwolnień podmiotowych, ponieważ zgodnie z zasadami powszechności i sprawiedliwości opodatkowania wszyscy jesteśmy zobowiązani do płacenia podatku, któremu podlegają wszelkiego rodzaju dochody²¹.

Ze wszystkich źródeł przychodu opisanych w ustawie szczególnie interesujące są źródła przychodu z odpłatnego zbycia majątku i zwolnienia przedmiotowe dotyczące tej kategorii źródeł przychodu.

Przyjmując, że podatnik osiąga przychód z odpłatnego zbycia nieruchomości lub praw majątkowych opisanych w art. 10 ust. 1 pkt 8, niewynikający z prowadzonej działalności, może skorzystać z przysługującego mu zwolnienia i nie zapłaci podatku, o ile minie 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym nastąpiło nabycie lub wybudowanie nieruchomości²².

Zapewne nie każdy podatnik może lub chce zwlekać ze sprzedażą swojej nieruchomości. W myśl powołanego przepisu nie będzie mógł jednak skorzystać ze zwolnienia. W takiej sytuacji będzie zobowiązany do zapłaty podatku, a podstawą opodatkowania będzie dochód, stanowiący różnicę między przychodem z odpłatnego zbycia nieruchomości a kosztami uzyskania przychodu.

Kosztami, o które można pomniejszyć uzyskany ze sprzedaży przychód, są:

- cena zakupu przedmiotowej nieruchomości,
- udokumentowane nakłady zwiększające jej wartość,
- koszty notarialne związane z zakupem,
- opłaty sądowe,
- podatek od czynności cywilnoprawnych,
- wydatki poniesione na usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

W przypadku gdy koszty uzyskania przychodu będą większe niż uzyskany ze sprzedaży przychód, podatnik odnotuje stratę i nie zapłaci podatku. Taka możliwość z uwagi na sytuację gospodarczą, rzutującą również na obrót nieruchomościami, jest dość częsta. Znaczne obniżenie cen transakcyjnych w sprzedaży nieruchomości powoduje coraz częściej, że podatnik nie uzyskuje spodziewanych przychodów ze sprzedaży swojej nieruchomości²³.

Odmienne będzie wyglądać sytuacja podatnika, który mimo odliczeń kosztów uzyskania przychodu osiągnie dochód ze sprzedaży nieruchomości. Dochód ten podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym wynoszącym 19% i podatnik zobowiązany jest do wykazania dochodów z odpłatnego zbycia nieruchomości w zeznaniu podatkowym po zakończeniu roku.

²¹ Art. 9, ust. 1 ustawy o PIT.

²² Art. 10 ustawy o PIT.

²³ Własne wnioski na podstawie prowadzonej działalności gospodarczej.

Jednak ustawodawca, pomimo zasady równości opodatkowania, przewiduje wiele zwolnień przedmiotowych od uzyskiwanych przychodów i nie każdy podatnik podatek zapłaci. W przypadku zwolnień z odpłatnego zbycia nieruchomości lub innych praw majątkowych związanych z nieruchomościami zwolnienia mają charakter warunkowy, polegający na obowiązku przeznaczenia środków uzyskanych ze sprzedaży na cel wskazany w przepisie ustawy.

Podatku nie zapłaci więc osoba, która nie później niż w okresie 2 lat od dnia odpłatnego zbycia nieruchomości lub ich części, udziału w nieruchomości, spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego lub użytkowego oraz prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, a także prawa wieczystego użytkowania gruntów, wyda uzyskane w ten sposób pieniądze na własne cele mieszkaniowe.

Katalog wydatków obowiązujący po zmianie przepisów, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2009 r., został powiększony w stosunku do zwolnienia obowiązującego w 2006 r. i obejmuje wiele zdarzeń oraz stwarza wiele możliwości dla podatnika, a dotyczy w szczególności:

- nabycia budynku mieszkalnego, jego części lub udziału, lokalu mieszkalnego stanowiącego odrębną nieruchomość lub udziału, gruntu lub udziału w gruncie, prawa wieczystego użytkowania gruntu lub udziału w takim prawie związanych z tym budynkiem lub lokalem,
- nabycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego, domu jednorodzinnego lub udziału w takich prawach,
- nabycia gruntu lub udziału w gruncie pod budowę budynku mieszkalnego, prawa wieczystego użytkowania lub udziału w takim prawie, w tym z rozpoczętą budową budynku mieszkalnego,
- nabycia innego gruntu, jeżeli grunt ten zmieni przeznaczenie na grunt pod budowę budynku mieszkalnego w okresie 2 lat od dnia odpłatnego zbycia nieruchomości,
- budowy, rozbudowy, nadbudowy, przebudowy lub adaptacji na cele mieszkalne własnego budynku, lokalu lub pomieszczenia niemieszkalnego, położonych w państwie członkowskim Unii Europejskiej lub należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego albo Konfederacji Szwajcarskiej,
- wydatków poniesionych na spłatę kredytu (pożyczki) i odsetek od nich, pod warunkiem, że były zaciągnięte przed dniem uzyskania przychodu z odpłatnego zbycia nieruchomości i na ogólnie pojęte własne cele mieszkaniowe oraz na spłatę kredytu i pożyczki zaciągniętej na spłatę powyższego kredytu lub pożyczki w banku lub w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej w państwie Unii lub należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Konfederacji Szwajcarskiej.

4. Wpływ zmiany przepisów na ulgi podatkowe

W przepisach obowiązujących od 2009 r. sprecyzowano zasady dotyczące zakupu nieruchomości przeznaczonych na cele rekreacyjne i obecnie z całą pewnością ich zakup nie jest wypełnieniem wskazanego przez ustawodawcę własnego celu mieszkaniowego.

Cele mieszkaniowe określone w obecnych przepisach uległy znacznej zmianie w stosunku do regulacji obowiązujących do końca 2006 r. Ustawodawca nie dość, że powrócił do ulgi mieszkaniowej, to jeszcze rozszerzył jej katalog. W obecnej regulacji wydatki poniesione na nabycie innego gruntu niż budowlany są wydatkami poniesionymi na własne cele mieszkaniowe. Ponieważ poprzedni przepis budził wiele kontrowersji i niezadowolonia, doprecyzowanie własnego celu mieszkaniowego przez dodanie takiej możliwości trzeba uznać za właściwą decyzję. Potwierdza to wyjaśnienie Ministra Finansów do interpelacji poselskiej nr 28290.

Likwidacja ulgi meldunkowej nie jest postrzegana jako zmiana korzystna dla podatnika, ale ponowne wprowadzenie ulgi mieszkaniowej i poszerzenie jej zakresu z pewnością nią jest.

Rok 2014 jest pierwszym, w którym obowiązuje tylko jeden reżim podatkowy obowiązujący przy sprzedaży nieruchomości. Były lata, w których podatnik mógł skorzystać z trzech różnych sposobów rozliczenia przychodu ze sprzedaży nieruchomości. Podatnicy właściwie do końca nie wiedzieli, jakimi prawami dysponują i które z przepisów dotyczą ich sytuacji. Zagadką było dla nich, czy są zobowiązani do zapłacenia podatku od dochodu, czy od przychodu, 10% czy 19%, czy i kiedy przysługuje im ulga meldunkowa. Trzeba też wziąć pod uwagę to, że większość obywateli nie zna dobrze przepisów podatkowych i nie potrafi określić różnicy między przychodem a dochodem. Złożoność tych przepisów powodowała dodatkowe problemy podatników.

Podsumowanie

Właściwe wskazanie ulg i zwolnień podatkowych może wpłynąć na świadome inwestowanie otrzymanych w wyniku sprzedaży środków, czy to poprzez budowę nowej nieruchomości, czy też remont dotychczasowej. W każdym jednak przypadku może powodować zwiększenie sprzedaży materiałów budowlanych, materiałów wykończeniowych czy dekoracyjnych, aż po wzrost zatrudnienia firm i osób niezbędnych w tego rodzaju działalności. Obrót nieruchomościami pobudza gospodarkę poprzez 2% wpływów z podatku od czynności cywilnoprawnych, ale zapewnia również możliwości zarobkowe wielu firmom z branży nieruchomości.

ści. Zyskują deweloperzy, notariusze, właściciele internetowych portali ogłoszeniowych i gazet, pośrednicy, organizatorzy targów nieruchomości i pracownicy branży budowlanej. Większy obrót gospodarczy to zwiększenie wpływów z podatków dochodowych CIT i VAT. Wprowadzenie zatem pewnych zwolnień dla podatnika w konsekwencji powoduje zwiększenie wpływów do Skarbu Państwa.

Istnieje także pogląd, że ustawodawca, uchwalając ulgę mieszkaniową, miał na celu ukierunkowanie wydatkowania środków pieniężnych uzyskanych ze sprzedaży nieruchomości na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych podatników²⁴. Takie stwierdzenie może wynikać z art. 75 Konstytucji RP, w którym wskazano, że władze publiczne prowadzą politykę sprzyjającą zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych obywateli i popierają ich działania zmierzające do zdobycia własnego mieszkania.

Niezależnie od jakości wprowadzanych zmian oraz intencji ustawodawcy zmiany zwiększające uprawnienia podatników są wskazane. Skomplikowane prawo podatkowe nie sprzyja jego właściwej interpretacji i realizacji celów, dla których zostało stworzone, ale należy mieć nadzieję na jednolity akt prawny, który w sposób przejrzysty, kompletny i przystępny będzie regulował zobowiązania podatników wobec państwa.

Literatura

- Dolata S., *Podstawy wiedzy o polskim systemie podatkowym*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.
- Janczukowicz K., *Podatki dochodowe w praktyce*, ODDK, Gdańsk 2014.
- Jerzykowski A., *Ulgę mieszkaniową – zakup nieruchomości finansowany kredytem*, www.ksiegowosc.infor.pl [15.04.2014].
- Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r.
- Kruczek J., *Sprzedaż nieruchomości przez osoby fizyczne jako działalność gospodarcza w rozumieniu przepisów o PIT i VAT*, www.gsw.com.pl [15.04.2014].
- Kulicki J., *Podatki bezpośrednie i pośrednie. Leksykon budżetowy*, www.sejm.gov.pl [15.04.2014].
- Ofiarski Z., *Ogólne prawo podatkowe. Zagadnienia materialnoprawne i proceduralne*, LexisNexis, Warszawa 2013.
- Postanowienie SN z dnia 2 lutego 2009 r., VKK 330/08.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 361, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 749, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807, z późn. zm.
- Wyrok NSA z dnia 21 stycznia 2011 r., sygn. akt I FSK 124/10.
- Wyrok WSA w Olsztynie z dnia 15 grudnia 2011 r., sygn. akt I SA/01640/11.

²⁴ A. Jerzykowski, *Ulgę mieszkaniową – zakup nieruchomości finansowany kredytem*, www.ksiegowosc.infor.pl [15.04.2014].

Changes in taxation of real estate sales – current legal problems

***Abstract.** This paper is an attempt to present an outline of the issues of income tax payable by individuals in obtaining revenue from the sale of real estate (land, buildings, premises) and property rights (lease and cooperative right to premises), ie. The sources of income described in Art. 10, act 8 of the Law on income tax from individuals.*

***Keywords:** income tax, sale of real estate*

Anna Zwierzyńska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Katedra Finansów
e-mail: anna.zwierzynska@ue.katowice.pl
tel. 728 502 716

Zwolnienia z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców w świetle rozwiązań unijnych

***Streszczenie.** W artykule przedstawiono problematykę zwolnienia z podatku od towarów i usług przewidzianego dla drobnych przedsiębiorców w świetle rozwiązań unijnych i krajowych. Dokonano oceny zgodności przepisów ustawy o podatku od towarów i usług z dyrektywą UE 112/2006 w tym zakresie, a także zaprezentowano zwolnienie z podatku od towarów i usług w Polsce na tle innych państw członkowskich Unii Europejskiej. Wnioski sformułowano na podstawie badań literatury oraz analizy przepisów zawartych w krajowych i unijnych aktach prawnych.*

***Słowa kluczowe:** podatek od towarów i usług, zwolnienia podatkowe, drobny przedsiębiorca*

Wstęp

Odpowiednikiem unijnego podatku od wartości dodanej w polskim prawie podatkowym jest podatek od towarów i usług. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej konieczne stało się dostosowanie podatku od towarów i usług do obowiązującej wówczas dyrektywy¹. Przepisy obowiązującej w Polsce ustawy z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym musiały więc zostać dostosowane do regulacji unijnych². Dlatego z dniem 1 maja 2004 r. weszła w życie ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów

¹ VI Dyrektywa VAT Rady UE (77/388/EEC), Dz.Urz. L z 13.06.1977 r., poz. 145/1, z późn. zm.

² S. Owsiak, *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2013, s. 504.

i usług³. Od tamtej pory ustawa ta ulegała licznym nowelizacjom. Choć od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej minęło już 10 lat, dostosowywanie polskich przepisów do regulacji unijnych ciągle trwa, a każda kolejna nowelizacja (w tym nowelizacja dokonana 1 stycznia 2014 r.) ma na celu udoskonalenie polskich przepisów podatkowych i wyeliminowanie tych, które są niezgodne z regulacjami unijnymi⁴. Jedną z ważnych kwestii jest zwolnienie z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców. Problematykę dotyczącą zwolnienia regulują zarówno przepisy krajowe, jak i unijne. Celem artykułu jest analiza, porównanie i ocena stopnia dostosowania regulacji krajowych do regulacji unijnych w zakresie zwolnienia z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców. Niniejszy artykuł został oparty na analizie aktów prawnych oraz literatury przedmiotu.

1. Zwolnienie z podatku od wartości dodanej drobnych przedsiębiorców według regulacji dyrektywy UE 112/2006

Zgodnie z art. 287 dyrektywy 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej państwa członkowskie, które po 1 stycznia 1978 r. przystąpiły do Unii Europejskiej (a więc także Polska), mają prawo do przyznania zwolnienia tym podatnikom, których roczny obrót nie przekroczył równowartości w walucie krajowej określonych w artykule kwot. Dyrektywa wskazuje kwoty dla poszczególnych krajów⁵. Kwoty te przelicza się na walutę krajową zgodnie z kursem wymiany w dniu przystąpienia do Unii, a przy przeliczaniu tych kwot państwa członkowskie mogą zaokrąglić otrzymaną wartość do 10% w górę lub dół⁶. Art. 287 zawarty został w dyrektywie w celu uwzględnienia przez państwa członkowskie limitów rocznego obrotu, który uprawnia do wprowadzenia zwolnienia⁷.

Do wartości rocznego obrotu ustalanego dla potrzeb zwolnienia wlicza się kwoty netto nieuwzględniające należnego podatku od wartości dodanej. Wartość obrotu zgodnie z art. 288 dyrektywy obejmuje: wartość wszystkich dostaw towarów oraz świadczenia usług, pod warunkiem że są one opodatkowane, wartość transakcji zwolnionych z prawem do odliczenia podatku od towarów i usług wy-

³ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, t.j. Dz.U. z 2011 r., nr 177, poz. 1054, z późn. zm.

⁴ T. Krywan, *Dekada mija, a chaos w VAT trwa. Dostosowywanie przepisów ciągle kuleje*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 30.04.2014 r.

⁵ J. Martini, *Dyrektywa VAT 2006/112/WE. Komentarz 2011*, Unimex, Wrocław 2011, s. 1021-1022.

⁶ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.Urz. L z 11.12.2006 r., poz. 347, art. 399-400.

⁷ J. Zubrzycki, *Leksykon VAT*, t. I, Unimex, Wrocław 2013, s. 1691.

mienionych w przepisach sekcji dotyczącej szczególnych przepisów, które mają zastosowanie do momentu wprowadzenia przepisów ostatecznych w zakresie stawek obniżonych oraz zwolnienia z prawem do odliczenia, wartość wszelkich transakcji eksportowych zwolnionych z podatku, zwolnień w międzynarodowym transporcie, a także usług wykonywanych przez pośredników oraz transakcji uznanych za eksport towarów w art. 151 i 152 dyrektywy. Obrót ustalany na potrzeby zwolnienia obejmuje także wartość transakcji dotyczących nieruchomości, transakcji finansowych (np. udzielanie kredytów oraz pośrednictwo kredytowe, działalność w zakresie gwarancji kredytowych, transakcje dotyczące rachunków depozytowych, płatności, przelewów, długów, czeków, a także walut, banknotów i monet, zarządzanie specjalnymi funduszami inwestycyjnymi) oraz wartość usług ubezpieczeniowych, pod warunkiem że czynności te nie mają charakteru pomocniczego. Zakres transakcji, który obejmuje obrót kalkulowany na potrzeby zwolnienia, jest bardzo szeroki. Warto zwrócić uwagę, że do wartości obrotu nie wlicza się zbycia ani materialnych, ani niematerialnych dóbr inwestycyjnych przedsiębiorstwa⁸.

Podatnicy zwolnieni z podatku od wartości dodanej nie mają prawa do odliczania podatku naliczonego. Oznacza to, że wartość podatku poniesionego przez nich na skutek zakupu towarów i usług opodatkowanych podatkiem od towarów i usług powiększa cenę sprzedawanych przez nich towarów i usług. Podatnicy ci nie wykazują także kwot podatku na wystawianych przez siebie fakturach.

Podatnicy podatku od towarów i usług, którym przysługuje zwolnienie, mogą wybrać, czy chcą to zwolnienie wykorzystać. Jeżeli przedsiębiorca uzna, że zwolnienie jest dla niego niekorzystne, może wybrać stosowanie zasad ogólnych w zakresie podatku od towarów i usług lub uproszczone procedury naliczania i poboru podatku przewidziane dla małych przedsiębiorstw⁹.

2. Zwolnienie z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców według regulacji ustawy o podatku od towarów i usług

Zgodnie z treścią art. 113 ustawy o podatku od towarów i usług podatnicy, których wartość opodatkowanej sprzedaży w poprzednim roku podatkowym nie przekroczyła kwoty 150 tys. zł (bez kwoty podatku), podlegają całkowitemu zwolnieniu z podatku od towarów i usług, a więc przysługuje im zwolnienie podmiotowe¹⁰. Przepis ten jest odzwierciedleniem zapisu dyrektywy dotyczącego limitów

⁸ J. Martini, op. cit., s. 1024-1025.

⁹ Art. 281, 289 i 290 dyrektywy VAT 2006/112/WE.

¹⁰ E. Włodarczyk, *Opodatkowanie przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 83.

rocznego obrotu uprawniającego do zastosowania zwolnienia dla poszczególnych państw członkowskich. W przypadku Polski wprowadzony limit początkowo wynosił 10 tys. euro, co w przeliczeniu dawało kwotę 50 tys. zł¹¹. Ze względu na to, że gospodarkę naszego kraju tworzą głównie małe podmioty, a Polska wynegocjowała jeden z najniższych limitów uprawniających do zastosowania zwolnienia podmiotowego, władze, mając taką możliwość, wystąpiły o derogację w sprawie zwiększenia limitu. Pozytywna decyzja Rady Europy w tej sprawie spowodowała podniesienie limitu do 30 tys. euro. Stanowi to znaczne ułatwienie dla drobnych przedsiębiorców w postaci redukcji obciążeń administracyjnych, które niejednokrotnie są barierą w ich rozwoju¹². Stosowanie wyższego limitu miało obowiązywać tylko do 31 grudnia 2012 r. jednakże Polska wystąpiła o wydłużenie tego okresu do końca 2015 r. Po przeliczeniu 30 tys. euro na walutę polską uzyskuje się kwotę 150 tys. zł, co stanowi aktualną wysokość prognozy obrotu uprawniającego do skorzystania ze zwolnienia z podatku od towarów i usług w Polsce¹³.

Zgodnie z ustawą o podatku od towarów i usług z możliwości zwolnienia mogą także skorzystać jednostki, które rozpoczynają działalność gospodarczą, pod warunkiem, że przewidywana przez nie wartość opodatkowanej sprzedaży nie przekroczy kwoty 150 tys. zł w proporcji do okresu dokonywanej przez nie sprzedaży¹⁴. Istotne wydaje się także to, że zastosowanie przez podatnika zwolnienia podmiotowego jest niezależne od stosowanej przez niego formy opodatkowania dochodów, a więc przysługuje również podatnikowi, który stosuje formy zryczałtowane w zakresie podatku dochodowego (ryczałt od przychodów ewidencjonowanych lub karta podatkowa)¹⁵.

Nowelizacja ze stycznia 2014 r. wprowadziła kilka istotnych zmian w zakresie zwolnienia podmiotowego. Zmiany wprowadzono m.in. w art. 113 ust. 2, określającym, czego nie należy wliczać do wartości obrotu ustalanego dla potrzeb zwolnienia. Zmiany te miały na celu ściślejsze odwzorowanie zapisów dyrektywy regulujących zasady stosowania zwolnienia podmiotowego drobnych przedsiębiorców¹⁶. Zgodnie z treścią zmienionego art. 113 ust. 2 ustawy o podatku od towarów i usług wartość rocznego obrotu, którą bierze się pod uwagę w przypadku tego zwolnienia, nie obejmuje: wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów oraz sprzedaży wysyłkowej dokonywanej z i na terytorium kraju, odpłatnej dostawy towarów i świadczenia usług zwolnionych z podatku od towarów i usług

¹¹ T. Famulska, *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania podatku od wartości dodanej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007, s. 85-86.

¹² J. Martini, op. cit., s. 1023.

¹³ J. Zubrzycki, *Leksykon VAT*, t. I, s. 1691-1692.

¹⁴ *Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, red. B. Ciupek, T. Famulska, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, s. 148.

¹⁵ J. Zubrzycki, *Leksykon VAT*, t. I, s. 1691.

¹⁶ J. Zubrzycki, *Leksykon VAT*, t. II, Unimex, Wrocław 2013, s. 136-137.

(za wyjątkiem: wszelkich transakcji związanych z nieruchomościami, transakcji dotyczących walut, banknotów, monet, usług związanych z zarządzaniem funduszami inwestycyjnymi, ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi, otwartymi funduszami emerytalnymi, usług udzielania kredytów lub pożyczek pieniężnych, udzielania gwarancji i poręczeń, usług w zakresie depozytów środków pieniężnych, prowadzenia rachunków pieniężnych, usług, których przedmiotem są instrumenty finansowe, a także usług ubezpieczeniowych, pod warunkiem że czynności te nie są czynnościami pomocniczymi), odpłatnej dostawy towarów, którą zgodnie z przepisami o podatku dochodowym podatnik zalicza do środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych podlegających amortyzacji. Wymienione zwolnienia mają charakter przedmiotowy, zatem wykonywanie tych czynności nie skutkuje utratą zwolnienia podmiotowego¹⁷.

Ustawodawca przewidział także grupę wyłączeń podmiotowych, co oznacza, że wymienieni podatnicy nie mogą wcale korzystać ze zwolnienia. Zalicza się tu m.in. podatników, którzy dokonują dostaw: wyrobów z metali szlachetnych lub z udziałem takich metali, towarów opodatkowanych akcyzą (z wyłączeniem np. energii elektrycznej i wyrobów tytoniowych), nowych środków transportu, terenów budowlanych. Ze zwolnienia nie mogą też skorzystać podatnicy świadczący usługi prawnicze, w zakresie doradztwa oraz jubilerskie, a także ci, którzy nie posiadają siedziby swojej działalności gospodarczej na terytorium kraju¹⁸.

Podatnik stosujący zwolnienie podmiotowe z podatku od towarów i usług nie ma prawa do odliczania podatku naliczonego. Podatnik zwolniony na wystawianych przez siebie fakturach nie wykazuje kwot podatku¹⁹.

Wybór zwolnienia lub opodatkowania podatkiem od towarów i usług jest indywidualną decyzją przedsiębiorcy. Rozważając ją, powinien on wziąć pod uwagę specyfikę prowadzonej działalności. Pierwszym, a zarazem najważniejszym kryterium, jakie powinien uwzględnić przedsiębiorca, jest kryterium nabywcy, określające, komu będzie on sprzedawał towary lub świadczył usługi. Jeśli nabywcami będą czynni podatnicy podatku od towarów i usług, to powinien wybrać opodatkowanie. Przemawia za tym to, że podatnicy czynni nie wybiorą na swojego dostawcę podmiotu zwolnionego, gdyż są zainteresowani dokumentowaniem zakupów, które umożliwiają odliczanie naliczonego podatku od towarów i usług. Jeżeli zaś przedsiębiorca zamierza prowadzić sprzedaż detaliczną, a więc na rzecz podmiotów niebędących podatnikami, powinien rozważyć zwolnienie. W tej sytuacji jest to korzystniejsze, ponieważ podmiot korzystający ze zwolnienia nie uwzględnia kwoty podatku od towarów i usług w cenach sprzedaży, a więc może

¹⁷ VAT 2014. Najnowsze zmiany, cz. 2, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, dodatek „Nowe Prawo”, s. 112-113.

¹⁸ A. Bartosiewicz, R. Kubacki, *VAT. 1556 wyjaśnień i interpretacji*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 1209.

¹⁹ www.vat.pl [21.10.2014].

oferować nieco niższe ceny niż opodatkowani konkurenci. Istotne jest także kryterium stawki. Przedsiębiorca powinien wziąć pod uwagę stawkę, jaką opodatkowany jest przedmiot sprzedaży. Kolejną kwestią jest to, czy jednostka zmierza prowadzić inwestycje. Zwolnienie uniemożliwia bowiem odliczenie naliczonego podatku od towarów i usług od zakupów inwestycyjnych oraz wszystkich pozostałych. W takiej sytuacji zawarty w cenach nabywanych dóbr oraz usług podatek staje się dla przedsiębiorcy kosztem. Oprócz wymienionych kryteriów w każdym przypadku powinno uwzględnić się również czynniki specyficzne dla działalności danego przedsiębiorstwa. Dużą zaletą wyboru zwolnienia podmiotowego z podatku od towarów i usług jest to, że zwolnione przedsiębiorstwo nie jest obciążone obsługą podatku, która jest praco- i czasochłonna. Ponadto drobni przedsiębiorcy mają czasem problem z samodzielną obsługą tego podatku, a nie stać ich na opłacenie profesjonalnych usług w tym zakresie²⁰.

Objęci zwolnieniem podatnicy mogą z niego zrezygnować. W tym celu zawiadamiają pisemnie naczelnika urzędu skarbowego przed rozpoczęciem miesiąca, w którym chcą zrezygnować ze zwolnienia. W przypadku gdy określona w ustawie kwota sprzedaży zostanie przekroczona, podatnik automatycznie traci prawo do zwolnienia. W momencie przekroczenia tej kwoty powstaje obowiązek podatkowy, natomiast opodatkowaniu podlega nadwyżka sprzedaży ponad tę kwotę²¹. Podatnik, który zrezygnował ze zwolnienia lub utracił do niego prawo, może ponownie skorzystać ze zwolnienia, jednak dopiero po upływie roku, licząc od końca roku, w którym dokonał rezygnacji lub utracił prawo do zwolnienia²².

3. Zwolnienie z podatku od wartości dodanej drobnych przedsiębiorców w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

Działania legislacyjne Unii Europejskiej mają na celu koordynowanie i ujednoczenie przepisów dotyczących podatku od wartości dodanej w państwach członkowskich. Zasadnicza część regulacji unijnych w tym zakresie przybrała formę dyrektyw. Zgodnie z definicją są to akty prawne, które nie mają działania bezpośredniego, a jedynie podlegają implementacji do porządków prawnych poszczególnych państw członkowskich. Celem dyrektywy 112/2006/WE jest więc ujednoczenie wszelkich zasad dotyczących podatku od wartości dodanej na terytorium stosujących ją państw członkowskich. Dotyczy to także tematyki zwolnień

²⁰ *Strategie podatkowe...*, s. 148-151.

²¹ Art. 113, ust. 1-5 ustawy o podatku od towarów i usług.

²² P. Dudek, *VAT: ze zwolnieniem nie trzeba czekać na początek roku*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 25.09.2014 r.

drobnych przedsiębiorców z tego podatku. Przepisy traktujące o zwolnieniu dla drobnych przedsiębiorców zawarte w dyrektywie są takie same dla wszystkich państw członkowskich. Jedyną różnicą pojawia się w kwotach limitów uprawniających do zastosowania zwolnienia podmiotowego, wynegocjowanych przez poszczególne kraje.

Przepisy dyrektywy wyznaczają maksymalne progi, które mogą wprowadzić państwa członkowskie dla zwolnień podmiotowych (tab. 1).

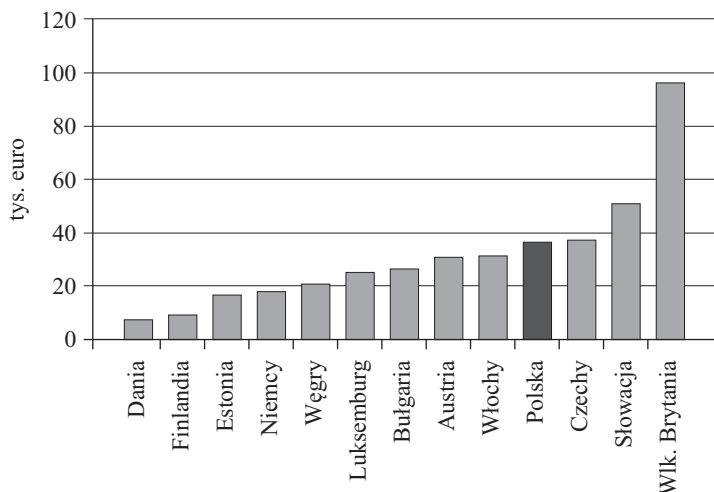
Tabela 1. Limity obrotu uprawniającego do skorzystania ze zwolnienia podmiotowego w wybranych krajach Unii Europejskiej (stan na marzec 2014 r.)

Państwo	Limit obrotu w walucie krajowej	Limit obrotu w euro
Austria	30 000 euro	30 000
Bułgaria	50 000 BGN	25 565
Chorwacja	230 000 HRK	30 064
Cypr	15 600 euro	15 600
Czechy	1 000 000 CZK	36 413
Dania	50 000 DKK	6 698
Estonia	16 000 euro	16 000
Finlandia	8 500 euro	8 500
Francja	90 300 euro/34 900 euro	90 300/34 900
Grecja	10 000 euro/5 000 euro	10 000/5 000
Hiszpania	–	–
Irlandia	75 000 euro/37 500 euro	75 000/37 500
Luksemburg	25 000 euro	25 000
Niemcy	17 500 euro	17 500
Polska	150 000 PLN	35 913
Portugalia	10 000 euro/12 500 euro	10 000/12 500
Rumunia	220 000 RON	49 256
Słowacja	49 790 euro	49 790
Słowenia	50 000 euro	50 000
Szwecja	–	–
Węgry	6 000 000 HUF	19 526
Wielka Brytania	79 000 GBP	95 411
Włochy	30 000 euro	30 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.ec.europa.eu [24.10.2014].

Wysokość limitu obrotu uprawniającego do zwolnienia z podatku w Polsce na tle innych państw członkowskich Unii Europejskiej ilustruje wykres 1. Z przedstawionych na nim danych można wnioskować, że na tle innych państw członkowskich wysokość obowiązującego obecnie w Polsce limitu obrotu uprawniającego do zwolnienia z podatku od wartości dodanej należy do wartości średnich.

Wykres 1. Wartość limitu obrotu uprawniającego do zastosowania zwolnienia podmiotowego w wybranych państwach członkowskich Unii Europejskiej (tys. euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ec.europa.eu [24.10.2014].

Niższy niż w Polsce limit wynegocjowały np. Dania, Finlandia, Austria, Niemcy czy Włochy, a wyższy np. Czechy i Słowacja. Zdecydowanie najwyższy limit został przyznany Wielkiej Brytanii.

Podsumowanie

Dyrektywa VAT 112/2006/WE stanowi zbiór przepisów mających na celu ujednoczenie zasad dotyczących podatku od wartości dodanej w państwach członkowskich. Regulacje zawarte w ustawie o podatku od towarów i usług nie mogą więc być sprzeczne z tą dyrektywą. Obowiązujące w Unii Europejskiej szczególne przepisy dotyczące zwolnienia z podatku od towarów i usług drobnych przedsiębiorców znajdują także odzwierciedlenie w obowiązującej w Polsce ustawie. Dyrektywa wyznacza limity kwot obrotu uprawniającego do zastosowania zwolnienia dla poszczególnych państw członkowskich oraz zawiera ogólne rozwiązania w zakresie tego zwolnienia. Wskazuje, jakie wartości uwzględnia się, kalkulując obrót na potrzeby zwolnienia, do czego nie ma prawa podmiot korzystający ze zwolnienia, oraz zaznacza jego fakultatywny charakter. Ustawowe regulacje w Polsce dotyczące zwolnienia dla drobnych przedsiębiorców są w pełni dostosowane do regulacji unijnych, choć są bardziej szczegółowe. Ustawa o podatku od towarów i usług określa przede wszystkim limit obrotu uprawniają-

cego do zwolnienia, który jest równy kwocie wskazanej w dyrektywie. Ponadto przepisy krajowe wskazują jednostki, które podmiotowo nie mogą skorzystać ze zwolnienia, wyznaczają sposób obliczenia obrotu na potrzeby zwolnienia, określają, do czego nie ma prawa podmiot zwolniony z podatku od towarów i usług oraz regulują problematykę utraty prawa do zwolnienia. Polskie regulacje w zakresie zwolnienia drobnych przedsiębiorców, podobnie jak dyrektywa, podkreślają dobrowolność stosowania zwolnienia. Każde przedsiębiorstwo, któremu przysługuje takie prawo, powinno rozważyć jego opłacalność, stosując różne kryteria. Każda kolejna nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług ma na celu nie tylko usprawnienie stosowanych rozwiązań, ale przede wszystkim dostosowanie ich do przepisów unijnych.

Literatura

- VI Dyrektywa VAT Rady UE (77/388/EEC), Dz.Urz. L z 13.06.1977 r., poz. 145/1, z późn. zm.
- Bartosiewicz A., Kubacki R., *VAT. 1556 wyjaśnień i interpretacji*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Dudek P., *VAT: ze zwolnieniem nie trzeba czekać na początek roku*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 25.09.2014 r.
- Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.Urz. L z 11.12.2006 r., poz. 347.
- Famulska T., *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania podatku od wartości dodanej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
- Krywan T., *Dekada mija, a chaos w VAT trwa. Dostosowywanie przepisów ciągle kuleje*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 30.04.2014 r.
- Martini J., *Dyrektywa VAT 2006/112/WE. Komentarz 2011*, Unimex, Wrocław 2011.
- Owsiak S., *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2013.
- Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, red. B. Ciupek, T. Famulska, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, t.j. Dz.U. z 2011 r., nr 177, poz. 1054, z późn. zm.
- Włodarczyk E., *Opodatkowanie przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- www.ec.europa.eu [24.10.2014].
- www.vat.pl [24.10.2014].
- VAT 2014. Najnowsze zmiany*, cz. 2 „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, dodatek „Nowe Prawo”.
- Zubrzycki J., *Leksykon VAT*, t. I-II, Unimex, Wrocław 2013.

Exemptions from goods and service tax for small entrepreneurs in light of EU solutions

Abstract. *In this article the author addresses the problem of exemption from tax of goods and services provided for small entrepreneurs in light of EU and national solutions. Presented is an assessment of the compliance of the Tax Act on goods and services to the EU Directive 112/2006 in*

this regard, as well as, an assessment of the exemption from tax on goods and services in Poland compared to other Member States of the European Union. Conclusions were formulated on the basis of the literature and an analysis of the provisions contained in domestic and EU legislation.

Keywords: *value added tax, tax exemptions, small entrepreneur*

**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem
„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-Malys – *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 Klineciewicz – *Uniwersytet Warszawski*
Prof. zw. dr hab. inż. dr h. c. Jan Koch – *Politechnika Wrocławska*
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 – *Szkola 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 Ziemba – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

**Recenzenci „Zeszytów Naukowych
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”
nr 52-57 za rok 2014
(Reviewers of “The Poznan School of Banking
Research Journal”
issues 52-57 of the year 2014)**

Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska – *Szkola Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. zw. dr hab. Waldemar Czernasty – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Bożena Kołosowska – *Uniwersytet Mikołaja Kopernika*
Prof. zw. dr hab. Kazimierz Pająk – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkola Główna Handlowa w Warszawie*
Prof. zw. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*
Prof. nadzw. dr hab. Maria Smejda – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. zw. dr hab. Tadeusz Sporek – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*
Prof. nadzw. dr hab. Bogusław Walczak – *Uniwersytet Szczeciński*

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu

Tekst

- kompletny, w postaci jednego 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 pracy...*

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 zauważył 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, nr 27, www.crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-275.pdf [17.05.2008].
 - ² *NBP Portal.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 (5 000 000 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, p. 113-116.

² P. Spenner, K. Freeman, *To keep your customers, keep it simple*, "Harvard Business Review" May 2012, p. 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 *NBPPortal.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