



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
I ZARZĄDZANIE

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2016 | ISSN 1733-2486

XVII

TOM

8

ZESZYT

III

CZĘŚĆ

Redakcja naukowa:

Elżbieta Klamut

Terapia finansów



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
I ZARZĄDZANIE

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2016 | ISSN 1733-2486

XVII

TOM

8

ZESZYT

III

CZĘŚĆ

Redakcja naukowa:

Elżbieta Klamut

Terapia finansów




WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Zeszyt recenzowany

Redakcja naukowa: Elżbieta Klamut

Korekta językowa: Karolina Martin

Skład i łamanie: Karolina Martin

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

©Copyright: Społeczna Akademia Nauk

ISSN 1733-2486

Wersja elektroniczna publikacji dostępna na stronie: piz.san.edu.pl



Spis treści

- 11 **Część I**
Terapia finansów
- 13 **Elżbieta Klamut** | *Taxation of Agricultural Farms – the Need for Therapy?*
- 27 **Elżbieta Klamut** | *Nadużycia instytucji finansowych w kontekście gospodarstw domowych*
- 43 **Marcin Kuna** | *The Impact of PPC Advertising as an E-marketing Tool for E-commerce on Older Adult Household Finances*
- 61 **Małgorzata Oziębło** | *Finanse gospodarstw domowych osób starszych*
- 75 **Elżbieta Soszyńska** | *Rozwój finansowy a wzrost gospodarczy krajów*
- 91 **Część II**
Moralność podatkowa
- 93 **Edyta Małecka-Ziemińska** | *Fiskalne aspekty podatków pośrednich*
- 111 **Michał Krajewski** | *Kontrola skarbowa w systemie finansów publicznych – diagnoza, terapia*
- 129 **Dorota Nowak** | *Wpływ kontroli skarbowej na otoczenie gospodarcze*
- 143 **Część III**
Finanse osobiste
- 145 **Małgorzata Solarz** | *Zachowania egoistyczne w kontekście pożyczania pieniędzy członkom rodziny – wyniki badań własnych*
- 159 **Ewa Kowalewska** | *Rozporządzenie wkładem własnym – dyspozycja na wypadek śmierci*
- 173 **Joanna Podczaszy** | *Społeczne aspekty przepisów o upadłości konsumenckiej w świetle przeprowadzonych badań*
- 187 **Marta Musiał** | *Behawioralne determinanty zarządzania finansami osobistymi*
- 199 **Natalia Iwaszczuk, Anna Jarzęcka** | *Porównanie wybranych aspektów bezpieczeństwa płatności internetowych kilku banków działających na polskim rynku*
- 219 **Beata Świecka** | *Generacja Y w świecie finansów – finansowa literacy i edukacja finansowa młodego pokolenia*
- 233 **Maria Błoszczyńska** | *Ochrona ubezpieczeniowa gospodarstw domowych – wybrane kierunki zmian i wyzwania na przyszłość*
- 251 **Mariusz Wisłowski** | *Świadomość ekonomiczna Polaków w związku z zawieraniem prywatnych umów pożyczek hipotecznych*

- 267 **Joanna Węgrzyn** | *Mentalne budżetowanie gospodarstw domowych na przykładzie programu Rodzina 500+*
- 279 **Część IV**
Społeczne aspekty finansów
- 281 **Aneta Tylman** | *Partycypacja społeczna w finansowaniu procesów miejskich na przykładzie rewitalizacji*
- 293 **Beata Wierzbicka** | *Czy społecznie odpowiedzialna filozofia zarządzania marketingowego firmą może stanowić źródło korzyści dla konsumentów?*
- 307 **Magdalena Ślebocka** | *Potrzeba finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych poprzez partnerstwo publiczno-privatne na przykładzie Łodzi*
- 323 **Aneta Waszkiewicz** | *Crowdfunding – alternatywna forma finansowania przedsiębiorstw w Polsce?*
- 339 **Tadeusz P. Tkaczyk** | *Uwarunkowania terapii finansów*

Wprowadzenie

W życiu prywatnym, a także zawodowym każdego człowieka niewątpliwie ważną rolę odgrywają finanse. Jednym z gwarantów bezpieczeństwa ekonomicznego i społecznego przedsiębiorców oraz obywateli jest dostępność środków finansowych. To istniejące na rynku instrumenty finansowe w dużej mierze decydują o poziomie zabezpieczenia społecznego oraz stabilności finansowej przedsiębiorstw czy gospodarstw domowych.

Problemy z finansami, także tymi osobistymi, to bardzo często brak kompetencji finansowych (wiedzy, umiejętności), podejścia zdroworozsądkowego, ale i także ściśle powiązanie z różnego rodzaju zdarzeniami. Zadłużanie się, obniżanie dochodów są często wynikiem postaw lub sytuacji takich jak m.in: błędne decyzje podejmowane pod wpływem impulsu, emocji, nasilony stres, wzorowanie się na innych, paniczna reakcja na wydarzenia na rynkach finansowych, a często i brak asertywności, nadmierna pewność siebie, ignorancja.

Globalny kryzys bankowo-finansowy był sprawcą zmian zarówno w sferze realnej, jak i w tej intelektualnej. Każda decyzja, która dotyczy dysponowania posiadanymi środkami pieniężnymi ma zawsze swoje konsekwencje, zarówno te finansowe, jak i te emocjonalne. Pieniądz nie jest tylko i wyłącznie środkiem płatniczym. Jest on nierozzerwalnie związany z emocjonalną czy społeczną sferą życia niemal każdego człowieka. Podejmowaniu niemal każdej decyzji alokacji pieniądza towarzyszą często różnego rodzaju emocje: niepewność, strach, poczucie żalu, euforii, dobrobytu. Podatki, inflacja a także napływ kapitału zagranicznego to właśnie te zjawiska, które są poddawane najczęściej szczegółowym badaniom, w tym także towarzyszących im zachowań emocjonalnych.

Współcześni przedstawiciele nurtów ekonomicznych dystansują się w coraz większym stopniu od wyidealizowanego, iluzorycznego świata absolutnej pewności, optymalnych decyzji gospodarczych, natomiast skłaniają się oni ku wykorzystywaniu dorobku naukowego psychologii. Niepewność, ryzyko, zdarzenia losowe i błędy będące ich efektem a zniekształcające wyobrażenie o naszej codzienności, gospodarce, są elementami środowiska prywatnego i zawodowego niezbędnymi w funkcjonowaniu społecznym. Działania w warunkach niepewności, którą utożsamia kryzys gospodarczy są przedmiotem zainteresowań psychologii. To w warunkach niepewności dochodzi do podejmowania irracjonalnych, błędnych decyzji. Właśnie psychologia wskazuje nawyki myślowe, jakimi posługuje się człowiek, dokonując wyborów, które często trudno logicznie wyjaśnić.

Ostatnie badania wykazują, że nie zachowujemy się racjonalnie, lecz emocjonalnie. W decyzjach finansowych nadmiernie ufamy swojej wiedzy, ulegamy iluzji sprawowania kontroli nad finansami, nie potrafimy odróżnić rezultatów zdarzeń losowych od tych,

które są skutkiem naszego działania. Zaczerpnięte z nauk psychologicznych teorie, oparte na zachowaniu ludzkim zaczęły w ostatnich latach szybko się rozwijać, czyniąc finanse behawioralne jedną z nauk najskuteczniejszych w badaniu zachowań inwestorów na rynkach finansowych.

Globalny kryzys to ogromne obciążenie zarówno dla gospodarki, jak i obywateli. Jednocześnie to niezwykle cenne źródło doświadczeń oraz nowej wiedzy w zakresie finansów behawioralnych, psychologii ekonomicznej. Potrzeba dyskusji oraz konfrontacji poglądów środowisk zarówno naukowych, jak i praktyki to konieczność, która wymaga stworzenia odpowiedniej płaszczyzny, jaką są różnego rodzaju seminaria i konferencje o szeroko zakrojonych, aktualnych ramach tematycznych i naukowych. Pokłosem dyskusji, wymiany poglądów środowisk związanych z finansami, a także w pewnych aspektach psychologią ekonomiczną jest zbiór artykułów przedstawionych w niniejszej publikacji. Zostały one zebrane w czterech częściach omówionych poniżej.

Terapia finansów

Wprowadzeniem do rozważań na temat terapii finansów czy też psychologiczno-społecznych aspektów finansów jest część pierwsza publikacji *Terapia finansów*. Autorzy w tej części dokonują próby oceny obszarów życia gospodarczego i prywatnego, które powinny być objęte terapią. Czy odmienne opodatkowanie rodzinnych gospodarstw rolnych podatkiem rolnym w Polsce jest sprawiedliwe, skoro w innych krajach stosuje się zasady ogólne uzupełnione elementami preferencji? Czy wprowadzenie nowych rozwiązań w polskich realiach spowoduje wzrost tych wpływów, czy też spadek? Jak wpłynie to na dochodowość gospodarstw? No i najważniejsze: czy obecny system potrzebuje terapii? To tylko niektóre z pytań zadanych w pierwszym z artykułów. Na konieczność odpowiednich regulacji, zmian w wynagradzaniu pośredników finansowych zwraca uwagę następny artykuł. Czy moralne jest wykorzystywanie niewiedzy drobnych inwestorów, konsumentów dla uzyskania własnych korzyści? Jak rozwiązać problem etyki pośredników finansowych, skoro zasady dobrych praktyk nie są przestrzegane? Czy problem wysokiego zadłużenia gospodarstw domowych jest wynikiem niefrasobliwego zaciągania zobowiązań, czy też skutkiem nieetycznego postępowania pośredników instytucji finansowych? Konieczność ochrony konsumenta przed nadużyciami instytucji finansowych jest niewątpliwa, ale jak ma ona wyglądać? To tylko niektóre pytania związane z prezentowanym artykułem *Nadużycia instytucji finansowych w kontekście gospodarstw domowych*. W jednym z artykułów spotkamy się z problemem zakłócenia procesu podejmowania decyzji zakupu on-line za pośrednictwem szerokiej gamy narzędzi marke-

tingowych, w tym i Pay Per Click. Rozważania te dotyczą potencjalnego wpływu PPC na zachowanie się osób starszych podczas zakupów, co ma bezpośredni wpływ na finanse gospodarstw domowych seniorów. Brak wiedzy, łatwowierność seniorów powoduje ich zwiększoną podatność na oszustwa i dlatego powinni być odpowiednio chronieni. Kolejny z artykułów porusza więc kwestię poziomu zabezpieczenia społecznego i stabilności finansów seniorów. Brak wiedzy z zakresu finansów, niskie świadczenia emerytalne, brak dostępu do kapitałów zewnętrznych powodują, że seniorzy polscy nie są zadowoleni ze stanu swoich finansów. Jak to poprawić? Przecież to oni pełnią istotną rolę w gospodarce polskiej. Są oni konsumentami, uczestnikami rynków finansowych, uczestnikami transferów międzypokoleniowych oraz beneficjentami płatności transferowych państwa. Ostatni w tej części artykuł analizuje relacje między rozwojem finansów a długofalowym wzrostem gospodarczym. Autorka dokonuje badań tej relacji i stwierdza, że w obecnym wieku znaleźć można dowody na istnienie warunkowych progów rozwoju finansów, zwalniających wzrost gospodarczy. W jaki sposób autorka dochodzi do takich wniosków warto sprawdzić, analizując wskazany artykuł.

Moralność podatkowa

Obszarem zainteresowania autorów drugiej części są obciążenia podatkowe, zarówno przedsiębiorstw, jak i osób prywatnych. Odwieczna sprzeczność interesów dwu stron: podatnika i organów skarbowych jest spowodowana tym, że pierwsza grupa pragnie minimalizować wielkość podatków, druga maksymalizować swoje wpływy z tego tytułu. Nielegalna optymalizacja spędza sen z powiek niemal każdego Ministra Finansów, szczególnie gdy wyłudzenia w podatkach sięgają kilkudziesięciu miliardów złotych. Nawiązaniem do tego zagadnienia jest pierwsze z opracowań, które dokonuje „identyfikacji cech podatków pośrednich z punktu widzenia pełnienia przez nie funkcji fiskalnej oraz egzemplifikacji ich znaczenia fiskalnego”. Rosnąca luka podatkowa wymusza konieczność podjęcia przez państwo działań, które w sposób skuteczny i efektywny zabezpieczą wymiar i pobór podatków. Następne opracowanie nawiązuje do poprzedniego artykułu, gdyż dotyczy diagnozy problemu nieefektywnego działania organów skarbowych. Prezentowana jest próba naprawy (terapii) funkcjonowania organów skarbowych w kontekście mających się dokonać zmian. Autor zastanawia się czy utworzenie Krajowej Administracji Skarbowej spełni swoją rolę, czy też koszty jej utrzymania będą wysokie i dodatkowo powiększą deficyt budżetowy. Nawiązaniem do wspomnianego artykułu jest też kolejne opracowanie dotyczące wpływu kontroli skarbowej na otoczenie gospodarcze. Jak zmniejszyć ten wpływ na działalność jednostek gospodarczych? Czy

jest to możliwe? Niemal każdy podatek budzi wiele emocji. Niechęć jego uiszczania jest powszechna, a przeprowadzane kontrole skarbowe nie tylko dezorganizują pracę przedsiębiorstw, ale mają negatywny wpływ na rynek i otoczenie. Niestety bez prewencyjnej roli kontroli nie można zapobiegać i przeciwdziałać nadużyciom i oszustwom dokonywanym w gospodarce.

Finanse osobiste

W części *Finanse osobiste* autorzy podejmują problem gospodarowania własnymi środkami finansowymi. Pierwszy z artykułów podejmuje problem przejawów egoizmu, zwłaszcza w zachowaniach w rodzinie. Z jakich powodów członkowie rodziny nie są skorzy do pożyczania pieniędzy innym jej członkom? Czy zawsze tak postępują Polacy? Autorka swoje przemyślenia poparła badaniami własnymi, warto więc spojrzeć na nie i porównać z obserwacjami własnego otoczenia. Następny artykuł: *Rozporządzenie wkładem własnym – dyspozycja na wypadek śmierci* skupia naszą uwagę na aspekcie funkcjonowania dyspozycji wkładem własnym na wypadek śmierci. Czy możemy swobodnie decydować, w jakiej wysokości i na rzecz jakiej osoby przekazujemy własny wkład? Autorka przeprowadza nas przez zawiłe meandry prawa bankowego, spadkowego itp. Coraz więcej gospodarstw domowych popada w pętlę zadłużenia. Jakie ma możliwości wyjścia z tego „zaklętego kręgu”? Czy upadłość konsumencka rozwiąże ich problemy? Jak często możemy korzystać z tej „furtki” oddłużenia? Te ciekawe dla nas zagadnienia omawia kolejny z artykułów tej części, a mianowicie *Społeczne aspekty przepisów o upadłości konsumenckiej w świetle przeprowadzonych badań*. W następnym opracowaniu poruszany jest problem czynników behawioralnych (motywy, osobowość, emocje, potrzeby), mających wpływ na proces podejmowania decyzji, zwłaszcza przez gospodarstwa domowe. Autorka skupia się na różnicach w zarządzaniu finansami, będących wynikiem dwóch cech osobowości: temperamentu oraz podejścia do ryzyka. Warto spojrzeć na wyniki przeprowadzonych przez autorkę badań w tym zakresie. Korzystanie z elektronicznych form obsługi rachunku bankowego staje się normalnością, ale to użytkownik (według autorek tego artykułu) jest najsłabszym ogniwem w korzystaniu z tego typu udogodnień. Banki starają się dołożyć wszelkich starań, aby zagwarantować bezpieczeństwo korzystania z bankowości internetowej. Niestety jednak często to niefrasobliwość użytkowników powoduje, że stają się oni celem ataków przestępców internetowych. Wynika z tego przesłanie, że nikt nas nie ochroni, jeśli sami nie będziemy przestrzegać odpowiednich procedur. Czy stosujemy się do zaleceń banków, czy chętnie korzystamy z bankowości

internetowej oraz jakie niebezpieczeństwa nam grożą dowiemy się z niniejszego artykułu. W kolejnym opracowaniu autorka zajęła się badaniem funkcjonowania młodego pokolenia (15–24) w świecie finansów. Zwróciła uwagę na konieczność edukacji ekonomicznej młodych ludzi po to, aby w późniejszym okresie mieli odpowiednie umiejętności finansowe, gdyż według autorki: „Brak zrozumienia zagadnień ekonomicznych, produktów i usług finansowych, zależności w świecie finansów i bankowości, mechanizmów finansowych oraz narzędzi zarządzania finansami (i wielu innych) wpływa na pogłębianie problemów społecznych takich jak m.in. wykluczenie społeczne, finansowe, nadmierne zadłużenie, itp. Zdobyta wiedza finansowa zaaplikowana w życiu codziennym warunkuje bardziej świadome decyzje na rynku dóbr i usług, jak również powoduje pełniejsze uczestnictwo w życiu społecznym”. W następnym z artykułów dowiemy się, jak zabezpieczyć się przed zagrożeniami związanymi z korzystaniem z dobrodziejstw technologicznych. Firmy ubezpieczeniowe przygotowały odpowiednie oferty dla osób fizycznych i gospodarstw domowych w obszarach szczególnie narażonych na występowanie nowych zagrożeń. Ubezpieczenia to ten sektor, który musi nadążać, a w zasadzie powinien wyprzedzać potrzeby odbiorców swoich produktów. Problem zadłużania się Polaków od wielu lat ma swoje miejsce w wielu publikacjach, szczególnie w powiązaniu z niską świadomością ekonomiczną. Niestety skutki tej niskiej świadomości w przypadku produktów wysokiego ryzyka, jakimi są prywatne pożyczki hipoteczne, mogą zagrozić egzystencji pożyczkobiorcy. Autor tego opracowania poprzez analizę przypadków próbuje wskazać mechanizmy powstania zagrożenia, aby na tej podstawie można było stworzyć narzędzia (mechanizmy) przeciwdziałania zjawiskom wykorzystywania niskiej wiedzy finansowej pożyczkobiorców. Autorka następnego artykułu przenosi nas w świat teorii finansów behawioralnych, które wskazują na to, że proces podejmowania racjonalnych decyzji finansowych może być obciążony błędami nie tylko z powodu braku dostępu do informacji, odpowiedniej wiedzy, ale często ma on dodatek w postaci emocji. Na błędy popełniane w procesie decyzyjnym mają często wpływ emocje i ryzyko. Wyjaśnienie pojęcia „mentalne księgowanie” znajdziemy właśnie w tej publikacji.

Społeczne aspekty finansów

Ostatnia z części publikacji to rozważania nad społecznymi aspektami finansów. Korzyści płynące z partycypacji społecznej według autorki pierwszego w tej części artykułu należy rozpatrywać w kategoriach takich jak: minimalizacja wykluczenia społecznego, zapobieganie rozszerzaniu się terenów miast, wzrost potencjału gospodarczego, a przede wszystkim w procesach miejskich, takich jak rewitalizacja. Między innymi z tego powodu

rewitalizacja jest swego rodzaju pilotażem partycypacji społecznej w polskich rozwiązaniach legislacyjnych. Marketing to zjawisko, z którym spotykamy się niemal wszędzie. Autorka artykułu związanego z tym zjawiskiem zastanawia się: jaka filozofia powinna kierować wysiłkami marketingowymi, czyli działaniami zmierzającymi do uzyskania odpowiedniej wymiany? Jakie znaczenie należy przypisać interesom samej organizacji, a jakie interesom jej klientów i społeczeństwa? Sygnalizuje aspekt etyczny oraz odpowiedzialności społecznej marketingu. Artykuł *Potrzeba finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych poprzez partnerstwo publiczno-prywatne na przykładzie Łodzi* wprowadza nas w problematykę instrumentu finansowego, jakim jest partnerstwo publiczno-prywatne w kontekście finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych. Autorka twierdzi, że być może kryzys finansów publicznych, nowe zasady wydatkowania środków unijnych lat 2014–2020, a także niewystarczające środki publiczne na finansowanie inwestycji pobudzą rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego. Z finansowaniem działalności gospodarczej wiąże się także następny artykuł. Nowoczesne źródło finansowania rozwoju przedsiębiorstw przedstawia artykuł *Crowdfunding – alternatywna forma finansowania przedsiębiorstw w Polsce*. Autorka dokonuje analizy polskiego rynku crowdfundingu i jego możliwości, zwłaszcza w kontekście finansowania sektora MŚP. Stara się także odpowiedzieć na pytanie: czy to źródło kapitału jest w Polsce alternatywną, czy też innowacyjną formą finansowania. Wskazuje na fakt, że banki zainteresowane są uczestnictwem w polskich platformach crowdfundingu udziałowego, natomiast dominującą rolę w finansowaniu, zwłaszcza sektora MŚP ma crowdfunding sponsorski. Czy crowdfunding ma szansę wyjść z pozycji niszowej formy pozyskania kapitału? Ten interesujący artykuł kończy ostatnią część niniejszej publikacji.

Jako podsumowanie niniejszej publikacji możemy potraktować ostatni artykuł. W artykule *Uwarunkowania terapii finansów* autor dokonuje próby wskazania ponadjednostkowych uwarunkowań terapii finansowej w bliższej i dalszej perspektywie. Według niego najpierw niezbędna jest dobra diagnoza, a potem dopiero terapia. Chcąc przystąpić do terapii należy więc opracować długofalową koncepcję rozwoju, także i finansów i ich roli w świecie globalnym. Oczywiście nie jest to łatwe, a oto pytania, które zadaje autor w podsumowaniu: „Czy to możliwe? Tak, pod wpływem presji i długim okresie. Czy będzie opór?”

Oddając w ręce czytelnika tę publikację, mamy nadzieję na pobudzenie zainteresowania finansami przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, zwłaszcza w kontekście ich zachowań, decyzji, działań emocjonalnych. Finanse behawioralne, a także psychologia ekonomiczna powinny znaleźć stałe miejsce w badaniach funkcjonowania świata finansów.

Elżbieta Klamut

Część I
Terapia finansów

Elżbieta Klamut | eklamut@spoleczna.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Taxation of Agricultural Farms – the Need for Therapy?

„He who steals a penny shall get a death penalty.
He who appropriates public money or by taking advantage of monopolies,
usury or other unfair means gets much higher benefits,
shall be highly respected by his fellow citizens.
He who poisons his neighbour shall be sentenced for the crime of poisoning,
yet he who poisons the whole communities
with rotten wine or oil, remains free”
Erasmus of Rotterdam, 16th century.

Abstract: Every country has the right to issue its own regulations regarding business activity, personal income or agricultural activity. After Poland’s accession to the European Union, Polish agriculture should be competitive, hence the need to increase its efficiency. There is a question whether one of the elements of the improvement of the situation in Polish agriculture is the change of tax policy? The aim of this study is to analyse the problem of taxation of agricultural farms with income tax.

Keywords: taxes, farming enterprises, agricultural farms, agricultural tax, income tax

Introduction

A variety of structures of tax systems introduced in the European Union countries are first of all aimed at providing for the interests of general public. They are constructed in such a way so as to allow for pursuing fiscal and general social purposes, but also for the

protection of selected sectors of the economy. Among these sectors is agriculture, which is particularly vulnerable to unpredictable natural risks. In the European Union countries, there are various agricultural tax systems. Most of the countries apply significant facilitations and preferences in the tax systems in this branch of economy, while other countries use these preferences only to a limited extent. Among the European countries there are also such ones that do not introduce any special tax reductions for agricultural businesses.

Poland is a country which treats agricultural farm taxation differently than other economic activities. Is it fair, or should the agricultural income be treated in the same way as the income from other areas of the economy? There is a question which system should be implemented so that it would be fair? Which of the systems used in western countries would be suitable for the taxation of agriculture in Poland? Should Poland work out its own separate system? According to farmers, the separate taxation of agricultural sector is right and fair, yet the remaining part of the society considers them to be too liberal and unfair. For the purposes of this publication, a hypothesis has been assumed: the current system of taxation of agricultural holdings should be modified. This hypothesis has been verified by the analysis of literature and tax solutions used in other European countries. The aim of this study is to compare the tax systems of the agricultural sector in Europe, and proving that the change of the agricultural tax for the income tax is fair. While examining different tax systems, one should take into account the proceeds from taxation to the government budget. Does the current system of taxation in this sector need any therapy?

Taxes in the economy versus optimization

The tax is a special form of mandatory provision of the taxpayer for the benefit of specific bodies. The theory of optimal taxation defines its subject as such a system of taxation that allows (with specific tax revenues) the implementation of the highest level of social welfare. This implementation is done, as a rule, by minimizing the undesired, negative effects of taxation, however, taking into account some limitations. Almost always it evokes the problem of determining the tax structure, which will allow for achieving the desired tax revenue. This problem is an issue of concern in the theory of optimal taxation. Moreover, the subject of interest of the concept of the most optimum tax is the impact of taxes on basic elements on the functioning of markets and therefore on the economic growth, mobility of the workforce or taking up business activities¹.

1 See the study on the influence of taxes on business activity in: J. B. Cullen, R. H. Gordon, *Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the U.S.*, National Bureau of Economic Research. Working Paper 9015, Cambridge 2002, p. 36.

For centuries, in terms of taxation, there has been a conflict of interests of two parties. On the one hand, it is the taxpayer, whose hard earned income is reduced by taxes (economic category), and on the other hand, the state, for which taxes are the most effective source of budgetary revenues. The state, in order to continuously gain specific influences, must at least partly protect this source, increasing the profitability of taxpayers' activities. The taxpayer, however, may take advantage of the freedom to choose different forms of taxation, the simplification of tax settlements, possibilities for deductions, allowances, expenses, etc.

Not surprisingly, according to taxpayers, the tax system will never be fair, nor stable. The simplicity of the used systems, a small number of taxes (the best if there are one or two), as well as a small number of changes in the regulations prove the transparency and the stability of the system. Of course, the fulfillment of specific conditions that are necessary for a good tax system will not cause a sudden satisfaction of all taxpayers. There will always be a taxpayer who finds the current tax system dissatisfying. And here it is worth quoting: "(...) since the very moment of tax introduction, taxpayers have been demanding its reform. Tax reform is a kind of myth. Like alchemists in search of the philosopher's stone, for centuries the political parties, pressure groups, single researchers, the inspired, have been looking for the ideal tax system (...) not finding it of course" [Rivoli 1965].

To one of the most important objectives of the state government one may include the maximizing of social welfare functions, and the maximizing of budgetary revenues. As the main criterion for optimization, one can consider the maximum reduction of negative effects resulting from the redistribution of income by the state. So the economic efficiency of the tax system is necessary [Grądalski 2006, pp. 101–103]. The assumption of the theory of tax optimization is mentioned above the maximizing of social welfare (it is possible with appropriate tax revenues to the budget) and at the same time the minimizing of costs of tax execution (increasing tax morality).

Tax burden of agricultural farms in Poland

Agricultural tax is one of the many elements of the system of economic operators' taxation. It was introduced by the Act on Agricultural Tax [Journal of Laws – Dz. U. 1993] and replaced the land tax of a progressive nature, existing since 1946. The basis for the calculation of the agricultural tax is the sum of the values in use of given lands, which shall be calculated as a result of the valorisation by conversion coefficients of lands into

conversion hectares (taxed hectares) [Gruziel 2008, pp. 91–101]. Hence, the subjects of taxation are given lands of the appropriate classification contained in the land records. The tax base of this tax is the number of real hectares or conversion hectares that result from the aforesaid records. This means that all agricultural lands as well as wooded and bushy lands in these areas are subject to agricultural tax, regardless of their surface, profitability or location.

The basic criteria for the amount of mentioned above agricultural tax are as follows:

- the area of land that is subject to taxation,
- the location of farm (due to so called tax districts),
- the quality and type of agricultural land,
- hectare standards,
- tax exemptions and reductions,
- fixed rates of tax.

The economic criteria for tax burden of agricultural farms [Podstawka 2000, pp. 52–53] are: the value in use, hectare standards, standards defining the value in use, tax districts, tax rates as well as reductions and exemptions. Agricultural areas which are subject to taxation, and that are listed in the records, are arable lands, permanent pastures, permanent meadows, agricultural built-up lands, orchards, lands under ponds, ditches. Every year the agricultural tax is different and depends on the price of one quintal of rye defined in the statement of the President of the CSO.

The disadvantage of such a solution (taxation of agriculture) is the treatment of agricultural tax as a universal tax. Unfortunately, it provides a lot of opportunities for speculation by people wishing to make use of the very low tax burden. This is done by the acquisition of land by persons who do not carry out farming activities, for speculation purposes, or for taking advantage of the subsidies or other preferences provided for farmers. A separate way is “artificial” enlargement of agricultural areas in order to reduce the amount of tax. Of course, most of the surveyed Polish farmers claim², that the current agricultural tax is basically fair. Some of them, however, propose to change the regulations for determining the conversion coefficients. There are also those who call for the change of not very “fortunately” selected tax districts. Farmers, especially the elder ones, as usual, are afraid of changes, and in particular, the obligation to supply additional records and additional settlements.

2 Based on the author’s own current research for the scientific publication in the three regions of Poland.

Taxes on agricultural enterprises in selected European countries

Tax systems in the EU member states are distinct and each country builds or reforms them on its own. Background conditions of these systems are primarily seen in:

- the role of the state in the economy,
- the tax mentality of the country's population,
- the standard of living of the people,
- consumer habits, etc. [Klamut 2016, pp. 24–46].

Countries such as France, Spain, the Czech Republic, the Netherlands, Greece or even Poland, show a relatively high share of consumption taxes in the state revenues, and a low share of personal income taxes. Almost reversed situation takes place in Finland, Ireland, Belgium, Denmark or the UK, where the personal incomes are highly taxed.

The vast majority of the member states introduce all sorts of tax deductions or preferences for specific sectors of the economy. Undoubtedly, in each country, this specific sector is agriculture. Most European countries do not create a separate tax system for this sector, but introduce regulations that treat the income from this sector a bit differently. Such favouring of agriculture is often referred to as agricultural tax expenditures.

In the tax systems of European countries, two types of agriculture taxation should be mentioned. The first group of countries is this where agriculture is subject to generally applicable tax regulations (Finland) or is subject to various preferences or deductions to promote the development of agriculture (north-western Europe countries and Slovakia). The second group is the countries which have created a separate tax system for agriculture, with the aim of significant support for this sector. These are the following countries: Poland (agricultural tax), Germany, Austria, France and Italy. A brief description of the tax policy illustrates Table 1.

Table 1. Legal forms of agricultural enterprises and tax regulations in the EU countries

Country	Type of legal form	Tax types in agriculture
Belgium	single-person enterprises	Privileged taxation of EU grants and for those who give up farming is applied. Credits are refinanced and accelerated depreciation is permitted. One of the options is an estimated form of calculating the income, but only until the moment of alignment with the real income.
France	single-person enterprises and partner companies	Lump sums or estimated forms of calculating the income are used, also simplified accounting. Options: deduction of expenditure on investment by young farmers, offsetting losses, the use of average income during the consecutive three years.

The Netherlands	single-person enterprises and partner companies	Options: offsetting losses, determining the income on the basis of an average income during the consecutive three years, investment tax credits, accelerated depreciation.
Germany	single-person enterprises and partner companies	Lump sum or estimated forms of determining the income are used, simplified accountancy. Options: offsetting losses, average income during the consecutive three years, investment reserves and accelerated depreciation.
Italy	single-person enterprises	Lump sum income tax.
The UK	partner companies	Calculation of income on the basis of average income during the last two years (one of the options). Creating an investment fund to be deducted from the tax base, additional depreciation.
Ireland	single-person operators	Preferences for organic farming. The income can be estimated on the basis of an average from the last 3 years.
Denmark	single-person enterprises	Income is estimated on the basis of the project plan. Non-standard taxation for small farms. Possibility of additional write-downs for R+D in the farms.
Spain	single-person enterprises	Small farmers specify the estimated income (vast majority). Reliefs: loans for environmental investments for R + D, and for export activities.
Austria	single-person enterprises	Lump sum and estimated forms of specifying income. Simplified accountancy. Tax year selected by the operator.
The Czech Republic	11% of agricultural enterprises are legal persons, the remaining ones are family businesses	Taxation on general terms.
Estonia	single-person enterprises	Small farms (income up to 45 000 EEK) are exempted from income tax. Higher income taxed on general terms.
Lithuania	single-person enterprises	Small farms are excluded from income tax, the others are taxed with variable tax rate.
Latvia	no information	Small farms are excluded from taxation, also agro-tourism farms, and partly, horticulture farms with low income. Subsidies for agricultural production are exempted from taxation.
Poland	family enterprises	Agricultural enterprises are not subject to income tax, they pay agricultural tax.
Slovakia	single-person enterprises	Taxation on general terms.

Source: own study based on Ogrodnik 2009, p. 108.

Most of the presented tax systems are based on the principle of equity of burden for all citizens. There is a question, whether the Polish system, which as nearly the only one, has a separate taxation system for some of its citizens, is fair? Depending on the region of research, social status, education³, the approach to this problem is slightly different.

3 Based on the author's current own study for the scientific publication in three regions of Poland.

According to public opinion survey, some of Polish taxpayers claim⁴, that the system is unfair and farmers should be treated in the same way as other citizens. Another group claim that agriculture is important part of economy and should be treated specially. Yet another group confirm the injustice of separate taxation, but at the same time do not oppose to the introduction of small preferences.

It is more and more often stated that the land itself is playing the declining role as a factor of building up the agricultural income, and more emphasis is put on manufacturing factors (work, capital). In Poland, the income approach is used in the construction of the agricultural tax in contrast to the countries of the “old Union”, where income from agricultural activity is not excluded from taxation. As already stated above, tax systems are very different. It would be good to look at tax burdens of farmers in the EU (Tab. 2). The primary tax requirement for farmers in the EU countries is income tax which is constructed in such a way so as to support the applied model of agriculture. Additional taxes are also a goods and services tax and a property tax. For agriculture, as the income tax is concerned, different kinds of preferences (e.g. rates), estimating techniques of calculating income, tax relief, exemptions, etc. are applied.

Table 2. Income tax in agriculture of the EU countries – tax rates and selected preferences

Country	Tax rates	Estimated income	Special investment reliefs	Special depreciation policy	Priviledged tax treatment of the tax consultancy costs
Belgium	25–50%	+	+	+	-
The UK	10–50%	-	+	-	-
Denmark	25,6%	-	+	+	-
Ireland	20 i 41%	+	-	-	-
The Netherlands	1,95–52%	-	+	+	-
The Czech Republic	19%	-	-	+	-
Hungary	16%	+	-	-	-
Germany	14–45%	+	+	+	+
Spain	24,75–52%	+	+	+	-
France	5,5–45%	+	x	x	+
Italy	23–43%	x	x	x	x
Portugal	do 46,5%	x	x	x	x
Greece	18–45%	x	x	x	x
Austria	36,5–50%	+	-	-	-

4 Based on the author’s current own study for the scientific publication in three regions of Poland and also Neneman, Zagórski 2014, p. 4.

Luxemburg	do 39%	-	x	x	x
Sweden	20–57%	x	x	x	x
Finland	do 32%	-	x	x	-

" occurs", "-" does not occur, "x" - no info

Source: Pawłowska-Tyszko 2013, pp. 134–141.

A specific component of the European model of agriculture is its family nature (whole families work in the farm), which, when the tax is concerned, creates some problems. Agricultural activity, although has the basic characteristics of economic activity, yet it is performed within the household. Such an arrangement raises a dilemma: is it possible to separate the income and value of the farmer's own work and of the members of his family? Which costs are only and exclusively for personal expenses of the farmer's family members? What about income tax, since the farmer does not keep accounting records? The agricultural tax does not apply to so called special departments of agricultural production - these are taxed according to personal income standards; the problem is limited there. As the Ministry of Finance stated, "... according to the review of principles of farmers' income taxation in the EU member states, Polish regulations in the field of personal income tax, involving only the income derived from so-called special departments of agricultural production, are more favourable than the regulations in other member states, in most of which all farmers, not just selected groups, are taxed according to personal income tax on general terms (with the ability to apply for a variety of reliefs and preferences)"⁵.

The impact of the taxes from agricultural farms on public finances

Certainly, harassing the income from special departments with public burdens at the same level as the income from non-agricultural economic activities, should be considered as appropriate and in accordance with the principle of tax fairness⁶, whose basic demands are equality and universality of taxation. One should ask the question, whether the equalisation of taxation of agricultural activities with non-agricultural economic activities will be reflected in increased income to the budget and what will be the impact on

5 See the answer to MP S.Stec's question to the Minister of Finance on taxation with the income tax part of agricultural production considered as special departments of agricultural production of 21 June 2007, www.sejm.gov.pl.

6 More on the tax fairness: A. Gomułowicz (2003), *Zasada sprawiedliwości podatkowej w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, and J. Głuchowski (1999), *Sprawiedliwość podatkowa: założenia teoretyczne i możliwości aplikacyjne*.

the profitability of agricultural enterprises? The share of personal income taxes in total income tax in European countries varies, but on average it is about 20%. There are countries where this share is significant (Denmark – about 50%, Finland, the UK – 30%), but there are also those where this share is rather small (Czech Republic – 10%, Poland – 14%, Greece – 15%) (cf. Tab. 3).

Table 3. The share of personal income taxes in the total tax income in selected EU countries in 2005 – 2011 (%)

Country/Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Personal income tax (%)						
The UK	28,8	28,6	29,7	28,5	30,0	28,3	27,9
Austria	22,7	23,2	23,6	24,4	23,4	23,2	23,2
Belgium	28,8	27,9	27,8	28,4	28,0	28,1	28,2
Czech Republic	12,4	11,8	11,9	10,7	10,8	10,3	10,8
Denmark	49,0	50,01	51,8	52,6	55,2	51,2	50,9
Finland	30,7	30,3	30,3	30,9	31,2	29,7	29,4
France	18,4	17,9	17,5	18,1	18,0	17,8	17,9
Greece	14,5	14,6	14,8	15,0	16,3	14,0	14,6
Spain	18,6	19,5	21,1	22,3	23,0	22,9	23,7
The Netherlands	17,5	17,8	19,1	18,4	22,4	21,8	20,9
Ireland	27,2	27,3	28,1	27,8	27,8	26,9	32,0
Germany	20,8	21,3	22,2	23,2	23,1	21,9	21,8
Poland	12,0	13,6	15,0	15,6	14,6	14,0	13,8
Italy	26,1	26,2	26,4	27,4	27,2	27,5	27,1

Source: own study based on Eurostat data 2013, Taxation trends in the European Union.

In Poland there are about 1.5 million agricultural enterprises. The majority of farmers pay agricultural tax, but about 35–40 thousand are subject to income tax due to running special departments of agricultural production. Due to the fact that most of their income does not exceed the tax free amount, they do not pay this tax. Over 62% of these taxpayers did not exceed the tax free amount [www.mf.gov.pl]. Taking into account for example the year 2012, the agricultural tax revenue amounted to 1545.8 million PLN. Unfortunately, this tax is dependent on the price of rye which often causes a considerable loss to the revenue of the state (i.e. local government units). And so in 2012 due to lower prices of rye, the budget lost about 691.9 million PLN, while to the various reliefs and exemptions nearly 3.6 million PLN. Decisions about benefits or exemptions, as well as lowering the prices of rye are taken by the Municipal Council based on the permissions granted in Art. 6 paragraph 3 and Art. 13e of Act of 15 November 1984 on the agricultural tax.

The Ministry of Finance claims that it is difficult to determine which discounts are applied by municipalities and what effects they cause, but according to estimates, the largest share in the loss of income have the exemptions for lands of inferior quality (class V, VI and VIz) and in the period from 2009 to 2011, they were respectively about 183, 112 and 124 million PLN. Investment allowances reduced the budget respectively by around 53, 33 and 36 million PLN. Significant share had also the fees and local tax exemptions for buildings and structures intended for agricultural producers and were, according to estimates, in 2010 – 40 million PLN, and in 2011 about 42 million PLN. Grounds for exemptions are included in the Agricultural Tax Act and in Taxes and Local Fees Act.

Introduction not long ago the planned income tax from agriculture in the tax system according to the legislator should not increase the burden on farmers due to taxes, and so would not matter for the budget. Let us look at the data. Agricultural tax brought to the budget 1 593 million PLN in 2015, while proceeds from the personal income tax – 83 140 million PLN, and from legal persons – 32 889 million PLN. The largest share of the budgetary revenues is the tax on goods and services – 123 120 million PLN. With this information, it appears that the agricultural tax does not currently have a significant impact on the budget. However, while making it independent from changes in prices of rye and by limiting the deductions, it may be important.

Double injustice?

Many economists claim that Polish tax system of agriculture differs from the realities of economy, and in addition it is unfair. They base their claim on the FADN data, which according to them, prove extreme injustice of the system. As you can often find in the media, farmers compared to other professional groups, pay low income taxes. Unfortunately, it is not the end of the story. Also, the burden in the same branch is unfair, and this, among other things, is because farmers with considerable income pay much less tax than those with lower incomes (Tab. 4).

Table 4. The volume of agricultural tax burden depending on the income

Type of agricultural enterprise	Average annual income per one full-time employed person in the farm	Tax rate of that person
Large farms in total	150 000 PLN	2.1%
Medium farms in total	46 500 PLN	2.7%
Small farms in total	11 000 PLN	3.6%

Source: Goraj and others 2014.

It is the result of paying low agricultural taxes (e.g. in 2013, the rate was 190 PLN per 1 hectare yearly). However, special departments of agricultural production are not subject to that tax (i.e. farms of area bigger than 1 ha). They pay personal income tax (different taxation rules). Agricultural tax is based on the average price of rye, which is less and less grown in Poland and it is rather hard to find its relationship with the profitability of farms. It is this tax that causes the fact that farm resources are often inefficiently used, there is a grey market in agriculture, and social or development assistance is not aimed at those who are most in need.

The fact is that it is the agricultural tax that is very often the main reason for operating the agricultural enterprise and maintaining it. It is in Poland that there is a very high fragmentation of the agricultural farms, in which efficiency is poor. If the farm areas were increased, they certainly would have greater efficiency, greater development potential and more advanced machinery. In addition, the employment in agriculture would be reduced, which is even 12% (EU average around 5%). The people employed in agriculture produce only 3% of GDP, which shows how serious the problem is to make agriculture more efficient or disclose the grey market. The lack of settlement with tax authorities makes it difficult to determine, what income is obtained in agriculture, how many services are provided in the grey market and if the state or the EU aid goes to the people or farms that need it [Goraj and others, 2014]. In this report, M. Zagórski addresses the important issue of transferring (hiding) income by purchasing a farm. Tax authorities do not have the ability to check multiple expenses of pseudo-farmers. The state also loses on the Farmers' Social Security Fund (KRUS) contributions, because farmers pay much lower rates.

It has already seemed that the problem of taxation of farmers is well on the way and in the end we will see so pompously announced and discussed changes. Do farmers have really such a power so as still to not allow for tax changes? Governments have changed, but there is silence when the tax in agriculture is concerned. Farmers complain, as other groups do, when their privileges are taken away, but maybe it is time to start them. Maybe the agriculture could do with a therapy, so that out of many non-profit farms, there would remain those that have the possibility of modernisation and development and, above all, increasing their profitability. For well-maintained farms, maybe some preferences should be introduced, and during periods of adverse natural phenomena, provide some state aid, suspend taxes etc. Formerly, we constantly heard farmers' complaints that everything in agriculture was unprofitable. So why do such farms exist at all? The complaining has calmed down a bit, after farmers had obtained EU subsidies, but will they return when other tax policy is introduced? Industrial and service enterprises close down if they are unprofitable, so maybe the same should be done to agricultural farms. In this case, it is not that simple.

In Poland, there are currently almost 1.5 million agricultural enterprises with an area of more than 1 ha. The area of an average farm is 11.2 hectares. As many as 862 thousand farms are small farms, where the surface of the land does not exceed 5 ha. Half of the farms in Poland (56% of all farms) produce per year the value of agricultural production of not more than 4 thousand Euro (about 16 thousand PLN). Unfortunately, only every fourth farm (26%) achieves the production of over 8 thousand Euro (about 32 thousand PLN). From direct payments benefit as many as 1.36 million enterprises [CSO/GUS 2014].

Looking at these data it is not hard to figure out that the personal income tax charge imposed upon the income from agriculture may not bring such proceeds as from the agricultural tax. Nearly all farmers pay agricultural tax. Research carried out in 2008 [Wasiłewski, Gruzziel 2008, pp. 115–116] has shown that at that time, agricultural tax was almost 5% of the production value of an average farm. Unfortunately, for smaller farms it was well over 5% and for bigger (richer) ones, less than 2%. This means that the system of taxation in the form of agricultural tax does not reduce household income disparities, but deepens them, because small farms do not have the means to invest and modernise⁷.

Summary

A critical assessment of the agricultural tax is common. Solutions implemented several decades ago surely do not work in the new political system. The introduction of income tax obligation is actually a natural consequence of the achievement by Polish agriculture a certain stage of development⁸. The tax system currently in force in Poland is anachronistic, basically unseen in the EU countries.

Polish solutions are the opposite to the solutions applied in the vast majority of the countries of the European Union. The taxation of agriculture in these countries is on general terms, although agriculture benefits from preferential arrangements. In most European countries there are (often hidden) mechanisms to support agriculture in the tax systems. For this purpose, a variety of modern tools are used and, above all, a range of solutions in the income tax, allowing for the implementation of the policy of low fiscal burden of agricultural production. Such tax solutions as in Poland (excluding almost the

7 A. Hanusz argued that properly constructed agricultural tax does not take more than 6 - 8%, and not more than 10% of income per hectare [1996, p. 262].

8 One must agree with R.I. Dziemianowicz, that "... you may notice some relationship between the structure of the tax system and the level of development of this sector in the country. At the stage of industrialized agriculture, after the modernization processes, structures of taxes chargeable to the agriculture do not differ from others".

entire agriculture from the general scheme of taxation) currently exist in Europe only in Romania. Historic logic indicates that we will not avoid changes, and the reform of the system is necessary. Each year, however, these changes will be more difficult and more expensive.

In the European Union, family farms are the most common form of agriculture. Each country should seek to ensure that family farms are first of all modern, competitive and environment-friendly, and so that young people remain in the villages and run the farm and rural communities flourish. Family agricultural enterprises shall be subject to the same laws as all family businesses. They are subject to succession, achieve revenue, bear costs, are subject to risks, hence should also be subject to a similar taxation system.

The existing system requires strong, fundamental reforms, because it does not meet the fiscal functions. Proposals for the introduction of new rules for its taxation should take into account the specificities of the farms, and should stimulate the farms to develop, invest. The principles of the EU Common Agricultural Policy prohibit the granting of additional state support to agriculture, and this tax is a form of such support. A detailed re-analysis of the effectiveness of [see Dziemianowicz 2007, pp. 277–297] the current tax system in comparison to the effectiveness of possible amendments to the rules of taxation of agriculture in different variations with regard to public finances, as well as the impact on the efficiency of agricultural enterprises themselves should be carried out.

Bibliography

Cullen J.B., Gordon R.H. (2002), *Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the U.S.*, National Bureau of Economic Research. Working Paper 9015, Cambridge.

Dziemianowicz R.I. (2007), *Efektywność opodatkowania rolnictwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Warszawa.

Dziemianowicz R.I., Przygodzka R. (2011), *Podatek rolny i jego funkcje*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 94.

Głuchowski J. (1999), *Sprawiedliwość podatkowa: założenia teoretyczne i możliwości aplikacyjne* [w:] *Stan, kierunki reformy, wpływ na wzrost gospodarczy*, Warszawa.

Gomułowicz A. (2003), *Zasada sprawiedliwości podatkowej w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, Warszawa.

Goraj L., Neneman J., Zagórski M. (2014), *Raport Uwarunkowania i konsekwencje opodatkowania rolnictwa w Polsce*, Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej.

Grądzki F. (2006), *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Gruziel K. (2008), *Stan i kierunki zmian w opodatkowaniu gospodarstw rolniczych*, wydawnictwo SGGW Warszawa.

Hanusz A. (1996), *Polityka podatkowa w zakresie różnicowania obciążeń dochodów rolniczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

Klamut E. (2016), *Taxation of farming enterprises in Poland and the European Union – a comparative analysis*, "International Journal of Small and Medium Enterprises and Business Sustainability", vol. 1, No. 3, March 2016, Indonezja.

Ogrodnik D. (2009), *Podatek rolny w krajach europejskich*, ZER, nr 3.

Pawłowska-Tyszko J. (red.) (2013), *Systemy podatkowe w krajach Unii Europejskiej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.

Podstawka M. (2000), *System podatkowy w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Rivoli J. (1965), *Niech żyje podatek*, Paryż.

Rocznik Statystyczny 2014, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Taxation trends in the European Union, Eurostat 2013.

Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, Dz.U. z 1993, nr 94, poz. 431 z p. zm.

Wasilewski M., Gruziel K. (2008), *Podatek rolny a podatek dochodowy w gospodarstwach rolniczych – konsekwencje zmian*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 2.

www.mf.gov.pl.

Elżbieta Klamut | eklamut@spoleczna.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Nadużycia instytucji finansowych w kontekście gospodarstw domowych

Abuses of Financial Institutions in the Context of Households

„Kto nie umie daleko spoglądać,
będzie miał blisko kłopoty”
Konfucjusz

Abstract: Does the problem high household indebtedness is the result incur obligations, does as a result of unethical conduct intermediaries financial institutions? The need to protect consumers against abuse of financial institutions is undeniable, but it has to look. However the most effective consumer protection will be efficient at the simultaneous appropriate financial education.

Keywords: households, financial institutions, abuse, financial intermediation

Wstęp

Ciągła pogoń za pieniądzem, za luksusowym życiem powoduje, że członkowie gospodarstw domowych często nie zdają sobie sprawy z problemów, jakie niesie ze sobą nadmierne zadłużenie. Łatwy dostęp do coraz to nowych form pozyskania środków pieniężnych powoduje, że tracą kontrolę nad swoimi finansami. Problem pojawia się, gdy zdarzenia losowe (utrata pracy, choroba) powodują brak możliwości spłaty zadłużenia. Czy jednak tylko po stronie gospodarstw domowych leży wina nadmiernego zadłużenia

się? Być może sformułowanie „nadarza się okazja” w tym przypadku może być zastosowane do konsumenta, który mając przed sobą możliwości pozyskania łatwych środków nie zastanawia się nad konsekwencjami tego kroku w przyszłości. Niestety podpisywane, często w pośpiechu, umowy zawierają, jak się potem okazuje, zapisy niezbyt korzystne dla konsumenta. Co wtedy robił doradca, gdzie był pośrednik finansowy?

Zadłużenie gospodarstw domowych z roku na rok rośnie. Pytanie: kto jest winien tak znacznego zadłużenia konsumentów? Bank czy konsument? Kto z nich nadużywa zaufania: instytucja finansowa „wciskając” swój produkt, czy konsument nadużywający zaufania instytucji, zatajając swój faktyczny stan posiadania?

Z jednej strony pośrednik finansowy niestosujący zasad dobrych praktyk, z drugiej nieświadomy konsument, czy odwrotnie łatwowierny pośrednik przeciwko świadomie wyludzającemu produkt konsumentowi. Niestety najczęściej występuje ten pierwszy przypadek. To pośrednicy, chcąc osiągnąć postawione przed nimi cele, sięgają po różnego rodzaju środki zachęcające do nabycia produktu finansowego, łamiąc przy tym często zasady dobrych praktyk w pośrednictwie finansowym.

Badania rynku finansowego pod kątem nadużyć obejmują najczęściej tylko instytucje finansowe, które zostały oszukane [zob. *Nadużycia...*, 2015], nie ma natomiast zbyt wielu badań dotyczących nadużyć popełnianych przez pośredników czy doradców finansowych. Wprawdzie w publikacji Komisji Nadzoru Finansowego *Wybrane przestępstwa na rynku finansowym* wydanej w 2015 roku wspomina się o rodzajach przestępstw popełnianych przez instytucje finansowe, ale niewiele mówi się o wielkości tego zjawiska.

Konsekwencje zaburzeń światowych w systemie finansowym wskazały na potrzebę rewizji istniejących rozwiązań instytucjonalnych oraz wzmocnienia regulacji w zakresie ochrony konsumenta usług finansowych, aby w ten sposób odbudować utracone zaufanie do instytucji i rynków finansowych. Na potrzeby opracowania założono hipotezę: nadużycia instytucji finansowych wymuszają ochronę konsumentów usług, którą zwerifikowano poprzez wykorzystanie dostępnej literatury oraz badań pomagających uzyskać odpowiedź na następujące pytania: Na czym polega nadużycie instytucji finansowych? Czy gospodarstwa domowe mogą liczyć na pomoc i ochronę swoich interesów? Jakie sposoby ochrony konsumenta są najbardziej efektywne? Co to jest *moral hazard*?

Finanse gospodarstw domowych

W gospodarce rynkowej wyodrębnia się dwa główne podmioty gospodarcze: przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe. Pierwszy z nich występuje jako producent i użytkownik, drugi jako konsument i właściciel zasobów (środków). Jeszcze nie tak dawno

w prowadzonych badaniach gospodarstwa domowe były często pomijane lub przesuwane na drugi plan. Patrząc jednak na jedną z głównych funkcji gospodarstwa domowego, konsumpcję, która kreuje popyt na dobra i usługi, powinny być i coraz częściej stają się one obiektem zainteresowania wielu dziedzin nauki: od ekonomii poprzez socjologię, finanse aż po psychologię.

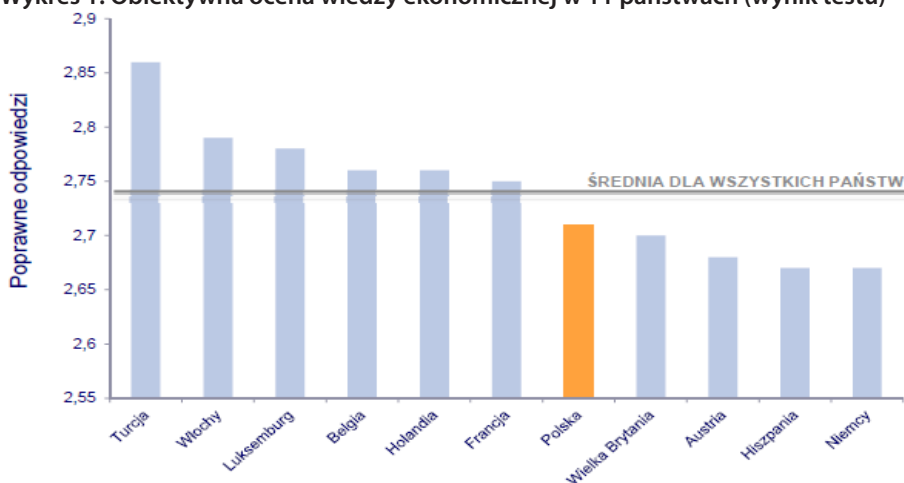
Co to jest gospodarstwo? Zdecydowana większość definicji zawartych w publikacjach naukowych [Holzer 2003, s. 50; Gorzeń-Mitka 2008, s. 29; Drabik, Smyczek 2007, ss. 4–46] podkreśla jego cechy takie jak: wspólne zamieszkiwanie, wspólny budżet i finansowanie jego działalności, wspólne zaspokajanie potrzeb członków gospodarstwa i gospodarstwa jako całości. GUS przytacza następującą definicję gospodarstwa domowego: „przez gospodarstwo domowe należy rozumieć zespół osób spokrewnionych lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się. Jeżeli jakkolwiek osoba w tym mieszkaniu utrzymuje się oddzielnie, osoba taka tworzy odrębne jednoosobowe gospodarstwo domowe. Grupa osób niespokrewnionych, mieszkających razem, może tworzyć jedno wieloosobowe gospodarstwo domowe, jeśli wspólnie utrzymują się, lub kilka gospodarstw jednoosobowych. Gospodarstwa domowe tworzą osoby mieszkające stale lub przebywające czasowo w mieszkaniach”¹.

Finanse gospodarstw domowych najczęściej określane jako finanse osobiste to: „gromadzenie i wydatkowanie zasobów pieniężnych przez gospodarstwa domowe” [Waliszewski 2014]. Można je też określić jako ogół zjawisk pieniężnych, powstających w powiązaniu ze społeczną oraz gospodarczą działalnością człowieka, związaną także z zarządzaniem jego zasobami pieniężnymi. Do ważniejszych obszarów decyzyjnych gospodarstwa domowego należy zaliczyć te związane z oszczędzaniem i lokowaniem owych oszczędności. To także decyzje związane z zarządzaniem długami poprzez wykorzystanie różnego rodzaju kredytów.

Wspomniane obszary nierozzerwalnie związane są z instytucjami finansowymi, a także z pośrednictwem finansowym oraz edukacją finansową. Ta ostatnia to niezbędny i istotny czynnik w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych. „Umożliwia ona wśród społeczeństwa wykształcenie świadomości finansowej, tak aby obywatele mieli orientację i świadomość, jakie szanse i zagrożenia niosą ze sobą zarówno typowe produkty finansowe, jak również coraz to nowe produkty finansowe o dużym stopniu skomplikowania” [Iwanowicz- Drozdowska, 2009]. Według wielu przeprowadzonych badań edukacja finansowa Polaków jest wciąż niska, a często nie posiadają oni nawet podstawowej wiedzy finansowej. To, jak polscy konsumenci pod względem posiadanej wiedzy dotyczącej gospodarki wypadają na tle innych krajów Europy, przedstawia wykres 1.

1 Definicja ta oparta jest na kryterium wspólnego gospodarowania dochodami, bez uwzględnienia źródła pochodzenia tych dochodów. Określa się ją mianem tzw. definicji ekonomicznej, która jest stosowana we wszystkich dotychczasowych spisach ludności i mieszkań [<http://www.stat.gov.pl/gus/definicje>].

Wykres 1. Obiektywna ocena wiedzy ekonomicznej w 11 państwach (wynik testu)



Źródło: Finansowy Barometr ING, *Międzynarodowe badanie ING na temat postaw i zachowań konsumentów wobec oszczędzania w Polsce i na świecie* [online], https://www.ingbank.pl/aktualnosci?news_id=1100305-oszczedzajacy-polacy-naleza-do-najbardziej-swiadomych-klintow-bankow-w-europie, s. 9.

Z powyższego wynika, że problem edukacji finansowej dotyka nie tylko kraje słabiej rozwinięte, ale także i te o wysokim poziomie rozwoju (Niemcy, Wielka Brytania, Austria). Może konsumenci tych krajów ufają pośrednikom i doradcom finansowym i uważają, że nie muszą posiadać tak dużej wiedzy ekonomicznej. Być może narodowy zmysł do handlu, operatywności albo nieufność od pośredników wywindował Turcję pod względem wiedzy ekonomicznej na wysokie miejsce. Ciekawe są przyczyny tak niskiego poziomu wiedzy ekonomicznej w tych krajach, ale może to już w innych opracowaniach. To skąd Polacy czerpią wiedzę dotyczącą finansów, procesów gospodarczych omówione zostanie w dalszej części.

Instytucje finansowe – przyczyny istnienia pośrednictwa finansowego w gospodarce

Pośrednictwo finansowe w szerokim znaczeniu można określić jako jedną z metod alokacji kapitału od jednostek, które mają jego nadmiar, do tych, które go potrzebują. Pośrednictwo ma uzasadnienie rynkowe i społeczne. Według pierwszych teorii² pośrednicy

² Wyjaśnienia roli pośredników w gospodarce dokonali: R. Coase w 1991 r. – teoria kosztów transakcyjnych, G. Akerlof w 2001 r. – wyjaśnienie negatywnej selekcji oraz J. Stiglitz w 2001 r. – teoria asymetrii informacji (otrzykali nagrody Nobla).

finansowi dokonując przemieszczenia kwot, terminów, ryzyka, miejsca, pełnią właśnie tę funkcję transformacyjną. Brak przy tym jednakowego dostępu do informacji przez strony transakcji może prowadzić do negatywnych efektów przed zawarciem danej transakcji (selekcja negatywna), ale też i po jej zawarciu (pokusa nadużycia). To właśnie pośrednicy finansowi, będąc profesjonalistami i posiadając odpowiednie narzędzia (np. analizę finansową), są w stanie zminimalizować owe negatywne efekty. Oferujący kapitał cedują na nich czynności monitoringu biorców kapitału, przez co zwiększają własne bezpieczeństwo (kapitałodawców) i koszty monitoringu. Wspomniana asymetria informacji wydaje się być coraz mniej istotna w dobie szybkiego rozwoju nowoczesnych technologii i łatwiejszego dostępu do informacji. Nie zmniejsza to jednak roli pośrednictwa, gdyż rozwój instrumentów pochodnych, ich złożoność, wymusi jego wsparcie w zakresie zarządzania ryzykiem.

Wśród współczesnych teorii pośrednictwa finansowego należałoby przytoczyć chociażby te dwie:

- Allen, Sontamero (1997) – w związku z brakiem doświadczenia i wiedzy, aby zarządzać swoim kapitałem konsumenci korzystają z profesjonalistów (pośredników finansowych). Koncepcja owa przyczyny istnienia pośrednictwa opiera na handlu ryzykiem (risk trading) oraz na kosztach partycypacji (participation costs)³;
- Scholtens, Wensveen (2003) – szczególną uwagę zwracają na zagadnienia customizacji⁴ i kreowania wartości dla klienta, kreowanie innowacji finansowych, a także zarządzania ryzykiem.

Zmiany w koncepcjach i teoriach pośrednictwa wymusiły przede wszystkim kryzysy, a zwłaszcza ten ostatni doprowadził do rewizji tych teorii. Znaczny spadek zaufania społecznego do instytucji finansowych, problemy finansowe klientów, którzy korzystali z rekomendacji pośredników czy pseudodoradców powodują, że coraz częściej mówi się o koncepcji odpowiedzialnych finansów (w tym społecznej odpowiedzialności biznesu instytucji finansowych). Niejednokrotnie właśnie w tej koncepcji upatruje się możliwość odbudowania utraconego przez rynek finansowy zaufania społecznego.

Bezpieczeństwu finansowemu gospodarstw domowych w długim okresie sprzyjają właśnie odpowiedzialne finanse konsumenckie. Jednak w krótkim okresie niestety instytucje finansowe mogą mieć problemy z realizacją własnych celów i planów sprzedażowych (odpowiedzialne inwestowanie, kredytowanie, wysokość wynagrodzenia, odpowiedniość oferty dla klienta itp.). Aktualnie wspomnianą koncepcję realizują nie tylko same instytucje finansowe, a także odpowiednie regulacje prawne (MIFID II) oraz dyrektywy unijne (hipoteczna MCD, w sprawie dystrybucji ubezpieczeń IDD).

3 Koszty partycypacji wg nich to koszty nauki efektywnego wykorzystywania rynku finansowego oraz codziennego uczestnictwa w nim.

4 Dostosowywanie do potrzeb klienta danego produktu finansowego (customizing of financial product).

Według P. Dembińskiego to nie asymetria informacji jest ważniejszym problemem, ale asymetria rozumienia informacji. Posiadanie czy dostęp do informacji nie oznacza, że jest ona użyteczna, powinna być przede wszystkim zrozumiała dla odbiorcy. Przepisy prawa w zakresie usług finansowych nakazują instytucjom finansowym dostarczanie klientowi odpowiedniej liczby i jakości informacji, jednak czy przy takim ogromie informacji potrafi on odpowiednio odczytać, zrozumieć i wykorzystać te informacje? Rolą pośrednictwa finansowego jest podanie tych informacji w takiej formie, która będzie zrozumiała, zawierała te najbardziej istotne i mające wpływ na wielkość obciążeń i odpowiedzialność za skutki niewywiązania się z warunków umowy (cel zmniejszenie asymetrii informacji).

W przyszłości pośrednictwo finansowe powoli będzie się przekształcało w doradztwo finansowe, po pierwsze w związku z wyczerpywaniem się możliwości zwykłej sprzedaży produktów finansowych oraz możliwościami ciągłej intensyfikacji konkurencji na rynku usług finansowych. Po drugie przemiany po stronie konsumentów (edukacja, bogacenie się, demografia, świadomość potrzeb) będą kierowały ich w stronę doradztwa przynoszącego korzyści klientowi. A ponadto wysokie koszty wprowadzania regulacji ochrony konsumentów z jednej strony znacznie obniżą dochodowość pośrednictwa finansowego, z drugiej jednak silna presja właścicieli banków na wzrost efektywności będzie zachęcać do współpracy z pośrednikami. Realizacja strategii odpowiedzialnych finansów wymusi przestrzeganie kodeksów etycznych w pracy z klientem, wzajemne zaufanie stron, edukację i rzetelne informowanie klienta.

Nadużycia instytucji finansowych a etyka w pośrednictwie finansowym

Istota pokusy nadużycia według J.K. Solarza [2008] związana jest ze zmianą zachowania podmiotu, który świadomy swojej przewagi informacyjnej nad innymi podejmuje działania obciążone znacznym ryzykiem, którego to ryzyka inne podmioty nie zaakceptowałyby, nie posiadając potencjalnej i faktycznej ochrony odpowiednich jednostek.

Prof. L. Pawłowicz zwraca uwagę na wieloaspektowy charakter zjawiska tzw. hazardu moralnego, który od strony etyki traktowany jest jako zachowanie niemoralne, a od strony ekonomii jako proces zakłócający efektywne działanie rynku oraz ograniczający strach w biznesie, stymulowany przez chciwość. Twierdzi, że im większy *moral hazard*, tym większe ryzyko systemowe i że jest on działaniem na własną korzyść, ale na ryzyko innych, a to już nie tylko pokusa nadużycia [Pawłowicz 2010].

Przytoczone tu zjawisko nierozzerwalnie wiąże się z funkcjonowaniem pośrednictwa finansowego, którego istnienie nie miałyby sensu przy posiadaniu doskonałej informacji. Mając ją, gospodarstwa domowe same w odpowiedni sposób mogłyby korzystać z produktów i usług finansowych bez pośrednictwa. Poniżej (tab.1) przedstawiono przyczyny i skutki zjawiska hazardu moralnego w działalności pośredników finansowych.

Tabela 1. Przyczyny i skutki moral hazard w działalności pośredników finansowych

Przyczyny	Skutki
Asymetria informacji Relacja agencji	negatywna selekcja (adverse selection) pokusa nadużycia (moral hazard) obniżenie przejrzystości rynku odrzućanie potencjalnie dobrych klientów zawieranie kontraktu, charakteryzującego się nadmiernie wysokimi kosztami transakcji ograniczone możliwości podjęcia negocjacji ze względu na niedoinformowanie i konieczność akceptowania narzuconych warunków umownych
Regulacje prawne i nadzór brak bezpośredniego nadzoru nad działalnością doradców finansowych nieszczelne wewnętrzne regulacje ostrożnościowe banków brak rejestru pośredników finansowych	unikanie odpowiedzialności za nieetyczne zachowania, poczucie bezkarności pośrednika ochrona pośredników finansowych przed konsekwencjami ich błędów wzmaga zjawisko moral hazard liberalne i proklientowskie zasady udzielania kredytów i ubezpieczania brak możliwości zabezpieczenia interesów klienta ze względu na słabsze położenie ekonomiczne względem pośrednika finansowego zmuszanie konsumenta do zawierania transakcji wiązanych
System wynagradzania – prowizyjny (akordowy)	sprzedaż pod presją wyniku utrata części klientów w wyniku agresywnej sprzedaży zainteresowanie sprzedażą, a nie relacjami z klientami premiowanie ilościowego, a nie jakościowego aspektu sprzedaży powierzchnowa analiza sytuacji finansowej klienta, wynikająca m.in. z chęci szybkiego zarobku wzmacnia się pozycja konkurencyjna pośredników finansowych stosujących agresywną sprzedaż bardziej konkurencja w sprzedaży wymusza zachowania nacechowane pokusą nadużycia

Źródło: Barembruch A. (2011), *Hazard moralny w działalności pośredników finansowych*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 4/5, ss. 293–302.

Niedopracowane wewnętrzne regulacje instytucji finansowych umożliwiające manipulację np. zdolnością kredytową klientów wzmocniają ryzyko nadużycia pośredników finansowych. Niestety nie istnieją regulacje prawne czy kodeksy etyki pozwalające na zabezpieczenie klientów przed nierzetelnymi pośrednikami, a im samym zabraniające migracji między instytucjami finansowymi. Ten brak nadzoru i monitoringu nasila zjawisko hazardu moralnego w działalności pośredników. Niestety na wszystkich etapach procesu sprzedaży produktu finansowego rynek wymusza zachowania nacechowane pokusą nadużycia. Począwszy od instytucji finansowej, która dąży do najlepszych wyni-

ków sprzedaży, przez pośrednika dążącego do najwyższego wynagrodzenia, po klienta chcącego wysokiego ratingu kredytowego. To właśnie hazard moralny w pośrednictwie prowadzi do kryzysu zaufania na rynku usług finansowych, a dalej do destabilizacji systemu finansowego.

Skala zachowań nieetycznych pośredników finansowych jest trudna do zbadania i oszacowania, można jednak wnioskować o ich występowaniu z licznych artykułów prasowych, opisujących przykłady sprzedaży produktów nieodpowiednich do potrzeb klientów. Do przykładów takiego zachowania należy albo zatajenie niektórych informacji o produkcie, np. o jego zyskowności, lub podanie nieprawdziwych informacji np. warunki rozwiązania przedterminowego.

Po wejściu w życie dyrektywy MIFID jednostka doradczo-konsultingowa Deloitte przeprowadziła badania wśród klientów pośrednictwa, doradztwa bankowego. Z badań tych wynika, że konsumenci nie mogli liczyć na rzetelne informacje w zakresie ryzyka związanego z danym produktem, a w 80% pośrednik rekomendował produkty, nie przeprowadzając profilowania klienta i aż 76% pośredników prezentowało tylko swoje własne opinie na temat produktów [Deloitte 2010]. W 2011 roku badanie Homo Homini stwierdziło podobnie, że ponad połowa klientów nie została przebadana pod kątem profilu, a 36% nie wiedziało, co to MIFID, co dziwi, bo przecież to przepisy prawne mające na celu ochronę konsumentów.

Niestety klient (gospodarstwo domowe) zostaje najczęściej przytłoczony ogromem informacji, gdyż instytucje finansowe, chcąc wypełnić wymogi regulacyjne, przekazują mu dodatkowe broszurowe informacje, zmuszają do wypełniania ankiet itp. Nie wszyscy klienci są w stanie zrozumieć wszystkie informacje, a i tak to klient musi podpisać oświadczenie, że rozumie ryzyko wiążące się nabyciem określonego produktu czy usługi finansowej i bierze odpowiedzialność na siebie. Wspomniana regulacja miała chronić konsumenta, a staje się jeszcze jednym „papierkiem” do wypełnienia i zwalnia z odpowiedzialności instytucję finansową.

Gdy problem decyzyjny jest bardziej złożony, przeciętny konsument musi zdać się na profesjonalistów (doradców). Często nie dopuszcza do siebie myśli o konflikcie interesów, gdyż uważa, że doradca działa na jego korzyść. Gospodarstwo domowe często, mając pilne potrzeby finansowe, nie zastanawia się nad problemem etyki doradcy. Nawińnie ulega ono sugestii doradców, że działa on w jego interesie, a nie swoim własnym.

Kierunki regulacji oraz metody ograniczania ryzyka

nadużycia

Pojawianie się coraz to nowych bardziej złożonych produktów powoduje konieczność wnikliwszej analizy wiążącego się z nimi ryzyka, a co za tym idzie uzyskanie informacji staje się mniej dostępne i kosztowne. Niestety dla przeciętnego konsumenta produktów finansowych jest niemal niemożliwe uzyskanie odpowiednich informacji, zdany jest on więc na usługi pośredników. Instytucje mają możliwość transferu ryzyka i kosztów tych instrumentów na swoich klientów, w tym także gospodarstwa domowe, niezbędna jest więc ochrona konsumentów.

Podstawowym celem ochrony konsumentów produktów finansowych powinno być przeciwdziałanie nieprawidłowościom wymienionym wyżej poprzez odpowiednie regulacje i przepisy prawa. Owa ochrona powinna także polegać na umożliwieniu klientom dokonywania świadomej decyzji po uwzględnieniu ryzyka oraz korzyści związanych z produktem finansowym. Świadomi klienci z odpowiednim poziomem umiejętności i wiedzy z zakresu finansów, przejrzystość produktów i usług finansowych, rozwój innowacji, efektywna ochrona konsumentów to wszystko spowoduje wzrost zaufania, stabilność rynków finansowych, wzrost konkurencyjności usług oraz obniżenie kosztów usług finansowych. Z tego można wnioskować, że ochrona konsumentów finansowych musi opierać się na następujących zasadach: wolnego wyboru, przejrzystości, zapewnienia prywatności, dostępu do edukacji finansowej oraz, co bardzo ważne, dochodzenia roszczeń [Good Practices... 2012].

W wypracowaniu odpowiednich regulacji ochrony muszą uczestniczyć wszystkie podmioty rynku finansowego: konsument, instytucje finansowe oraz nadzór finansowy. W roku 2012 Bank Światowy, mając na uwadze ochronę konsumenta, opracował dobre praktyki (*Good Practices on Financial Consumer Protection*), które powinny stanowić bazę do tworzenia regulacji chroniących konsumentów usług finansowych. Zawierają one następujące kwestie: instytucje ochrony konsumentów, prowadzenie kont klientów, praktyki sprzedaży produktów finansowych, prywatność i ochrona danych itp. Potrzebę ochrony konsumentów widziały też organizacje zajmujące się ustanawianiem praw, standardów, norm związanych z finansami, w tym: Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, IAIS, CPSS, IOSCO, IADI, FATF. Każda z tych instytucji wypracowała własne raporty dotyczące ochrony konsumentów i czynnie bierze udział w doskonaleniu zasad ochrony. Bezpośredni wpływ na działalność pośredników finansowych mają dyrektywy unijne, np. dyrektywa w sprawie rynków instrumentów finansowych – MiFID (*Markets in Financial Instruments Directive*) [2004/39/WE; 2006/73/WE i 1287/2006/WE], dyrektywa w sprawie umów o kredyt konsumencki [2008/48/WE] oraz projekt dyrektywy w sprawie

umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi [2011/0062 (COD)].

Regulacje na poziomie krajowym to ustawa o kredycie konsumenckim, rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego (Rekomendacja S (II), Rekomendacja T) oraz pakiet odbiurokratyzowania rynku finansowego. Zgodnie z większością wytycznych pośrednicy finansowi są obowiązani działać sprawiedliwie, profesjonalnie i uczciwie w pierwszej kolejności w interesie klienta. Nie jest pewne, jak działają regulacje, ale z pewnością spowodowały one wzrost kosztów działalności. Może lepszą metodą na pośredników finansowych byłaby rezygnacja z prowizyjnego wynagrodzenia na rzecz mieszanego?

Ochrona konsumentów (gospodarstw domowych)

Podstawowymi przesłankami ochrony konsumentów na rynkach finansowych według J. Monkiewiczą są [Ostalecka, 2012]:

- uzyskanie wysokiego poziomu zaufania społecznego (produkty finansowe mają często charakter obietnicy);
- asymetryczny charakter rynku – dostęp do informacji (asymetria klient a pośrednik), umiejętność zrozumienia informacji;
- asymetria w potencjale ekonomicznym konsumenta a instytucji finansowej;
- wysoka koncentracja podmiotowa po stronie instytucji finansowych;
- powiązanie ze stabilnością finansową.

Ochrona konsumenta to nieodłączny element budowy stabilnego i konkurencyjnego systemu finansowego. Podejmowane działania na rzecz ochrony konsumenta przyczyniają się do stopniowego odbudowania zaufania do systemu finansowego.

Występujące na rynku usług finansowych zagrożenia interesów konsumenta można określić jako:

- brak zrozumienia pojęcia ryzyka inwestycyjnego i brak świadomości wielkości ryzyka poszczególnych instrumentów finansowych;
- ryzyko wyboru usług nierzetelnych podmiotów finansowych;
- ryzyko braku zrozumienia zapisów dokumentów dotyczących nabycia produktów finansowych;
- ryzyko sprzedaży produktów, które nie są dopasowane do potrzeb konsumentów (*misselling*) [*Polityka ochrony...*];
- ryzyko reklamy, która wprowadza w błąd lub do mylnego przekonania o tym, że inwestycja osiągnie takie same stopy zwrotu, jak w przeszłości;
- błędy konsumenta często mogą się przekładać na spadek zaufania nie tylko do insty-

tucji finansowych, ale i do całego systemu.

Ostatnie dyskusje w obszarze ochrony konsumenta kierują się w stronę problemu, czy zakazać nabywania określonych produktów przez niektóre kategorie klientów. Ten problem to kwestia: kogo należy chronić i przed czym. Czy klienta przed instytucją finansową, czy klienta przed danym produktem, czy też klienta przed samym sobą. A tu rodzi się pytanie: kto jest profesjonalistą, a kto amatorem? A może odpowiednia będzie ochrona zbiorowych interesów konsumentów? [Szpringer 2015].

Słaba strona systemu to niejasny podział kompetencji instytucji oraz organów nadzoru odpowiedzialnych za ochronę konsumenta. Niestety właśnie te podmioty cieszyły się najniższym poziomem zaufania. Ciągące się latami postępowania, praktycznie niemal nie funkcjonujące sądownictwo polubowne, unikanie przez instytucje finansowe możliwości polubownego rozstrzygnięcia sporów powodowały dodatkowe wysokie obciążenia konsumenta. W starciu „słabszy” (klient) z „silnym” (instytucja finansowa) najczęściej przegrany był ten pierwszy.

Cały system ochrony w UE oparty jest o model tzw. przeciętnego konsumenta, ale w Polsce ma podstawy w nierealnych założeniach, gdyż konsument:

- nie dysponuje doskonałą informacją,
- ma niski poziom wiedzy finansowej,
- podejmuje decyzje w warunkach niepewności i ryzyka,
- nie zawsze postępuje racjonalnie, a często pod wpływem impulsu, emocji,
- nie zawsze poszukuje optymalnych rozwiązań.

Od 1 kwietnia 2016 r. wprowadzono nowelizację ustawy o kredycie konsumenckim, która ma w lepszy sposób zabezpieczyć interesy konsumenta [Dz.U. 2011, nr 126 poz. 715]. Czy nie lepiej położyć większy nacisk na edukację finansową od najwcześniejszych lat?

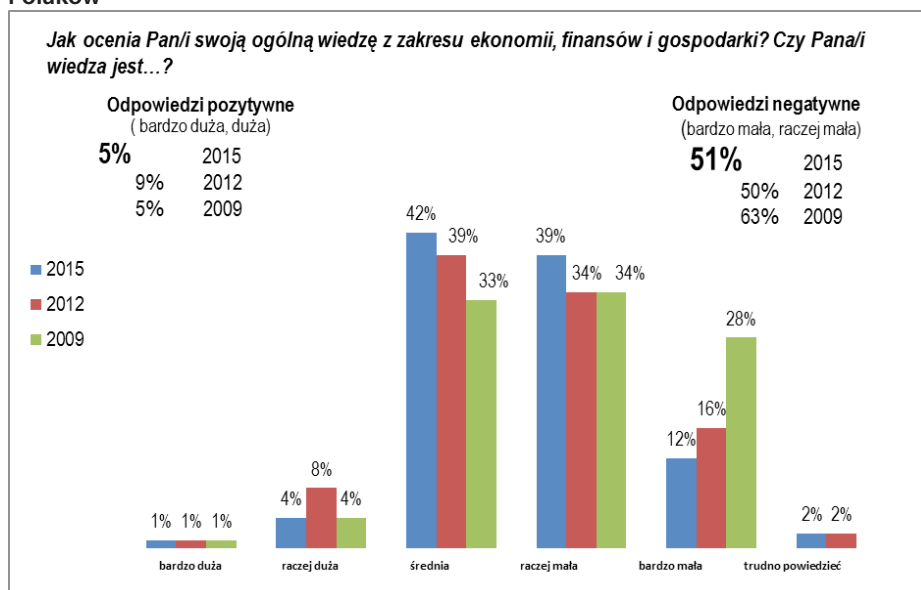
Edukacja jako sposób unikania ryzyka zadłużenia

Nie wszystkie wybory konsumentów na rynku są rezultatem posiadania i zrozumienia pełnej informacji – to jedno z założeń polityki konsumenckiej, wynikające z teorii niedoskonałej informacji [Lisowska 2010, s. 59]. Jest to wynikiem asymetrii informacji, a także niskiego poziomu edukacji, stąd dużego znaczenia nabiera tu edukacja finansowa w zakresie ochrony konsumentów finansowych, zwłaszcza gospodarstw domowych. Wyniki badań na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat nie pozostawiają złudzeń, że nawet jeśli konsument ma pełną informację, często nie może podejmować prawidłowych decyzji [Emmons 2004]. Niestety badania przeprowadzane w krajach zachodnich wykazały, że zwykle te rachunki, które są przeprowadzane z pomocą doradców, często osiągają niższe

wyniki. Potwierdza to konieczność odpowiednich regulacji prawnych w zakresie ochrony klienta usług finansowych, ale może jednak należy podjąć także próby edukacji finansowej dla wzmocnienia efektu ochrony.

Zdecydowana większość konsumentów nie posiada dostatecznej wiedzy niezbędnej do podejmowania decyzji dotyczących inwestycji czy kredytowania, stąd musi polegać na pośrednictwie czy doradztwie finansowym (wykres 2).

Wykres 2. Subiektywna ocena wiedzy ekonomicznej, finansowej i gospodarczej Polaków



Źródło: Narodowy Bank Polski, *Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków 2015* [online], http://www.nbpportal.pl/_Diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-Polakow-2015, s. 6.

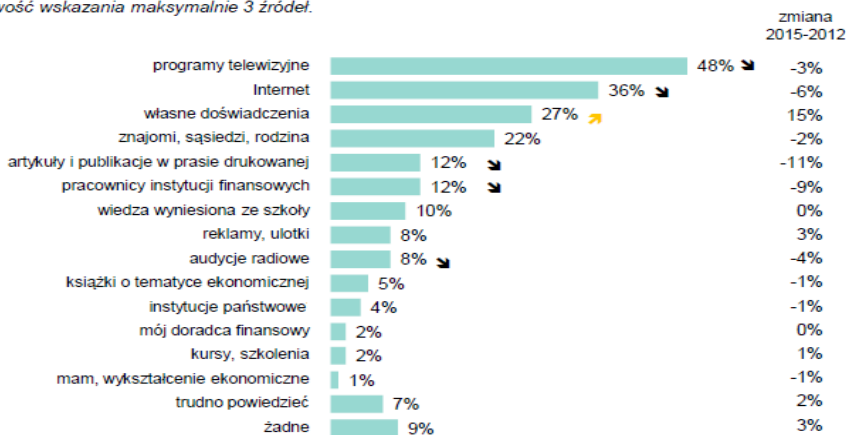
Niezbędna jest tu jednak edukacja finansowa, bo tylko ona jest bardziej skuteczną formą ochrony konsumenta, ale nie oznacza, że tylko jedyną [Rutledge 2010]. Równoległe z nią powinny iść regulacje prawne, bo poziom edukacji społeczeństw w zakresie produktów finansowych jest niski [zob. Xu i Zia 2012; Lusardi i Mitchell 2007; Bumcort, Lin i Lusardi 2011]. Coraz częściej podkreśla się więc znaczenie edukacji finansowej, a w jej strategiach kładzie nacisk na ochronę konsumentów finansowych [International... 2013].

Edukacja finansowa powinna zwiększyć umiejętności oraz zdolności klientów do ze-

brania, odczytania i interpretacji informacji przekazywanych przez instytucje finansowe, dotyczące ich produktów i usług. Edukacja ta powinna podnieść poziom umiejętności zarządzania finansami osobistymi. Oprócz obowiązków konsument powinien także znać swoje prawa i to właśnie efektywna edukacja poprawia umiejętność postrzegania zagrożeń i problemów w związku z korzystaniem z produktów finansowych. Skąd aktualnie konsumenci czerpią wiedzę finansową? Wynik badań przedstawia wykres 3.

Wykres 3. Najczęściej wykorzystywane źródła wiedzy ekonomicznej

Z jakich źródeł czerpie Pan/i najczęściej wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i gospodarki?
Możliwość wskazania maksymalnie 3 źródeł.



Źródło: Narodowy Bank Polski, *Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków 2015* [online], http://www.nbpportal.pl/_Diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-Polakow-2015, s. 46.

Budowanie odpowiedzialnej postawy moralnej wobec zaciąganych zobowiązań to także nieodzowny element procesu edukacji konsumenta.

Podsumowanie

Środowisko współczesnego konsumenta usług finansowych staje się coraz bardziej złożone i rozbudowane, a przy tym ciągle ulega zmianom takim jak: zmiana kanałów dystrybucji, nowe innowacyjne i przy tym złożone produkty finansowe, wzrost znaczenia *shadow banking*, łatwy dostęp do kredytów itp. Niski poziom edukacji, który cechuje

konsumentów, powoduje brak zrozumienia mechanizmów rządzących współczesnym rynkiem finansowym, a to skutkuje błędnym oszacowaniem szans i zagrożeń. Niestety ten brak wiedzy i często lekkomyślność w doborze produktów finansowych może powodować wzrost zadłużenia gospodarstw domowych. Stronnicze doradztwo finansowe, praktykowane często przez instytucje finansowe celem pozyskania klienta i sprzedaży produktów, powoduje często wpadanie gospodarstw domowych w spiralę zadłużenia.

Zadowolenie konsumenta, jego ochrona, bezpieczeństwo z jednej strony, a z drugiej zgodność z przepisami działań pośrednictwa, efektywny nadzór, ograniczanie pokusy nadużycia wydaje się, że są nie do pogodzenia. Wydaje się również, że żadna ze stron nie ma szans na pełne zadowolenie. Najlepsze regulacje prawne, najefektywniejszy nadzór, nowe obowiązki informacyjne nie są w stanie uchronić konsumenta (gospodarstw domowych) przed nietrafionymi, nieracjonalnymi decyzjami, a także przed chciwością pośredników finansowych.

Najnowsze regulacje wprowadzone nowelizacją ustawy o kredycie konsumenckim może nieco bardziej ochronią konsumentów na rynku usług finansowych, ale czy uchronią od przed skutkami niewiedzy i lekkomyślności? Nadmierne regulacje mogą spowodować destabilizację lub osłabienie rynku, stąd może więc dążyć do wzmocnienia siły konsumentów? Ważna jest tu eliminacja skutków ubocznych regulacji, a więc konieczna jest koordynacja działań i współpraca wszystkich jednostek zaangażowanych w proces maksymalizacji ochrony konsumentów usług pośrednictwa. Może należałoby obok tych regulacji promować i intensyfikować dodatkowe sposoby tej ochrony.

Konieczność efektywniejszej ochrony konsumenta usług finansowych jest niewątpliwa, ale nadal nie są wystarczające, jasne i proste regulacje ją zabezpieczające. Wypracowanie odpowiednich krajowych i międzynarodowych regulacji musi jeszcze potrwać, ale już dziś można poprzez edukację finansową ograniczyć możliwości nadużyć. Brak wiedzy finansowej skutkuje samowykluczeniem finansowym, popadaniem w spiralę zadłużenia. Brak wiedzy i świadomości podejmowanych decyzji, wskazuje, że należy uzupełnić ową wiedzę, zaczynając edukację od najmłodszych lat, wpajając młodemu pokoleniu odpowiedni sposób myślenia w zakresie jego finansów. Wprowadzanie już od najmłodszych lat nauki odporności na pokusy, wskazówek pozwalających na osiągnięcie małego sukcesu finansowego, mogą w przyszłości ochronić przed nierozważnymi decyzjami finansowymi. Konieczne jest podjęcie działań edukacyjnych, poprawiających poziom wiedzy finansowej, rozpoczynających się na najniższych poziomach edukacji: odpowiednie programy instytucji finansowych, szkoły, telewizji, organizacji non-profit, a przede wszystkim odpowiednia rola rodziców w przygotowaniu młodych ludzi do wejścia w skomplikowany i pełen pokus świat kart kredytowych, inwestycji, pożyczek. To jednak powinno stać się przedmiotem szerszych badań. W jaki sposób wpoić młodym

ludziom ostrożność i rozsądne myślenie o dostatniej, spokojnej przyszłości?

Nacisk organizacji zrzeszających zawody pośrednictwa finansowego powinien skupiać się na wypracowaniu skutecznych działań zapobiegających nadużyciom pośredników. Istnieją już kodeksy, kanony dobrych praktyk [szerzej Klamut 2016] owych organizacji, lecz nadal nie są one skuteczne. Pytanie: jak połączyć etykę z zarabianiem pieniędzy, chyba nadal pozostanie bez jednoznacznej odpowiedzi.

Bibliografia

Barembbruch A. (2011), *Hazard moralny w działalności pośredników finansowych*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego 2011”, nr 4/5.

Bumcort C., Lin J., Lusardi A. (2011), *The Geography of Financial Literacy: A Report*, Financial Literacy Center, November.

Emmons W.R. (2004), *Consequences of the Consumer Lending Revolution*, Federal Reserve Bank of St. Louis, Supervisory Policy Analysis, Working Paper.

Deloitte (2010), Informacja prasowa, Warszawa.

Drabik I., Smyczek S. (2007), *Funkcjonowanie mikropodmiotów – przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – na jednolitym europejskim rynku*, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach, Katowice.

Gorzeń-Mitka I. (2008), *Teoria zachowania konsumenta* [w:] E. Sitka (red.), *Mikroekonomia. Materiały dydaktyczne*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

Good Practices for Financial Consumer Protection (2012), The World Bank, June.

Holzer J.Z. (2003), *Demografia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Finansowy Barometr ING, Międzynarodowe badanie ING na temat postaw i zachowań konsumentów wobec oszczędzania w Polsce i na świecie, [online], https://www.ingbank.pl/aktualnosci?news_id=1100305-oszczedzajacy-polacy-naleza-do-najbardziej-swiadomych-klintow-bankow-w-europie.

International Gateway for Financial Education (2013), OECD [online], <http://www.financial-education.org/program.php>, dostęp: 10 stycznia 2016.

Iwanowicz-Drozdowska M. (2009), *Edukacja finansowa i świadomość finansowa w Polsce. Próba oceny*, Materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej: *Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży*.

Klamut E. (2016), *Zawodowe „dobre praktyki” w pośrednictwie finansowym* [w:] E. Klamut (red.), *Zawody pośrednictwa finansowego*, „Studia i Monografie”, SAN, Łódź.

Lissowska M. (2010), *Polityka konsumencka – podstawy teoretyczne, cele i narzędzia*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.

Lusardi A., Mitchell O.S. (2007), *Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel*, Pension Research Council Working Paper, No. 3.

Nadużycia w sektorze finansowym (2015), Raport z badania, EY, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce.

Narodowy Bank Polski, *Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków 2015* [online], http://www.nbpportal.pl/_Diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-Polakow-2015.

Ostalecka A. (2012), *Ochrona konsumenta jako instrument wspierania stabilności systemu finansowego*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin*, vol. XLVI, 4, Sectio H.

Pawłowicz L. (2010), *Hazard moralny i ryzyko systemowe UE*, wykład na temat moral hazard w biznesie i polityce gospodarczej, Sopot.

Polityka ochrony konkurencji i konsumentów (2014), UOKiK, Warszawa.

Rutledge S.L. (2010), *Consumer Protection and Financial Literacy. Lessons from Nine Country Studies*, Policy Research Working Paper, 5326, World Bank, Europe and Central Asia Region, Finance and Private Sector Department, June.

Solarz J.K. (2008), *Zarządzanie ryzykiem systemu finansowego*, PWN, Warszawa.

Xu L., Zia B. (2012), *Financial Literacy around the World*, Policy Research Working Paper 6107, The World Bank Development Research Group.

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. 2011, nr 126 poz. 715.

Waliszewski K. (2014), *Zarządzanie finansami osobistymi w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

Marcin Kuna | marcin.kuna9@gmail.com

Spółeczna Akademia Nauk

The Impact of PPC Advertising as an E-marketing Tool for E-commerce on Older Adult Household Finances

Abstract: Following paper takes the descriptive approach to evaluation of relation between the concept of modern PPC advertising and changes in the older adult household finances. Author attempts the evaluation through the synthesis of the e-marketing literature resources selection. The discursive research puts strong emphasis on the analysis of internet marketing impact on the online purchase behaviour through the concept of e-commerce that indirectly translates into shifts in the modern household finances. This evaluation focuses on the older adults. The objective of this research is the evaluation of the relation between the concept of PPC (pay per click) advertisement and the older adults' household finances thanks to its (PPC) impact on purchase decision making process of such clients. Through this evaluation, using range of scientific resources, author aims at suggesting the further research directions within this subject. Results of analysis allowed proposing the several categories of online shoppers' that older adults might fall into and the main factors driving them towards and away from online shopping. Findings also suggest that through e-commerce, the tool of PPC advertising can affect the online shopping behaviour of older adults, thus model their household finances. Findings are presented in the form of a proposed collective, simplified model of "Factors, Drivers and Repellents for Online Shopping for Older Adults". These results also allowed pointing out several further research directions of potentially high scientific value.

Keywords: PPC, E-Commerce, internet marketing, household finances, older adults' online purchase behaviour

Introduction

Pay Per Click (PPC) or paid search advertising has seen its rise in late 90's and since then it became a core pillar of internet marketing concept. To many marketers, it is difficult to imagine developing the online marketing strategy without such a versatile tool. Paid search advertising concept is strongly tied to e-commerce and online trading markets and is often used as one of the main methods of pushing the message about product or service, proving its effectiveness year in and year out. Thanks to abundance of online shopping platforms such as EBay or Amazon and large retail networks such as Asda, offering often the same day delivery of products ordered online, the patterns of online shopping are shifting in favour of these markets. Traditional "drive down to the store and grab a shopping cart" ritual, while still popular, slowly becomes obsolete.

We can see this concept gradually increasing and replacing traditional (per se) forms of shopping. It is worth to mention that the shopping tendencies and behaviours would be different depending on the kind of products in question. Customers would be more or less likely to purchase certain products in store. These and more aspects of shopping behaviour will be evaluated later in this paper. The variety of goods and services that can be acquired online, at the time when this article is created, clearly differs from what was available a decade ago. Presently, online services include aspects truly vital to person's existence in the modern world such as banking, insurance and pension funds management. Maintaining and managing these financial products online on top of online shopping for the casual consumer products, can, without a doubt, affect the household budget.

Over the years, societies in developed and developing countries become more and more aware of the convenience and accessibility of online shopping. Even though older generations of citizens can benefit from it, they might be still used to the different life model. Surely, due to the behavioural differences and household models, the way older adults interact with internet shopping markets can differ from the ones of younger generations that grew up with these nearby. At the same time, their household finances are bound to be managed in arguably different manner than those of younger families.

The concept of PPC is not the only segment of online advertisement and will affect online shopping behaviour along with other tools like social media marketing or even SEO. Great majority of online shoppers will have some form of contact with internet advertisement whether these are remarketing banner ads or even email marketing. This particular paper will focus on the concept of PPC.

At the same time, the PPC advertisement concept targets most (if not all) users of the search engine, which effectively translates into most online shoppers whereas this research will focus on analysis of the older adults on the Internet. Further research into the difference into the difference of PPC advertisement effectiveness between age groups with older seniors in mind might carry great scientific and business value.

It is crucial to mention that the online purchase decision making process involves information search, which is its strategic element. Customer uses the search engine or other platform in order to find the product/service they think they need. At this point, marketers are able to interfere with the purchase decision making process via the wide range of online marketing tools, one of which is Pay Per Click Advertising.

The objective of this research is the evaluation of the relation between the concept of PPC (pay per click) advertisement and the older adults' household finances thanks to its (PPC) impact on purchase decision making process of such clients. Through this evaluation, using range of scientific resources, author aims at suggesting the further research directions within this subject.

The proposed hypothesis for the following research paper directly refers to the relation between the PPC advertising and online shopping behaviour of older adults that can directly translate into shifts in finances in their households.

H1: "PPC advertising affects the online shopping behaviour of older adults".

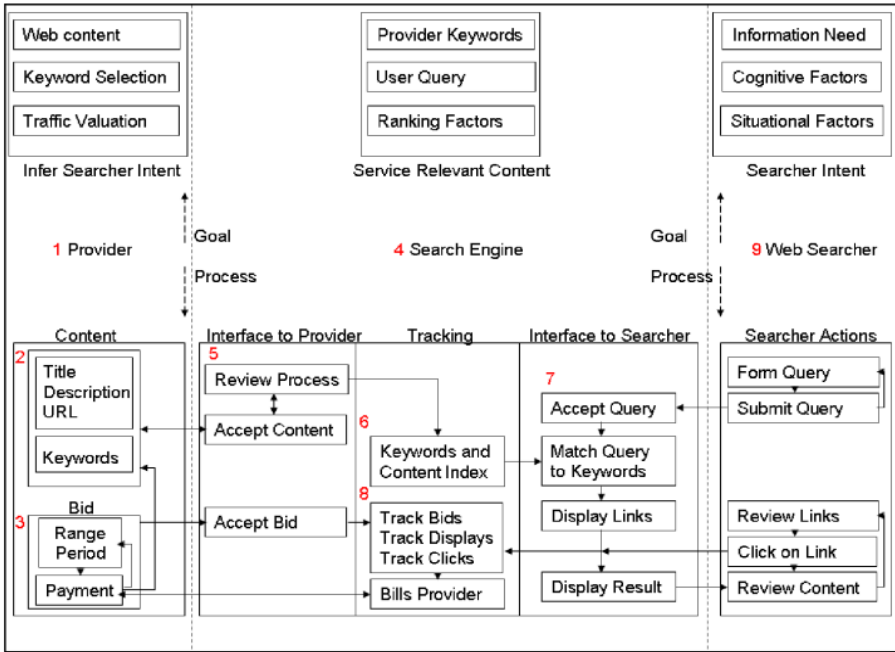
Modern PPC Advertising

In its basics PPC allows marketer to have their links displayed on the first page of SPR (search page results) and paying search engine provider for the every click via the auction based bidding system. The higher the bid, the higher the possible position of the ads, depending on the concept and promoted content [Laffey 2007]. Presently, main widely used platforms for paid search advertising are Google AdWords and Bing Ads, where the latter, while being developed by Microsoft corporation, also includes the Yahoo advertising network after merging the companies. Despite constant innovations seen from the side of Microsoft, Google still maintains a strong dominance over its main competitor in terms of reach as well as the user base [Fain & Pedersen 2006; Jansen & Mullen 2008; Rutz & Bucklin 2011; Laffey 2007; Jansen & Spink 2006].

Model 1 presents the sponsored search process. The logistics behind the PPC advertising involve three core elements: Provider (1), Search Engine (4) and User/web searcher (9) [Fain & Pedersen 2006; Spink et al. 2006]. In order to achieve desired advertising results, marketer (provider) ties the marketing material (ads) to the selected keywords

(search phrases), that then link to the chosen promotional landing page where user is able to acquire goods or services promoted by the marketer. All that happens through the medium of search engine that displays ads at the top of the search results for the selected keywords. The order of ads and their placement depends on the bid casted by the marketer against other advertisers as the clicks for keywords are “sold” through the auction based system. The higher someone bids, the higher the position of their ad is likely to be [Klapdor et al. 2011; Kim et al. 2012; Laffey 2007].

Model 1. Sponsored Search Model by Jansen & Mullen [2008]



Source: Adapted from Jansen & Mullen (2008).

It is possible to say that complexity of PPC advertising goes beyond just statistics and appealing advert content. Study by Flavián-Blanco, Gurrea-Sarasa, & Orús-Sanclemente [2011] evaluates the user-end emotional aspect of the information search and the fact that the emotional state of the person does, in fact, affect his or her information search behaviour. At the same time, aforementioned researchers had a chance to analyze user’s behaviour using eyeball tracking technology, which is invaluable for the research in on-line search behaviour. Figure 1 presents the results of their analysis of user’s interaction with the standard Google Search Results Page (GSRP). No matter what the emotional

state of the evaluated cluster was, the main focus of participants of the experiment, was always spread over the top three results and then leaked further down. This area is reserved exclusively for the Google AdWords PPC ads. Putting the advertising material before the organic results (generated by the search engine’s algorithm), carries a massive potential for the marketers willing to promote their product of service. This is one of the reasons why PPC advertising, since its start in the last decades of 20th century, is still one of the main pillars of internet marketing overall and is being further developed [Fain & Pedersen 2006].

Image 1. Pay Per Click ads – Example GSRP Heat Maps



Source: Adapted from Flavián-Blanco et al. 2011.

It is possible to argue that paid search was not invented but was almost a natural response of the market to the trends forming in the way users interacted with online content. PPC advertising was slowly emerging from its paid banners origin, starting from the concept of the WEB 1.0, all the way through past decades to WEB 3.0 and the “now” society. Presently, even the phrases used for the data search via the search engines become shorter. Users expect the technology to be more intuitive and responsive. The number of looked at and clicked search results is gradually decreasing, which can be caused by the increasing accuracy of search engines themselves [Jansen & Spink 2006; Simonson et al. 2001; Berthon et al. 2012; Hendler 2009; Jansen & Mullen 2008; Laffey 2007].

Thanks to gradual generalization of the society's search behaviour, marketers can even start predicting certain trends within it. The research by Kim, Park, Kwon, & Chang (2012) goes as far into the field as evaluating the performance of particular PPC elements depending on the consumer involvement. They point out that the number of reviews and conversion rate do in fact affect the performance of single keywords. That can be further associated with the online word of mouth (WOM) concept where client is strongly affected by their online environment before making the purchase decision [Kim et al. 2012; Duan et al. 2008; Laczniak et al. 2001].

Older Adults' Households Online and Digital Purchase Behaviour

Considering the internet accessibility, the numbers of senior citizens using the internet on a daily basis are through the roof. The report by Kathryn Zickuhr [2010] refers to the following data: "While the youngest generations are still significantly more likely to use social network sites, the fastest growth has come from internet users 74 and older: social network site usage for this oldest cohort has quadrupled since 2008, from 4% to 16%" [Zickuhr 2010]. This quote resembles the trend that is recognized by number of researchers. Older generations are willing to adapt to the present technology advancements and gradually embrace them.

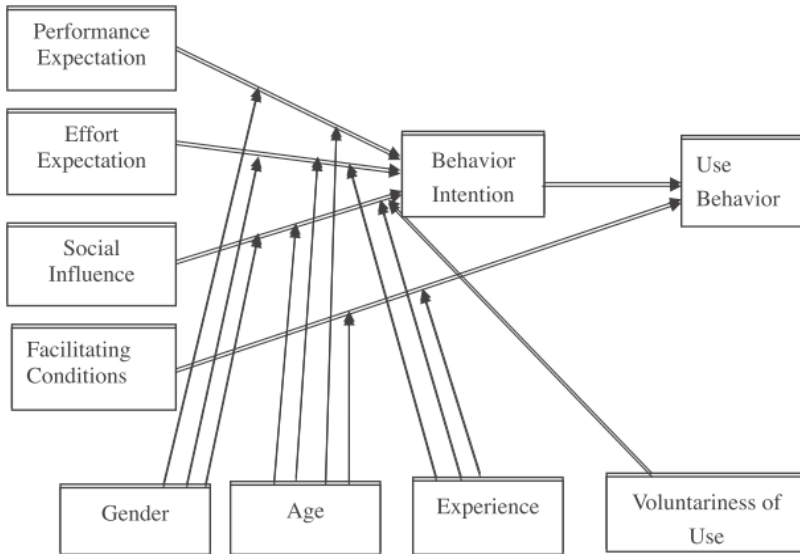
It is difficult to find the clear statement for the age gap and characteristics of "older adults online" as a research group. Nimrod [2010] in his research of senior online communities, places Older Adults (or Seniors) research group in the age gap "above 60" when referring to the "Internet Users" overall. Meanwhile McMurtrey et al. [2011] raises the bar to "over 65". Lian & Yen [2014] on the other hand, talks about "ages of 51 to 60". Considering such discrepancy, this research will accept the age category of 55 and over as older adults/ seniors.

Additionally, older adults are significant research group considering present typology of internet users. Despite that, it is difficult to find relevant research taking into account seniors online shopping behaviour and potential factors affecting it. By evaluating selected available resources, this research might help to encourage the researchers to further evaluation within this field.

It is possible to see more and more older adults using technology for their advantage with older ladies reaching for the Kindle readers over the standard books and gentlemen shopping for the DIY parts online rather than in store. With online shopping experience becoming more intuitive and requiring less cognitive exercise from the user, seniors are

much more likely to make their first e-purchase without significant effort [Mosteller et al. 2014; Close & Kukar-Kinney 2010]. Model below presents the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) that Lian & Yen [2014] refer to in their research paper, it accommodates and arranges all the aforementioned factors affecting the older adults behaviour with the use of new technological advancements.

Model 2. Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT)



Source: Adapted from Venkatesh et al. in Lian & Yen (2014).

According to the exceptional research performed by Lian & Yen [2014], surprisingly older adults are driven towards the online shopping mainly by the performance expectation and social influence – thanks to the popularization of e-buying amongst the younger generations. At the same time, these are the same factors driving young consumers towards e-shopping. In their research Lian & Yen also raise the point that, unlike younger generations, seniors are somewhat repelled from online shopping because of perceived risk, value of the goods and/or services as well as the obvious aspect of tradition. Researchers did not find any gender differences in these behavioural metrics.

Here, it is possible to refer to the research, by van Deursen & van Dijk [2009], into the skill related problems in users’ online behaviour. In their work they have performed an extensive evaluation of the behavioural metrics of experiment participants. The sample group was ranging across different ages and education levels what made it highly repre-

sentative. According to the research results, it is aging and lower levels of education that contributed to the skill related problems in search behaviour. Higher level of education allowed better results in terms of "information skill" metrics which can be understood as the computer environment overall. Age variable affected the ability to select the relevant search results though. It is possible to argue that this is due to a different understanding of the internet search mechanics. Younger participants of the experiment, experienced less operational and formal skills while performing the searches. Considering the fact that we are searching for arguably more phrases while viewing less results per page, search engines might follow this trend by re-adjusting the search results provision algorithms [Jansen & Spink 2006; Spink et al. 2006]. At the same time, Bing's search results pages (SRP) will be different in terms of content and algorithms behind than Google's, also due to the resources available and size of each search engine.

Considering the widely spread internet access, it is possible to say that modern households in developed countries are modelled by the online behaviour of their members. Almost every information search on the internet starts with the search engine query. Without a doubt older adults had to adapt to the present trends in the information distribution on the internet, therefore their understanding of it might differ to the one of younger generations, similarly to the way they will interact with it. Simply speaking, sometimes it might be more difficult for the older adult to differentiate the organic and paid search results, while performing a complex online search [Flavián-Blanco et al. 2011; Park et al. 2009]. The more complex the search becomes, the less user is likely to be able to see the selling intention behind the paid search results (ads) as the research by Yoo [2014] suggests. Nevertheless, thanks to numerous updates to the advertisers policy and paid search trends overall, PPC results often deliver quality results as well [Google n.d.; Jansen & Mullen 2008].

All the mentioned aspects of paid search, translate to the concept of online purchasing behaviour that will start with the simple online search. From that point, it can be affected by the array of online marketing tools that are especially effective when directly interacting with the purchase decision making process of the user (in this case – older adults) [Ghose & Yang 2008; Clemes et al. 2014; Close & Kukar-Kinney 2010].

PPC for E-commerce and Online Shopping Behaviour

E-commerce concept emerged as just another way to utilize the internet for trade use. It is possible to say that the roots of e-commerce reach as far as the internet history does. As mentioned in the previous sections, shoppers value online shopping for seven-

ral reasons. At the same time, e-commerce is highly beneficial for the SME's and larger distributors, many of which managed to build stable business models on online trading in general [Close & Kukar-Kinney 2010; Simpson & Docherty 2004; Zott et al. 2000].

PPC is surely a significant element of online search and due to the volume of competition in the online trade industry; it also becomes a main pillar for e-commerce advertising and overall business development. Following that, it is possible to argue that pay per click advertising slowly becomes necessary for the average online business to take off and start generating revenue. Scientists prove, research after research, that customers' satisfaction is the main driver for the e-commerce success. One of the main tools for shaping the user satisfaction through the interaction with the business is the advertising channel they come through. When using PPC, marketers are challenged to form their advert copy and search phrases to match users expectations [Simpson & Docherty 2004; Zott et al. 2000; Ghose & Yang 2010]. According to Regelson & Fain [2006], ad copy and keywords in PPC can affect not only the users satisfaction but also the PPC click through rate (CTR) variable, which is a ratio of ad impressions to clicks. The same fact is being promoted by Google as the driver for more effective online search advertising. All the above are the building blocks for increasing the business effectiveness and revenue through search marketing [Google n.d.; Szetela & Kerschbaum 2010; King et al. 2015].

According to research by Boughton [2005], Google's search resulted in \$1.67 billion Initial Public Offering (IPO) which is a significant value that potentially translates into "per household" online spend. It is not a surprise that the higher the annual income, the higher the online spend is [Lohse et al. 2000]. Online shopping was on its rise since 90's and is now a significant part of modern society's life with US and UK being the leaders in the world's online shopping spend. As a consumption oriented society, we are more likely to use our financial resources (household budgets) for online shopping thus affecting household finances in one way or another [Horrigan 2008; Clemes et al. 2014; Häubl 1999; Teo 2002]. Here, it is possible to draw a conclusion that household finances of modern households are affected via online advertisement impact on online shopping behaviour (PPC being one of them).

Constant improvements in the accuracy of the results provision by the search engines and historical data allow marketers to design the online auctions with greater search engine optimization (SEO) performance. Thanks to that, online auctions and products often come up in search results as standalone links [Jansen & Molina 2006; Liu & Chen 2006].

Google took the combination of e-commerce and PPC one step further by introducing the Google Merchants (or Google Shopping) platform, that allows marketers to connect their shops directly to the online search results. The image below (Image 2) pre-

sents the example search results for “garden hose” with the Google Shopping section at the very top (1.), full of images and pricing information. It is worth to point out, that these results are even above the standard PPC ads (2.), organic results are displayed right below these (3.). Bearing in mind the evaluation of eye tracking research in search engine results, it is possible to assume that this form of advertising carries a significant potential for the marketers [Google n.d.; Google 2016; Regelson & Fain 2006; Flavián-Blanco et al. 2011; Lo et al. 2014].

Image 2. GSRP for the phrase “garden hose”

The image shows a Google search for "garden hose". At the top, the Google logo and search bar are visible. Below the search bar, navigation tabs for "All", "Shopping", "Images", "Videos", "News", "More", and "Search tools" are present. The search results indicate "About 2,250,000 results (0.41 seconds)".

1. Shopping section: A red box highlights a "Shop for garden hose on Google" section. It features five product listings, each with an image, title, price, retailer, and star rating:

- Lay Flat Garden Hose ...**: £11.99, Waterirrigation, 5 stars (12)
- 100 Ft Blue Flexible ...**: £16.95, eBay, 5 stars (12)
- Hozelock 60m 2 in 1 Hose ...**: £42.99, Garden 4 Less, 5 stars (12)
- XHose Expandable ...**: £19.99, Argos, 4.5 stars (28)
- Wickes Garden Hose 30M**: £9.99, Wickes, 4.5 stars (3)

2. PPC Ads: A red box highlights three paid advertisements:

- Garden Hose Expandable - amazon.co.uk**: Ad from www.amazon.co.uk/outdoor. Save on Garden Hose Expandable. Free UK Delivery on Eligible Orders.
- Hose Pipes From £6.59 - Shop hose pipes now at low prices**: Ad from www.waterirrigation.co.uk/hose_pipes. Vast range & next day delivery.
- Green Garden Hose Pipe - Easy-Irrigation.co.uk**: Ad from www.easy-irrigation.co.uk. British Made 15 or 20 M In Length 15M £4.99 30M £8.99

3. Organic Results: A red box highlights three organic search results:

- Garden Hoses, Hose Pipes & Reels | Hozelock Spares ...**: www.homebase.co.uk/en/homebaseuk/garden/hoses-and-watering. Use Homebase to complete your hose and watering selection. Our great value online range includes hose pipes, reels and Hozelock products. Ready to buy ... Hoses & reels - Hose fittings, spray guns ... - Hozelock - Automatic watering systems
- Hoses & Garden Watering | Go Argos**: www.argos.co.uk/...garden%7C33005908/.../2%7Ccat_33005908%7CH... Get Set for Hoses & Garden Watering. Keep your garden hydrated with our watering accessories. Same Day delivery £3.95, or fast store collection. Go Argos. Hoses and sets - Hose accessories - Sprinklers - Water butts
- Amazon.co.uk: Hoses & Accessories: Garden & Outdoors ...**: https://www.amazon.co.uk/hoses/b?ie=UTF8&node=4224940031

Online shopping behaviour can be largely affected by the previous research and experiences of the client. Users often perform multiple searches before making the definite purchase decision. Often, the significant impact on such decision is done by the community the client is in. The C2C (consumer to consumer) interaction and relation affecting the online purchase behaviour was evaluated in multiple researches. One of the key elements of this concept are online communities and interactions within them. The information that affects the purchase decision of the user can come either form off-line or online environment. For the older adults this can be, for example, a suggestion from family or friends. Often the subjectively viewed convenience of online shopping alone can make someone recommend it as the “go-to solution” to their relatives [Miller et al. 2009; Adjei et al. 2010; Close & Kukar-Kinney 2010; Dennis et al. 2009].

Typology of Older Adults as Online Shoppers

Rohm and Swaminathan [2004] in their research in typology of online shoppers, classified them into 4 types: convenience shoppers, variety seekers, balanced buyers and store-oriented shoppers. Based on their research findings and the work of Lian & Yen [2014], it is possible to assign the senior online shoppers to the convenience seekers and/or store-oriented shoppers with the emphasis on the social interaction as one of the drivers for using the online shopping.

Discussion and conclusions

Following the synthesis of the aforementioned literature, it is possible to state that older adults, as (mainly) convenience seekers, can be also motivated by the presumably lower prices of the products available online. It can be understood as an element of the “convenience” and another argument “for” buying online. According to the research by Lin & Chuan [2014], the online purchase behaviour process can be greatly affected by **information quality** (and its **inclusion**), **trust** and **usage of infrastructure, urge to buy** and actual **intention** to purchase. Their research goes deeply into the phenomenon of impulsive buying and analyzes the building blocks of this behaviour. Such metrics, if applied to the older adults research groups, can shape the household finances to the extent. This lies the strong grounds for the further research in this concept. Additionally, the paid search as the revenue driver will largely affect the performance of online sellers thanks to popularization of new promotional methods such as possibility to model cross-category

purchases or location aware advertising [Lin & Chuan 2014; Lian & Yen 2014; Ghose & Yang 2010; Oh & Xu 2003].

When listing their products online, marketers can lower the price as they can skip the cost of maintenance of physical shop front and staff (to the extent). This lower pricing can naturally attract the buyers. At the same time, as the society becomes more and more familiar with the online shopping, with each generation older adults will present more and more similar behavioural metrics to the presently younger shoppers. It is possible to argue that, as the time passes, online shopping will start to slowly replace the traditional forms of buying for the older adults as they become more familiar with it. At the same time, the impact of e-commerce, and PPC advertising on the household finances will increase as well.

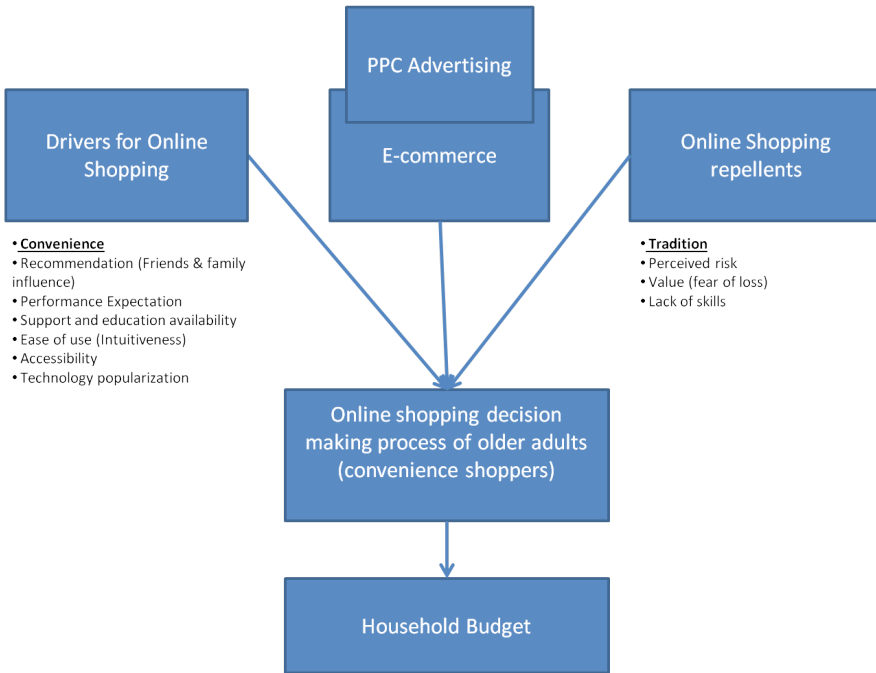
To sum up, above synthesis of the literature from the concept of online marketing and e-commerce allows to find the possible factors affecting online shopping habits and decisions of older adults. It also helps in defining the impact of PPC advertising utilized for e-commerce on their online purchase behaviour.

Synthesis of the literature allowed to find several drivers, repellents for and factors affecting online shopping behaviour of older adults thus modelling their household budget. The findings were presented in the form of the simplified model below (Model 3.). E-commerce concept driven by the PPC advertising together with drivers and repellents for online shopping directly affect the internet purchasing decision making process of online adults thus indirectly modelling the household budget. The below model lies grounds for the value empirical, qualitative research in this field that can truly benefit both scientific and practical approaches to online trade industry.

The proposed model presents not only the aforementioned factors affecting the online purchase behaviour of seniors but also takes into account the impact on the household finances, especially in case of the convenience shoppers group of older adults. The model presents the factors that affects the senior's online shopping positively (drivers – left section) and negatively (repellents – rights section) [Lian & Yen 2014]. The suggested main (most relevant) factors are on the top of a list in bold. The top middle section illustrates the PPC advertisement as one of the (but not the only one) pillars of e-commerce [Doherty & Ellis-Chadwick 2009; Zott et al. 2000; Szetela & Kerschbaum 2010]. Further down, model presents the link and balance between the factors combined with the relation between the e-commerce and online shopping behaviour of older adults who were classified as mostly convenience shoppers [Rohm & Swaminathan 2004]. The very bottom part of the model represents the link between senior's online purchase behaviour and household finances where variety of factors may cause shifts in spend [Boughton 2005; Fulgoni & Mörn 2009].

It is highly significant to note that further empirical research within this area would be crucial for development of this model, the whole field of study and is highly recommended. It would help to present the clearer definition of the older adult as online shopper and factors that would affect their behaviour online.

Model 3. Factors, Drivers and Repellents for Online Shopping for Older Adults



Source: own, based on the literature synthesis.

The proposed research hypothesis (H1) suggests the impact of PPC advertising on online shopping behaviour of older adults. Despite the number of analysed resources, researches referring directly to this subject are still limited hence the hypothesis couldn't be definitively confirmed. Further empirical research within the subject area is needed. This paper barely scratches the surface of the area of study that can carry great scientific and business value.

As a conceptual paper, above synthesis is limited to certain accessible literature. It offers researchers and marketers several possible evaluation paths for e-commerce and e-consumer satisfaction/targeting concepts. It is also possible to suggest the practical implications of the research results considering the strategic value of online purchase behaviour drivers selection.

Here, it is crucial to mention that the concept of PPC is not the only segment of online advertisement and will affect online shopping behaviour along with other tools like social media marketing or even SEO. The research focuses on this particular form of advertisement. The end result and shifts in household finances will be a collective result of all the advertisement methods however further research is needed to determine the exact changes and perhaps provide quantitative data.

Next step in evaluation of impact of PPC on seniors household finances could include quantitative and empirical research. Such independent research could benefit the field and improve the pool of potential approaches of this concept for the marketers. Another, more in-depth, research can take into account the impact of different kinds of search engine advertising on the seniors online shopping behaviour.

Bibliography

Adjei M.T., Noble S.M., Noble C.H. (2010), *The Influence of C2C Communications in Online Brand Communities on Customer Purchase Behavior*, "Journal of the Academy of Marketing Science", 38(5), pp. 634–653.

Berthon P.R. et al. (2012), *Marketing Meets Web 2.0, Social Media, and Creative Consumers: Implications for International Marketing Strategy*, "Business Horizons", 55(3), pp. 261–271. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.bushor.2012.01.007>.

Boughton B. (2005), *Search Engine Marketing*, "Perspective in business", 20(4), pp.195–202.

Clemes M.D., Gan C., Zhang J. (2014), *An Empirical Analysis of Online Shopping Adoption in Beijing, China*, "Journal of Retailing and Consumer Services", 21(3), pp. 364–375. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretconser.2013.08.003>.

Close A.G., Kukar-Kinney M. (2010), *Beyond Buying: Motivations behind Consumers' Online Shopping Cart Use*, "Journal of Business Research", 63(9–10), pp. 986–992. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.01.022>.

Dennis C. et al. (2009), *E-consumer Behaviour*, "European Journal of Marketing", 43(9/10), pp. 1121–1139. Available at: <http://www.emeraldinsight.com/10.1108/03090560910976393> [Accessed August 27, 2013].

van Deursen A.J. a.M. & van Dijk J a. G.M. (2009), *Using the Internet: Skill Related Problems in Users' Online Behavior*, "Interacting with Computers", 21(5–6), pp. 393–402. Available at: <http://iwc.oxfordjournals.org/cgi/doi/10.1016/j.intcom.2009.06.005> [Accessed August 29, 2013].

Doherty N.F., Ellis-Chadwick F. (2009), *Exploring the Drivers, Scope and Perceived Success of E-commerce Strategies in the UK Retail Sector*, "European Journal of Marketing", 43(9/10), pp. 1246–1262. Available at: http://oro.open.ac.uk/24851/1/EJM_Finalproof_accepted.doc.

Duan W., Gu B., Whinston A.B. (2008), *The Dynamics of Online Word-of-mouth and Product Sales – An Empirical Investigation of the Movie Industry*, "Journal of Retailing", 84(2), pp. 233–242.

Fain D.C., Pedersen J.O. (2006), *Sponsored Search: A Brief History*, "Bulletin of the American Society for Information Science and Technology", 32(2), pp. 12–13. Available at: <http://doi.wiley.com/10.1002/bult.1720320206>.

Flavián-Blanco C., Gurrea-Sarasa R., Orús-Sanclemente C. (2011), *Analyzing the Emotional Outcomes of the Online Search Behavior with Search Engines*, "Computers in Human Behavior", 27(1), pp. 540–551.

Fulgoni, G.M. and Mörn, M.P. (2009), *Whither the Click? How Online Advertising Works*, "Journal of Advertising Research", vol. 49 No. 2, pp. 134–142.

Ghose A. & Yang S. (2008), *Analyzing Search Engine Advertising: Firm Behavior and Cross-Selling in Electronic Markets*, Proceeding of the 17th international conference on World Wide Web WWW 08, pp. 219–226. Available at: <http://portal.acm.org/citation.cfm?doid=1367497.1367528>.

Ghose A., Yang S. (2010), *Modeling Cross-Category Purchases in Sponsored Search Advertising*, "SSRN Electronic Journal", pp.1–38. Available at: <http://www.ssrn.com/abstract=1312864>.

Google, Google AdWords. Available at: <http://www.google.co.uk/adwords/> [Accessed August 6, 2015].

Google (2016), *Google Merchants Center Resources*, Available at: <https://www.google.com/retail/merchant-center/>.

Häubl G. (1999), *Consumer Decision Making in Online Environments*, Available at: <http://login.ezproxy.library.ualberta.ca/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=6686327&loginpage=Login.asp&site=ehost-live&scope=site>.

Hendler J. (2009), *Web 3.0 Emerging*, Computer, vol. 42 No. 1, pp. 111–113.

Horrigan J.A. (2008), *Online Shopping. Pew Internet & American Life Project Report*, 36.

Jansen B.J., Molina P.R. (2006), *The Effectiveness of Web Search Engines for Retrieving relevant ecommerce Links*, "Information Processing and Management", 42(4), pp. 1075–1098.

Jansen B.J., Mullen T. (2008), *Sponsored Search: an Overview of the Concept, History, and Technology*, "International Journal of Electronic Business", 6(2), p. 114.

Jansen B.J., Spink A. (2006), *How are we Searching the World Wide Web? A Comparison of Nine Search Engine Transaction Logs*, "Information Processing and Management", 42(1 SPEC. ISS), pp. 248–263.

Kim C. et al. (2012), *How to Select Search Keywords for Online Advertising Depending on Consumer Involvement: An Empirical Investigation*, "Expert Systems with Applications", 39(1), pp. 594–610. Available at: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0957417411010128> [Accessed: August 24, 2013].

King M.A., Abrahams A.S., Ragsdale C.T. (2015), *Ensemble Learning Methods for Pay-per-click Campaign Management*, "Expert Systems with Applications", 42(10), pp. 4818–4829. Available at: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0957417415000627>.

Klapdor S., von Wangenheim F., Schumann J. (2011), *Finding the Right Words: The Influence of Linguistic, Content-, and User-related Keyword Characteristics on Performance of Paid Search Campaigns*, "Journal of Interactive Marketing", 28(4), pp. 1–39. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.intmar.2014.07.001>.

Lacznia R.N., DeCarlo T.E., Ramaswami S.N. (2001), *Consumers' Responses to Negative Word-of-Mouth Communication: An Attribution Theory Perspective*, "Journal of Consumer Psychology", 11(1), pp. 57–73. Available at: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S1057740801703117>.

Laffey D. (2007), *Paid Search: The Innovation that Changed the Web*, "Business Horizons", 50(3), pp. 211–218.

Lian J.W., Yen D.C. (2014), *Online Shopping Drivers and Barriers for Older Adults: Age and Gender Differences*, "Computers in Human Behavior", 37, pp.133–143. Available at: <http://www.science-direct.com/science/article/pii/S0747563214002374>.

Lin J., Chuan C.H. (2014), *A Study on Youth Online Impulsive Purchase: The Relationship between Individual Difference, Shopping Environment, Emotion Response and Purchase*, "Journal of Creative Communications", 8(2–3), pp. 209–229. Available at: <http://crc.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/0973258613512571>.

Liu D., Chen J. (2006), *Designing Online Auctions with past Performance Information*, "Decision Support Systems", 42(3), pp. 1307–1320.

Lo S.K., Hsieh A.Y., Chiu Y.P. (2014), *Keyword Advertising is not what you Think: Clicking and Eye Movement Behaviors on Keyword Advertising*, "Electronic Commerce Research and Applications", 13(4), pp. 221–228. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.elerap.2014.04.001>.

- Lohse G.L., Bellman S., Johnson E.J.** (2000), *Consumer Buying Behavior on the Internet: Findings from Panel Data*, "Journal of Interactive Marketing", 14(1), pp. 15–29.
- McMurtrey M.E. et al.** (2011), *Seniors and Technology: Results From a Field Study*, "Journal of Computer Information Systems", 51(4), pp. 22–30.
- Miller K., Fabian F., Lin S.** (2009), *Strategies for Online Communities*, "Strategic Management Journal", 322(November 2008), pp. 305–322. Available at: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.735/abstract> [Accessed May 9, 2014].
- Mosteller J., Donthu N., Eroglu S.** (2014), *The Fluent Online Shopping Experience*, "Journal of Business Research", 67(11), pp. 2486–2493. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.03.009>.
- Nimrod G.** (2010), *Seniors' Online Communities: A Quantitative Content Analysis*, "Gerontologist", 50(3), pp. 382–392.
- Oh L.B., Xu H.** (2003), *Effects Of Multimedia On Mobile Consumer Behavior: An Empirical Study Of Location-Aware Advertising*, Twenty-Fourth International Conference on Information Systems, pp. 679–691.
- Park J. Chung H., Yoo W.S.** (2009), *Is the Internet a Primary Source for Consumer Information Search? Group Comparison for Channel Choices*, "Journal of Retailing and Consumer Services", 16(2), pp. 92–99. Available at: <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0969698908000465> [Accessed August 29, 2013].
- Regelson M., Fain D.** (2006), *Predicting Click-through Rate Using Keyword Clusters*, Proceedings of the Second Workshop on Sponsored..., pp. 1–6. Available at: [http://diyhl.us/~bryan/papers2/marketing/Predicting click-through rate using keyword clusters.pdf](http://diyhl.us/~bryan/papers2/marketing/Predicting%20click-through%20rate%20using%20keyword%20clusters.pdf).
- Rohm A.J., Swaminathan V.** (2004), *A Typology of Online Shoppers Based on Shopping Motivations*, "Journal of Business Research", 57(7), pp. 748–757.
- Rutz O.J., Bucklin R.E.** (2011), *From Generic to Branded: A Model of Spillover in Paid Search Advertising*, "Journal of Marketing Research", 48(1), pp. 87–102.
- Simonson I. et al.** (2001), *Consumer Research: in Search of Identity*, "Annual review of psychology", 52, pp. 249–75. Available at: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11148306>.
- Simpson M., Docherty A.J.** (2004), *E-commerce Adoption Support and Advice for UK SMEs*, "Journal of Small Business and Enterprise Development", 11(3), pp. 315–328. Available at: <http://www.emeraldinsight.com/10.1108/14626000410551573> [Accessed May 11, 2014].

Spink A. et al. (2006), *Overlap among Major Web Search Engines* [in:] Proceedings – Third International Conference on Information Technology: New Generations, ITNG 2006, pp. 370–374.

Szetela, D. and Kerschbaum, J. (2010), *Pay-Per-Click Search Engine Marketing – An Hour A Day*, Optimization, Wiley, Indianapolis, 1st ed, pp. 5–12.

Teo T.S.H. (2002), *Attitudes toward Online Shopping and the Internet*, "Behaviour & Information Technology", 21(April), pp. 259–271.

Yoo C.Y. (2014), *Branding Potentials of Keyword Search Ads: The Effects of Ad Rankings on Brand Recognition and Evaluations*, "Journal of Advertising", 43(1), pp. 85–99. Available at: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00913367.2013.845541>.

Zickuhr K. (2010), *Generations 2010*, Available at: <http://pewinternet.org/Reports/2010/Generations-2010/Overview.aspx>.

Zott C., Amit R., Donlevy J.O.N. (2000), *Strategies for Value Creation in E-Commerce: Best Practice in Europe*, "Science", 18(5), pp. 463–475.

Małgorzata Oziębło | mozieblo@spoleczna.pl

Spoleczna Akademia Nauk

Finanse gospodarstw domowych osób starszych

Finances Households of Retirees

Abstract: The key objective of the household is to satisfy the needs and aspiration of its members. Therefore they must pursue the right policy in finances. Finances of households of elderly people are a subject of the article. Making analysis of finances of households of elderly people was a purpose of the article (65+) and on this base specifying their situation. The adopted research hypothesis assumes that he will create the acquaintance of his financial standing and systematic leading household budget and current controlling expenses by elderly people conditions for rational managing them and will cause the financial stability. Empirical examinations were concentrated on statistical analysis of the income structure and expenses of elderly people in Poland, depending on the source of analysing data. Data was used from examinations of the Institute of Labour and Social Studies (IPISS), of Institute of TNS examinations to the order Kruk S.A., Credit Information Bureaus (BIK), and of Central Statistical Office (GUS).

Keywords: finances households of retirees, households of retirees, income in households, expenditures in households

Wprowadzenie

Definicje finansów gospodarstw domowych, prezentowane w literaturze przez znawców tematu, są niemalże jednoznaczne [por. Samcik 2010]. K. Waliszewski definiuje finanse gospodarstw domowych jako subdyscyplinę finansów prywatnych, wydzieloną według kryterium podmiotowego, a która to dyscyplina skupia całość procesów oraz zjawisk, które są związane z odpowiednim gromadzeniem, a następnie podziałem i w efekcie wydatkowaniem określonych zasobów pieniężnych przez poszczególne gospodarstwa

domowe [Waliszewski 2011, s. 35]. Decyzje finansowe, jakie podejmują gospodarstwa domowe, dotyczą czterech obszarów: konsumpcji, kredytowania, oszczędności i inwestycji oraz zarządzania ryzykiem. Rozpatrując kwestie codzienności, należy w samym centrum systemu finansowego umieścić rodzinę (gospodarstwo domowe), a co za tym idzie osoby starsze. To między innymi one kształtują indywidualne decyzje finansowe, które w efekcie końcowym mają wpływ na cały system finansowy [Kucharska 2015, s. 164]. Zapotrzebowanie na alokację rodzinnych nadwyżek finansowych jest podstawą rozwoju bankowości inwestycyjnej [Solarz 2012, s. 161]. Wyznacza to również kierunki rozwoju takich podmiotów działających na rynku finansowym jak np. parabanki czy instytucje udzielające mikrokredytów. Osoby starsze, mając problemy finansowe (chwilo-we), często stają się właśnie cennym klientem tych instytucji.

Celem artykułu było dokonanie analizy finansów gospodarstw domowych osób starszych (65+) i na tej podstawie sprecyzowanie ich sytuacji. **Przyjęta hipoteza badawcza** zakłada, że znajomość swojej sytuacji finansowej i systematyczne prowadzenie domowego budżetu oraz bieżące kontrolowanie wydatków przez osoby starsze stworzy warunki do racjonalnego zarządzania nimi i spowoduje stabilność finansową.

Badania empiryczne skoncentrowano na statystycznej analizie struktury dochodów i wydatków osób starszych w Polsce, w zależności od źródła analizowania danych. Wykorzystano dane z badań Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych, Instytutu badań TNS na zlecenie Kruk S.A., Biura Informacji Kredytowej (BIK) oraz Głównego Urzędu Statystycznego (GUS).

Osoby starsze w Polsce i ich finanse

Przebieg procesów demograficznych w Polsce oraz analizy przemian demograficznych potwierdzają, że w pierwszej dekadzie XXI wieku odsetek emerytów systematycznie się „zwiększał na skutek wejścia w wiek emerytalny roczników powojennego wyżu demograficznego (1946–1956) oraz faktu częstego przechodzenia w „stan spoczynku” ludzi, którzy nie osiągnęli ustawowego wieku, czyli tzw. emeryci pomostowi. Jest to tendencja ekonomicznie i społecznie niekorzystna, wręcz patologiczna, świadcząca o wysokiej i postępującej dezaktywacji zawodowej naszego społeczeństwa” [Bywalec 2012, s. 220].

Blisko 7,8 mln Polaków to osoby powyżej 60 roku życia, a proces starzenia się społeczeństwa polskiego przyspiesza. Prognozy demograficzne EUROSTATU zakładają, że w 2020 roku osoby po 60 roku życia będą stanowić około 25% społeczeństwa. Natomiast według badań Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych „wzrost odsetka osób starszych w spo-

łeczeństwie Polski nabierała coraz większego tempa. Do roku 2035 udział osób w wieku 65 i więcej lat (65 lat powszechnie przyjmuje się jako umowną granicę starości) zbliży się do 1/4" [Błędowski, Sztur, Szweda-Lewandowska i in. 2012, s. 5]. Zmiany struktury demograficznej społeczeństwa powodują, że istotną rolę w gospodarce pełnią gospodarstwa domowe osób starszych (seniorów, emerytów). To oni są zarówno konsumentami, jak i uczestnikami rynków finansowych oraz beneficjentami płatności transferowych państwa (świadczeń z ubezpieczeń społecznych w postaci rent i emerytur) [Trębska 2015, s. 307].

Tabela 1. Odsetek ludności w wieku 65+ w Polsce w 2035 r. według miejsca zamieszkania i płci w procentach

Grupa wieku	ogółem	Miasto	wieś
65+	23,2	24,3	21,7
75+	12,5	13,8	10,7
80+	7,2	8,1	5,8
85+	3,1	3,5	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego (2008).

Według *Raportu na temat sytuacji osób starszych w Polsce*, opracowanego przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, w 2012 roku do czynników, które będą determinowały skalę i strukturę zadań polityki adresowanej do starszego pokolenia oraz osób starszych, należą np., [Błędowski, Szatur-Jaworska, Szweda-Lewandowska i in. 2012, s. 7]:

- dostęp do świadczeń zdrowotnych;
- poziom wykształcenia;
- skala aktywności społecznej w rodzinie oraz najbliższym otoczeniu i aktywności zawodowej;
- zakres konsumpcji dóbr i usług tak finansowanych z budżetu gospodarstwa domowego, jak i ze środków publicznych.

„Według danych statystycznych sytuacja dochodowa gospodarstw emeryckich jest lepsza niż większości innych gospodarstw domowych, trzeba pamiętać, że w jednoosobowych (zwłaszcza prowadzonych przez kobiety) i jednopokoleniowych gospodarstwach osób starszych wydatki stale determinują faktyczną sytuację finansową” [Błędowski, Szatur-Jaworska, Szweda-Lewandowska i in. 2012, s. 9]. 49,3% wszystkich osób starszych pozostaje w jednopokoleniowych gospodarstwach domowych [Błędowski, Szatur-Jaworska, Szweda-Lewandowska i in. 2012, s. 8].

Z danych opracowanych przez instytut badawczy TNS na zlecenie Grupy KRUK na reprezentatywnej grupie osób w wieku powyżej 65 lat wynika, że polscy seniorzy nie są zadowoleni ze stanu swoich finansów, „prawie połowa (46%) badanych postrzega sytuację finansową osób starszych jako złą, a jedynie 5% jako dobrą. Nic w tym dziwnego, skoro również niemal połowa seniorów (44%) przyznaje, że nie zawsze wystarczy im pieniędzy do końca miesiąca, przy czym 14% z nich często zdarzają się problemy z dopięciem domowego budżetu. Przeciętne zadłużenie polskiego seniora sięga 4400 zł (...). Jedynie 21% osób starszych ocenia swoją sytuację jako dobrą na tle innych. Co ciekawe, seniorzy w wieku 75+ są mniej krytyczni wobec swoich finansów niż 65-74-latkowie. W gorszej sytuacji finansowej są kobiety – 17% z nich nie wystarczy środków do końca miesiąca, to więcej w porównaniu do 10% mężczyzn z tej grupy wiekowej. Mimo trudnej sytuacji, osoby starsze częściej udzielają materialnego wsparcia, niż je otrzymują. Regularną pomoc otrzymuje jedynie 13% badanych, a udziela jej co trzeci senior (33%)” [Kruk S.A. 2016].

W ostatnim czasie często podejmowany jest problem edukacji finansowej wśród osób starszych, które często ulegają oszustom finansowym. Organizowane są szkolenia, warsztaty, spotkania poświęcone przede wszystkim wiarygodności finansowej oraz płatnościom bezgotówkowym [Mrozek-Kochanek 2016].

Biuro Informacji Kredytowej zwraca uwagę, aby w trakcie wszelkiej edukacji osób starszych zwracać szczególną uwagę na poszerzenie wiedzy zainteresowanych uczestników m.in. w kwestii odwróconych kredytów hipotecznych, zagrożeniach związanych z zaciąganiem szybkich pożyczek (tzw. chwilówek), sposobów bezpiecznego korzystania z bankowości internetowej oraz korzystania z kart płatniczych. O potrzebie prowadzenia edukacji finansowej osób starszych świadczą dane BIK. Według których na 5,9 mln osób powyżej 65 lat 44% (2,6 mln osób) to kredytobiorcy posiadający 4 mln czynnych kredytów o łącznej wartości do spłaty 22,4 mld zł. Seniorzy stanowią 17% wszystkich kredytobiorców. Osoby starsze spłacają:

- kredyty gotówkowe 15,1 mld zł;
- karty kredytowe 0,95 mld zł;
- limity debetowe 0,93 mld zł.

Średnie zadłużenie seniora w powyższych spłatach stanowi 6 860,00 zł. Osoby starsze spłacają również kredyty mieszkaniowe (5,36 mld zł), a średnie zadłużenie wynosi 44 500,00 zł [BIK, MK 2015].

„Wśród kredytobiorców w wieku ponad 65 lat wyraźnie dominują kobiety (62%), podczas gdy w pozostałych pokoleniach liczba kobiet i mężczyzn jest zbliżona” [Ro-

gowski, Kapla 2015, s. 153]. Aktywność kredytowa mężczyzn jest nieco wyższa niż kobiet (49,3% vs 47,1%). Wśród osób w wieku powyżej 65 lat (pokolenie seniorów) występuje największe zróżnicowanie aktywności kredytowej pomiędzy mężczyznami i kobietami, z czego 42% mężczyzn korzysta z kredytu bankowego i tylko 35% kobiet” [Rogowski, Kapla 2015, s. 153–154].

Budżet gospodarstw domowych emerytów

W polskiej praktyce statystycznej, w odniesieniu do badań gospodarstw domowych, odpowiednikiem rachunku wyników (rachunek przychodów i rozchodów, rachunek zysków i strat) jest budżet gospodarstwa domowego.

Według terminologii stosowanej przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), budżet gospodarstwa domowego to usystematyzowane zestawienie pieniężnych i niepieniężnych przychodów i rozchodów gospodarstwa domowego w określonym przedziale czasu [Bywalec 2012, s. 144]. Reprezentacyjne badanie budżetów gospodarstw domowych jest podstawowym źródłem informacji o warunkach bytu ludności, tj. poziomie i strukturze dochodu rozporządzalnego, wydatków, spożycia, wyposażeniu gospodarstw domowych w przedmioty trwałego użytkowania oraz zagrożeniu ubóstwem [Główny Urząd Statystyczny 2014, s. 292]. W tabeli 2 zaprezentowano schemat konstrukcji budżetu gospodarstwa domowego stosowanej przez GUS.

Tabela 2. Schemat konstrukcji budżetu gospodarstwa domowego

Przychody	Rozchody
<p>A. Przychody brutto</p> <p>Suma wartości wpływających do gospodarstwa domowego w określonym czasie powiększona o:</p> <p>a) zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, b) składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne.</p> <p>B. Przychody netto (B-I + B-II) Przychody brutto pomniejszone o: a) zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, b) składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne.</p>	<p>A. Rozchody brutto</p> <p>Suma wartości wypływających z gospodarstwa domowego w określonym czasie powiększona o:</p> <p>a) zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, b) składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne.</p> <p>B. Przychody netto (B-I + B-II) Rozchody brutto pomniejszone o: a) zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, b) składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne.</p>

<p>B-I. Dochody rozporządalne</p> <p>B-I-I. Dochody z pracy najemnej, w tym:</p> <ol style="list-style-type: none"> wynagrodzenia za pracę (np. wynagrodzenia osobowe, wynagrodzenia bezosobowe, prowizje, honoraria); zasiłki chorobowe, wyrównawcze oraz opiekuńcze; dochody niepieniężne (np. wartość usług związanych z korzystaniem ze służbowego mieszkania, samochodu oraz telefonu, dopłaty do transportu publicznego); kwoty uzyskane z zakładowych funduszy socjalnych. <p>B-I-II. Dochody z indywidualnego gospodarstwa rolnego (różnica pomiędzy wartością produkcji rolnej i spożycia naturalnego a bieżącymi nakładami, pomniejszone o podatki rolne i powiększone o dopłaty do rolnictwa).</p> <p>B-I-III. Dochody z pracy na własny rachunek – część dochodu przeznaczona na cele konsumpcyjne (w tym instytucje mieszkaniowe) a uzyskane z:</p> <ol style="list-style-type: none"> prowadzenia indywidualnej działalności poza gospodarstwem rolnym, z wynajmu nieruchomości, z wykonywania wolnego zawodu. <p>B-I-IV. Dochody z tytułu własności</p> <ol style="list-style-type: none"> odsetki (np. od lokat, bonów lokacyjnych, obligacji, udzielonych pożyczek), udziały w zyskach (np. dywidendy w spółkach, nadwyżka bilansowa w spółdzielniach, dochód z wynajmu ziemi oraz wynajmu nieruchomości niezwiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. <p>B-I-V. Dochody ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych</p> <ol style="list-style-type: none"> emerytury, renty (np. inwalidzkie, rodzinne), świadczenia rehabilitacyjne i odszkodowania wypadkowe. <p>B-I-VI. Dochody ze świadczeń pozostałych</p> <ol style="list-style-type: none"> świadczenia z budżetu państwa lub samorządu lokalnego, świadczenia z funduszy specjalnych (np. Funduszu Prac), świadczenia w naturze od instytucji niekomercyjnych. <p>B-I-VII. Pozostałe dochody</p> <ol style="list-style-type: none"> odszkodowania wypłacane przez instytucje ubezpieczeniowe, dary i alimenty od osób prywatnych, emerytury i renty zagraniczne, wygrane w grach hazardowych i loteryjnych, inne, nietypowe, sporadyczne i nieuwzględnione wcześniej dochody. 	<p>B-I. Wydatki</p> <p>B-I-I. Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne, w tym:</p> <ol style="list-style-type: none"> żywność i napoje bezalkoholowe (np. wydatki na pieczywo i produkty zbożowe, mięso i przetwory, ryby i przetwory, nabiał, tłuszcze, owoce i warzywa oraz ich przetwory); napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i środki odurzające (np. wydatki na wódki, wina, piwo, papierosy, tytoń, narkotyki); odzież i obuwie (np. wydatki na bielizną i odzież gotową, pasmanterię i wyroby włókiennicze, buty, usługi krawieckie i szewskie); użytkowanie mieszkania i nośniki energii (np. opłaty za najem i utrzymanie otoczenia mieszkania, opłaty za wodę i usługi kanalizacyjne, opłaty za energię – gaz, prąd elektryczny i ciepło); wyposażenie mieszkania oraz prowadzenie gospodarstwa domowego (np. wydatki na meble, artykuły włókiennicze do wyposażenia mieszkań, sprzęt techniczny trwałego użytku, artykuły nietrwałego użytku, różne usługi mieszkaniowe – konserwacyjne, modernizacyjne i naprawcze); zdrowie (np. wydatki na lekarstwa, sprzęt medyczny osobistego użytku, usługi medyczne); transport (np. wydatki na zakup oraz eksploatację pojazdów prywatnego użytku, przewozy transportem publicznym, łączność (np. wydatki na zakup oraz eksploatację domowego sprzętu telekomunikacyjnego, usługi pocztowe i telekomunikacyjne); łączność (np. wydatki na zakup oraz eksploatację domowego sprzętu telekomunikacyjnego, usługi pocztowe oraz telekomunikacyjne); rekreacja i kultura (np. wydatki na sprzęt audiowizualny, fotograficzny i informatyczny, sprzęt rekreacyjno-sportowy, czasopisma i książki, usługi w zakresie kultury, rekreacji oraz turystyki); edukacja (np. wydatki na książki i pomoce szkolne, usługi edukacyjne), restauracje i hotele (np. wydatki na żywnie zbiorowe w gastronomii, zakwaterowanie w miejscach czasowego pobytu); inne towary i usługi (np. wydatki na środki higieny osobistej i usługi kosmetyczno-fryzjerskie, przedmioty osobistego użytku – zegarki, biżuterię, artykuły podróżne, opiekę socjalną, ubezpieczenia, opłaty administracyjne, sądowe). <p>B-I-II. Pozostałe wydatki</p> <ol style="list-style-type: none"> dary przekazane innym gospodarstwom i instytucjom niekomercyjnym,
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>B-II. Pozycje oszczędnościowe po stronie dochodowej</p> <p>B-II-I. Gotówka pieniężna z okresów poprzednich, pobrane lokaty i wpływy ze sprzedaży papierów wartościowych</p> <p>B-II-II. Zaciągnięte pożyczki i kredyty</p> <p>B-II-III. Świadczenia z tytułu ubezpieczeń na życie</p> <p>B-II-IV. Wpływy ze sprzedaży majątku trwałego (np. środków transportu, nieruchomości, mieszkań)</p> <p>B-II-V. Wpływy ze sprzedaży artykułów konsumpcyjnych (np. przemysłowych artykułów gospodarstwa domowego, produktów żywnościowych z działki)</p> <p>B-II-VI. Wpływy ze sprzedaży zwierząt i roślin</p>	<p>B-I-II. Pozostałe wydatki</p> <p>a) dary przekazane innym gospodarstwom i instytucjom niekomercyjnym,</p> <p>b) niektóre podatki (np. od spadków i darowizn, nieruchomości),</p> <p>c) zaliczki na podatki od dochodów osobistych oraz składki na ubezpieczenia społeczne, płatne samodzielnie przez podatnika,</p> <p>d) inne wydatki nieprzeznaczone bezpośrednio na cele konsumpcyjne (np. straty pieniężne, odszkodowania za wyrządzone szkody).</p> <p>B-II. Pozycje oszczędnościowe po stronie rozchodowej</p> <p>B-II-I. Założone lokaty i wydatki na zakup papierów wartościowych oraz odłożona gotówka pieniężna</p> <p>B-II-II. Spłacone pożyczki i kredyty</p> <p>B-II-III. Pożyczki udzielone innym gospodarstwom domowym</p> <p>B-II-IV. Składki ubezpieczeniowe na życie</p> <p>B-II-V. Zakup, remont i naprawa majątku rzeczowego gospodarstwa domowego użytkowanego w indywidualnym gospodarstwie rolnym</p>
Przychody razem	Rozchody razem

Źródło: Bywalec C., (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 150–151.

„Niestety osoby starsze nie mają w zwyczaju prowadzenia domowego budżetu oraz bieżącego kontrolowania wydatków. Blisko połowa badanych (46%) przyznała, że nie prowadzi jakichkolwiek zapisów oraz nie kontroluje stanu swoich pieniędzy, nie upewnia się, ile może jeszcze wydać. Tylko 16% seniorów skrupulatnie kontroluje swoje wydatki. Są to najczęściej osoby z wyższym wykształceniem. Coraz więcej seniorów (40%) udaje się do banku w celu uregulowania swoich rachunków. Wciąż niezbyt popularną formą wśród tej grupy wiekowej jest płatność internetowa – jedynie 10% dokonuje transakcji przez Internet. Jeśli seniorowi przydarzy się problem finansowy, wówczas czasem, choć stosunkowo rzadko, dzieli się nim z najbliższą rodziną (35%) i współmałżonkiem (33%). Niepokojący jednak jest fakt, że aż 23% badanych z nikim nie rozmawia o swoich kłopotach z pieniędzmi, tym samym pozostając sam na sam z trudnościami” [Kruk S.A. 2016]. Badania instytutu badawczego TNS, dowodzą również, że osoby starsze niezbyt dobrze oceniają swoją wiedzę z zakresu finansów, a w kwestii pieniędzy najlepiej są obeznani w sprawach codziennych, które dotyczą ich bezpośrednio. „Ponad połowa badanych (54%) wie, jak kontrolować swoje wydatki, aby związać koniec z końcem” [Kruk S.A 2016].

W 2013 roku badaniem GUS objęto 37 181 gospodarstw domowych, co stanowi około 0,3% ogólnej liczby gospodarstw domowych. Natomiast rok wcześniej, w 2012

roku, objętych było 37 427, a w 2010 roku 37 412 gospodarstw. W odniesieniu do osób starszych, gospodarstw domowych emerytów ogółem objętych badaniem w 2013 roku było 10 418, w 2012 roku 10 580 oraz w 2010 roku 10 435, [Główny Urząd Statystyczny 2014, s. 298]. Wyniki badania GUS oparte są na oświadczeniach osób biorących udział w badaniu budżetów gospodarstw domowych emerytów. Budżet ten może być analizowany podobnie jak bilans majątkowy (ujęcie wertykalne, ujęcie horyzontalne). Wyniki badania budżetów gospodarstw domowych prezentują m.in. dane o wysokości dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych oraz dochodu do dyspozycji według źródeł ich uzyskania [Trębska 2015, s. 311].

Zgodnie z przyjętym w badaniu budżetów gospodarstw domowych kryterium podziału gospodarstw domowych na grupy społeczno-ekonomiczne dominującą formą dochodu gospodarstw domowych emerytów są emerytury [Trębska 2015, s. 312] (tabela 3). W badanym okresie stanowiły one od 76,3% dochodów do dyspozycji w 2007 roku do 80,3% w 2013 roku. Dochód do dyspozycji jest to dochód rozporządzalny, pomniejszony o wydatki. Dochód do dyspozycji przeznaczony jest na wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz przyrost oszczędności [Główny Urząd Statystyczny 2014, s. 295].

Tabela 3. Struktura dochodów do dyspozycji gospodarstw domowych emerytów w procentach*

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dochód z pracy najemnej	10,8	11,1	10,3	10,6	10,2	10,1	9,8
Dochód z pracy na własny rachunek	1,3	1,2	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1
Dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie	0,8	0,4	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5
Dochód ze świadczeń społecznych, w tym emerytury	80,3	81,5	82,7	82,5	83,0	82,8	83,7
	76,3	77,5	78,9	78,8	79,3	79,2	80,3
Inne dochody**	6,8	5,9	5,3	5,2	5,0	5,3	4,9

* Na podstawie przeciętnych miesięcznych przychodów na jednostkę ekwiwalentną – *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.* (2014);

** Dochód z tytułu własności, dochód z wynajmu nieruchomości, pozostały dochód (w tym dary).

Źródło: Trębska J. (2015), *Finanse gospodarstw domowych emerytów* [w:] J.K. Solarz, M. Lisowski (red.) (2015), *Ryzyko w społeczeństwie i gospodarce. Biografie finansowe, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, Wydawnictwo SAN, t. XVI, z. 8, cz. II, s. 312.*

Dochód rozporządzalny obejmuje bieżące dochody pieniężne i niepieniężne bez:

- zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych z tytułu dochodów;

- składek na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne płacone przez ubezpieczonego pracownika;
- podatków płaconych przez osoby pracujące na rachunek własny.

W odniesieniu do emerytów i liczby osób w gospodarstwach domowych dane dotyczące przeciętnego dochodu miesięcznego i rozporządzalnego uzyskane w trakcie badania GUS przedstawiono w tabelach 4 i 5.

Tabela 4. Przeciętny miesięczny dochód emerytów w złotych

Wyszczególnienie		Ogółem	Gospodarstwa domowe o liczbie osób					
			1	2	3	4	5	6 i więcej
Gospodarstwa emerytów	2010	1253,61	1518,69	1394,42	1107,74	895,53	773,82	593,06
	2012	1371,62	1621,97	1537,87	1210,94	984,90	878,20	709,35
	2013	1415,23	1704,73	1574,12	1267,40	984,96	864,83	702,24

Źródło: Opracowanie własne na podstawie pozycji: Główny Urząd Statystyczny (2014), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*, Warszawa, s. 299.

Tabela 5. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w gospodarstwie emerytów w złotych

Wyszczególnienie	Ogółem		Gospodarstwa emerytów	
	2012	2013	2012	2013
Na 1 gospodarstwo domowe	3586,35	3647,03	2626,00	2699,12
Na 1 osobę w gospodarstwie domowym w tym dochód do dyspozycji	1278,43	1299,07	1371,62	1415,23
	1232,85	1254,89	1300,43	1348,72
Dochód z pracy najemnej	685,77	690,31	121,77	121,66
Dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie	52,84	57,24	6,58	6,13
Dochód z pracy na własny rachunek	108,46	111,81	14,97	14,62
Dochód z własności i z wynajmu nieruchomości	5,37	6,16	3,79	4,18
Dochód ze świadczeń społecznych z ubezpieczeń społecznych W tym emerytury i renty z tytułu niezdolności do pracy Emerytury Renty z tytułu niezdolności do pracy Z pozostałych świadczeń społecznych	369,24	378,21	1182,85	1234,80
	327,21	333,44	1157,27	1206,03
	290,02	293,72	1135,42	1184,95
	258,06	261,37	1110,74	1161,43
	31,96	32,35	24,68	23,52
	42,04	44,77	25,58	28,76
Pozostały dochód W tym dary od osób prywatnych	56,75	55,33	41,66	33,84
	51,19	50,80	39,36	31,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie pozycji: Główny Urząd Statystyczny (2014), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*, Warszawa, s. 302.

Po stronie wydatków gospodarstw domowych, również osób starszych, istotną wartość poznawczą i praktyczną mają wskaźniki prezentujące udział konkretnych wydat-

ków w rozchodach ogółem oraz relacje między poszczególnymi rodzajami wydatków. Taka analiza ma istotne znaczenie do określenia struktury konsumpcji gospodarstwa domowego. Do obliczeń tych wskaźników brane są pod uwagę takie agregaty wydatków gospodarstw domowych jak wydatki na [Bywalec 2012, ss. 153–154]:

- zakup papierów wartościowych, spłatę pożyczek i kredytów, udzielone pożyczki oraz lokaty bankowe;
- żywienie;
- używki i napoje alkoholowe;
- odzież i obuwie;
- urządzenie i utrzymanie mieszkania;
- transport;
- łączność;
- ochronę medyczną;
- edukację;
- kulturę i turystykę;
- ubezpieczenia społeczne i gospodarcze.

Przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach domowych emerytów w 2013 roku wynosiły 2 284,51 zł. Natomiast przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym wynosiły 1 197,83 zł [Główny Urząd Statystyczny 2014, s. 303]. „W strukturze wydatków gospodarstw domowych emerytów około 95% stanowią wydatki na towary i usługi konsumpcyjne, w których dominują wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Należy przy tym zauważyć istotne różnice w strukturze wydatków emerytów na tle innych typów gospodarstw domowych, dotyczą one w szczególności wyższego udziału wydatków na zdrowie, wyposażenie mieszkania i nośniki energii oraz pozostałe wydatki. Relatywnie duży udział wydatków emerytów na zdrowie jest oczywisty ze względu na rosnące z wiekiem problemy zdrowotne. Z kolei duży udział wydatków mieszkaniowych wynika z tego, że gospodarstwa domowe emerytów średnio liczą poniżej 2 osób (w 2013 roku 1,46 jednostek ekwiwalentnych), zaś gospodarstwa domowe (ogółem) 2,76 (1,79 jednostek ekwiwalentnych), stąd wydatki takie jak czynsz, zależne w znacznym stopniu od wielkości mieszkania, w sposób bardziej dotkliwy obciążają budżety domowe emerytów. Natomiast duży udział pozostałych wydatków, głównie przekazanych innym gospodarstwom domowym i instytucjom niekomercyjnym, może być nieco zaskakujący wobec faktu niższych dochodów emerytów (na jednostkę ekwiwalentną)” [Trębska 2015, s. 313].

Tabela 6. Przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach domowych emerytów w latach 2012–2013 w złotych

Wyszczególnienie	Ogółem		W gospodarstwie emerytów	
	2012	2013	2012	2013
Na 1 gospodarstwo	2970,52	2980,63	2248,83	2284,51
Na 1 osobę w gospodarstwie domowym	1058,91	1061,70	1174,61	1197,83
Towary i usługi konsumpcyjne	1013,32	1017,52	1103,42	1131,32
Żywność i napoje bezalkoholowe	240,81	241,60	297,81	300,95
Napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	28,46	27,30	28,33	29,56
Odzież i obuwie	51,69	53,72	34,28	36,46
Użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	213,77	220,56	279,70	286,07
Wypożyczenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	50,35	49,67	50,44	51,53
Zdrowie	52,68	53,94	95,54	101,92
Transport	102,92	102,38	74,24	81,02
Łączność	41,90	54,69	44,80	55,51
Rekreacja i kultura	85,55	69,22	75,05	62,64
Edukacja 13	12,41	12,53	2,42	2,43
Restauracje i hotele 12	29,25	30,64	17,37	18,79
Pozostałe wydatki	45,58	44,18	71,18	66,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie pozycji: Główny Urząd Statystyczny (2014), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*, Warszawa, ss. 303–305.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 6 można wnioskować, że osoby starsze wydają najwięcej na towary i usługi konsumpcyjne, a następnie żywność i napoje bezalkoholowe, w dalszej kolejności wydają pieniądze na użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii. Dopiero po tych trzech istotnych dla nich wydatkach polscy emeryci zajmują się zdrowiem, które znajduje się na czwartym miejscu, biorąc pod uwagę przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach domowych emerytów w latach 2012–2013. Następnie ważne są dla emerytów wydatki na transport. Dla osób starszych istotne znaczenie mają też inne wydatki niż te, które GUS bierze pod uwagę, przeprowadzając swoje badania, np. kwoty przekazane innym gospodarstwom domowym oraz instytucjom niekomercyjnym, w tym dary, alimenty, podatki od spadków i darowizn. W dalszej kolejności osoby starsze wydają pieniądze na rekreację i kulturę, łączność, wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego, odzież i obuwie. Najmniej emeryci wydają na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, hotele i restauracje oraz edukację.

Wielu znawców tematu, między innymi J. Trębska [2015, s. 313] zwraca jednak uwagę na fakt, że porównywanie przeciętnych dochodów/wydatków na osobę może w efekcie końcowym doprowadzić do mylnych wniosków ze względu na to, że gospodarstwa domowe emerytów są średnio mniej liczne, stąd ich przeciętne dochody/wydatki na osobę są wyższe niż w gospodarstwach domowych traktowanych łącznie.

Podsumowanie

Przyjęty cel artykułu został w pełni osiągnięty, a hipoteza badawcza potwierdziła słuszność, że znajomość przez osoby starsze swojej sytuacji finansowej i systematyczne prowadzenie domowego budżetu oraz bieżące kontrolowanie wydatków stworzy warunki do racjonalnego zarządzania nimi i spowoduje stabilność finansową. Słusznym przedsięwzięciem będzie prowadzić dalsze badania w zakresie edukacji finansowej wśród osób starszych, które często ulegają oszustom finansowym. Poza tym należy zwrócić uwagę na organizowanie szkoleń, warsztatów, spotkań poświęconych przede wszystkim wiarygodności finansowej oraz płatnościom bezgotówkowym wykonywanym przez te osoby.

Na podstawie przeprowadzonych badań autorka wyciągnęła następujące wnioski końcowe:

- 1)** Finanse decydują o poziomie zabezpieczenia społecznego i poziomie stabilności przedsiębiorstw. Brak dostępu do kapitału zewnętrznego przyczynia się do zagrożeń: upadłości przedsiębiorstw, ubóstwa i wykluczenia społecznego dla gospodarstw domowych.
- 2)** Osoby starsze niezbyt dobrze oceniają swoją wiedzę z zakresu finansów, a w kwestii pieniędzy najlepiej są obeznane w sprawach codziennych, które dotyczą ich bezpośrednio. Nie są one zadowolone ze stanu swoich finansów. Pełnią istotną rolę w gospodarce polskiej, są zarówno konsumentami, jak i uczestnikami rynków finansowych oraz beneficjentami płatności transferowych państwa.
- 3)** Średnie zadłużenie seniora w Polsce, w spłatach kredytów gotówkowych, kart kredytowych oraz limitów debetowych stanowi 6 860 zł. Osoby starsze spłacają również kredyty mieszkaniowe (5,36 mld zł), a średnie zadłużenie wynosi tu 44 500 zł.
- 4)** Wśród kredytobiorców w wieku ponad 65 lat wyraźnie dominują kobiety.
- 5)** Sytuacja dochodowa gospodarstw emeryckich jest lepsza niż większości innych gospodarstw domowych. Osoby starsze nie mają w zwyczaju prowadzenia domowego budżetu oraz bieżącego kontrolowania wydatków. Dochody osób starszych w znaczącej części to świadczenia społeczne, co oznacza coraz większe ich uzależnienie od systemu ubezpieczeń społecznych. Dominującą formą dochodu gospodarstw domowych emerytów są emerytury.
- 6)** W strukturze wydatków gospodarstw domowych emerytów około 95% stanowią wydatki na towary i usługi konsumpcyjne. Najmniej emeryci wydają na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, hotele i restauracje oraz edukację.

Bibliografia

Bywalec C. (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Jaruszewska A. (2015), *Finanse codzienności. Typy uczestnictwa we współczesnym systemie finansowym* [w:] E. Klamut E., M. Oziębło (2015), *Finanse w praktyce gospodarczej i w życiu codziennym*, „Studia i Monografie”, nr 64, Społeczna Akademia Nauk, Łódź – Warszawa.

Główny Urząd Statystyczny (2008), *Prognoza ludności na lata 2008–2035* [online], http://www.stat.gov.pl/gus/5840_8708_PLK_HTML.htm.

Główny Urząd Statystyczny (2010), *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych [w:] C. Bywalec (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Główny Urząd Statystyczny (2014), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*, Rozdział X Budżety gospodarstw domowych, Warszawa.

Kucharska I. (2015), *Codziennosc jako instytucja ekonomiczna oraz instrumenty jej finansowania* [w:] E. Klamut, M. Oziębło (2015), *Finanse w praktyce gospodarczej i w życiu codziennym*, „Studia i Monografie”, nr 64, Łódź – Warszawa.

Rogowski W., Kapla M. (2015), *Portret kredytowy Polaków anno domini 2014 – komunikat z badań* [w:] J.K. Solarz, M. Lisowski (2015), *Ryzyko w społeczeństwie i gospodarce. Biografie finansowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, Wydawnictwo SAN, t. XVI, z. 8, cz. II, Łódź – Warszawa.

Samcik M. (2010), *Przewodnik po domowych finansach*, Agora, Warszawa.

Solarz J.K. (2012), *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Trębska J. (2015), *Finanse gospodarstw domowych emerytów* [w:] J.K. Solarz, M. Lisowski (red.) (2015), *Ryzyko w społeczeństwie i gospodarce. Biografie finansowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, Wydawnictwo SAN, t. XVI, z. 8, cz. II.

Waliszewski K. (2011), *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Bibliografia elektroniczna

BIK, MK/Rynek Seniora (2015), *BIK: seniorzy potrzebują edukacji finansowej*, [http:// www.rynekseniora.pl/finanse/110/bik_seniorzy_potrzebuja_edukacji_finansowej.3016.html](http://www.rynekseniora.pl/finanse/110/bik_seniorzy_potrzebuja_edukacji_finansowej.3016.html), dostęp: 01 marca 2016.

Błędowski P., Szatur-Jaworska B., Szweda-Lewandowska Z. i in. (2012), *Raport na temat sytuacji osób starszych w Polsce*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, http://senior.gov.pl/source/raport_osoby%20starsze.pdf.

Główny Urząd Statystyczny (2008), *Prognoza ludności na lata 2008–2035*, http://www.stat.gov.pl/gus/5840_8708_PLK_HTML.htm.

Kruk S.A. (2016), *Nasi dziadkowie a finanse, materiały prasowe*, http://polki.pl/finanse_wydatki_artikul,10037050.html, dostęp: 15 maja 2016.

Mrozek-Kochanek K. (2016), *Edukacja finansowa nie tylko dla emerytów*, <http://mojafigura.com/aktualnosc/1612/edukacja-finansowa-nie-tylko-dla-emerytow>, dostęp: 10 maja 2016.

Elżbieta Soszyńska | esosz@uw.edu.pl

Wszechnica Polska Szkoła Wyższa

Rozwój finansowy a wzrost gospodarczy krajów

Financial Development and Countries' Economic Growth

Abstract: The paper examines the relationship between financial development and long-run growth. The empirical results indicate that there is the threshold effect in the finance-growth relationship. The findings reveal that more finance is not necessarily good for economic growth, and it depends of the quality of institutions.

Keywords: financial development, economic growth, finance-growth nexus, financial sector size

Wprowadzenie

Poszukiwanie czynników stymulujących długookresowy wzrost gospodarczy krajów, regionów – a zatem przyrostu bogactwa – od powstania ekonomii jako nauki skupiało uwagę badaczy. Jednak waga przypisywana determinantom wzrostu gospodarczego przez uczonych z różnych szkół, hołdujących wybranym, zmieniającym się paradygmatom też podlegała stopniowej ewolucji wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym krajów. Jako przykład tych procesów można wymienić fakt, że według zwolenników szkoły neoklasycznej głównymi determinantami długofalowego wzrostu gospodarczego była akumulacja kapitału fizycznego, nakłady siły roboczej w rozumieniu pracy prostej, a także egzogeniczny postęp techniczny, który można powiedzieć spadał jak manna z nieba bez dodatkowych wysiłków, czy też środków. W wyniku empirycznej weryfikacji stochastycznej relacji między nakładami czynników produkcji a produktem, a w ujęciu

dynamicznym między poziomem bądź dynamiką nakładów czynników produkcji a relatywnymi zmianami zagregowanego produktu okazało się, że wiodącym czynnikiem oddziałującym w sposób pozytywny na wzrost gospodarczy jest egzogeniczny postęp techniczny [Weil 2005]. W latach 80. minionego wieku twórcy teorii wzrostu endogenicznego stworzyli podstawy do endogenizacji postępu technicznego oraz klimat do poszukiwania głębszych jego determinant, w tym analizy interakcji i sprzężeń zwrotnych oraz poszukiwania kierunków oddziaływania między czynnikami produkcji a rezultatem, czyli zagregowanym produktem, jak również między wzrostem gospodarczym a jego determinantami wskazanymi na bazie akceptowalnych przez środowisko naukowe teorii.

Wśród głębszych determinant wzrostu gospodarczego wskazano między innymi na znaczenie w tym procesie sektora finansów. Już Schumpeter [1912] twierdził, że dobrze funkcjonujący sektor bankowy jest podstawą dla tworzenia technologicznych innowacji, a Goldsmith [1969], wykorzystując analizę empiryczną, wskazał na pozytywną relację między rozwojem finansów a rozwojem gospodarczym. Jeden z twórców teorii wzrostu endogenicznego, którym był Lucas [1988], spostrzegł, że ekonomiści nadmiernie akcentują rolę czynników finansowych we wzroście gospodarczym. Badacze, stawiając pytanie o funkcje i znaczenie systemu finansowego, a w szczególności sektora finansowego w tworzeniu bogactwa i wzroście gospodarczym krajów, podjęli liczne próby ewidencji empirycznej, w tym z wykorzystaniem narzędzi ekonometrycznych. Wiele wyników badań przeprowadzonych w drugiej połowie XX wieku wskazywało na znaczący, istotny statystycznie wpływ aktywności sektora finansów na wzrost gospodarczy krajów. Stanowiło to silny argument dla podjęcia przez przedstawicieli szkoły neoliberalnej – zwłaszcza w kontekście polityki prowadzonej w ramach *Konsensusu waszyngtońskiego* [Soszyńska 2013, rozdział 5] – działań na rzecz liberalizacji finansów.

Relatywnie duży rozwój sektora finansów w ostatnich dekadach XX wieku oraz na początku XXI wieku – w sensie rozmiarów, jak i płac pracowników tego sektora – nazywany potocznie jest finansyzacją gospodarki. Między innymi w tym kontekście zadawane są coraz częściej pytania o optimum społeczne, czyli takie, które sprzyja dynamice rozwoju gospodarczego, służy społeczeństwu. Przykładowo Philippon [2008] przypisuje istotny w ostatnich dekadach wzrost udziału sektora finansowego w PKB USA przede wszystkim popytowi stworzonemu przez korporacje. Inni autorzy badań przyczyną zjawiska finansyzacji dochodzą do wniosku, że zaszły i występują zmiany w kompozycji działalności prowadzonej w ramach tego sektora, zwłaszcza w krajach rozwiniętych. Coraz częściej podejmowane są aktywności, które nie wnoszą ekonomicznej wartości dodanej i nie zwiększają dobrostanu społecznego [Haldane i in. 2010].

Wyniki nowszych badań – często prowadzonych za pomocą bardzo wyrafinowanych metod ekonometrycznych – nad udziałem sektora finansów we wzroście gospodarczym

wskazują na wysokie prawdopodobieństwo występowania nieliniowości postaci analitycznej relacji finanse a wzrost gospodarczy. Empirycznie potwierdzone jest pozytywne oddziaływanie sektora finansów na wzrost gospodarczy w krajach średnio rozwiniętych, natomiast stawiane jest pytanie, czy w krajach wysoko rozwiniętych nadmierny rozrost finansów wyhamowuje wzrost gospodarczy [Arcand i in. 2015].

Szczególnym sygnałem do zwrócenia głębszej uwagi na rolę sektora finansów we wzroście gospodarczym był ostatni kryzys ekonomiczny. Jego punktem zapalnym były pewne rodzaje aktywności podejmowanych przez pracowników sektora finansowego, zwłaszcza w USA, oraz obarczone nadmiernym ryzykiem, które ujawnia się w pogoni za coraz wyższą stopą zwrotu z tytułu inwestycji, zwłaszcza portfelowych, a być może niedoszacowaniem tego ryzyka.

Przyczynek składa się z wprowadzenia, zakończenia oraz trzech rozdziałów merytorycznych. W pierwszym przedyskutowane są kwestie rozwoju finansów, definicji oraz pomiarów, w drugim w sposób zwięzły przedstawiona jest relacja między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym krajów z punktu widzenia teorii, jak i empirii. W trzecim zaprezentowane są wyniki własne badań autorki.

Rozwój finansowy

Dla przeprowadzenia empirycznej weryfikacji relacji finanse a wzrost gospodarczy niezbędne jest posiadanie pomiarów zarówno wielkości sektora finansów, a w przypadku bardziej wnikliwych dociekań wskaźników efektywności tej działalności czy też jej struktury sektorowej, jak i pomiarów wzrostu gospodarczego. O ile ten ostatni zwyczajowo mierzony jest za pomocą stopy wzrostu PKB per capita, to dla zgromadzenia tych pierwszych badacze stoją przed poważnymi dylematami. Stosowane zwłaszcza w badaniach ekonometrycznych miary finansów są bardzo uproszczone. Są to zmienne symptomatyczne. Jeśli jest konsensus wśród ekonomistów zajmujących się badaniem wpływu finansów na dynamikę rozwoju gospodarczego, to zapewne dotyczy on kwestii jakości pomiarów rozwoju finansów. Faktycznie trudno jest znaleźć w miarę precyzyjną aproksymację zarówno rozmiarów sektora finansów, jak i efektów jego działalności ze względu na skomplikowanie materii. Praktycznie sektor finansowy składa się z podsektorów pełniących w trochę odmienny sposób nawet te same funkcje. Całość tworzy system, który w krajach rozwiniętych wykreował światowe centra finansowe, których działalność krzyżuje się w obszarze różnych krajów. Aktywność ta wykracza poza tradycyjne funkcje pośrednictwa, a sprzyja temu proces globalizacji liberalizacji, który przyspieszył na przełomie XX i XXI wieku.

Systemy finansowe spełniają pewne funkcje. Przyjmując za Levinem [2005, s. 869], funkcje te można sklasyfikować następująco:

- tworzenie ex ante zbioru informacji o potencjalnych inwestycjach i alokacji kapitału;
- monitorowanie inwestycji i wywieranie wpływu na nadzór właścicielski w trakcie finansowania projektów;
- ułatwianie obrotu handlowego, dywersyfikacji i zarządzania ryzykiem;
- mobilizowanie i gromadzenie oszczędności;
- ułatwianie wymiany dóbr i usług.

Przez rozwój finansowy rozumie się w tym przypadku sytuację, w której instrumenty finansowe, rynki i pośrednicy finansowi stwarzają warunki dla zwiększenia pozytywnych rezultatów, będących wynikiem pełnionych przez nich funkcji.

Na ogół w celu empirycznej weryfikacji relacji „rozmiar sektora finansów a wzrost gospodarczy” jako miary wielkości pośrednictwa finansowego wykorzystywane są względne wskaźniki wielkości sektora finansów (bądź jego podsektorów), a także absolutne miary. W grupie względnych miar dość często stosowany jest wskaźnik, za pomocą którego oceniana jest relatywna waga wkładów bankowych w stosunku do wartości aktywów banku centralnego. Tymi wskaźnikami posługują się między innymi King, Levine [1993], a także Beck, Levine i Loyaza [2000]. U podstaw tego typu miar tkwi założenie, że z wyjątkiem banku centralnego pozostałe banki w wyższym stopniu realizują powyżej wymienione funkcje.

Absolutne wskaźniki rozmiarów pośrednictwa finansowego pozwalają uchwycić wagę usług finansowych, świadczonych przez sektor bądź podsektory finansowe w relacji do wielkości gospodarki. Jako przykłady można wymienić udział aktywów instytucji finansowych w PKB [Levine, Demirguc-Kunt 2001, ss. 21–22], czy też frakcję płynnych pasywów (liquid liabilities) systemu finansowego w PKB [King, Levine 1993]. Wśród słabych stron tychże wskaźników wymienia się przede wszystkim poniższe. Banki nie są jedynymi pośrednikami, pełniącymi wyżej wyszczególnione funkcje, ponadto finansują one często jednostki sektora publicznego. W stosunku do tych ostatnich takie funkcje jak: sprawowanie nadzoru właścicielskiego, zarządzanie ryzykiem są pełnione przez system bankowy na niższym poziomie, o ile w ogóle. Najczęściej wykorzystywane do badań miary aktywności finansowej w sferze pośrednictwa finansowego odnoszone są do podstawowej funkcji pośrednictwa, którą jest przepływ oszczędności do inwestorów. Przykładem mogą być stosowane przez Levine’a i Zervosa [1998] wskaźniki udziału kredytów przyznanych podmiotom sektora prywatnego przez banki w PKB, a także stosunek między kredytami udzielonymi podmiotom sektora prywatnego przez banki oraz inne finansowe instytucje a PKB. Wychodzi się w tym przypadku z założenia, że podmioty sektora prywatnego wypełniają w sposób bardziej efektywny funkcję alokacji

zasobów w porównaniu z sektorem publicznym, jako podstawową funkcję przypisywaną sektorowi finansowemu. Zakłada się również, że system finansowy, w którym udzielono więcej kredytów jednostkom sektora prywatnego, ukierunkowany jest w wyższym stopniu na śledzenie rozwoju firm, wywieranie nacisku na nadzór właścicielski, świadczenie usług zarządzania ryzykiem, ułatwianie transakcji.

Miary efektywności na ogół są definiowane również przez pryzmat wyżej wspomnianej funkcji. Wśród nich wyróżnia się udział oszacowanych dochodów bankowych netto z tytułu oprocentowania w ogólnej wartości aktywów bankowych oraz wskaźnik kosztów ogólnych, definiowany jako frakcja globalnych kosztów bankowych w wartości ich aktywów.

Wśród stosowanych w analizach miar wielkości sektora rynkowego (giełdowego) wyszczególnia się przede wszystkim wskaźniki płynności. Przykładowo Levine i Zervos [1998] do badania wpływu sektora finansów, jakim jest rynek papierów wartościowych na wzrost gospodarczy, posługują się miernikiem obrotu, który jest udziałem ogólnej wartości akcji w obrocie giełdowym danego kraju w wartości kapitalizacji giełdy papierów wartościowych. Praktycznie za pomocą tego wskaźnika jest mierzony względny obrót w stosunku do wielkości rynku. Przez tychże autorów stosowana jest również miara względnego rozmiaru rynku, jako udział kapitalizacji w PKB. Ułomność przypisywana temu wskaźnikowi łączona jest z twierdzeniem, że notowania na giełdzie niekoniecznie skutkują alokacją zasobów. Przytacza się szereg innych zastrzeżeń pod adresem miar płynności rynku papierów wartościowych. Nieuwzględniane są w nich bezpośrednie koszty prowadzenia tego typu transakcji, a także wpływ informacji na notowania giełdowe. Za pomocą tego typu wskaźników mierzone są transakcje na krajowych rynkach papierów wartościowych. Z punktu widzenia postępującej integracji rynków miary te można tym bardziej oceniać jako niedoskonałe. Powiązania między notowaniami na rynku papierów wartościowych a przyszłym wzrostem gospodarczym nie są równoważne ze związkami stochastycznym między płynnością rynku a wzrostem gospodarczym. Relacja ta może być generowana przez czynniki trzecie, jak przykładowo pojawiające się opinie dotyczące szoków wewnętrznych i zewnętrznych oddziałujących na procesy gospodarcze [Levine 2005, s. 896]. Rynki giełdowe nie tylko dostarczają płynności, ale tworzą mechanizmy zabezpieczenia przed ryzykiem, następuje na nich obrót związany z dywersyfikacją ryzyka, które nie zawsze jest precyzyjnie oszacowane. Nie w każdej sytuacji brana jest pod uwagę podstawowa funkcja, którą powinny pełnić coraz bardziej wyrafinowane instrumenty finansowe, a którą jest minimalizacja ryzyka.

Na ogół w badaniach stochastycznej zależności między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym stosowane są miary rozwoju finansowego, związane z funkcjonowaniem rynku papierów wartościowych i banków, natomiast pomijane są takie

komponenty sektora finansów jak rynki obligacji oraz usługi świadczone przez firmy nie-finansowe. Udział tych ostatnich w rozwoju finansów niektórych krajów jest dość duży [Levine 2005, s. 897].

Z uwagi na toczącą się dyskusję o przyczynach i skutkach finansyzacji gospodarki poszukuje się bardziej uniwersalnych mierników rozwoju finansów, chociażby przez pryzmat optymalności społecznej, skorygowanych o skalę podejmowanego ryzyka. Za jedną z takich miar traktowany jest wskaźnik udziału wartości dodanej sektora finansów w PKB. U podłoża tej dyskusji tkwią dwie przyczyny: po pierwsze relatywnie duży rozrost sektora finansów w porównaniu z wielkością realnej gospodarki, po drugie kształtujące się dwa spojrzenia na system finansowy jako ten ułatwiający pełnienie wyżej wyszczególnionych funkcji, a zwłaszcza funkcji pośrednictwa oraz ten, który jest nastawiony na napędzający się rozwój, generujący centra finansowe, ukierunkowane na eksport usług finansowych, wokół których powstają quasi-klastry [Beck i in. 2013]. Te ostanie zdaniem niektórych badaczy powodują przepływ wysokiej jakości kapitału ludzkiego z gospodarki realnej do sektora finansów oraz alokację środków. Spojrzenie na system finansowy jako taki, który tworzy centrum finansowe nastawione na eksport, prowadzi do konkluzji, że znacznie zwiększył się tam pakiet pełnionych funkcji i realizowanych zadań. Obok funkcji pośrednictwa, które tworzą wartość dodaną, występują inne funkcje i zadania ukierunkowane na maksymalizację zysku, stopy zwrotu z inwestycji w coraz bardziej wyrafinowane instrumenty finansowe. Temu nastawieniu towarzyszy wyższe ryzyko, które skutkuje dużymi wahaniami oczekiwanych stóp zwrotu, a w efekcie zagregowanego produktu. W ten sposób pojawia się wątpliwość, a zarazem pytanie powtarzane przez badaczy, czy większy sektor finansowy to znaczy lepiej dla gospodarki oraz czy i na ile inne niż pośrednictwa funkcje pełnione w systemie finansowym dają w rezultacie dodatnią wartość dodaną, a zatem skutkują większym wzrostem gospodarczym.

Omówione wskaźniki dotyczą rozwoju przede wszystkim głównych filarów systemu finansów, którymi są banki i rynek papierów wartościowych. Podjęta została również próba konstrukcji łącznych miar rozwoju systemu finansów, za pomocą których wspólnie oceniana jest zwłaszcza rola pośrednictwa finansowego i rynku w gospodarce, czyli tak zwanych agregatowych wskaźników [Beck i in. 2001, ss. 195–202]. Miara wielkości sektora finansów (*finance-size*) jest między innymi definiowana jako logarytm sumy wskaźników udziałów prywatnych kredytów i kapitalizacji rynku w PKB. Ten pierwszy jest udziałem wartości kredytów udzielonych przez pośredników finansowych podmiotom sektora prywatnego w PKB, zaś drugi frakcją wartości notowanych na rynku akcji w PKB. Agregatowy wskaźnik aktywności finansowej (*finance-activity*), jako logarytm iloczynu udziału w PKB ogólnej wartości obrotu akcjami krajowymi na rynku krajowym przez udział w PKB roszczeń z tytułu kredytów bankowych przyznanych podmiotom

sektora prywatnego, jest ogólną miarą działalności pośrednictwa finansowego oraz rynków. Za pomocą wskaźnika efektywności finansów (*finance-efficiency*) mierzona jest efektywność działań podjętych przez pośredników finansowych oraz rynki. Miernik ten jest definiowany jako logarytm stosunku wartości handlowej i kosztów ogólnych, gdzie te ostatnie są relacją ogólnych kosztów systemu bankowego do jego aktywów. Zagregowany wskaźnik rozwoju systemu finansów (*finance-aggregate*) jest połączeniem wymienionych powyżej trzech miar, a mianowicie wskaźników rozmiaru, aktywności i efektywności sektora finansowego.

Rozwój finansowy a wzrost gospodarczy – teoria a fakty

Wielu autorów empirycznych prac nad relacją finanse a wzrost, podejmując próby oszacowania wpływu aktywności systemu finansowego na wzrost gospodarczy, stawia pytanie, czy oddziaływanie to jest duże, czy też podsektory, którymi są banki i rynki papierów wartościowych, stanowią istotną, pierwszoplanową rolę w kształtowaniu wzrostu w poszczególnych stadiach rozwoju gospodarki. Podstawową słabością tych badań, ich wyników jest niewystarczająco precyzyjna więź między teorią a pomiarami. Twórcy teorii skupiają się na podstawowych funkcjach pełnionych przez sektor finansowy, czyli tworzeniu informacji, wywieraniu nacisku na nadzór właścicielski, ułatwianiu zarządzania ryzykiem, gromadzeniu oszczędności, ułatwianiu wymiany, a także badaniu jak te procesy wpływają na decyzje o alokacji zasobów, kształtowanie się produktywności czynników produkcji a następnie na wzrost gospodarczy.

Badania ogniwa finanse – wzrost gospodarczy z przełomu XX i XXI wieku, empiryczna jego weryfikacja dotyczyła nie tylko roli sektora finansów, ale również kierunku bezpośredniego i pośredniego oddziaływania, siły i kanałów wpływu oraz jego uwarunkowań. Wpływ bada się na ogół metodami ekonometrycznymi, stosując nie tylko regresję prostą czy też wieloraką, ale z uwzględnieniem instrumentalizacji zmiennych endogenicznych, równań współzależnych, a także testów statystycznych przyczynowości. Pogłębiając wiedzę z tego zakresu, badacze wykorzystywali metody regresji na danych przekrojowych, panelowych, szeregach czasowych. Badania były prowadzone na poziomie krajów, przemysłów, firm i uzupełniane analizą przypadków.

Zarówno z punktu widzenia teorii, jak i ewidencji empirycznej jak dotychczas nie ma wśród uczonych jednoznacznej opinii co do roli sektora finansów w tworzeniu bogactwa, a także w generowaniu wzrostu gospodarczego. Główne kontrowersje są skupione wokół dwóch kwestii, a mianowicie kierunku oddziaływania oraz postaci analitycznej zależności między rozwojem sektora finansów a wzrostem gospodarczym.

Wcześniejsze studia nad rozwojem finansów i wzrostem gospodarczym – ze względu na dostępność danych – były prowadzone na mniej licznych próbach statystycznych krajów z wykorzystaniem regresji na danych przekrojowych [King, Levine 1993; Levine, Zervos 1998]. Jednak wnioski wyprowadzane z tego typu badań przede wszystkim sprostowane zostały do stwierdzenia, że za pomocą wskaźników rozwoju finansów można w miarę precyzyjnie jedynie przewidywać wzrost gospodarczy. Na ogół w badaniach tych nie podjęto studiów nad przyczynowością. Zauważono przede wszystkim silną dodatnią korelację między miarami rozwoju finansowego a wzrostem gospodarczym [Levine 2005].

Według ujęć teoretycznych, które pojawiły się w drugiej połowie XX wieku badacze [Greenwood, Jovanovic 1990] pokazali mechanizmy pośrednictwa finansowego prowadzące do gromadzenia oszczędności, alokacji zasobów, dywersyfikacji ryzyka i przyczyniania się do wzrostu gospodarczego. W ramach teorii wzrostu endogenicznego uczeni wprowadzili pewne siły, mechanizmy, które kompensują malejące przychody z kapitału, wynikające z założeń teorii neoklasycznej. Pojęcie kapitału zostało rozszerzone między innymi o kapitał ludzki, wiedzę, co pozwalało ujmować postęp technologiczny w sposób endogeniczny. Zakłada się, że rozprzestrzenianie się wiedzy, efektów działalności gospodarczej w postaci innowacji, przyczynia się do pojawiania się dodatnich efektów zewnętrznych i w tenże sposób wyhamowuje skutki działania prawa malejących przychodów, a zatem stymuluje wzrost gospodarczy. Nawet w warunkach niedoskonałej konkurencji, ułomności działania mechanizmów rynkowych, innowacje umożliwiają firmom uzyskanie przejściowo nadzwyczajnych zysków. W ten sposób tworzone są zachęty na rzecz postępu technologicznego i podtrzymywania wzrostu gospodarczego.

W tym zakresie, w jakim innowacje i tworzenie wiedzy jest finansowane ze źródeł zewnętrznych, wzrost zależy od efektywności działań sektora finansowego [Becsi, Zsolt 1997], w tym od korzyści skali, rozwoju finansów. Przyjmuje się, że pośrednictwo finansowe skutkuje zmniejszeniem kosztów asymetrii informacji oraz kosztów transakcyjnych, łagodzi wahania występujące na rynku i wpływa na decyzje promujące produktywność. Zakłada się również, że pośrednicy finansowi ewaluują i monitorują usługi bardziej efektywnie niż indywidualne jednostki. Wzrost gospodarczy jest podtrzymywany w wyniku procesu alokacji środków, skutkującego podniesieniem jakości inwestycji przy wykorzystaniu funkcji informacyjnej, monitorowania i kontroli.

Wyniki późniejszych studiów, w których uwzględniono szeregi czasowe zmiennych, badania na danych panelowych z efektami stałymi w czasie i przestrzeni, zastosowano instrumentalizację zmiennych, przeprowadzono pełną analizę przyczynowości, wskazały, że pozytywne oddziaływanie rozwoju finansowego nie jest bezwzględne, nie jest faktem oczywistym [Cecchetti, Kharroubi 2015].

O ile jest wśród badaczy konsensus, to w sprawie, że między rozwojem finansowym a wzrostem gospodarczym występuje współzależność. Takiej zgody nie ma co do kierunku oddziaływania. Na podstawie studiów na danych przekrojowych i panelowych potwierdzono stymulowanie wzrostu gospodarczego za pomocą rozwoju sektora finansów przy kontroli głównych determinant wzrostu gospodarczego, stałych efektów krajowych, a także obciążenia pominiętymi zmiennymi objaśniającymi i w wyniku współzależności zmiennych [King, Levine 1993; Christopoulos, Tsionas 2004; Levine 2005]. Autorzy wskazali, że finanse wpływają na wzrost gospodarczy, a zatem polityki, które promują rozwój finansów, prowadzą gospodarkę na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Inni badacze podkreślają, że wzrost gospodarczy stymuluje rozwój sektora finansów. Wraz ze wzrostem gospodarczym następuje przechodzenie do wyższych stadiów rozwoju gospodarczego, zgłaszany jest coraz większy popyt na usługi finansowe [Goldsmith 1969; Yung 1986]. Argumenty jeszcze innych badaczy są skoncentrowane na dwustronnej dodatniej współzależności między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym [Blackburn, Huang 1998; Khan 2001; Shan, Morris, Sun 2001]. Według Patricka [1966] kierunek oddziaływania jest uwarunkowany stadium rozwoju gospodarczego kraju. We wcześniejszych stadiach finanse stymulują wzrost gospodarczy, a potem kierunek się zmienia. Na niższych stadiach rozwoju sektor finansów przez alokację środków symuluje wzrost, na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego zwiększony zostaje popyt na usługi finansowe, a zatem wzrost gospodarczy napędza rozwój finansów.

W XXI wieku ukazało się szereg publikacji, w których autorzy podkreślają, że wyniki badań wskazują, iż nie w każdych warunkach współzależność między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym jest pozytywna. De Gregorio i Guidotti [1995] na bazie danych dla 100 krajów za okres 1960–1985 oraz 12 krajów Ameryki łaćńskiej za lata 1950–1985 stwierdzili, że długookresowa relacja między wzrostem gospodarczym a rozwojem finansów, reprezentowanym przez udział kredytów bankowych dla sektora prywatnego w PKB, jest przeciętnie dodatnia, ale zmienia się wraz ze zmianą próby statystycznej krajów. W krajach Ameryki łaćńskiej jest to związek ujemny. Jest on zdaniem autorów skutkiem liberalizacji finansów w warunkach niskiej jakości instytucji jako reguły. Obecnie badacze Banku Międzynarodowych Rozrachunków, Międzynarodowego Funduszu Walutowego sugerują, że rozwój sektora finansów jest stymulatorem wzrostu gospodarczego tylko do pewnego progu, następnie wyhamowuje wzrost gospodarczy [Cecchetti, Kharroubi, 2015; Arcand i in. 2015].

Rozwój finansowy a wzrost gospodarczy – wyniki badań własnych

Badania własne relacji stochastycznej między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym przeprowadzono za pomocą ponad 70 modeli ekonometrycznych regresji prostej i wielorakiej, między innymi typu Barro, liniowych oraz zlinearyzowanych, z uwzględnieniem instrumentalizacji zmiennych endogenicznych, będących głównym przedmiotem zainteresowania, oraz modeli o równaniach współzależnych. Badania na danych przekrojowych przeprowadzono za okres 1990–2004, zaś na danych panelowych za lata 1988–2007, wykorzystując panele 10-letnie. W ten sposób pośrednio próbowano również uchwycić skutki polityki liberalizacji finansów, który to proces był inspirowany przez międzynarodowe organizacje finansowe w ramach poszerzonego konsensusu waszyngtońskiego [Soszyńska 2013, rozdział 5], a został przyspieszony w latach 90. Pominięto w badaniu lata ostatniego kryzysu gospodarczego. Panele 10-letnie pozwalają już wnioskować o długookresowym kształtowaniu się relacji między rozwojem finansów a wzrostem gospodarczym. Próby statystyczne krajów objęte badaniem po pierwsze zostały wyznaczone przez dostępność pomiarów wskaźników rozwoju finansów, po drugie są to próby niejednorodne, czyli w ich skład wchodzi kraje o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Modele zostały w pełni zweryfikowane merytorycznie i od strony formalno-statystycznej¹. Modele jednorównaniowe szacowano klasyczną metodą najmniejszych kwadratów, zaś modele o równaniach współzależnych podwójną metodą najmniejszych kwadratów. W modelach panelowych kontrolowano efekty stałe w czasie. W tabeli załączonej w tekście zaprezentowano jedynie wyniki estymacji modeli na danych przekrojowych, które spełniły wymagane ze względu na metodę estymacji standardy weryfikacyjne².

1 Zbadano normalność rozkładu reszt testem Kołmogorowa-Smirnowa, stałość wariancji resztowej testem White'a, liniowość modeli testem serii, dopasowanie modeli do danych testem Fishera-Snedecora, istotność parametrów strukturalnych testem t-Studenta, zaś w przypadku modeli panelowych badano także autokorelację testem Durбина-Watsona. Współliniowość zmiennych objaśniających oceniono za pomocą wskaźnika VIF.

2 Ze względu na wymogi objętościowe prezentowanego przyczynku nie zamieszczono w tekście wyników estymacji panelowych.

Tabela 1. Rozmiar pośrednictwa finansowego, aktywność, wielkość, efektywność działania sektora bankowego oraz rynku papierów wartościowych a wzrost gospodarczy krajów w latach 1990–2004

Zmienne objaśniające oraz parametry struktury stochastycznej	Modele						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
lnY0	-0,66***	-0,86***	-0,31*	-0,96***	-1,04***	-0,05	
inw	0,56***	0,28**	0,37**	0,29**	0,32**	0,49***	0,28**
Liquid liabilities/GDP	-0,28*						
Finance-size					0,18		
Finance-activity		0,40**					
Finance-efficiency			0,43**	0,32*		0,24*	
Jakość regulacji				0,86***			0,58***
GE	0,86***				1,03***		
wzrost							0,17
FinactivityGEinter		-0,78***					
Finsizeregulacjeinter					-0,36**		
N2	57	44	44	44	44	44	44
R2	0,44	0,49	0,32	0,49	0,53	0,28	0,52
SkorR2	0,40	0,44	0,21	0,44	0,46	0,23	0,48

Próby; Zmienna objaśniana: modele I, II, III, IV, V, VI (wzrost) stopa wzrostu PKB per capita przeciętnie w latach 1990–2004, model VII – Finance-efficiency. lnY0 – logarytm naturalny PKB per capita w roku wyjściowym badania jako zmienna realnej konwergencji w dochodach; inw – przeciętna stopa inwestycji brutto w kapitał produkcyjny (w % PKB) za lata 1990–2004; jakość regulacji – miara zakresu regulacji rynków, przeciętna z lat 1996–2004; GE – indeks efektywności pracy instytucji rządowych, przeciętnie z lat 1995–2004; sizesquare – kwadrat zmiennej Finance-size; Finactivityinter – zmienna interakcyjna między Finance-activity a GE; Finsizeregulacjeinter – zmienna interakcyjna między Finance-size a jakością regulacji; N-liczebność próby; R2 – klasyczny współczynnik determinacji; SkorR2- skorygowany współczynnik determinacji. Oceny współczynników regresji istotne statystycznie odpowiednio na poziomie: *-0,1; **-0,05; ***-0,01.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych odpowiednio z: (wzrost, Y0, inw) – bazy PWT6.2; jakość regulacji – Gwartney i in. [2010]; GE-Governance Matters IV; (Finance-size, Finance-activity, Finance-efficiency, Liquid liabilities – według Levine’a i Demirguc-Kunta [2001].

Ujemny wpływ rozmiarów sektora bankowego i niebankowego pośrednictwa finansowego (zmienna liquid liabilities) na wzrost gospodarczy został uchwycony jedynie w przypadku kontroli jakości usług publicznych, jakości pracy administracji państwowej oraz stopnia jej niezależności od nacisków politycznych, jakości formułowanej polityki i stopnia jej realizacji, a także wiarygodności rządu wobec podejmowanych zobowiązań (GE). Rezultat ten wskazuje, że niska efektywność pracy rządu – przeciętnie rzecz biorąc

– skutkuje wyhamowaniem wzrostu gospodarczego przez kanał finansów. Nie zdołano odnotować oddziaływania rozmiaru rynku walorów, mierzonego udziałem kapitalizacji rynku w PKB, na wzrost gospodarczy krajów. Wyniki łącznego badania stymulowania rozmiarami finansów, w szczególności sektora bankowego i rynku (Finance-size), rozwoju gospodarczego prowadzą do sygnalizacji, że forma analityczna tej relacji prawdopodobnie nie jest liniowa, występują progi, powyżej których wzrost jest wyhamowywany, ale to spostrzeżenie wymaga dalszych pogłębionych badań³. Pozytywny wpływ aktywności, ujmowanych wspólnie, sektora bankowego i rynku papierów wartościowych na wzrost gospodarczy zanotowano jedynie w przypadkach zapewnienia wysokiej efektywności pracy rządu (model II), przy niskiej efektywności dynamika rozwoju gospodarczego jest wyhamowywana. Faktycznie na podstawie wyników estymacji wielu modeli stwierdzono, że podstawową determinantą stymulującą wzrost gospodarczy z punktu widzenia sfery finansów jest efektywność działania systemu finansowego, nie zaś jego rozmiar. Na podstawie oszacowania modeli o równaniach współzależnych stwierdza się, że na bazie badanej próby statystycznej w latach 1990–2004 przeciętnie rzecz ujmując efektywność funkcjonowania systemu finansów, przy innych warunkach constans, stymulowała wzrost gospodarczy (modele VI i VI), a nie odwrotnie. Wyniki badań panelowych, w których jako zmienną symptomatyczną rozwoju finansów przyjęto wskaźnik udziału w PKB kredytów przyznanych podmiotom sektora prywatnego przez banki komercyjne oraz inne organizacje finansowe, potwierdziły – w warunkach kontrolowania jakości regulacji – występowanie progę, po przekroczeniu którego rozwój finansów wyhamowuje wzrost gospodarczy krajów.

Zakończenie

Oczekiwanie pozytywnego wpływu rozwoju finansów na tempo wzrostu gospodarczego jest uwarunkowane przede wszystkim jakością instytucji, a w szczególności efektywnością pracy rządu oraz jakością regulacji. W odpowiedzi na pytanie, dlaczego oczekuje się pozytywnego oddziaływania systemu finansowego na dynamikę rozwoju gospodarki, stwierdza się, że jeszcze nie tak dawno wydawało się, że stosując roztropnie narzędzia polityki monetarnej, można zasilać gospodarkę w pieniądź w takim zakresie i w takim tempie, które byłoby odpowiednie dla wysokiego wykorzystania potencjału produkcyjnego kraju [Sopoćko 2015, s. 72] bez ubocznych skutków niepożądanego inflacji. W XXI wieku coraz częściej pojawiają się dowody empiryczne na istnienie warunkowych progów rozwój finansów, po przekroczeniu których wzrost gospodarczy jest wyhamowywany.

3 W modelu wzrostu, którego wyników estymacji nie zamieszczono w tekście, ze zmienną objaśniającą finance-size w kwadracie ocena parametru regresji była ujemna i istotna statystycznie na poziomie 0,1.

Można to przede wszystkim wyjaśnić tym, że w warunkach niskich stóp procentowych (tanim pieniądzu) oraz słabym popycie na pieniądź, zwłaszcza ze strony podmiotów sfery komercyjnej w relacji do trendu wzrostu wydajności pracy, następowało stopniowe zmniejszanie zainteresowania przez podmioty sektora finansów rozwojem sfery produkcyjnej na rzecz wzrostu działań spekulacyjnych, przynoszących znacząco wyższe stopy zwrotu [Sopoćko 2015].

Bibliografia

Arcand J.L., Berkes E., Panizza U. (2015), *Too Much Finance?*, „Journal of Economic Growth”, vol. 20, No. 2.

Beck T., Degryse H., Kneer C. (2013), *Is More Finance Better? Disentangling Intermediation and Size Effects*, „Journal of Financial Stability”, Elsevier B.V.

Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. and others (2001), *Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence* [in:] R. Levine, A. Demirguc-Kunt (eds.), *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-country Comparison of Banks, Markets, and Development*, The MIT Press, Cambridge, MA.

Becsi Z., Wang P. (1997), *Financial Development and Growth*, „Economic Review”, vol. 82, No. 4.

Blackburn K., Huang V. (1998), *A Theory of Growth, Financial Development and Trade*, „Econometrica”, vol. 65.

Cecchetti S.G., Kharroubi E. (2015), *Why does Financial Sector Growth Crowd out Real Economic Growth?*, „Bank for International Settlements Working Paper”, No. 490.

Christopoulos D.K., Tsionas E.G. (2004), *Financial Development and Economic Growth: Evidence from Panel Unit Root and Cointegration Tests*, „Journal of Development Economics”, vol. 73.

De Gregorio J., Guidotti P.E. (1995), *Financial Development and Economic Growth*, „World Development”, vol. 23, No. 3.

Goldsmith R. (1969), *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven.

Greenwood J., Jovanovic B. (1990), *Financial Development, Growth, and the Distribution of Income*, „Journal of Political Economy”, vol. 98.

Gwartney J.D., Hall J.C., Lawson R. (2010), *Economic Freedom of the World 2010 Annual Report*, Frase Institute.

Haldane A., Simon B., Madouros V. (2010), *What is the Contribution of the Financial Sector: Miracle or Mirage?* [in:] *The Future of Finance: The LSE Report*.

Hassan M.K., Sanchaz B., Yung-Suk Yu (2011), *Financial Development and Economic Growth: New Evidence from Panel Data*, „*The Quarterly Review of Economics and Finance*”, nr 51.

Jung W.S. (1986), *Financial Development and Economic Growth: International Evidence*, „*Economic Development and Cultural Change*”, vol. 34.

Khan A. (2001), *Financial Development and Economic Growth*, „*Macroeconomics Dynamics*”, No. 5.

King R.G., Levine R. (1993), *Finance and Growth: Schumpeter might be Right*, „*Quarterly Journal of Economics*”, vol. 108, No. 3.

Levine R. (2005), *Finance and Growth: Theory and Evidence* [in:] Ph. Aghion, S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier B.V., vol. 1A.

Levine R., Demirguc-Kunt A. (2001), *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-country Comparison of Banks, Markets, and Development*, The MIT Press, USA.

Levine R., Loyaza N., Beck T. (2000), *Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes*, „*Journal of Monetary Economics*”, vol. 46, No 1.

Levine R., Zevos S. (1998), *Stock Markets, Banks, and Economic Growth*, „*American Economic Review*”, vol. 88.

Lucas R. (1988), *On the Mechanics of Economic Development*, „*Journal on Monetary Economics*”, vol. 32.

Patrick H.T. (1966), *Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries*, „*Economic Development and Cultural Change*”, No. 14.

Phlippon T. (2008), *Why the US Financial Sector Grown so Much? The Role of Corporate Finance*, „*NBER Working Paper Series*”, No. 13405.

Schumpeter J. (1912), *The Theory of Economic Development*, Dunker and Humbolt, Leipzig.

Shan J.Z., Morris A.G., Sun F. (2001), *Financial Development and Economic Growth: An Egg-and-Chicken Problem?*, „*Review of International Economics*”, Vol. 9, No. 3.

Sopoćko A. (2015), *Mit pieniądza. Świat realny wobec iluzji polityki pieniężnej*, PWN, Warszawa.

Soszyńska E. (2013), *Zrozumieć rozwój gospodarczy. Wiedza i inne determinanty wzrostu gospodarczego*, Uniwersytet Warszawski, Ośrodek Wydawniczo-Poligraficzny „SIM”, Warszawa.

Weil D.N. (2005), *Economic Growth*, Pearson Education Inc., Addison-Wesley, New York.

Część II
Moralność podatkowa

Edyta Małecka-Ziemińska | Edyta.Malecka-Ziembinska@ue.poznan.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Fiskalne aspekty podatków pośrednich

Fiscal Aspects of Indirect Taxes

Abstract: This study focuses on fiscal importance of indirect taxes in the EU countries. In addition it presents the amount of receipts from the tax on goods and services and excise and their importance in the income of the state budget in Poland in the years 1999–2015. The article presents as well the advantages of indirect taxes as a source of public revenue. After application of the hierarchical clustering algorithm, the EU countries have been grouped according to the degree of similarity in the structure of the total tax revenue and the tax rate. It has allowed for an identification of main characteristics describing tax systems of considered countries. The conducted analysis proved that indirect taxes and social security contributions (considered as a tribute of a similar nature to indirect taxes) dominate primarily in less developed countries. There, some fiscal attributes of these tributes are considered advantageous. On the other hand, direct taxes as a tribute consciously borne by society and thus more difficult in the collection, dominate in developed countries. These countries describe efficient administration and high tax morality.

Keywords: indirect taxes, value-added tax, excise tax, ability to pass on the tax burden, fiscal meaning

Wstęp

Rozważania rozpoczyna charakterystyka społecznych, psychologicznych oraz fiskalnych aspektów przierzucalności ciężaru podatkowego i związanego z nią podziału podatków na bezpośrednie i pośrednie. Rozważania te stanowią bowiem wprowadzenie do analizy znaczenia fiskalnego podatków pośrednich w państwach Unii Europejskiej (UE), a w przypadku Polski dwóch najważniejszych podatków pośrednich, jakimi są podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy. Obydwa podatki wprowadzono do polskiego syste-

mu podatkowego z dniem 5 lipca 1993 roku ustawą o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym [Ustawa z 8 stycznia 1993], która została następnie uchylona 1 maja 2004 r. w związku z przystąpieniem Polski do UE. Są to bowiem podatki zharmonizowane w prawie UE i konieczne było dostosowanie ich konstrukcji do dyrektyw unijnych. Unormowano je w odrębnych ustawach, których nazwy odnoszą się wprost do nazw tych podatków [Ustawa z 23 stycznia 2004; Ustawa z 11 marca 2004], przy czym ustawa o podatku akcyzowym – po pełnych 5 latach obowiązywania – 1 marca 2009 r. została zastąpiona nową ustawą o tej samej nazwie [Ustawa z 6 grudnia 2008]. Równoczesne wprowadzenie tych dwóch podatków pośrednich było tym uzasadnione, że zastąpiły one podatek obrotowy. Tradycyjnie z tymi podatkami kojarzone jest duże znaczenie fiskalne, przy czym akcyza jest nakładanym na konsumpcję podatkiem pośrednim o znacznie dłuższej tradycji niż podatek od wartości dodanej [Wnorowski 2010, ss. 122 i 123].

Celem artykułu jest identyfikacja cech podatków pośrednich, istotnych z punktu widzenia pełnienia przez nie funkcji fiskalnej oraz egemplifikacja ich znaczenia fiskalnego na przykładzie państw UE. Zbadana zostanie także wysokość wpływów z podatku od towarów i usług, a także podatku akcyzowego oraz ich znaczenie w dochodach budżetu państwa w Polsce w latach 1999–2015. Dodatkowo wyznaczona zostanie korelacja między udziałem poszczególnych grup podatków w łącznych dochodach podatkowych (razem ze składkami ubezpieczenia społecznego) a stopą podatkową, rozumianą jako udział łącznych dochodów podatkowych w PKB, w państwach UE w 2012 r. Następnie państwa te zostaną pogrupowane według stopnia podobieństwa w zakresie tych charakterystyk (struktury łącznych dochodów podatkowych oraz stopy podatkowej). W tym celu wykorzystany zostanie algorytm hierarchicznego grupowania. Umożliwi to identyfikację charakterystycznych cech i zależności systemów podatkowych państw UE.

Spółeczny, psychologiczny i fiskalny aspekt przerwania ciężaru podatkowego

Według kryterium przerzucalności podatki dzieli się na bezpośrednie i pośrednie. Udział w systemie podatkowym tych dwóch grup podatków ma swój wymiar zarówno społeczny, psychologiczny, jak i fiskalny. Kontekst społeczny tej relacji wiąże się z rozkładem ciężaru podatkowego w społeczeństwie. Kontekst psychologiczny struktury systemu podatkowego wynika przede wszystkim z tradycyjnie kojarzonego z podatkami pośrednimi znieczulenia podatkowego, wynikającego z rozdzielenia podmiotu, na którego nakładany jest obowiązek podatkowy, oraz podmiotu, który ponosi materialny ciężar podatku. Ta cecha podatków pośrednich sprzyja pełnieniu przez nie funkcji fiskalnej, gdyż w ich przypadku łatwiej – niż w odniesieniu do podatków bezpośrednich – kształtować ciężar

podatkowy oraz egzekwować od podatników wywiązywanie się z ich obowiązków podatkowych.

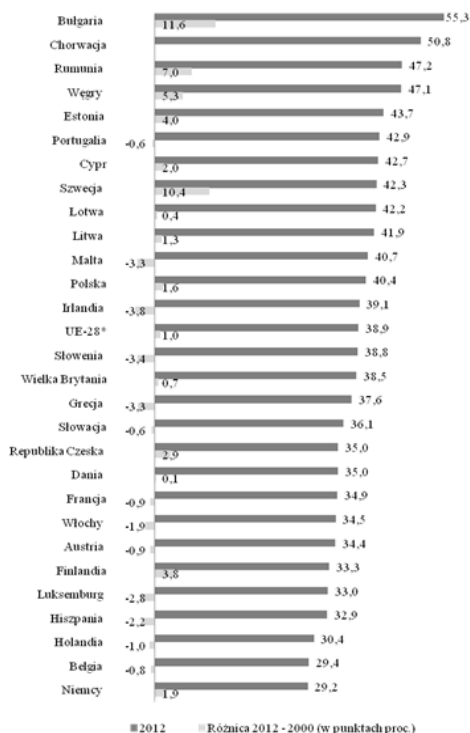
Podatkami bezpośrednimi są takie podatki, których ciężar ponoszą sami podatnicy. Do podatków tych zalicza się przede wszystkim podatki dochodowe. Podatki majątkowe są podatkami bezpośrednimi tylko wówczas, gdy ich podatnikami są osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. Takie osoby nie mają bowiem możliwości przerzucenia ciężaru podatkowego na osoby trzecie. Z kolei podatkami pośrednimi są takie podatki, które wprawdzie płacone są przez podatników, lecz ich ciężar w całości lub części ponoszą osoby trzecie. W tym przypadku podatnicy jedynie pośredniczą w przekazaniu należnego podatku władzy publicznej. Do podatków pośrednich zalicza się przede wszystkim podatki konsumpcyjne (od wydatków), czyli podatek od towarów i usług i akcyzę. Taki charakter mają również cła, składki ubezpieczenia społecznego płacone przez pracodawców, składki na fundusz pracy i inne państwowe fundusze celowe, jeżeli mają one charakter przymusowy i są uwzględniane w kosztach pracy.

Zjawisko przerzucania ciężaru podatkowego powinno być uwzględnione przy konstrukcji systemu podatkowego oraz prowadzeniu polityki podatkowej. Dla osiągnięcia w danym państwie celów fiskalnych i pozafiskalnych opodatkowania powinna być zachowana odpowiednia relacja między przierzucalnymi podatkami pośrednimi a trudniej przierzucalnymi podatkami bezpośrednimi. Każda z wymienionych grup podatków wywołuje bowiem odmienne skutki zarówno w sferze obciążenia, jak i dochodów budżetowych, co wiąże się z zaletami i wadami tych podatków [szerzej na ten temat między innymi w: Sokołowski 1995, ss. 13–15; Gaudemet i Molinier 2000, ss. 508–514 oraz 516–519; Sobiech 2000, ss. 163–166; Ostaszewski, Fedorowicz i Kierczyński 2004, ss. 70–78] oraz różnymi możliwościami przerzucania ich ciężaru. Niestety w Polsce, co jest charakterystyczne dla słabiej rozwiniętych państw członkowskich UE, dominują podatki pośrednie nad bezpośrednimi i ich udział w dochodach podatkowych rośnie. Dominację podatków pośrednich w systemach podatkowych tych państw można wyjaśnić przede wszystkim ich zaletami. Do zalet podatków pośrednich istotnych z punktu widzenia państwa, a w szczególności pełnienia funkcji fiskalnej, można zaliczyć: znaczną wydajność, szybkość i regularność wpływów, znieczulenie podatkowe – podatnicy z reguły bez oporów płacą te podatki, zakładając ich przerzucenie na odbiorców, ewentualnie dostawców, znaczną elastyczność [Denek, Sobiech i Wolniak 2005, s. 130]. Niekiedy zalety podatków pośrednich prezentuje się, eksponując wady podatków bezpośrednich. Podkreśla się wówczas coraz bardziej złożone konstrukcje podatków bezpośrednich, których skuteczny pobór wymaga wysoko wykwalifikowanych pracowników aparatu podatkowego o wysokim morale. Wskazuje się przy tym ostentacyjną formę poboru tych podatków, która może zachęcać do oszustw podatkowych [Sobiech 2000, s. 166].

Znaczenie fiskalne podatków pośrednich w państwach UE

Na łączne dochody podatkowe państw UE składają się, oprócz podatków bezpośrednich i pośrednich, także składki ubezpieczenia społecznego. W 2012 r. (ostatnim, za jaki dostępne są dane w momencie finalizacji artykułu) udział podatków pośrednich w tych dochodach kształtował się od 29,2% w Niemczech do 55,3% w Bułgarii, średnio wynosząc 38,9% (zob. rysunek 1). Zasadniczo w grupie państw z udziałem podatków pośrednich w łącznych dochodach podatkowych, niższym niż średnia unijna dominują stare państwa członkowskie, a z kolei w grupie państw z analogicznym udziałem wyższym od średniej unijnej dominują nowe państwa członkowskie. W grupie tej klasyfikuje się również Polska z udziałem 40,4%.

Rysunek 1. Udział podatków pośrednich w łącznych dochodach podatkowych w 2012 r. (w %) oraz jego zmiana w stosunku do roku 2000 (w punktach proc.) w państwach UE



* Średnia arytmetyczna.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Eurostat.

W latach 2000–2012 na 27 państw unijnych (bez Chorwacji) w 14 z nich udział podatków pośrednich w dochodach podatkowych wzrósł, przy czym najwięcej w Bułgarii – o 11,6 punktu proc. oraz w Szwecji – o 10,4 punktu proc. Natomiast w 13 państwach udział ten zmalał – najwięcej w Irlandii – o 3,8 punktu proc.

Struktura dochodów podatkowych w nowych państwach członkowskich UE różni się od struktury w państwach UE-15. W starych państwach członkowskich w dochodach tych udział podatków bezpośrednich, pośrednich i składek ubezpieczenia społecznego jest porównywalny. Natomiast w nowych państwach członkowskich udział podatków bezpośrednich jest zdecydowanie niższy. Jednym z powodów tej różnicy mogą być generalnie niższe stawki stosowane przez nowe państwa członkowskie w opodatkowaniu dochodów osób fizycznych i prawnych. Niektóre z tych państw rezygnują nawet z progresji w opodatkowaniu dochodów osobistych na rzecz opodatkowania liniowego.

Uogólniając, państwa europejskie charakteryzuje wysoki udział w dochodach podatkowych podatków pośrednich. Przesuwanie obciążeń podatkowych „w kierunku cenotwórczych podatków pośrednich jest swego rodzaju doktrynalnym skażeniem europejskich systemów podatkowych” [Żyżyński 2009, s. 149]. Już w latach 60. zwracano uwagę, że udział tej grupy podatków w PKB w państwach europejskich jest większy niż w USA [Musgrave 1964, s. 128]. W marginalizacji podatków pośrednich upatruje się jedną z przyczyn (obok ulg inwestycyjnych, zamówień rządowych i stanowych oraz grantów dla przedsiębiorstw) przewagi gospodarki amerykańskiej nad europejską [Żyżyński 2009, s. 149]. Podkreśla się również, że zachwianie relacji między podatkami bezpośrednimi i pośrednimi skutkuje nierównomiernym rozłożeniem ciężarów podatkowych, co także jest wyrazem nadmiernego fiskalizmu [Owsiak 2002, s. 73].

Dwie ostatnie dekady XX w. oraz początek XXI w., w związku z problemem zbilansowania budżetów, charakteryzował odwrót od wysokich wydatków publicznych i w konsekwencji wysokich podatków. Nie bez znaczenia dla tego procesu pozostają także fiskalne kryteria konwergencji, dotyczące dopuszczalnej wysokości deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych, ustanowione dla państw UE. Ponadto postępujący proces globalizacji i wzrastający wolumen międzynarodowych transakcji finansowych stwarza różne możliwości unikania podatków, a także uchylania się od opodatkowania [Oręziak 2007, s. 19]. Prowadzi to do upraszczania systemu podatkowego oraz ujednociania konstrukcji (a nawet harmonizacji) w skali międzynarodowej. Stąd duża powszechność podatku od wartości dodanej (VAT), a także rosnąca popularność podatku liniowego, a w ramach UE harmonizacja podatków pośrednich oraz prace nad wspólną podstawą opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT).

Znaczenie fiskalne podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego w budżecie państwa w Polsce

Miarą absolutną znaczenia fiskalnego podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego jest wysokość dochodów z ich tytułu w danym okresie rocznym, natomiast miarą względną udział dochodów z tych podatków w dochodach ogółem budżetu państwa (ewentualnie w odniesieniu do innych podatków) [Juja 2008, ss. 533–542]. Dochody z podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego i ich udział w dochodach budżetu państwa przedstawiono w tabeli 1 i 2.

Podstawowym źródłem dochodów budżetu państwa są podatki. W latach 1999–2015 dochody podatkowe budżetu państwa podlegały wahaniom, stanowiąc średnio 87,3% jego dochodów ogółem. Podatki pośrednie stanowiły wówczas średnio 62,5% dochodów ogółem budżetu państwa, przy czym najwyższy udział osiągnęły one w latach 2010 i 2014, kiedy stanowiły niemalże 2/3 tych dochodów. Do podatków pośrednich, oprócz podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, należy także podatek od gier. Ze względu na jego niewielkie znaczenie fiskalne w dalszej analizie zostanie on pominięty.

Budżet państwa najwyższe dochody uzyskuje z podatku od towarów i usług, przy czym jego udział w dochodach tego budżetu wzrósł z 38,8% w 1999 r. do 43,8% w 2014 r., średnio wynosząc 40,7%. Obniżenie jego udziału w 2009 r. do 36,3% wynikało głównie ze zmiany struktury dochodów budżetowych i wzrostu w nich udziału środków z UE i z innych źródeł niepodlegających zwrotowi. Kategoria ta pojawiła się już w 2004 r., w związku z akcesją Polski do UE, jednak dopiero w następnych latach znacząco wpłynęła na zmianę struktury dochodów budżetu państwa. Wzrost udziału środków z UE w dochodach budżetu państwa do 11,6% w 2009 r. przyczynił się do obniżenia udziału w nich dochodów podatkowych z 86,6% w 2008 r. do 78,4%.

Dochody z podatku od towarów i usług zasadniczo z roku na rok rosły. W całym uwzględnionym 17-letnim okresie zmalały one jedynie w 4 latach. Niepokojące jest jednak to, że wszystkie spadki miały miejsce w ostatnich 7 latach, przy czym największy był w 2013 r., kiedy wyniósł aż 6,6 mld zł. Warto też zwrócić uwagę, że 3 z 4 spadków miały miejsce w latach 2012, 2013 oraz 2015, a więc już po podwyżce stawek tego podatku, która nastąpiła od 1 stycznia 2011 r. Na spadek dochodów z podatku od towarów i usług w ostatnich latach wpływ miał między innymi wzrost ubytków w dochodach, spowodowany nasileniem się oszustw podatkowych [NIK 2014, s. 11]. Luka w tym podatku w 2013 r. stanowiła 27% potencjalnych wpływów z jego tytułu [CASE 2015, s. 17].

Tabela 1a. Dochody budżetu państwa w latach 1999–2006 (w mld zł)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DOCHODY OGÓŁEM	125,9	135,7	140,5	143,5	152,1	156,3	179,8	197,6
1. DOCHODY PODATKOWE	112,8	119,6	119,1	128,8	135,2	135,6	155,9	174,9
1.1. Podatki pośrednie	74,6	79,7	82,4	89,6	95,4	101,0	115,7	127,4
Podatek od towarów i usług	48,8	51,7	52,9	57,4	60,4	62,3	75,4	84,4
Podatek akcyzowy	25,2	27,3	28,9	31,5	34,4	38,0	39,5	42,1
Podatek od gier	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	15,1	16,9	13,2	15,0	14,1	13,1	15,8	19,3
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych, z tego:	23,1	23,1	23,4	24,1	25,7	21,5	24,4	28,1
na zasadach ogólnych*	21,3	21,1	21,4	21,3	22,1	17,9	19,7	22,5
zryczałtowany podatek dochodowy**	1,8	2,0	2,1	2,8	3,6	3,6	4,8	5,7
1.4. Podatek tonażowy	-	-	-	-	-	-	-	-
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	-	-	-	-	-	-	-	-
1.6. Podatki zniesione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. DOCHODY NIEPODATKOWE***	13,1	15,9	20,3	14,3	16,8	17,9	21,1	20,1
3. DOCHODY ZAGRANICZNE***	0,1	0,1	1,2	0,5	0,1	0,2	0,4	0,7
4. ŚRODKI Z UE I Z INNYCH ŹRÓDEŁ NIEPODLEGAJĄCE ZWROTOWI	-	-	-	-	-	2,6	2,4	2,0

Tabela 1b. Dochody budżetu państwa w latach 2007–2015 (w mld zł)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DOCHODY OGÓŁEM	236,4	253,5	274,2	250,3	277,6	287,6	279,2	283,5	289,1
1. DOCHODY PODATKOWE	206,4	219,5	214,9	222,6	243,2	248,3	241,7	254,8	259,7
1.1. Podatki pośrednie	146,5	153,7	155,0	165,2	180,3	181,9	175,4	187,1	187,3
Podatek od towarów i usług	96,3	101,8	99,5	107,9	120,8	120,0	113,4	124,3	123,1
Podatek akcyzowy	49,0	50,5	53,9	55,7	58,0	60,4	60,7	61,6	62,8
Podatek od gier	1,1	1,4	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	24,5	27,2	24,2	21,8	24,9	25,1	23,1	23,3	25,8
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych, z tego:	35,4	38,7	35,8	35,6	38,1	39,8	41,3	43,0	45,0
na zasadach ogólnych*	27,7	30,5	28,3	28,5	30,6	31,9	33,4	36,0	37,5

zryczałtowany podatek dochodowy**	7,7	8,2	7,5	7,1	7,4	7,9	7,9	7,1	7,6
1.4. Podatek tonażowy	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	-	-	-	-	-	1,4	1,9	1,4	1,6
1.6. Podatki zniesione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. DOCHODY NIE- PODATKOWE***	22,4	19,3	27,4	24,5	32,3	37,1	36,0	27,2	27,7
3. DOCHODY ZA- GRANICZNE***	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
4. ŚRODKI Z UE I Z INNYCH ŹRÓDEŁ NIEPODLEGAJĄCE ZWROTOWI	7,5	14,7	31,9	3,2	2,1	2,2	1,5	1,5	1,8

* Podatek dochodowy od osób fizycznych na zasadach ogólnych obejmuje wpływy z tego podatku pobierane według skali progresywnej oraz według stawki 19% od dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej (Paragraf 001 według rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r.).

** Zryczałtowany podatek dochodowy obejmuje wpływy z ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, zryczałowanego podatku dochodowego od przychodów osób duchownych oraz tytułów określonych w art. 28, 29, 30, 30a, 30b i 30e Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Paragrafy 003 i 004 według rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r.).

*** Od 2007 r. dochody niepodatkowe uwzględniają również dochody zagraniczne.

Źródło tabel 1a i 1b: opracowanie własne na podstawie sprawozdań operatywnych z wykonania budżetu państwa za lata 1999–2015 (www.mf.gov.pl).

Tabela 2a. Dochody budżetu państwa w latach 1999–2006 (w %)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DOCHODY OGÓŁEM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. DOCHODY PODATKOWE	89,6	88,2	84,8	89,7	88,9	86,7	86,7	88,5
1.1. Podatki pośrednie	59,2	58,7	58,7	62,4	62,7	64,6	64,3	64,5
Podatek od towarów i usług	38,8	38,1	37,6	40,0	39,7	39,8	41,9	42,7
Podatek akcyzowy	20,0	20,1	20,5	21,9	22,6	24,3	22,0	21,3
Podatek od gier	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	12,0	12,4	9,4	10,5	9,3	8,4	8,8	9,8
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych, z tego:	18,4	17,0	16,7	16,8	16,9	13,8	13,6	14,2
na zasadach ogólnych	16,9	15,6	15,2	14,8	14,5	11,4	10,9	11,4
zryczałtowany podatek dochodowy	1,4	1,5	1,5	2,0	2,3	2,3	2,6	2,9
1.4. Podatek tonażowy	-	-	-	-	-	-	-	-

1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	-	-	-	-	-	-	-	-
1.6. Podatki zniesione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. DOCHODY NIEPODATKOWE	10,4	11,7	14,4	9,9	11,0	11,5	11,7	10,1
3. DOCHODY ZAGRANICZNE	0,1	0,1	0,8	0,3	0,1	0,1	0,2	0,4
4. ŚRODKI Z UE I Z INNYCH ŹRÓDEŁ NIEPODLEGAJĄCE ZWROTOWI	-	-	-	-	-	1,7	1,4	1,0

Źródło tabel 2a, 2b, 2c: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 1.

Tabela 2b. Dochody budżetu państwa w latach 2007–2015 (w %)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DOCHODY OGÓŁEM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. DOCHODY PODATKOWE	87,3	86,6	78,4	88,9	87,6	86,3	86,6	89,9	89,8
1.1. Podatki pośrednie	62,0	60,6	56,5	66,0	64,9	63,2	62,8	66,0	64,8
Podatek od towarów i usług	40,8	40,1	36,3	43,1	43,5	41,7	40,6	43,8	42,6
Podatek akcyzowy	20,7	19,9	19,7	22,2	20,9	21,0	21,7	21,7	21,7
Podatek od gier	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	10,4	10,7	8,8	8,7	9,0	8,7	8,3	8,2	8,9
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych, z tego:	15,0	15,2	13,0	14,2	13,7	13,8	14,8	15,2	15,6
na zasadach ogólnych	11,7	12,0	10,3	11,4	11,0	11,1	12,0	12,7	13,0
zryczałtowany podatek dochodowy	3,3	3,2	2,7	2,8	2,7	2,8	2,8	2,5	2,6
1.4. Podatek tonażowy	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	-	-	-	-	-	0,5	0,7	0,5	0,5
1.6. Podatki zniesione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. DOCHODY NIEPODATKOWE	9,5	7,6	10,0	9,8	11,6	12,9	12,9	9,6	9,6
3. DOCHODY ZAGRANICZNE	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. ŚRODKI Z UE I Z INNYCH ŹRÓDEŁ NIEPODLEGAJĄCE ZWROTOWI	3,2	5,8	11,6	1,3	0,7	0,8	0,5	0,5	0,6

Źródło tabel 2a, 2b, 2c: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 1.

Tabela 2c. Dochody budżetu państwa – średnia z lat 1999–2015 (w %)

Wyszczególnienie	Średnia
DOCHODY OGÓŁEM	100,0
1. DOCHODY PODATKOWE	87,3
1.1. Podatki pośrednie	62,5
Podatek od towarów i usług	40,7
Podatek akcyzowy	21,3
Podatek od gier	0,5
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	9,5
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych, z tego:	15,2
na zasadach ogólnych	12,7
zryczałtowany podatek dochodowy	2,5
1.4. Podatek tonażowy	0,0
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	0,6
1.6. Podatki zniesione	0,0
2. DOCHODY NIEPODATKOWE	10,8
3. DOCHODY ZAGRANICZNE	0,0
4. ŚRODKI Z UE I Z INNYCH ŹRÓDEŁ NIEPODLEGAJĄCE ZWROTOWI	2,4

Źródło tabel 2a, 2b, 2c: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 1.

Drugie miejsce w dochodach budżetu państwa zajmował podatek akcyzowy, który w analizowanych latach stanowił blisko lub nieco ponad 1/5 jego dochodów ogółem. Najwyższy udział w tych dochodach osiągnął on w roku 2004 – 24,3%. Dochody z tego źródła regularnie z roku na rok rosły. Największy ich przyrost odnotowano w 2007 r. – o 6,9 mld zł w stosunku do roku poprzedniego. Niestety w ostatnich trzech latach objętych badaniem roczne przyrosty dochodów z podatku akcyzowego były najniższe i kształtowały się w przedziale od 0,2 do 1,2 mld zł. Zapewne sytuacja ta związana jest – tak jak w przypadku podatku od towarów i usług – z rosnącą skalą oszustw podatkowych. Według raportów Ministerstwa Spraw Wewnętrznych o stanie bezpieczeństwa w Polsce największe zagrożenie dla interesów finansowych państwa stanowią nieprawidłowości w obrocie paliwami, alkoholem, wyrobami tytoniowymi oraz złomem. Z wyjątkiem złomu, pozostałe grupy wyrobów są jednocześnie wyrobami akcyzowymi, zatem nieprawidłowości w zakresie ich obrotu skutkują zarówno niższymi wpływami z podatku od towarów i usług, jak i podatku akcyzowego [MSW 2012, s. 171; MSW 2013, s. 185; MSW 2014, s. 175; MSW 2015, ss. 165–173].

Organami podatkowymi w zakresie podatku akcyzowego, a także podatku od towarów i usług z tytułu importu towarów są organy celne. Taka funkcja nakłada na polską administrację celną szczególną odpowiedzialność w zakresie prawidłowego wymiaru

i skutecznego poboru należności budżetowych Polski i UE. W tym kontekście warto podkreślić, że jednym z czterech nadrzędnych celów strategicznych i ich celów pochodnych służby celnej na lata 2014–2020 jest zapewnienie efektywnego i skutecznego poboru dochodów poprzez zmniejszenie luki celno-podatkowej dochodów pobieranych przez służbę celną, zwiększenie poziomu ściągальności dzięki zarządzaniu należnościami i zabezpieczeniami oraz zwiększenie efektywności kosztowej działań [Strategia działania Służby Celnej na lata 2014–2020, s. 11].

Struktura łącznych dochodów podatkowych oraz stopa podatkowa w państwach UE

W tabeli 3 przedstawiono strukturę łącznych dochodów podatkowych oraz stopę podatkową w państwach UE w 2012 r. Najwyższa stopa podatkowa mierzona udziałem łącznych dochodów podatkowych w PKB w 2012 r. występowała w państwach UE-15, przy czym najwyższa była w Danii, gdzie wyniosła 48,1%. W pierwszej dziesiątce takich państw tylko Węgry należą do nowych państw członkowskich, które wstąpiły do UE w 2004 r. lub później. Z kolei stopa ta najniższa była głównie w nowych państwach członkowskich UE. W pierwszej dziesiątce takich państw tylko Irlandia, Portugalia i Hiszpania należą do państw UE-15. W tej grupie znalazła się również Polska ze stopą podatkową 32,5%.

Tabela 3. Podatki bezpośrednie, pośrednie oraz składki ubezpieczenia społecznego jako % łącznych dochodów podatkowych oraz łączne dochody podatkowe jako % PKB w państwach UE w 2012 r.

Państwa	Podatki bezpośrednie	Podatki pośrednie	Składki ubezpieczenia społecznego	Dochody podatkowe (razem ze składkami ubezpieczenia społecznego) jako % PKB
Dania	63,6	35,0	1,9	48,1
Belgia	38,3	29,4	32,2	45,4
Francja	27,7	34,9	37,9	45,0
Szwecja	41,4	42,3	16,2	44,2
Finlandia	37,0	33,3	29,8	44,1
Włochy	34,7	34,5	30,8	44,0
Austria	31,1	34,4	34,6	43,1
Luksemburg	37,7	33,0	29,3	39,3
Węgry	19,2	47,1	33,8	39,2
Niemcy	31,0	29,2	39,8	39,1
Holandia	28,6	30,4	41,0	39,0

Słowenia	20,8	38,8	40,5	37,6
Chorwacja	17,1	50,8	32,1	35,7
Wielka Brytania	42,7	38,5	18,8	35,4
Cypr	31,4	42,7	25,9	35,3
Republika Czeska	20,5	35,0	44,5	35,0
Grecja	30,3	37,6	32,1	33,7
Malta	41,3	40,7	18,0	33,6
Hiszpania	32,6	32,9	36,8	32,5
Polska	22,3	40,4	37,7	32,5
Estonia	20,9	43,7	35,3	32,5
Portugalia	29,1	42,9	28,0	32,4
Irlandia	45,6	39,1	15,3	28,7
Słowacja	19,7	36,1	44,2	28,3
Rumunia	21,6	47,2	31,2	28,3
Łotwa	27,6	42,2	30,2	27,9
Bułgaria	18,8	55,3	25,8	27,9
Litwa	18,0	41,9	40,3	27,2

Państwa uszeregowano według malejącej stopy podatkowej.

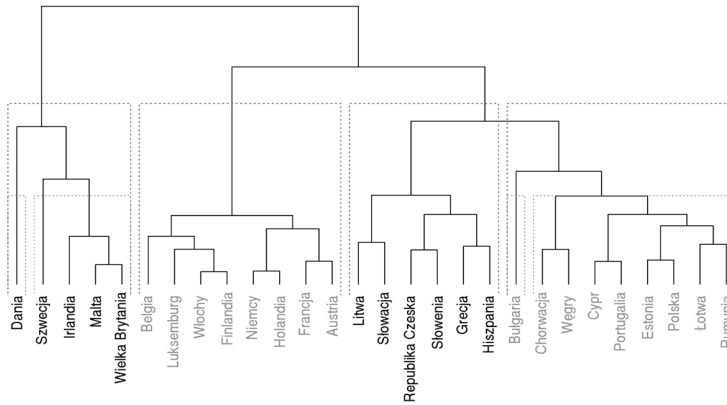
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Eurostat.

Według klasyfikacji J. Guilford'a korelacja między udziałem podatków bezpośrednich i pośrednich w łącznych dochodach podatkowych a stopą podatkową jest wysoka i wyniosła 0,51 w przypadku podatków bezpośrednich i -0,52 w przypadku podatków pośrednich. Ujemna korelacja oznacza, że im większy ciężar podatkowy obowiązuje w danym państwie, tym w systemie podatkowym mniejsze znaczenie mają podatki pośrednie. Odgrywają one natomiast dominującą rolę w tych państwach, w których zasadniczo występuje niższa stopa podatkowa, jak np. Bułgaria, Chorwacja czy Rumunia. Natomiast korelacja między udziałem w łącznych dochodach podatkowych składek ubezpieczenia społecznego a stopą podatkową jest słaba i w 2012 r. dla państw UE wyniosła -0,22.

Na rysunku 2 przedstawiono państwa UE pogrupowane według stopnia podobieństwa w zakresie charakterystyk uwzględnionych w tabeli 3. W tym celu wykorzystano algorytm hierarchicznego grupowania¹. Zastosowana metoda pozwoliła wyróżnić cztery grupy państw zbliżone pod względem porównywanych charakterystyk.

¹ W pierwszej kolejności dane charakteryzujące państwa zostały znormalizowane, tak aby zapewnić równe traktowanie rozpatrywanych cech. W zastosowanej procedurze standaryzacji uwzględniono średnią wartość atrybutów opisujących państwa jako wielkość bazową i odchylenie standardowe jako współczynnik skalowania. Następnie zastosowano algorytm hierarchicznego grupowania dla odległości euklidesowej, co pozwoliło pogrupować hierarchicznie grupy państw względem podobieństwa. Odległość między grupami była mierzona jako wartość średnia z ustandaryzowanej wartości atrybutów opisujących państwa należące do grupy. Obliczenia zostały wykonane w środowisku R za pomocą algorytmu hclust [R Core Team 2014] i przedstawione z użyciem biblioteki [Tal Galili 2015].

Rysunek 2. Hierarchiczne grupowanie państw UE według struktury łącznych dochodów podatkowych oraz stopy podatkowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych tabeli 3.

Dwie pierwsze wyróżnione na rysunku 2 grupy obejmują – z wyjątkiem Malty – państwa członkowskie UE-15. Z kolei w dwóch kolejnych grupach wyraźnie dominują nowe państwa członkowskie UE. Najbardziej zróżnicowaną grupą jest pierwsza grupa, obejmująca 5 państw. Państwa te są podobne pod względem bardzo wysokiego (w badanej zbiorowości najwyższego) udziału podatków bezpośrednich i wysokiego udziału podatków pośrednich w łącznych dochodach podatkowych oraz jednocześnie niskiego udziału w tych dochodach składek ubezpieczenia społecznego. Różnicuje je natomiast wysokość stopy podatkowej. Kolejną grupę, obejmującą 8 państw UE-15, charakteryzuje bardzo wysoka stopa podatkowa i jednocześnie zrównoważona struktura systemu podatkowego. Ostatnie wyróżnione grupy – z wyraźną dominacją nowych państw członkowskich UE – charakteryzuje niska i średnia stopa podatkowa oraz niski udział w łącznych dochodach podatkowych podatków bezpośrednich. Różni je natomiast udział w tych dochodach podatków pośrednich oraz składek ubezpieczenia społecznego. W liczniejszej grupie, obejmującej również Polskę, wyraźnie wyższy jest udział podatków pośrednich, a z kolei w drugiej porównywanej grupie – wyraźnie wyższy jest udział składek ubezpieczenia społecznego.

Zakończenie

Kształtowanie relacji pomiędzy przerzucalnymi podatkami pośrednimi i trudniej przerzucalnymi podatkami bezpośrednimi, determinujące rozkład ciężaru podatkowego w społeczeństwie, jest nie tylko domeną sfery gospodarki, lecz także polityki. Podatki bezpośrednie są bardziej widoczne i odczuwalne przez podatników (elektorat), stąd ich aprobata jest większa w tych państwach, w których głoszona i akceptowana jest potrzeba redystrybucji dochodów. W państwach słabiej rozwiniętych bądź też o niższej moralności podatkowej akceptacja tych podatków jest wyraźnie niższa. Zapotrzebowanie na środki publiczne powoduje natomiast, że państwa te przesuwają ciężar finansowania wydatków publicznych na łatwiej ściągalne podatki pośrednie. Stąd wyraźna dominacja tych podatków w dochodach podatkowych nowych państw członkowskich UE.

Podatki pośrednie w Polsce stanowią niemalże 2/3 dochodów budżetu państwa. Najbardziej wydajnym podatkiem tego budżetu jest podatek od towarów i usług, a następnie – z dochodami o około połowę niższymi – podatek akcyzowy. Skala znaczenia fiskalnego tych podatków sytuuje ich problematykę w obszarze bezpieczeństwa finansowego państwa. Tym samym niepokojące są doniesienia, potwierdzone także zaprezentowanymi danymi, o rosnącej luce podatkowej w tych podatkach. Konieczne są działania zabezpieczające skuteczny i efektywny wymiar i pobór tych podatków.

Państwa UE charakteryzuje zróżnicowana struktura systemów podatkowych oraz wysokość stopy podatkowej. Zastosowany w badaniu algorytm hierarchicznego grupowania pod względem tych charakterystyk podzielił państwa UE zasadniczo na dwie grupy. Do pierwszej z nich – z wyjątkiem Malty – należą państwa UE-15. Natomiast druga grupa obejmuje nowe państwa członkowskie UE, a ponadto Grecję, Hiszpanię i Portugalię, a więc słabiej rozwinięte państwa UE-15. Państwa UE-15 zasadniczo charakteryzuje wysoka stopa podatkowa, przy czym w części z nich system podatkowy pod względem udziału w nim poszczególnych grup podatków jest zrównoważony, a w części tych państw wyraźnie w tym systemie dominują podatki bezpośrednie, wysoki jest w nim udział podatków pośrednich, a z kolei niski składki ubezpieczenia społecznego. W nowych państwach UE zasadniczo stopa podatkowa jest niższa niż w państwach UE-15, a także niski jest udział w całości dochodów podatkowych tych państw – podatków bezpośrednich. W części z nich, w tym w Polsce, wyraźnie wyższe znaczenie mają podatki pośrednie, a w części tych państw – składki ubezpieczenia społecznego. Zatem podatki pośrednie oraz składki ubezpieczenia społecznego, jako daniny przerzucalne o charakterze zbliżonym do podatków pośrednich, dominują przede wszystkim w państwach słabiej rozwiniętych, dla których walory fiskalne tych podatków nabierają tym

większego znaczenia. Z kolei podatki bezpośrednie, jako daniny świadomie ponoszone przez społeczeństwo, a tym samym trudniejsze w poborze, dominują w państwach wysoko rozwiniętych, charakteryzujących się sprawną administracją i wysoką moralnością podatkową.

Bibliografia

CASE (2015), *Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU Member States. 2015 Report* [online], http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/studies/vat_gap2013.pdf, dostęp: 17 maja 2016.

Denek E., Sobiech J., Wolniak J. (2005), *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Eurostat, http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/data_on_taxation/index_en.htm, dostęp: 25 lipca 2016.

Gaudemet P.M., Molinier J. (2000), *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Juża T. (2008), *Wydajność fiskalna podatku od towarów i usług w latach 2001–2007* [w:] J. Głuchowski (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów publicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (MSW) (2012), *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2011 roku* [online], <https://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa.html>, dostęp: 1 czerwca 2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (MSW) (2013), *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2012 roku* [online], <https://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa.html>, dostęp: 1 czerwca 2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (MSW) (2014), *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2013 roku* [online], <https://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa.html>, dostęp: 1 czerwca 2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (MSW) (2015), *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2014 roku* [online], <https://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa.html>, dostęp: 1 czerwca 2016.

Musgrave R.A. (1964), *Tax Policy, The Review of Economics and Statistics*, vol. 46, nr 2.

NIK (2014), *Zwalczanie oszustw w podatku od towarów i usług*, Nr ewid. 17/2014/P/13/042/KBF, Warszawa.

Oręziak L. (2007), *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie, Warszawa.

Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.) (2004), *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*, Difin, Warszawa.

Owsiak S. (2002), *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

R Core Team (2014), *R: A language and environment for statistical computing*. R Foundation for Statistical Computing [online], <http://www.R-project.org/>, Vienna, Austria.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 1053.

Sobiech J. (2000), *Wzajemne powiązania pomiędzy opodatkowaniem bezpośrednim a opodatkowaniem pośrednim [w:] Finanse, banki i ubezpieczenia w Polsce u progu XXI wieku*, t. 6, Opodatkowanie, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.

Sokołowski J. (1995), *Zarządzanie przez podatki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za lata 1999–2015 [online], www.mf.gov.pl.

Strategia działania Służby Celnej na lata 2014–2020, załącznik do zarządzenia nr 50 Ministra Finansów z dnia 13 grudnia 2013 r.

Tal Galili (2015), *Dendextend: an R Package for Visualizing, Adjusting, and Comparing Trees of Hierarchical Clustering*. Bioinformatics. DOI: 10.1093/bioinformatics/btv428.

Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz.U. nr 11 poz. 50 ze zm.

Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym, Dz.U. nr 29 poz. 257 ze zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 710 ze zm.

Ustawa z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 752 ze zm.

Wnorowski H.J. (2010), *Podatek akcyzowy od wyrobów spirytusowych w Polsce. Testowanie krzywej Laffera*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Żyżyński J. (2009), *Budżet i polityka podatkowa. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Michał Krajewski | krajewskimichal@poczta.onet.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Kontrola skarbowa w systemie finansów publicznych – diagnoza, terapia

Tax Audit in the Public Finance System – Diagnosis, Therapy

Abstract: The aim of this publication is to present the activities of tax fiscal control with reference to the budget revenues. The study will use the figures for the period from 2010 till 2015 taken from the reports of the fiscal control and the reports on implementation of the state budget developed and published by the Ministry of Finance. In addition, author will present his own observations and conclusions based on the author's many years of work experience in the office of fiscal control. Moreover, there will be indicated the main principles of the reform of the tax administration and the tax on the basis of a government bill on the establishment of the National Fiscal Administration consolidating the current operating structure. The author presents the main assumptions of this law and will discuss the new authorities and their competences. At the end, he will attempt to make a synthetic indication of the factors that can heal public finances through the prism of fiscal control actions.

Keywords: tax audit, taxes, state budget, tax revenues (of the state budget), National Fiscal Administration

Wstęp

Do zadań kontroli skarbowej należy między innymi kontrola rzetelności obliczania i wpłacania podatków stanowiących dochód budżetu państwa. Ma to bezpośredni związek z wykrywaniem znacznej liczby nadużyć w zakresie unikania opodatkowania, co z kolei przekłada się na wysokość dochodów budżetowych z tytułu poszczególnych podatków. Z uwagi na fakt, że skala przestępczości skarbowej narasta, pojawia się potrzeba przyjrzenia się działalności kontroli skarbowej i odniesienia wyników jej pracy do dochodów

budżetowych. Poruszone w niniejszym artykule zagadnienia nie zostały dotychczas prezentowane w literaturze przedmiotu i innych publikacjach.

W ostatnich dniach zaobserwowano niepokojące komunikaty dotyczące stanu finansów publicznych państwa. Przykładowo w metrze, na monitorze multimedialnym, można było przeczytać komunikat o znacznym deficycie finansów publicznych w miesiącu kwietniu b.r. Nie napawa to optymizmem zwłaszcza w dobie planowanego wprowadzenia przez rząd ustaw zwiększających wydatki budżetowe. Rząd zwiększa wydatki budżetu państwa, co pociąga za sobą konieczność zabezpieczenia wpływów budżetowych. Powszechnie wiadomo, że większość wpływów pochodzi z podatków bezpośrednich i pośrednich. Jednocześnie proponowana przez rząd reforma administracji skarbowej oraz podatkowej nakłada konieczność zajęcia się niniejszą problematyką. Obecnie trwają prace nad projektem ustawy powołującej do życia Krajową Administrację Skarbową.

Celem niniejszej publikacji jest wskazanie roli kontroli skarbowej w systemie finansów publicznych, w szczególności w zakresie dochodów budżetowych. Zostanie przedstawiona działalność organów kontroli skarbowej w latach 2010–2015. Ponadto autor podejmie rozważania na temat poprawy (terapii) funkcjonowania tych organów w kontekście nadchodzących zmian wywołanych planowanym wprowadzeniem ustawy o Krajowej Administracji Podatkowej. Biorąc pod uwagę brak badań i opracowań dotyczących poruszanych w niniejszym artykule zagadnień, wnioski końcowe będą podbudowane wieloletnim doświadczeniem zawodowym autora.

Kontrola skarbowa – diagnoza

Instytucja kontroli skarbowej została powołana do życia ustawą z dnia 28 września 1991 roku o kontroli skarbowej. Powstało 16 urzędów kontroli skarbowej. Początkowo istniały ośrodki zamiejscowe, których do chwili obecnej przetrwało niewiele, gdyż były sukcesywnie likwidowane, co było powodowane względami ekonomicznymi.

Departament Kontroli Skarbowej Ministerstwa Finansów opublikował sprawozdanie roczne z działalności kontroli skarbowej za 2015 rok w lutym 2016 roku. Każde takie sprawozdanie jest zatwierdzane przez Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej – podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów. Jest to najmniej szczegółowe opracowanie, jakie kiedykolwiek się pojawiło. Brak w nim najważniejszej informacji, czyli dotyczącej ilości wystawionych pustych faktur oraz kwoty uszczuplonego podatku VAT.

W tej części publikacji zostaną przedstawione wyniki działalności kontroli skarbowej w latach 2010–2015. Zostanie przedstawiona analiza porównawcza dokonanych przez urzędy kontroli skarbowej ustaleń w konfrontacji ze strukturą podatkowych dochodów budżetowych oraz ze stanem sektora finansów publicznych.

Analizę działalności kontroli skarbowej należy poprzedzić przedstawieniem liczby zakończonych postępowań kontrolnych w latach 2010–2015.

Tabela 1. Liczba zakończonych kontroli skarbowych ogółem

	Lata					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba kontroli	10 075	9 906	10 158	10 177	10 105	9 412

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania z działalności kontroli skarbowej za lata 2015 i 2016.

W przedstawionej powyżej tabeli łatwo jest zauważyć, że liczba zakończonych kontroli utrzymuje się na stabilnym poziomie. Wynika to ze specyfiki procedury prowadzenia postępowania kontrolnego, stałego poziomu zatrudnienia we wszystkich urzędach kontroli skarbowej oraz, co najważniejsze, liczby kontroli, jaką jest w stanie przeprowadzić zespół kontrolny w danym roku. Dopiero od 2015 roku nastąpiło sukcesywne zwiększanie liczby etatów. Jednak nie są to ilości znaczne. Można raczej powiedzieć, że w stosunku do ogółu zatrudnionych w danym urzędzie są to niewielkie przyrosty zatrudnienia. Na uwagę zasługuje jeszcze skala trudności prowadzonych postępowań. Transakcje, które podlegają badaniu są skomplikowane, zaangażowana jest w nie duża liczba podmiotów zarówno krajowych, jak i zagranicznych. To znacznie komplikuje prowadzenie postępowania, jak również wydłuża czas jego prowadzenia. Dla przykładu przeciętna sprawa „stalowa”, gdzie badaniu podlega 15 miesięczny okres w zakresie podatku od towarów i usług, trwała 24 miesiące, postępowanie odwoławcze w Izbie Skarbowej trwało 7 miesięcy. Tak wygląda rzeczywistość.

Należy pamiętać, że urzędy kontroli skarbowej zajmują się także kontrolą środków budżetowych, funduszy pochodzących ze środków Unii Europejskiej i innych. W związku z powyższym w poniższej tabeli przedstawiono liczbę kontroli podatkowych oraz procentowy udział kontroli podatkowych w kontroli ogółem.

Tabela 2. Liczba kontroli podatkowych oraz liczba kontroli podatkowych do kontroli ogółem w latach 2010–2015

	Lata					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba kontroli ogółem	10 075	9 906	10 158	10 177	10 105	9 412
Liczba kontroli podatkowych	7 251	6 648	6 777	7 078	6 426	5 956
Udział kontroli podatkowych w kontrolach ogółem	71,97%	67,11%	66,72%	69,55%	63,59%	63,28%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania z działalności kontroli skarbowej za lata 2011, 2013, 2014, 2015.

Ilość przeprowadzonych kontroli skarbowych może budzić pewne zastrzeżenia w kontekście potrzeb dochodowych budżetu państwa. Jednak nie jest to jedyna funkcja, jaką spełnia kontrola skarbową. Należy pamiętać o funkcji prewencyjnej. Zdarza się, że podmiot w wyniku skierowania do niego zawiadomienia o zamiarze wszczęcia postępowania kontrolnego nie czeka na wszczęcie postępowania kontrolnego, tylko sam koryguje uprzednio wykazane w deklaracji zobowiązanie podatkowe – oczywiście w kierunku jego zwiększenia. Jednak niestety jest to zjawisko rzadkie. Jeszcze gorzej wygląda sytuacja dotycząca wstrzymanych lub udaremnionych zwrotów podatku VAT w przypadku, gdy zwrot ten nie należał się podmiotom, które o niego wnioskowały. Kwoty wynikające z wydanych decyzji, dobrowolnych korekt oraz udaremnionych zwrotów podatku VAT przedstawia poniższa tabela.

Tabela 3. Ustalenia kontroli skarbowej w latach 2010–2015 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Lata					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ustalenia ogółem	2 109 869	2 525 157	3 779 547	6 446 730	10 602 334	18 545 625
wynikające z decyzji	1 907 280	2 256 060	3 504 686	6 248 629	10 191 616	18 377 093
wynikające z korekt	202 588	269 097	274 861	198 101	410 718	168 532
Udaremnione zwroty podatku VAT	brak danych	7 688	121 460	66 767	227 055	167 870

Źródło: Sprawozdanie z działalności kontroli skarbowej za 2015 r. i 2016 r.

Zaprezentowane w powyższej tabeli dane wskazują na dynamiczny wzrost liczby ustaleń ogółem. Wartość ustaleń ogółem wynika głównie z wydanych decyzji i kwot w nich określonych. Kwota wpłaconego podatku wynikająca z dobrowolnych korekt oraz wynikająca z udaremnionych zwrotów podatku VAT jest niewielka w porównaniu z kwotami określonymi w decyzjach. Powyższe wnioski potwierdzają dane zawarte w poniższej tabeli, gdzie przedstawiono procentowy udział kwot wynikających z decyzji i dobrowolnych korekt w ustaleniach ogółem. Wprawdzie kwoty wynikające z udaremnionych zwrotów nie są uwzględnione w kwotach ustaleń ogółem, jednak dla lepszego poznania zjawiska zostaną one odniesione do ustaleń ogółem w celu pokazania marginalności zjawiska, jakim jest wstrzymanie zwrotu podatku.

Tabela 4. Procentowe udziały w ustaleniach ogółem w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	Lata					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Procentowy udział ustaleń wynikających z decyzji do ustaleń ogółem	90,4%	89,3%	92,7%	96,9%	96,1%	99,1%
Procentowy udział ustaleń wynikających z korekt do ustaleń ogółem	9,6%	10,7%	7,3%	3,1%	3,9%	0,9%
Procentowy udział udaremnionych zwrotów podatku VAT do ustaleń ogółem	brak danych	0,3%	3,2%	1,0%	2,1%	0,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Sprawozdania z działalności kontroli skarbowej za 2015 r. i 2016 r.*

Przy podsumowaniu nasuwa się wniosek, że procentowy udział ustaleń wynikających z decyzji w ustaleniach ogółem wzrasta z roku na rok. W 2015 roku odnotowano najniższy udział ustaleń wynikających z dobrowolnych korekt. Podobnie, w przybliżeniu, ma się sprawa ze wstrzymanymi zwrotami podatku VAT. Ich udział waha się od 0,3% do 3,2%, co wskazuje na marginalność tego zjawiska. Można to uzasadnić trudnościami w prowadzeniu postępowań, których celem jest wstrzymanie nieuprawnionego zwrotu podatku VAT. Najczęściej takie postępowania dotyczą odległych okresów, wymagają zebrania dużej ilości dowodów, konieczności pozyskania informacji od administracji podatkowych innych państw członkowskich Unii Europejskiej, przesłuchania dużej ilości świadków, analizy danych z rachunków bankowych. Ponadto pojawiają się coraz to nowe sposoby wyłudzenia podatku VAT, przejawiające się tym, że podmioty uczestniczące w tym procederze korzystają z faktur, w których wykazują towary np.: tablety, smartfony, konsole do gier itp. Sprawa jest szczególnie skomplikowana w przypadku smartfonów i tabletów z uwagi na konieczność porównywania numerów IMEI tych urządzeń w celu wychycenia obrotu tymi samymi towarami w procederze tzw. karuzeli podatkowej. Przykładowo, jeżeli podmiot występuje o zwrot podatku VAT w wysokości np. 10 mln zł, to ilość towaru, która została nabyta, a następnie dostarczona (najczęściej w wyniku WDT, gdyż na tym polega proceder karuzeli podatkowej) musi być znaczna. Istnieje zatem konieczność zeskanowania, przekształcenia na tekst, a następnie weryfikacji, czy numery IMEI wykazane do poszczególnej faktury nie pokrywają się z innymi numerami, wykazanymi na potrzeby przeprowadzenia innej transakcji.

Na uwagę zasługuje jeszcze fakt pojawiania się coraz to innych sposobów na wyłudzenie podatku VAT. W tym celu podmioty uczestniczące w przestępczym procederze korzystają z różnych towarów handlowych. Po stali i smartfonach przyszła kolej na podzespoły komputerowe, takie jak: HDD, SSD, procesory [Cyfrowa dziura w VAT 2016] Powód posługiwania się innym towarem jest uzasadniony. Chodzi o zmylenie służb skarbowych i podatkowych. Poza tym towar, którym dokonuje się obrotu w celu wyłudzenia podatku

VAT, musi mieć wysoką cenę jednostkową. Cena ta pomnożona przez ilość towaru powinna w sumie dać wysoką podstawę opodatkowania i w konsekwencji znaczną kwotę podatku VAT.

Zdaniem autora niniejszej publikacji wzrost liczby ustaleń wynikających ze wstrzymania zwrotu podatku VAT będzie można zaobserwować w 2016 roku, gdyż postępowania kontrolne opiewające na znaczne kwoty są obecnie jeszcze w toku. Niestety trzeba będzie poczekać na kolejne sprawozdanie z działalności kontroli skarbowej, które opublikuje Departament Kontroli Skarbowej Ministerstwa Finansów. Nie publikuje się sprawozdań za inne okresy, jak roczne.

Znając wyniki kontroli skarbowej za lata 2010–2015, w następnej kolejności należy przybliżyć strukturę ustaleń podatkowych, biorąc pod uwagę poszczególne tytuły podatkowe podlegające kontroli.

Tabela 5. Procentowy udział poszczególnych tytułów podatkowych podlegających kontroli w latach 2010–2015

Tytuł podatkowy	Lata					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAT	54,23%	57,61%	72,64%	70,81%	85,93%	90,44%
AKC	12,66%	16,89%	7,36%	4,54%	4,15%	4,26%
PIT	17,74%	13,23%	11,02%	11,61%	3,87%	1,35%
CIT	11,06%	11,05%	7,21%	12,67%	4,36%	3,88%
pozostałe	4,31%	1,21%	1,77%	0,38%	1,69%	0,06%

Źródło: Sprawozdanie z działalności kontroli skarbowej za 2015 r. i 2016 r.

Powyższe procentowe udziały, wynikające z przeprowadzonych postępowań kontrolnych z poszczególnych tytułów podatkowych, odzwierciedlają strukturę dochodów podatkowych budżetu państwa, co zostanie wykazane w dalszej części publikacji. W całym badanym okresie uwidacznia się wzrost udziału kontroli w zakresie podatku VAT we wszystkich kontrolach, udział ten w 2015 roku wynosił 90,44% w kontrolach ogółem. Sukcesywnie maleje udział kontroli w zakresie podatku akcyzowego do poziomu niewiele ponad 4%. Podobnie wygląda sytuacja odnośnie do podatku dochodowego od osób fizycznych. Największy spadek nastąpił w latach 2011–2012. Utrzymujący się niski poziom jest wynikiem wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 29.07.2014 r., sygn. akt P 49/13, zgodnie z którym art. 20 ust. 3 ustawy o PIT uznano za niezgodny z konstytucją RP [Dz.U. z 2014 r., poz. 1052 z 06.08.2014 r.]. To zahamowało ilość wszczynanych postępowań kontrolnych w tym zakresie. Udział kontroli w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych od roku 2014 do 2015 utrzymuje się na poziomie bliskim 4%.

Diagnoza dochodów podatkowych budżetu Państwa

Z uwagi na temat niniejszej publikacji w tej części główny nacisk zostanie położony na podatkowe dochody budżetu państwa. W tym celu pomija się niepodatkowe dochody budżetu państwa i środki z Unii Europejskiej i innych źródeł, niepodlegające zwrotowi. W poniższej tabeli zostanie przedstawiona struktura dochodów podatkowych z poszczególnych podatków na tle dochodów budżetowych ogółem, zgodnie ze sprawozdaniami z wykonania budżetu państwa za okres od 2010 roku do 2015 roku.

Tabela 6. Dochody podatkowe na tle dochodów ogółem w latach 2010–2015 w mln zł

WYSZCZEGÓLNIENIE	L A T A					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DOCHODY OGÓŁEM	249 006,6	273 144,4	293 766,1	275 729,4	277 782,2	286 700,0
Dochody podatkowe	223 225,0	242 670,0	264 803,0	239 150,2	247 980,0	257 591,0
Podatek od towarów i usług	106 200,0	119 300,0	132 165,0	113 000,0	115 700,0	122 551,0
Podatek akcyzowy	53 070,0	58 700,0	62 600,0	59 800,0	62 080,0	62 952,0
Podatek od gier	1 570,0	1 670,0	1 353,0	1 250,0	1 250,0	X
Podatek dochodowy od osób prawnych	26 300,0	24 800,0	26 635,0	22 000,0	23 250,0	25 610,0
Podatek dochodowy od osób fizycznych	36 085,0	38 200,0	40 250,0	40 900,0	43 700,0	45 028,0
Podatek tonażowy	0,010	0,010	0,010	0,008	0,007	X
Podatek od wydobycia niektórych kopalin	0,0	0,0	1 800,0	2 200,0	2 000,0	X
Podatki zniesione	0,0	0,0	0,0	0,232	0,0	X

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa za lata 2010–2014 oraz szacunkowych danych z 08.04.2016 r. o wykonaniu budżetu państwa za 2015 rok, opublikowanych przez Departament Budżetu Państwa Ministerstwa Finansów.

X – brak danych w publikacji Ministerstwa Finansów.

Na wstępie należy zaznaczyć, że szacunkowe dane za 2015 rok zostały podane w innej formie niż za lata 2010–2014. Mianowicie w latach wcześniejszych poszczególne wartości były wskazane w tysiącach złotych, podczas gdy za 2015 rok wartości przedstawiono w milionach złotych. W związku z powyższym trzeba było przekształcić wszystkie dane, aby umożliwić ich porównywalność. Dodatkowo nie uwzględniono dochodów podatkowych z tytułu: podatku od gier, podatku tonażowego, podatku od wydobycia

niektórych kopalin i podatków zniesionych. Pozostaje mieć tylko nadzieję, że finalne sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2015 rok będzie sporządzone w sposób umożliwiający porównanie wynikających z niego danych z danymi za lata ubiegłe.

Najniższy poziom dochodów podatkowych oraz dochodów ogółem występuje w 2010 roku. Następnie dochody ogółem oraz dochody podatkowe wzrastają do roku 2012. W kolejnym okresie, tj.: od 2013 roku do 2015 roku, ulegają stabilizacji na poziomie odpowiednio: 275 mln zł, 277 mln zł oraz 286 mln zł, jeśli chodzi o dochody budżetu państwa ogółem. Natomiast dochody podatkowe kształtowały się odpowiednio na poziomie: 239 mln zł, 247 mln zł oraz 257 mln zł. W stosunku do wyników za 2016 rok należy zachować dystans, gdyż, jak wspomniano wcześniej, są to jedynie szacunki.

W celu zdiagnozowania efektywności wykonania planów budżetowych zawartych w ustawach budżetowych w poniższej tabeli zostanie przedstawione wykonanie budżetu państwa w porównaniu z ustawami budżetowymi za okres od 2010 roku do 2015 roku (w zakresie dochodów podatkowych).

Tabela 7. Porównanie wykonania budżetu państwa z planem w latach 2010–2015 w mln zł (w zakresie dochodów podatkowych)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
DOCHODY OGÓŁEM	1 296,2	4 412,8	-6 171,0	3 421,8	5 760,5	2 436,7
Dochody podatkowe	-672,3	540,9	-16 528,4	2 500,7	6 801,0	2 082,5
Podatek od towarów i usług	1 680,3	1 532,0	-12 164,3	411,5	8 562,2	1 906,9
Podatek akcyzowy	2 614,5	-736,3	-2 150,1	853,1	-509,6	-143,4
Podatek od gier	54,8	-193,0	88,6	53,9	-15,3	X
Podatek dochodowy od osób prawnych	-4 530,1	61,9	-1 489,3	1 075,3	16,2	203,4
Podatek dochodowy od osób fizycznych	-492,4	-125,1	-440,6	390,5	-678,0	12,0
Podatek tonażowy	-0,007	-0,003	-0,003	-0,001	-0,006	X
Podatek od wydobycia niektórych kopalin	X	X	-373,1	-283,7	-575,0	X
Podatki zniesione	0,520	1,480	0,270	0,007	0,382	X

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa za lata 2010–2014 oraz szacunkowych danych z 08.04.2016 r. o wykonaniu budżetu państwa za 2015 rok, opublikowanych przez Departament Budżetu Państwa Ministerstwa Finansów.

x – brak danych,

(-) wykonanie budżetu w kwocie niższej niż wykazana w ustawie budżetowej (niedobór),

(+) wykonanie budżetu w kwocie wyższej niż wykazana w ustawie budżetowej (nadwyżka).

W 2010 roku zrealizowane dochody podatkowe były niższe od planowanych o kwotę 672,3 mln zł. Było to spowodowane uzyskaniem mniejszych niż planowano wpływów z tytułu podatków bezpośrednich w łącznej kwocie 5 023,5 mln zł. Jednak znacznie wyższe wpływy z tytułu podatków pośrednich spowodowały pokrycie niedoborów środków budżetowych, wynikających z powyższej kwoty. Gdyby nie zaniżone wpływy z tytułu podatków bezpośrednich, wykonanie budżetu byłoby wyższe niż planowano w ustawie budżetowej za 2010 rok.

Rok 2011 przyniósł wyższe dochody podatkowe i dochody ogółem od tych zaplanowanych w ustawie budżetowej za 2011 rok. Mniejsze niż planowano dochody podatkowe uzyskano z tytułu podatku akcyzowego, podatku od gier oraz podatku dochodowego od osób fizycznych.

W 2012 roku nie udało się wykonać budżetu państwa w zakresie dochodów podatkowych w wysokości 16,5 mld zł oraz dochodów ogółem w wysokości 6,1 mld zł. Przy porównywaniu tych wyników z resztą badanego okresu nasuwa się wniosek, że kompletnie przeszacowano wysokość dochodów podatkowych. Łatwo jest to zauważyć, obserwując dane liczbowe zawarte w tabeli 5, gdzie dane wynikające z ustawy budżetowej za 2012 rok znacznie odbiegają od pozostałych lat badanego okresu. Natomiast przy porównaniu ich z wykonaniem budżetu państwa za 2012 rok nasuwa się wniosek, że dochody podatkowe na 2012 rok należało zaplanować w kwotach zbliżonych do kwot z roku poprzedniego. Niższe niż planowano były dochody uzyskane z tytułu: podatku od towarów i usług, podatku akcyzowego, podatku PIT i CIT oraz podatku od wydobycia niektórych kopalin.

W 2013 roku mniejsze niż planowano uzyskano jedynie dochody z tytułu podatku od wydobycia niektórych kopalin. W zakresie pozostałych tytułów podatkowych wpływy były wyższe od tych założonych w ustawie budżetowej.

W kolejnym analizowanym roku budżetowym również zrealizowano wyższe dochody podatkowe oraz dochody ogółem od tych zaplanowanych. Z tytułu podatków pośrednich (akcyza, podatek od gier) zrealizowano niższe wpływy w łącznej kwocie 524,9 mln zł. W zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych osiągnięto niższe wpływy o kwotę 678 mln zł. oraz w zakresie podatku od wydobycia niektórych kopalin w kwocie 575 mln zł.

Ostatnim rokiem poddanym analizie jest rok 2015, w którym zgodnie z szacunkami osiągnięto również wyższe wpływy podatkowe oraz wpływy ogółem od tych zaplanowanych w ustawie budżetowej. W sprawozdaniu tym nie dokonano rozbicia wpływów z tytułu podatków pośrednich na podatek od gier. Dlatego nie został on uwzględniony w powyższej tabeli. Możliwe było ustalenie jedynie wpływów z tytułu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, z tytułu którego wpływy były niższe o 143,4

mIn zł. Wpływy z tytułu podatku VAT były wyższe od planowanych. Wpływy z tytułu podatków bezpośrednich również były wyższe od planowanych w ustawie budżetowej. Niestety brak jest możliwości ustalenia struktury wpływów z tytułu: podatku tonażowego, podatku od wydobycia niektórych kopalin oraz podatków zniesionych, których nie uwzględniono w sprawozdaniu szacunkowym, opublikowanym przez Departament Budżetu Państwa Ministerstwa Finansów.

Podsumowując analizę wykonania budżetu państwa (w zakresie dochodów podatkowych) w porównaniu z planami zawartymi w ustawach budżetowych za poszczególne lata, można spostrzec, że dochody podatkowe planowane są bardzo ostrożnie. W 2010 roku osiągnięto niższe niż planowano dochody podatkowe, ale przy jednoczesnym wyższym od planowanego poziomie dochodów ogółem. Podobnie w 2012 roku osiągnięto o wiele niższe niż planowano dochody podatkowe oraz dochody ogółem. W pozostałych latach badanego okresu uzyskano wyższe niż planowane dochody budżetowe.

W kolejnej części publikacji wyniki kontroli skarbowej zostaną odniesione do zrealizowanych dochodów budżetowych z tytułu poszczególnych podatków. Wnioski wynikające z tej części posłużą do postawienia diagnozy i zaproponowania ewentualnej terapii, jeżeli okaże się niezbędna.

Kontrola skarbowa i jej wpływ na dochody podatkowe budżetu państwa

W tej części publikacji zostanie przedstawiony udział wpływów podatkowych, określony w decyzjach organów kontroli skarbowej, w wykonanych dochodach podatkowych. Działalność kontroli skarbowej zostanie odniesiona do wykonanych dochodów podatkowych w celu lepszego pokazania zachodzących na przestrzeni lat zmian i działań. Wszystkie dane są takie, jakie empirycznie zaobserwowano i umieszczono w odpowiednich sprawozdaniach publikowanych przez Departament Kontroli Skarbowej Ministerstwa Finansów.

Wykonane dochody podatkowe budżetu państwa z tytułu podatku od towarów i usług, podatku akcyzowego oraz podatków bezpośrednich zostaną odniesione do wyników kontroli skarbowej. Pomija się pozostałe tytuły podatkowe, gdyż tylko takie dane zostały przedstawione w sprawozdaniach z działalności kontroli skarbowej za poszczególne lata badanego okresu. W poniższej tabeli zostaną przedstawione wykonane dochody podatkowe z ww. tytułów.

Tabela 8. Wykonane dochody podatkowe z wybranych tytułów podatkowych w latach 2010–2015 w mln zł

Wyszczególnienie	LATA					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Podatek od towarów i usług	107 880,3	120 832,0	120 000,7	113 411,5	124 262,2	124 457,9
Podatek akcyzowy	55 684,5	57 963,7	60 449,9	60 653,1	61 570,4	62 808,6
Podatek dochodowy od osób prawnych	21 769,9	24 861,9	25 145,7	23 075,3	23 266,2	25 813,4
Podatek dochodowy od osób fizycznych	35 592,6	38 074,9	39 809,4	41 290,5	43 022,0	45 040,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa za lata 2010–2014 oraz szacunkowych danych z 08.04.2016 r. o wykonaniu budżetu państwa za 2015 rok, opublikowanych przez Departament Budżetu Państwa Ministerstwa Finansów.

Powyższe dane potwierdzają wnioski przedstawione w początkowej części niniejszego artykułu. Największy udział w dochodach podatkowych mają podatki pośrednie (VAT i akcyza). Na drugim miejscu plasują się podatki bezpośrednie.

Kolejnym etapem jest obliczenie i pokazanie udziału ustaleń kontroli skarbowej w powyższych kwotach. W tym celu zostaną wykorzystane dane z tabeli 3 w zakresie kwot ustaleń kontroli skarbowej wynikających z decyzji, kwoty te zostały przekształcone na mln zł, gdyż w tych jednostkach przedstawione zostało sprawozdanie z wykonania budżetu państwa. Następnie ustalenia kontroli skarbowej, wynikające z decyzji podatkowych, zostaną odniesione do danych z tabeli 5, gdzie przedstawiono procentowe udziały przeprowadzonych kontroli w rozbiciu na poszczególne tytuły podatkowe. Do tych tytułów zaliczono:

- podatek od towarów i usług (VAT),
- podatek akcyzowy (AKC),
- podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT),
- podatek dochodowy od osób prawnych (CIT).

Końcowe obliczenia przedstawiono w poniższej tabeli, w której zawarto procentowe wyniki działalności kontroli skarbowej w odniesieniu do ww. tytułów podatkowych w zakresie zrealizowanych dochodów podatkowych.

Tabela 9. Procentowy udział ustaleń kontroli skarbowej z wybranych tytułów podatkowych na tle zrealizowanych dochodów podatkowych budżetu państwa w latach 2010–2015 w %

Tytuł podatkowy	LATA					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAT	0,96	1,08	2,12	3,90	7,05	13,35
AKC	0,43	0,66	0,43	0,47	0,69	1,25
PIT	0,95	0,78	0,97	1,76	0,92	0,55
CIT	0,97	1,00	1,00	3,43	1,91	2,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3, 5 i 8.

Analiza danych zawartych w powyższej tabeli w pierwszej kolejności uwidacznia wysoki udział ustaleń w zakresie podatku od towarów i usług na tle dochodów podatkowych ogółem. Sukcesywny wzrost jest widoczny w całym badanym okresie. Powyższe dane wskazują na wielką rolę podatku VAT, jaką pełni on w zabezpieczeniu dochodów budżetu państwa. Jednocześnie na tym właśnie podatku koncentrowały swoją działalność organy kontroli skarbowej, co jest w pełni uzasadnione. Ponadto uzyskany wynik procentowy jest zgodny z wieloletnim doświadczeniem i obserwacjami autora, wynikającymi z wieloletniej pracy w kontroli skarbowej. Ponadto na otrzymane wyniki wpływa skala przestępstw skarbowych dotyczących tego podatku. Rosnące z roku na rok kwoty poczynionych ustaleń ogółem, które przedstawiono w tabeli 3, oraz procentowy udział kontroli w zakresie podatku VAT w kontrolach ogółem, przedstawiony w tabeli 5, potwierdzają wcześniejsze wnioski.

Od 2012 roku można zaobserwować rosnący udział ustaleń wynikających z ustawy o podatku akcyzowym. Wyniki procentowe nie są na tak wysokim poziomie, jak wyżej omówiony, niemniej jednak tendencja jest rosnąca, tj.: od 0,43% w 2012 roku do 1,25% w 2015 roku.

Udział dochodów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych jest najwyższy w 2013 roku i wynosi 1,76%. W kolejnych latach obserwujemy spadek procentowy udziału dochodów z tego tytułu do 0,92% w 2014 roku i 0,55% w 2015 roku. Spadek ten może być wynikiem niekorzystnego wyroku Trybunału Konstytucyjnego dotyczącego kontroli tzw. nieujawnionych źródeł przychodów. Należy zaznaczyć, że:

- kontrola rzetelności deklarowanych podstaw opodatkowania oraz prawidłowości obliczania i wpłacania podatków stanowiących dochód budżetu państwa, a także innych należności pieniężnych budżetu państwa lub państwowych funduszy celowych;
- ujawnianie i kontrola niezgłoszonej działalności gospodarczej;

- kontrola źródeł pochodzenia majątku oraz przychodów niezajdujących pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych są wymienione w ustawie o kontroli skarbowej, gdzie został określony zakres kontroli skarbowej [art. 2 ust. 1 UoKS].

Udział ustaleń kontroli skarbowej w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych w dochodach podatkowych z tego tytułu w latach 2010–2012 utrzymywał się na poziomie 1%. W roku 2013 poziom ten wzrósł do 3,43%. Następnie w 2014 roku zmalał do 1,91% i w 2015 roku wzrósł do 2,76%. Trudno jest wskazać na przyczyny takiego stanu rzeczy, gdyż wyciąg zadań urzędów kontroli skarbowej na 2014 rok jest kontynuacją zadań z lat 2012–2013. W zadaniach na rok 2014 nie wspomina się o kontroli podatku dochodowego od osób prawnych. Położono nacisk jedynie na:

- podatek od towarów i usług w obrocie wewnątrzspółnotowym,
- podatek akcyzowy w zakresie paliw płynnych,
- oszustwa w podatku od towarów i usług w obrocie krajowym,
- ujawnianie i kontrolę niezgłoszonej do opodatkowania działalności gospodarczej,
- przychody z działalności gospodarczej z wykorzystaniem Internetu [KS2/8500/5/JRS/2013, DKS, MF, s. 7].

Niestety na stronie internetowej Ministerstwa Finansów nie można odnaleźć zadań kontroli skarbowej na 2015 rok. W związku z powyższym trudno jest ocenić otrzymane wyniki z zakresu podatku dochodowego od osób prawnych.

Podsumowując wyniki działalności kontroli skarbowej w świetle zrealizowanych dochodów podatkowych, należy wysoko ocenić działalność tych organów. Przedstawione w tabeli 9 procentowe udziały kontroli skarbowej z tytułu podatku VAT na tle zrealizowanych dochodów podatkowych pozwalają na stwierdzenie, że urzędy kontroli skarbowej coraz częściej wykrywają zorganizowane grupy podmiotów uczestniczących w przestępstwach polegających na wyłudzeniu podatku VAT. Organy prowadząc postępowania kontrolne trafiają na coraz większą ilość „pustych faktur”, które są wykorzystywane w przestępczym procederze wyłudzenia podatku VAT. Jednocześnie wraz ze wzrostem ilości faktur wzrasta kwota podatku, który nie trafia do budżetu państwa.

Jednak należy pamiętać o tym, że kwoty określone w decyzjach organów kontroli skarbowej nie zawsze muszą być tymi, które od razu zasilają dochody budżetu państwa. Należy pamiętać o procesie odwoławczym oraz o czasie potrzebnym organom podatkowym na egzekucję tych należności. Z doświadczenia autora wynika, że kwoty ustalone w decyzjach po pewnym czasie trafiają do budżetu państwa. Może nie w 100%, ale w jakiejś części z pewnością. Przydałyby się szczegółowe opracowanie w tym zakresie, co mogłoby w przyszłości skutkować zmianą przepisów o egzekucji w administracji.

Kontrola skarbowa – terapia

Planowana na początek 2017 roku reforma Krajowej Administracji Skarbowej zakłada całkowitą restrukturyzację działających dziś organów kontroli skarbowej, izb celnych oraz skarbowych, urzędów skarbowych oraz celnych. Jest to swoista próba terapii całego systemu kontroli w celu uniemożliwienia popełniania przestępstw skarbowych. Rządowy projekt ustawy o Krajowej Administracji Skarbowej wpłynął do Sejmu 03.06.2016 r. Ustawa ma wejść w życie od 01 stycznia 2017 r. [Dziennik Gazeta Prawna 2016, s. 2].

Zgodnie z projektem ustawy o KAS z 17.02.2016 r. organami KAS są:

- 1) minister właściwy do spraw finansów publicznych,
- 2) szef Krajowej Administracji Skarbowej,
- 3) dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej,
- 4) dyrektor Izby Administracji Skarbowej,
- 5) naczelnik Urzędu Administracji Skarbowej,
- 6) naczelnik Urzędu Celno-Skarbowego.

Na pierwszy rzut oka uwidacznia się próba połączenia obecnie funkcjonujących organów. Dyrektor Izby Administracji Skarbowej zostanie utworzony z połączenia obecnie działających: dyrektora Izby Celnej i dyrektora Izby Skarbowej. Naczelnik Urzędu Administracji Skarbowej będzie łączył funkcje urzędów skarbowych i urzędów celnych. Natomiast naczelnik Urzędu Celno-Skarbowego powstanie z połączenia wybranych komórek organizacyjnych urzędu kontroli skarbowej z wyspecjalizowanymi komórkami izb celnych i urzędów celnych.

Zadania szefa Krajowej Administracji Skarbowej zostały określone w art. 18 projektu ustawy o KAS. Są to typowe zadania, które można odnaleźć w innych ustawach, które obecnie częściowo pokrywają się z zadaniami Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej.

Do zadań dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej należy [art. 26 projektu UoKAS]:

- 1) zapewnienie jednolitej i powszechnie dostępnej informacji podatkowej i celnej, w tym jej przetwarzanie i udostępnianie;
- 2) prowadzenie spraw dotyczących interpretacji indywidualnych przepisów prawa podatkowego;
- 3) prowadzenie działalności informacyjnej i edukacyjnej w zakresie przepisów prawa podatkowego i celnego;
- 4) realizacja polityki kadrowej i szkoleniowej w Krajowej Informacji Skarbowej;
- 5) identyfikowanie obszarów zagrożeń mogących mieć wpływ na prawidłowość wykonywania obowiązków podatkowych i celnych.

Dyrektor Izby Administracji Skarbowej będzie m.in.: sprawował nadzór nad urzędami administracji skarbowej i urzędami celno-skarbowymi, rozstrzygał sprawy w II instancji, wykonywał czynności audytowe itp.

Nowo powołany naczelnik Urzędu Administracji Skarbowej będzie miał prawie identyczne zadania jak naczelnik Urzędu Skarbowego oraz naczelnik Urzędu Celnego – połączenie funkcji.

Ostatni z tworzonych organów to naczelnik Urzędu Celno-Skarbowego, do którego będzie należało [art. 36 projektu UoKAS]:

- 1) wykonywanie kontroli celno-skarbowej;
- 2) prowadzenie urzędowego sprawdzenia (nowa forma prowadzenia czynności, sprawdzenie, czy pod wskazanym adresem faktycznie jest prowadzona działalność gospodarcza i czy miejsce prowadzenia działalności gospodarczej spełnia warunki określone w przepisach o podatku akcyzowym);
- 3) obejmowanie towarów procedurami celnymi oraz wykonywanie innych czynności przewidzianych przepisami prawa celnego;
- 4) wymiar należności celnych i podatkowych oraz innych opłat, związanych z przywozem i wywozem towarów;
- 5) prowadzenie w pierwszej instancji postępowań w sprawach celnych, przewidzianych przepisami prawa celnego;
- 6) rozpoznawanie, wykrywanie, zapobieganie i zwalczanie przestępstw skarbowych i wykroczeń skarbowych i ściganie ich sprawców, w zakresie ustalonym w *Kodeksie karnym skarbowym*;
- 7) współpraca w zakresie wymiany informacji podatkowych, celnych i finansowych z państwami członkowskimi Unii Europejskiej oraz z państwami spoza Unii Europejskiej określonych przepisami prawa międzynarodowego;
- 8) prowadzenie działalności analitycznej, prognostycznej i badawczej oraz analizy ryzyka, dotyczących zjawisk występujących w obszarze właściwości;
- 9) wykonywanie innych zadań określonych w odrębnych przepisach.

Nowe organy administracji skarbowej będą zajmowały się podobnymi zagadnieniami, jak już działające urzędy skarbowe, urzędy celne czy urzędy kontroli skarbowej. Czytając projekt ustawy uwidacznia się silny nacisk na zwalczanie przestępczości skarbowej w zakresie podatku od wartości dodanej. Można odnieść wrażenie, że ustawodawca pominął pozostałe tytuły podatkowe.

Dyskusja na temat planowanej reformy administracji podatkowej

Zdaniem autora reforma może okazać się kosztowna do wprowadzenia. Uruchomienie nowej struktury zajmie dużo czasu, co ułatwi grupom przestępczym prowadzenie swojej działalności i wyłudzenie podatku VAT. W chwili obecnej każdy urząd kontroli skarbowej dysponuje wszystkimi bazami danych, do których dostęp zapewniony jest w formie elektronicznej. W chwili powołania do życia nowej ustawy trzeba będzie od nowa uzyskiwać pozwolenia na dostęp do tych baz danych. Należy dodać, że są to bazy danych o charakterze wrażliwym i szczególnie chronionym. Do takich baz należy POLTAX, PESEL, Krajowy Rejestr Karny, CEPIK, CzM, KCIK. Dostęp do tych baz wymaga zapewnienia szczególnych zasad zabezpieczeń i dostępu, takich jak: przeszkolony pracownik, specjalnie przystosowany komputer, urządzenia szyfrujące, specjalnie zabezpieczona sieć komputerowa. Powszechnie wiadomo, że nie są to tanie rozwiązania. Koszty zostały już poniesione, a zmiana kompetencji organów spowoduje zamieszanie w dostępie do już funkcjonujących systemów.

Zamiast tworzyć nowe struktury poprzez łączenie już istniejących może lepiej zająć się rozbudową i inwestycją w już istniejące organy. Terapia administracji skarbowej musi przebiegać dwutorowo: na szczeblu UE i krajowym. Jeśli chodzi o poziom UE to potrzebne jest nowoczesne porozumienie w zakresie udzielania informacji podatkowej. Chodzi tu o czas udzielania odpowiedzi. Obecnie termin oczekiwania na odpowiedź od administracji podatkowej kraju członkowskiego wynosi od 3 miesięcy do 18 miesięcy. Jest to czas, jaki ma podmiot kontrolowany do zamknięcia działalności, na pozbycie się majątku, wycofanie środków pieniężnych z rachunków bankowych, zniszczenie lub ukrycie dowodów i w konsekwencji utrudnienie pracy organom skarbowym i podatkowym. To jest konieczność.

Według autora do rozwiązań na szczeblu krajowym można zaliczyć:

- wzrost zatrudnienia w kontroli skarbowej;
- nowoczesne szkolenia kadry kontrolerskiej;
- możliwość zabezpieczania środków na rachunkach bankowych podmiotów podejrzanych o popełnienia przestępstw skarbowych;
- dostęp do publikacji książkowych, nie tylko tych dostępnych w programie LEX;
- umożliwienie wymiany informacji poprzez system szkoleń wewnętrznych, np. pomiędzy urzędami kontroli skarbowej, pomiędzy innymi organami ścigania;
- nadanie uprawnień przewidzianych w ustawie o KAS już istniejącym organom.

Podsumowanie i zakończenie

Celem niniejszej publikacji było wskazanie roli, jaką pełni kontrola skarbową w systemie finansów publicznych, w szczególności w pozyskiwaniu dochodów podatkowych. Podjęto próbę diagnozy funkcjonowania kontroli skarbowej, jak również struktury dochodów podatkowych budżetu państwa. Dane liczbowe dotyczące lat 2010–2015 pokazały wzrost ustaleń kontroli skarbowej w zakresie podatku od towarów i usług przy jednoczesnym ukazaniu znaczenia tego podatku w dochodach podatkowych ogółem. Uzyskane wyniki badań potwierdzają istotną rolę podatku od towarów i usług w kształtowaniu dochodów podatkowych. Ustalenia kontroli skarbowej też pozostają w zgodności z tendencjami, które autor obserwuje w codziennej pracy od ponad 10 lat. Przemawia za tym gwałtowny wzrost przestępstw skarbowych. Podatek od towarów i usług jest idealny dla grup przestępczych z uwagi na jego stawkę wynoszącą 23% oraz mechanizm transakcji wewnątrzspółnotowych.

Zatem wzrost przestępczości skarbowej w tym zakresie wymusił na rządzących podjęcie szybkich działań, do których należy zaliczyć projekt ustawy powołujący do życia Krajową Administrację Skarbową (KAS). Celem ustawy jest stworzenie nowych procedur postępowania w przypadku nieuczciwych podatników oraz połączenie już istniejących organów i na ich bazie utworzenie nowych.

Zdaniem autora problem walki z przestępczością skarbową można rozwiązać na szczeblu Unii Europejskiej w zakresie szybszych odpowiedzi na wnioski o udzielenie informacji podatkowej od administracji podatkowych krajów członkowskich. Natomiast na szczeblu krajowym należy wzmocnić już istniejące struktury, nadając im uprawnienia przewidziane teraz w projekcie ustawy o KAS. Utworzenie Krajowej Administracji Skarbowej może okazać się bardzo kosztowne, co w konsekwencji doprowadzi do konieczności poniesienia znacznych wydatków budżetowych i większego deficytu budżetowego w przyszłych latach.

Bibliografia

Sprawozdanie kontrola skarbową 2010 rok (2011), DKS MF, Warszawa.

Sprawozdanie kontrola skarbową 2011 rok (2012), DKS MF, Warszawa.

Raport podsumowujący wyniki działań kontroli skarbowej za 2012 rok, DKS MF.

Sprawozdanie kontrola skarbową 2013 rok (2014), DKS MF, Warszawa.

Sprawozdanie roczne kontrola skarbową 2014 rok (2015), DKS MF, Warszawa.

Sprawozdanie roczne kontrola skarbową 2015 rok (2016), DKS MF, Warszawa.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2010 rok, MF.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2011 rok, MF.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2012 rok, MF.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2013 rok, MF.

Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za 2014 rok, MF.

Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za okres styczeń – grudzień 2015 (2016), Departament Budżetu Państwa MF.

Cyfrowa dziura w VAT (2016), „Rzeczpospolita”, nr 109, (10442).

Nasz cel to walka z przestępczością (2011), „Dziennik Gazeta Prawna”. <http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/942957,marian-banas-wiceminister-finansow-walka-z-przestepczoscia.html>, dostęp: 05maja 2016 r.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 29.07.2014 r., sygn. akt P 49/13, (Dz.U. z 2014 r., poz. 1052 z 06.08.2014 r.).

Ustawa z 28.09.1991 r. o kontroli skarbowej (Dz. U. z 2015 r., poz. 553 ze zm.)

Ustawa o Krajowej Administracji Skarbowej – projekt z 17.02.2016 r.

Zadania Urzędów Kontroli Skarbowej na rok 2014 (wyciąg), KS2/8500/5/JRS/2013, DKS MF.

Doroła Nowak | dorota@nowak-online.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Wpływ kontroli skarbowej na otoczenie gospodarcze

The Impact of Fiscal Control on the Economic Environment

Abstract: Fiscal control is a method of prevention, which aims to prevent and counteract negative phenomena for the economy, such as tax evasion, failure to disclose income, operating in a „gray zone” or corruption officials. All these phenomena have a negative effect on the state budget, causing reducing budget takings, as well as limiting the basic task of state agencies consisting on the accumulation and securing budget revenues. Sound fiscal policies and maintaining effective controls are main tools for identifying and fighting illegal methods of shirking the taxation. A particular threat to the economic security of the state are tax evasion and embezzlement of public funds. However, a neglected problem by the Polish administration is the registration of business outside the borders of our country, and thus the derivation of capital and revenue of the Polish fiscal system. Difficulties in conducting business due to the protracted inspections, cause losses incurred by the company and have a negative impact both on the market and budget.

Keywords: fiscal control, the activities of tax authorities, tax risk

Wstęp

Kontrole skarbowe są dziś nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. Każdy przedsiębiorca zakładając działalność, wpisuje jako jedno z ryzyk podstawowej działalności możliwość kontroli skarbowej. Ryzyko tym większe, im większy zakres terytorialny działalności. Przedsiębiorca działający na rynku międzynarodowym – czy to unijnym, czy ogólnosiwiatowym – podejmuje ryzyko blokady środków pieniężnych przez polski fiskus na długie miesiące, coraz częściej lata. Finansowanie bieżącej działalności staje się trudne i wymaga dodatkowych nakładów, np. w postaci kredytów,

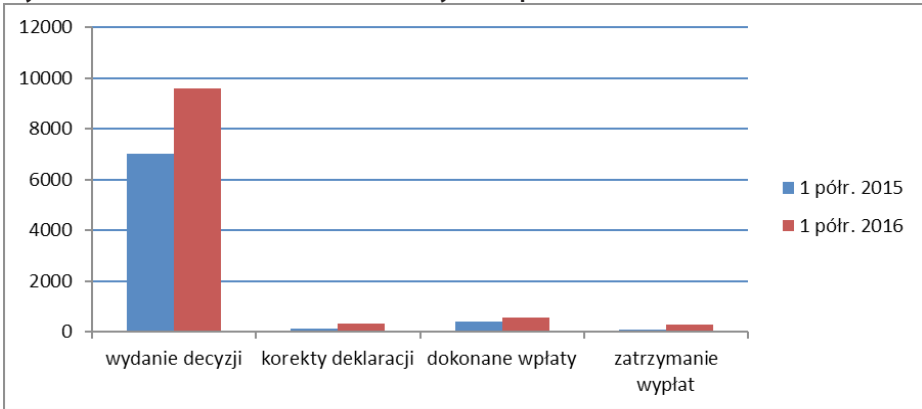
a pieniądze przedsiębiorcy zamiast na lokacie, leżą na kontach urzędów. Dodatkowym negatywnym elementem jest postrzeganie wszystkich przedsiębiorców przez pryzmat oszustów wyłudających podatki lub unikających ich płacenia, podejrzewanie o działanie w szarej strefie oraz zaniżanie dochodów podatkowych w wyniku legalnych, prawnie dopuszczalnych manipulacji księgowo-podatkowych. Duża część przedsiębiorców „ucieka” przed polskim fiskusem do innych krajów, gdzie obciążenia podatkowe są mniejsze lub warunki do prowadzenia działalności korzystniejsze. Wiąże się to z wyprowadzaniem dochodów do innych krajów, a co za tym idzie obniżeniem wpływów budżetowych.

Autor poprzez analizę raportów i sprawozdań z kontroli skarbowej zwraca uwagę na problemy legalnie funkcjonujących przedsiębiorców, związane z aktywnością organów skarbowych oraz wpływ tych czynności na jakość i sposób prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Należy nadmienić, że zagadnienia podjęte w niniejszym artykule trudno opisać w sposób klasyczny – odwołując się do tez badawczych i weryfikacji wniosków – ze względu na rozległość tematu, jak również wieloaspektowość tematu.

Rezultaty kontroli skarbowej

Kontrola skarbowa jest ukierunkowana na walkę z przestępczością podatkową, a jej działania z roku na rok przynoszą coraz korzystniejsze dla budżetu rezultaty. Sposoby walki z nieuczciwymi podatnikami można podzielić na trzy grupy: socjologiczne, prawne i operacyjne [Jagodziński 2014, s. 255]. Pierwsza grupa ma za zadanie uświadomić podatnikom konsekwencje niepłacenia podatków oraz przekonanie ich o konieczności płacenia. W drugiej grupie mamy do czynienia z metodami prawnymi, dążącymi do udoskonalenia i uproszczenia samego prawa podatkowego tak, aby ograniczyć komplikacje związane ze stosowaniem ulg i zwolnień, przy jednoczesnym obniżeniu stawek podatkowych. Do trzeciej grupy zaliczamy już stricte techniczne działania operacyjne, stosowane przez wywiad skarbowy. Powyższe metody możemy jednak zaliczyć do szeroko pojmowanej prewencji. Natomiast praca kontrolerów jest nastawiona na bieżącą weryfikację działań podatników. Tym samym ostatni raport Ministerstwa Finansów obejmujący pierwsze półrocze 2016 roku informuje o wzroście skuteczności kontroli skarbowych aż o 71,3% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego [www.mf.gov/ ministerstwo-finansow]. Wzrost skuteczności wiąże się z wpływami do budżetu. Wykres nr 1 ilustruje szczegółowe dane w tysiącach złotych z kontroli skarbowej 1 półrocza 2016 r.

Wykres 1. Skuteczność kontroli skarbowych w I półroczu 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu MF: *Kontrola skarbowa 2016 – duża skuteczność w I półroczu*.

Rozkład procentowy przy założeniu, że rok 2015 to 100% kształtuje się następująco:

Wykres 2. Procentowy rozkład skuteczności kontroli skarbowych w I półroczu 2016 r.



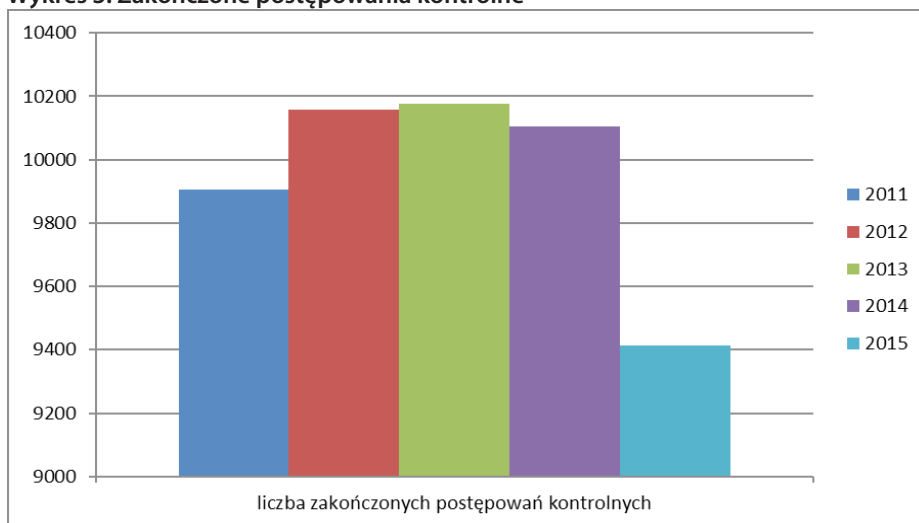
Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu MF: *Kontrola skarbowa 2016 – duża skuteczność w I półroczu*.

Łączne wpływy do budżetu w I półroczu 2016 roku, związane z ustaleniami kontroli oraz zatrzymaniem wypłat nienależnych zwrotów podatków, wyniosły 832 miliony złotych. Zdaniem ministerialnych ekspertów jest to efekt zmiany sposobu działania kontroli oraz koncentracja na obszarach największych nadużyć i wydajniejsza analiza ryzyka tych

obszarów. Zdecydowanie większą wagę kontrolerzy przykładają m.in. do dokumentacji cen transferowych, optymalizacji podatkowej, a także powołują zespoły specjalistów do spraw paliwowych czy centrów logistycznych. Zacieśniają również współpracę z innymi służbami, tj. ze strażą graniczną czy prokuraturą. Zainicjowane zmiany, zarówno na gruncie prawa podatkowego, jak i samej pracy organów kontroli, przynoszą wymierne skutki. Można również pokusić się o stwierdzenie, że bieżące zmiany legislacyjne, zmierzające do uszczelnienia systemu podatku VAT, mają duży wpływ na sukcesy fiskusa. Wprowadzenie jednolitego pliku kontrolnego jest początkiem szeregu nowelizacji i zmian przepisów – również innych ustaw (np. o podatku akcyzowym czy też *Kodeksu karnego skarbowego*), które w mają zbudować szczelny system podatkowy.

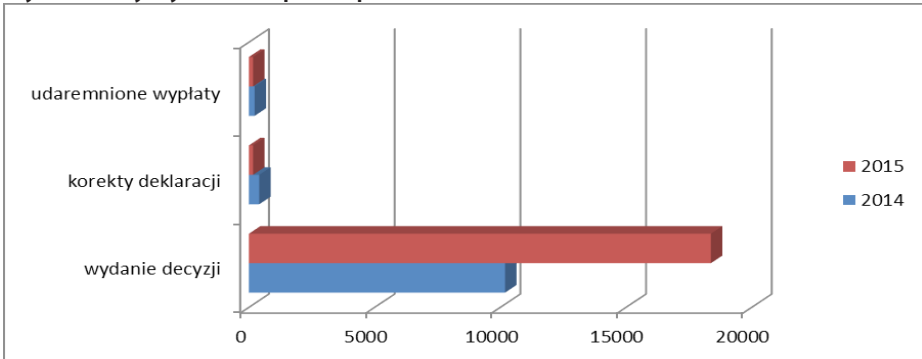
Dane Ministerstwa Finansów za ostatnie 5 lat potwierdzają coraz większą skuteczność kontroli skarbowych, pomimo tego, że ilość przeprowadzonych i zakończonych kontroli nie zmienia się drastycznie, co obrazuje wykres nr 3.

Wykres 3. Zakończone postępowania kontrolne



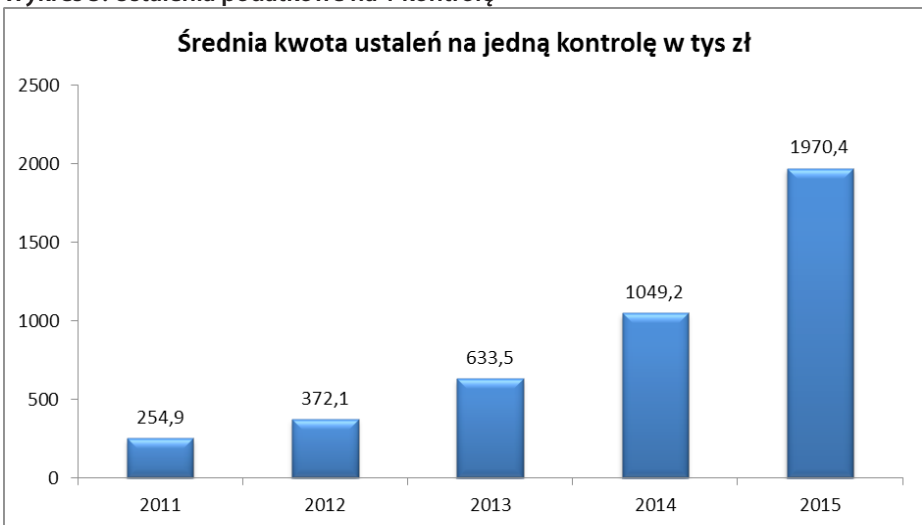
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania rocznego: *Kontrola skarbową 2015*.

Wykryte uszczuplenia podatkowe wynikające z kontroli za cały 2014 i 2015 rok wyglądały następująco:

Wykres 4. Wykryte uszczuplenia podatkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania rocznego: *Kontrola skarbowa 2015*.

Jak wynika z powyższych wykresów, ilość kontroli skarbowych nie wpływa na ich skuteczność. Liczba kontroli w 2015 roku stanowiła 93% kontroli przeprowadzonych w 2014 roku, natomiast ich skuteczność w 2015 roku była większa o 73%. Średnią kwotę ustaleń zobowiązań podatkowych na jedną kontrolę obrazuje wykres nr 5.

Wykres 5. Ustalenia podatkowe na 1 kontrolę

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania rocznego: *Kontrola skarbowa 2015*.

Wzrastająca kwota ustaleń na jedną kontrolę z ok. 255 tys. zł w 2011 roku do 1 970 tys. w 2015 roku przy zmniejszającej się liczbie kontroli może wynikać ze skupienia się urzędników na dużych podmiotach, gdzie zobowiązania podatkowe są większe lub też głębszej analizie branż wrażliwych, w których stwierdzono zwiększone ryzyko nieprawidłowości podatkowych. Od kilku lat obszarem o zwiększonym ryzyku jest przede wszystkim branża paliwowa oraz obrót sprzętem elektronicznym. Struktura procentowa dla zakończonych postępowań kontrolnych w latach 2013–2015 przedstawia się jak w tabeli:

Tabela 1. Procentowy rozkład obszarów ryzyka obrotu gospodarczego

OBSZARY RYZYKA	Ustalenia kontroli zakończonych w 2013	Ustalenia kontroli zakończonych w 2014	Ustalenia kontroli zakończonych w 2015
	Udział %	Udział %	Udział %
Paliwa	21,2%	26,0%	39,2%
Elektronika	15,4%	18,3%	34,2%
Wyroby stalowe	13,2%	11,3%	5,8%
Złom	8,1%	8,0%	3,1%
Oleje roślinne	2,4%	4,1%	4,2%
Budownictwo	4,9%	2,2%	2,2%
Pozostałe	34,8%	30,1%	11,3%

Źródło: Ministerstwo Finansów (2016), *Sprawozdanie roczne – Kontrola Skarbowa w 2015 r.*

Najczęściej popełniane błędy przez podatników umieszczono w dokumencie *Krajowy plan działań administracji podatkowej*. Jest on rokrocznie publikowany przez Ministerstwo Finansów i zawiera szczegółowe wytyczne do przeprowadzania kontroli w newralgicznych obszarach działalności gospodarczej na bieżący rok.

Wśród najczęściej wymienianych błędów popełnianych przez podatników, organy państwowe wymieniają błędy zawarte w tabeli 2.

Tabela 2. Rodzaje błędów w działalności gospodarczej

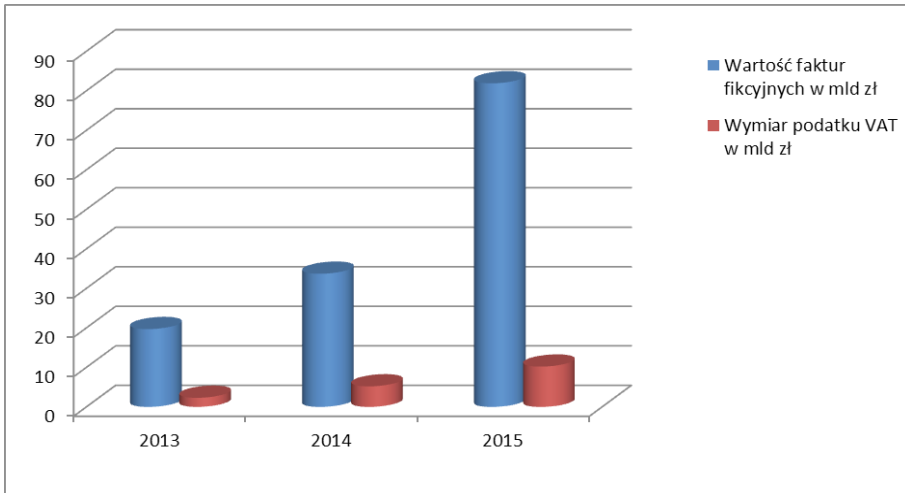
Lp.	Nazwa błędu
1	Odliczenie podatku naliczonego z faktur dokumentujących zakup towarów i usług, z tytułu których nie przysługiwało prawo do odliczenia podatku
2	Niewywiązywanie się z obowiązków aktualizacji danych zawartych w zgłoszeniach identyfikacyjnych
3	Niedokonywanie wpłat zaliczek na podatek dochodowy w ciągu roku
4	Niewykazywanie do opodatkowania przychodów wynikających z wystawionych faktur
5	Ewidencjonowanie w koszty uzyskania przychodu zdarzeń gospodarczych nie stanowiących KUP

Źródło: Ministerstwo Finansów (2016), *Krajowy Plan Działania Administracji Podatkowej w roku 2016*.

Kontrola organów skarbowych

Do obowiązków kontroli skarbowej należy przede wszystkim ujawnianie przestępstw skarbowych oraz powstrzymywanie działań przestępczych. W Polsce jednym z powszechnie stosowanych sposobów na obniżenie zobowiązań podatkowych jest obrót fikcyjnymi fakturami, zwanymi też fakturami pustymi. Wyniki kontroli pokazują, że na każdym etapie obrotu gospodarczego urzędnicy kontroli spotykają puste faktury. Część z nich nie trafia do rejestrów sprzedawcy jako przychód i podatek vat należny. Natomiast nabywca wprowadza taką fakturę do legalnego obrotu – odliczając z niej podatek vat naliczony oraz obniżając dochód do opodatkowania. Problem fikcyjnych faktur jest jednym z najpowszechniejszych oszustw podatkowych. Przeprowadzona w 2015 roku przez Najwyższą Izbę Kontroli kontrola Ministerstwa Finansów i podległych mu instytucji, w tym urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowej, również wskazuje na ważkość problemu fikcyjnych faktur. NIK kontrolował 2014 rok oraz I półrocze 2015 roku. Wynik kontroli kształtował się następująco:

Wykres 6. Wartość fikcyjnych faktur i uszczuplenia podatku VAT



Źródło: opracowanie własne na podstawie NIK (2015), *Informacja o wynikach kontroli – przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu gospodarczego faktur dokumentujących czynności fikcyjne.*

Podatek od wartości dodanej wykazany na wykresie jest wielkością podatku wymierzonego przez organy kontroli skarbowej. Ściągalność podatku vat w kontrolowanym okresie, tj. w latach 2013–2014 i I półroczu 2015 roku, wynosiła zaledwie 1,3%. Niska skuteczność w odzyskiwaniu podatku należnego spowodowała znaczny wzrost zaległości podatkowych z tytułu vat. Zaległości podatkowe nieodzyskanego podatku od wartości dodanej w 2013 roku wynosiły 5,1 mld zł, na koniec czerwca 2015 roku było to już 14,1 mld zł, a szansa na odzyskanie tych kwot – opinią Najwyższej Izby Kontroli – niewielka. Działania uszczelniające w postaci zmian w ustawie o podatku od towarów i usług wprowadzonych z dniem 1 lipca 2015 roku zostały skierowane na branże generujące największe nieprawidłowości. Zmiany te nie umożliwiały jednak ograniczenia liczby oszustw w sposób systemowy – niezależny od towarów wykorzystywanych w działalności przestępczej [NIK 2015, s. 9]. Katalog towarów objętych mechanizmem odwrotnego obciążenia i instytucja solidarnej odpowiedzialności nabywcy okazały się niewystarczające dla poprawy skuteczności zwalczania oszustw podatkowych. Ponadto objęcie pewnej grupy towarów odwrotnym obciążeniem powodowało przeniesienie procederu na inne towary. Nie ograniczono również ilości fikcyjnych faktur wprowadzanych do obrotu. Niemniej jednak wysoka wykrywalność przestępczości podatkowej świadczy o prawidłowym doborze podmiotów kontroli. Świadczą również o ciągle zwiększającym się ryzyku powstawania oszustw podatkowych, co jest istotnym zagrożeniem dla gromadzenia dochodów budżetowych. Luka podatkowa z tego tytułu wzrosła z 18% w 2013 roku do 27% w 2015 roku.

Oszustwami charakterystycznymi, dokonanymi za pomocą pustych faktur, mogą być np.:

- 1)** Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów – pozorowana, co przy braku kontroli granicznych łatwo zorganizować, ponadto zerowa stawka VAT upoważnia podatnika do otrzymania zwrotu vat;
- 2)** Przystępstwa karuzelowe – gdzie kilka lub kilkanaście podmiotów pozoruje obrót towarem w celu wyłudzenia zwrotu podatku vat. Zjawisko karuzeli podatkowych nie jest jednak kwestią jednowymiarową, a budżet państwa nie jest jedynym podmiotem, który na tym traci. Często do łańcucha transakcji karuzelowych wciągane są podmioty zupełnie nieświadome procederu, uczciwie prowadzące swój biznes i nie mające na celu wyłudzenia VAT [Krajewski 2015, s. 35]. Po drugie zdecydowana większość sprzedaży towarów za granicę nie jest przecież w żaden sposób związana z obrotem karuzelowym, ale zwyczajną, realną wymianą handlową;
- 3)** Fikcyjny eksport – pozorowany wywóz towarów poza granice UE, zwłaszcza do państw, z którymi utrudniona jest współpraca w zakresie ścigania przestępstw podatkowych.

Podatnik, który w sposób niezgodny z przepisami wykorzystuje konstrukcję podatku VAT, aby otrzymać jego zwrot i/lub pomniejszyć zobowiązanie podatkowe koncentruje się na zmniejszaniu podatku należnego albo też zawyża kwoty podatku naliczonego. Takie działanie oprócz wpływu na podatek VAT ma również wpływ na podatki dochodowe. Zaniżanie sprzedaży powoduje jej niedoszacowanie, natomiast zawyżanie kosztów – ich przeszacowanie. W obu przypadkach dochód do opodatkowania jest zaniżony, co rzuca również na straty podatkowe w całej Unii Europejskiej i nie dotyczy tylko polskich podatników. Gruntowna reforma podatku VAT na poziomie UE jest niezbędna, gdyż funkcjonowanie w obecnym systemie przynosi miliardowe straty finansowe i wpływa destrukcyjnie na cały rynek zjednoczonej Europy [Nowak 2014, s. 181]. Ostatnie nowelizacje dotyczące chociażby mechanizmu odwrotnego obciążenia prognozują pozytywne zmiany, niemniej jednak można zakładać, że skala procederu będzie rosła i będzie się przenosić na inne branże.

Przedsiębiorca w świetle kontroli

Biorąc pod uwagę wyniki kontroli skarbowej oraz wpływy do budżetu z tego tytułu, a także wyniki kontroli NIK w urzędach skarbowych i urzędach kontroli skarbowej, możemy stwierdzić, że w całej tej sytuacji traci nie tylko budżet. Od początku 2015 roku organy skarbowe wszczęły ponad 700 postępowań dotyczących przestępstw karuzelowych. Odpowiedzią resortu finansów np. na przestępstwa karuzelowe było znaczne wzmocnienie kontroli podatkowych, zabrakło natomiast odpowiedniego działania organów państwowych na utrudnione życie przedsiębiorców – w końcu płacących podatki – spowodowane kontrolami [Małysek, Nogacki, 2016]. W chwili obecnej wszyscy przedsiębiorcy sprzedający towary za granicę są karani za działalność nieuczciwych podmiotów. Polskie władze podatkowe nie dostrzegają problemu przedsiębiorców i nie mają do zaoferowania żadnych instrumentów łagodzących skutki prowadzonych kontroli. Brak szczegółowych wytycznych dotyczących uznawanego przez urzędy dokumentowania transakcji oraz sprzeczność procedur przyjętych przez polskie organy kontroli skarbowej z orzecnictwem unijnym [Wyrok 277/14] dodatkowo komplikuje obrót gospodarczy. Jednym z instrumentów wspomagających przedsiębiorców i jednocześnie fiskus mogłoby być wprowadzenie centralnej bazy faktur. Obowiązek przejścia przedsiębiorców na system elektronicznego fakturowania spowoduje, że każdy dokument po wystawieniu trafi bezpośrednio do bazy fiskusa, który na bieżąco będzie mógł kontrolować, czy transakcja została prawidłowo rozliczona. Prostota wprowadzenia w życie takiego pomysłu jest tym większa, że w niektórych krajach UE system centralnego rejestrowania faktur już działa

i pomaga ścigać oszustów podatkowych, zmniejszając jednocześnie w sposób znaczący niekorzystne oddziaływanie na przedsiębiorców, prowadzących legalne interesy. System ten umożliwia częściowe zaniechanie czynności kontrolnych, a przedsiębiorcy otrzymują zwrot podatku w podstawowym terminie. Rozwiązanie to rekomendowała Komisja Europejska już w 2010 roku. W 2013 roku centralną bazę faktur z powodzeniem wprowadziła Portugalia, a w 2015 Czechy. Oprócz mechanizmu odwrotnego obciążenia i centralnej bazy faktur literatura przedmiotu proponuje również inne rozwiązania, np. model podzielonej płatności, model centralnej bazy monitorującej VAT, model standardowego pliku audytowego oraz model certyfikowanego podmiotu rozliczającego VAT [Nowak 2014, s. 182]. Powyższe mechanizmy miałyby służyć uszczelnieniu systemu podatkowego Unii Europejskiej, jednak ich analiza wykracza poza ramy tego artykułu.

Kolejnym elementem utrudniającym życie chcącym działać legalnie przedsiębiorcom jest wstrzymywanie zwrotu podatku VAT. Urzędy przedłużają postępowania w nieskończoność, uzależniając zwrot od wielu czynników. Organy skarbowe nakładają na podatników wiele obowiązków dokumentacyjnych związanych z przepływem towarów i usług, poczynsz od dokumentów przewozowych i potwierdzeń przyjęcia towarów na magazyn, poprzez potwierdzenia zapłaty do konkretnych faktur, na datowanych zdjęciach, włącznie z danymi GPS miejsca fotografowania kończąc. Niestety ciągle nowe i coraz bardziej wyrafinowane działania firm-oszustów niweczą starania legalnie działających przedsiębiorców, którzy często podczas kontroli spotykają się z zarzutami fotomontażu lub fałszowania dokumentacji. Solidarna odpowiedzialność nabywcy nie jest już wystarczająca – na co wskazuje również Najwyższa Izba Kontroli w swoim raporcie [NIK 2015, s. 9]. Obecnie urzędy skarbowe w trakcie kontroli żądają udokumentowania w równej mierze pochodzenia towaru, jak i kanałów jego dystrybucji. Zarówno każdy dostawca, jak i każdy odbiorca stanowi potencjalne zagrożenie kontrolą i ewentualnym brakiem zwrotu podatku VAT. Obowiązek udowodnienia legalności działań przedsiębiorstwa jest przerzucony na przedsiębiorcę. Podatnicy w celu ochrony swoich interesów wprowadzają wewnętrzne procedury weryfikujące wiarygodność kontrahentów, które niekiedy godzą w prawo rynku i uczciwą konkurencję. Metody stosowane od dawna, takie jak wypisy z rejestrów, zaświadczenia np. o niezaleganiu ze składkami i podatkami przestają się tutaj sprawdzać. Do weryfikacji kontrahenta są używane coraz bardziej skomplikowane narzędzia, jak korzystanie z wywiadowni gospodarczych i tzw. białego wywiadu, po ankiety dotyczące różnych sfer jego działalności, aż do danych o zatrudnieniu wraz z kopią deklaracji ZUS, wielkości obrotów, kopii deklaracji VAT wraz z potwierdzeniem złożenia w US, a ostatnio nawet żądań dostarczenia kopii faktur zakupu od dostawców. Tajemnica handlowa i zaufanie do partnerów w biznesie zostaje wystawione na ciężką próbę. Odpowiedzialność solidarna nabywcy przechodzi na sprze-

dawcę. Dodatkowo trudną sytuację polskich firm komplikują tzw. znikające firmy, które po jedno – lub kilkurazowych transakcjach znikają z rynku razem ze zwrotem podatku VAT. Kontrola skarbowa uznaje wówczas udział wszystkich przedsiębiorców w danym łańcuchu dostaw za nielegalny i powodowany chęcią wyłudzenia podatku.

Polscy podatnicy nie mają również wiarygodnych instrumentów do weryfikowania nieuczciwych kontrahentów. Biorąc pod uwagę możliwość fałszowania dokumentów przez przedsiębiorcę-oszusta, żadne zaświadczenie nie jest już w 100% wiarygodne. Natomiast polskie urzędy nie udostępniają danych chociażby elektronicznych, np. na temat zadłużenia podatnika wobec budżetu osobom trzecim. Dane w Krajowym Rejestrze Sądowym, Biurze Informacji Gospodarczej czy też w Krajowym Rejestrze Długów również nie spełniają swego zadania: firmy, zaślaniając się walką konkurencyjną, nie ogłaszają sprawozdań, nie aktualizują danych we wpisach, tylko co bardziej zaciekli wierzyciele składają wnioski o umieszczenie dłużnika w rejestrach – ponosząc koszty tychże wpisów. Ministerstwo Finansów na swoich stronach umieszcza natomiast tabelę z linkami do rejestrów gospodarczych wszystkich państw UE [<http://www.konsument.gov.pl/>]. Znajdziemy tam dane kontrahentów zadłużonych w fiskusie, nieskładających deklaracji, nieuczciwych lub tylko budzących podejrzenia. Polskiemu przedsiębiorcy łatwiej jest sprawdzić firmę zagraniczną, niż polską. Rzeczywistość pokazuje jednak, że wiele polskich firm zaczyna szukać informacji o kontrahentach dopiero w sytuacjach problematycznych. Badanie kontrahenta nie jest procedurą długą, trudną i kosztowną, a ograniczenia związane z niepełnym korzystaniem z dostępnych źródeł informacji w dużej mierze leżą w sferze mentalnej kadry menadżerskiej i osób zarządzających. Rozwój badań w zakresie ekonomii behawioralnej pokazuje, że wspomniane ograniczenia powinny być uwzględniane w budowaniu strategii pozyskiwania rynków dla działalności. Podejście do sposobu gromadzenia i wykorzystywania informacji o wiarygodności partnerów biznesowych może ulec gruntownej zmianie po zapoznaniu się z tymi uwarunkowaniami [Bartosik-Purgat, Mruk, Schroeder 2013].

Wskaźnik udziału oszustów we wszystkich przedsiębiorstwach nie jest jednak zbyt wysoki. Biorąc pod uwagę, że wg Głównego Urzędu Statystycznego na koniec 2014 roku zarejestrowanych było w sektorze prywatnym 3 996 274 podmiotów gospodarczych, w tym okresie przeprowadzono 10 105 postępowań kontrolnych, a postępowań karnych skarbowych zaledwie 5 283. Zakładając, że każdy podatnik był kontrolowany najwyżej jeden raz w roku odsetek przeprowadzonych postępowań to ok 0,25% ogólnej liczby przedsiębiorców. W przypadku postępowań karnych odsetek wynosi ok. 0,13% ogólnej liczby podatników. Dodając do tego faktu niską ścigalność, efekty pracy kontrolerów nie są imponujące.

Podsumowanie

Wkład pracy polskich organów kontroli przynosi duże wpływy do budżetu. Jednakże rozważmy, czy nadmierne obciążenia zarówno fiskalne, jak i proceduralne nie zniechęcają zbyt wielu podatników do pozostawania w polskim systemie podatkowym. Spoglądając wstecz na historię rozwoju polskiej przedsiębiorczości po 1989 roku łatwo zauważyć tendencje podatników. Zakładanie spółek i działalności poza krajem, ucieczka z podatkami, w coraz inne strony świata – w zależności od podpisywanych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania lub też ich braku oraz ciągły rozwój tego procederu może budzić zaniepokojenie organów państwowych. Wpływy do budżetu systematycznie rosną, pytanie czy z powodu większej ściągłości i uszczelniania systemu, czy może z powodu dużej liczby uczciwych podatników, którzy chcą prowadzić legalny, bezpieczny interes w naszym kraju. Niestety rośnie również deficyt budżetowy, co tłumaczy nasilone kontrole podatkowe i chęć podniesienia ściągłości należności budżetowych.

Literatura przedmiotu skupia się na aspekcie postrzegania problemu ze strony organów państwowych. Odniesienie do tematu z punktu widzenia uczciwych przedsiębiorców jest natomiast lekceważone i postrzegane raczej jako ogólnonarodowe narzekanie na rząd, system podatkowy itp. Zmiany w przepisach podatkowych ostatnich dwóch lat skutkują skomplikowaniem rozliczeń z fiskusem oraz – w pewnym stopniu – dezinformacją podatników. Przerzucanie na nich kolejnych podatkowych obowiązków informacyjnych powoduje duże obciążenia zarówno dla działów księgowo-podatkowych, jak i samych podatników. Interpretacje ciągle zmieniających się ustaw i rozporządzeń, często są sprzeczne ze sobą, a także z obowiązującymi przepisami nadrzędnymi. Nie wielka ilość publikacji na temat prowadzenia postępowań podatkowych i kontrolnych opiera się jedynie na omówieniach wyroków sądów administracyjnych i komentarzach do obowiązujących ustaw.

Bibliografia

Bartosik-Purgat M., Mruk H., Schroeder J. (2013), *Wiarygodność partnera zagranicznego w świetle badań polskich ekspertów*, „Marketing i Rynek”, nr 8/2013.

Jagodziński B. (2014), *Współpraca wywiadu skarbowego z ABW i z innymi organami ścigania*, „Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego”, nr 11/14.

Leoński W. (2008), *Kontrola skarbowa i podatkowa jako reakcja władz publicznych na zjawisko uchylania się od opodatkowania dochodów*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania”, Uniwersytet Szczeciński.

Nowak K. (2014), *Wybrane zagadnienia dotyczące działalności tzw. słułów w ramach zorganizowanych grup przestępczych dopuszczających się oszustw podatkowych w związku z obrotem wyrobami stalowymi*, „Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego”, nr 10/14.

Raczkowski K. (red.) (2012), *Wyzwania dla zarządzania państwem*, „Bezpieczeństwo Ekonomiczne”.

Raczkowski K. (red.), Wojciechowska-Filipek S. (2015), *Zarządzanie Ryzykiem w Gospodarce*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XVI, z. 8, cz. III.

Rusek J. (2012), *Prawo do odliczenia VAT w transakcjach karuzelowych w świetle orzecznictwa polskich sądów administracyjnych*, „Przegląd Podatkowy”, nr 6/2012.

Solarz J.K., Klamut E. (2014), *Teoria stabilności finansowej. Test praktyki XX wieku*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XV, z. 9, cz. III.

<http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow>.

<http://www.konsument.gov.pl/pl/news/408/101/Jak-sprawdzic-wiarygodnosc-zagranicznego-sprzedawcy-Pomocna-tabela.html>.

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe>, poz. 6.

Ministerstwo Finansów (2016), *Sprawozdanie Roczne – Kontrola Skarbowa w 2015 r.*

Małysek K., Nogacki R. (2016), „eGazeta”, nr 77.

Najwyższa Izba Kontroli (2015), *Informacja o wynikach kontroli – Przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu gospodarczego faktur dokumentujących czynności fikcyjne*.

Ordynacja podatkowa 2016 (Dz.U. 2015, poz. 613 ze zm.).

Ustawa o podatku od towarów i usług (VAT) 2016 (Dz.U. 2016, poz. 710).

Część III
Finanse osobiste

Małgorzata Solarz | malgorzata.solarz@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zachowania egoistyczne w kontekście pożyczania pieniędzy członkom rodziny – wyniki badań własnych

Selfish Behaviour in the Context of Lending Money to Family Members – the Results of Own Research

Abstract: The primary purpose of the article was to identify reasons for which people do not lend money to their family members, whereas the secondary objectives were as follows: to discuss the selected conceptions of selfishness in terms of pro- and antisocial behaviours and also to present the characteristics of a statistical Pole, who does not agree to play the role of a family lender. The following research methods were applied: critical analysis of the subject literature, statistical methods and a diagnostic survey. The empirical data originate from the nationwide surveys carried out in January 2016. The author's own research demonstrates that in 2015 approx. 27% of Poles refused to grant a family loan. They are represented by a childless young man, holding a lower education level, residing in a village in Lubuskie or Kujawsko-Pomorskie region, with a monthly income at the level of PLN 2001–3000. Among the most frequently listed reasons given by the respondents while refusing to grant a family loan the following were identified e.g.: an attempt to avoid conflicts resulting from financial reasons (26%), concerns that the borrower will have to be reminded about returning the debt (19,5%) or that the loan will never be repaid (10,7%), trying to avoid financial losses (4,9%) or the need to requite for the previous refusal of a loan (3,0%).

Keywords: personal finance, family loans, egoism

Wstęp

Przedstawiciele dziedzin nauki odnoszących się do społecznej egzystencji człowieka od setek lat zadają sobie pytania o rzeczywistą siłę napędową ludzkiej cywilizacji. Czy jest nią rywalizacja, czy współpraca, konkurowanie ze sobą czy pomaganie sobie nawzajem, dążenie do realizowania własnego czy wspólnego interesu, egoizm czy altruizm, a być może błędem jest dychotomiczne postrzeganie tego problemu. Wielu współczesnych naukowców dowodzi, że działania ludzi motywowane są w złożony i wieloaspektowy sposób, że mają one na celu zarówno troskę o korzyść własną, jak i dobro innych osób [por. Adloff, Mau 2006, ss. 93–123; Godbout 1998, ss. 557–570]

Jednym z przejawów aktywności człowieka jest pomoc wzajemna, urzeczywistniająca się poprzez realizację działań prospołecznych. Ludzie, stojąc w obliczu potrzeby udzielenia wsparcia drugiemu człowiekowi, dokonują swego rodzaju kalkulacji potencjalnych zysków i strat związanych z pomaganiem i albo dążą do maksymalizacji tych pierwszych, albo minimalizacji drugich, tzn. postępują zgodnie z jedną z najważniejszych teorii psychologii społecznej – teorią wymiany społecznej G.C. Homans'a [1961]. Większość jednostek w takiej sytuacji kierować się będzie ideałami altruizmu, troski o drugiego człowieka, ale znajdują się i tacy, którzy wykażą się skłonnością do zachowań egoistycznych, ukierunkowanych przede wszystkim na własny interes.

Naturalną sieć wsparcia ludzi znajdujących się w potrzebie stanowią członkowie rodziny, którzy pomagają sobie nawzajem, dokonując różnego rodzaju transferów, w tym finansowych. Wyniki badań własnych przeprowadzonych w 2015 r. [Solarz 2015, ss. 517–525] wskazują, że pożyczki od rodziny i znajomych stanowią drugie (po oszczędnościach) źródło finansowania nieprzewidzianych wydatków Polaków. To one stały się inspiracją do tego, aby postawić pytania badawcze – czy są takie osoby, które odmawiają udzielania wsparcia finansowego swoim krewnym i dlaczego tak postępują. Na potrzeby niniejszego artykułu sformułowano następującą hipotezę badawczą: zachowania egoistyczne osłabiają odporność finansową gospodarstw domowych, a tym samym zwiększają ich podatność na wykluczenie finansowe. Jej weryfikacja stała się możliwa dzięki realizacji celu głównego, którym było rozpoznanie powodów, dla których ludzie nie pożyczają pieniędzy członkom swojej rodziny oraz celów pośrednich, wśród których znalazły się: przedstawienie wybranych koncepcji egoizmu w aspekcie zachowań pro- i antyspołecznych, a także nakreślenie portretu statystycznego Polaka, który sprzeciwia się wystąpieniu w roli rodzinnego pożyczkodawcy.

Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, opisowe oraz metoda sondażu diagnostycznego.

Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych, zrealizowanych przez autora w styczniu 2016 r.

Egoizm a zachowania pro- i antyspołeczne

Zachowania prospołeczne zwykło się określać jako wszelkie działania ukierunkowane na niesienie korzyści innej osobie (lub grupie osób) [Clarke 2005, s. 13]. J. Reykowski w publikacji zatytułowanej *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość* dokonuje klasyfikacji ludzkich zachowań, biorąc pod uwagę relacje pomiędzy tym, co w wyniku działania osiąga dany podmiot, a co osiągają inni. Według niego zachowania prospołeczne obejmują następujące czynności [Reykowski 1986, ss. 27–28]:

- Altruistyczne – zorganizowane tak, by ktoś inny (inna osoba, zbiorowość) osiągnął korzyść, podczas gdy podmiot ponosi koszty, poświęca ważne dobra osobiste (majątek, zdrowie, życie, dobre imię);
- Pomocne – zorganizowane tak, że ktoś inny odnosi korzyść, podczas gdy podmiot ponosi jedynie naturalne koszty czynności (poświęca czas, wysiłek);
- Kooperacyjne – zorganizowane w taki sposób, że zarówno podmiot, jak i inni albo odnoszą korzyści, albo nie ponoszą strat.

Na gruncie psychologii społecznej zachowania prospołeczne definiuje się najczęściej jako „działanie przynoszące pomyślność drugiej osobie, nawet jeśli akt ten dokonany jest z intencją uzyskania nagrody zewnętrznej (pieniędzy czy społecznej aprobaty) lub nagrody wewnętrznej (na przykład poprawienia sobie nastroju)” [Wosińska 2004, s. 400].

Przeciwieństwem zachowań prospołecznych są zachowania antyspołeczne, mocno skoncentrowane na jednostce, zorganizowane w taki sposób, że podmiot odnosi korzyści kosztem innych lub wręcz z założenia ukierunkowane na straty lub szkody innych, niezależnie od kosztów, jakie ponosi podmiot. Działania tego typu prowadzą do rozbicia danej społeczności, krzywdzenia jej członków, niszczenia więzi.

Warto podkreślić, że rzeczywiste postawy wobec drugiego człowieka czy wobec grup społecznych nie mają jednoznacznie dualnego charakteru, gdyż kształtują się według swego rodzaju *continuum*: od postaw skrajnie prospołecznych, altruistycznych do skrajnie egoistycznych, egocentrycznych, od nastawień na zaspokajanie potrzeb innych ludzi do orientacji na zaspokajanie własnych dążeń, nawet kosztem drugiego człowieka [Mariański 2012, s. 143]. Tymczasem w analizie zachowań postrzeganych jako pro- lub antyspołeczne kluczowe staje się rozpoznanie motywów działania, bowiem okazuje się, że egoizm może motywować nie tylko egocentryka, ale i altruistę.

W języku potocznym egoizm (od łac. *ego – ja*) oznacza kierowanie się w postępowaniu tylko własnym interesem, często ze szkodą dla innych. Od kiedy termin ten pojawił się w nauce (XVIII w.) stanowi przedmiot zainteresowania filozofów, etyków, ekonomistów, socjologów, psychologów, a nawet ewolucjonistów. W efekcie prowadzonych badań ukształtowało się kilka jego koncepcji, m.in. egoizm etyczny, racjonalny czy genetyczny.

Egoizm etyczny jest teorią aksjologiczną. Jego zwolennik uważa, że należy postępować w taki sposób, aby dobre dla jednostki konsekwencje działania jak najbardziej przeważały nad złymi. Nie tylko sam wybiera takie działania, które przynoszą mu największą korzyść, ale też przyznaje, że inni powinni działać w sposób, który jest dla nich najkorzystniejszy [Mroziewski 2014, s. 22]. Wyróżnia się dwie wersje personalne egoizmu etycznego: indywidualistyczną i uniwersalną [Buksiński 2015, s. 53]. Pierwsza głosi, że należy działać w swoim interesie i nie dbać o to, co robią inni i jakie normy wyznają. Druga zaś stanowi, że każdy człowiek winien działać w swoim interesie, przy czym nie dokonuje oceny moralnej tych działań, które w efekcie mogą okazać się krzywdzące, korzystne bądź neutralne dla innych osób. Poza tym rozróżnia się egoizm krótko- oraz długoterminowy. Pierwszy ma charakter radykalny i nakazuje robić to, co aktualnie jednostka chce, drugi zaś określany jest jako racjonalny, gdyż zaleca rozumne postępowanie w interesie długoterminowym [Buksiński 2015, s. 53].

Racjonalny egoizm oznacza wiarę w to, że działanie we własnym interesie jest postawą racjonalną, jednocześnie nakazuje liczenie się z interesami innych, jeśli leży to w naszym interesie. Ten system etyczny głosi, że egoizm jest praktycznym ideałem rozumu, który z kolei jest podstawowym narzędziem ludzkiego poznania. Uznaje, że zawsze racjonalne, a tym samym moralne, jest dążenie do własnego dobra. Jeśli coś nie jest w interesie jednostki to wymaga uzasadnienia, jeśli zaś jest, to uznaje się je za uzasadnione. Racjonalny egoizm odgrywa znaczną rolę w filozofii społecznej, politycznej i ekonomii [por. Rachels 2003, ss. 63–90; Rand 1964]. W jednym z najczęściej cytowanych fragmentów swojego dzieła A. Smith stwierdził, iż „(...) nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych potrzebach, lecz o ich korzyściach” [Smith 2007, s. 20]. Nie ulega wątpliwości, że jedną z podstawowych pobudek, dla których ludzie angażują się w pomoc innym, stanowi troska o „korzyść własną”. Z uwagi na to, iż zakładana korzyść jest *conditio sine qua non* podejmowanych działań, zgodnie z założeniami teorii racjonalnego wyboru, świadczeniu pomocy towarzyszy racjonalna kalkulacja kosztów i korzyści. Działanie podejmowane jest tylko wtedy, kiedy domniemane profity przekraczają, a przynajmniej równoważą przewidywane koszty [Lepianka 2012, s. 171]. Korzyści czerpane z działań pomocowych mogą mieć różny charakter: materialny (rodzaj kompensacji o porównywalnej wartości

rynkowej), psychiczny (np. poprawa nastroju, wzmocnienie poczucia własnej wartości, satysfakcji wynikającej z „dobrze spełnionego obowiązku”) bądź społeczny (np. w formie uzyskania społecznej aprobaty). O charakterze korzyści decyduje rodzaj relacji między darczyńcą a beneficjentem [Lepianka 2012, s. 172].

Kolejna koncepcja to egoizm genetyczny. Amerykański ewolucjonista G.C. Williams [1966] dowodził, że przypadki zachowań interpretowane jako przejawy altruizmu, czyli poświęcania się dla innych, są w rzeczywistości motywowane egoistycznie, a ich faktycznym celem jest przekazanie własnych genów. Z kolei antropolog, genetyk matematyczny W.D. Hamilton zaproponował koncepcję zwaną altruizmem krewniaczym oraz regułą Hamiltona [Hamilton 1972, ss. 193–232]. Według niego i niektórych ewolucjonistów, np. R. Dawkinsa – autora książki pt. *Samolubny gen* [2007], altruistyczne zachowania organizmów wynikają z egoizmu genów, które korzystają na tym, że pewne jednostki poświęcają się dla innych z nimi spokrewnionych, ponieważ przez takie działanie w populacji pozostaje większa pula genów. Z tego powodu zachowania altruistyczne częściej występują wobec jednostek ze sobą spokrewnionych, posiadających większą liczbę wspólnych genów [Zarosa 2012, ss. 213–224]. Ludzie chętniej udzielają wsparcia, w tym finansowego, członkom rodziny niż obcym.

Zachowania Polaków w kontekście pożyczania pieniędzy członkom rodziny w świetle badań własnych

Zachowania prospołeczne przybierają wiele form i osiągają różny zakres, niemniej jednak wszystkie wiążą się z jakimś rodzajem pomagania [Aronson, Wilson, Akert 1997, s. 435]. Źródłem pomocy może okazać się rodzina, przyjaciele, znajomi, sąsiedzi, współpracownicy, grupy wyznaniowe, towarzystwa, osoby profesjonalnie przygotowane do udzielania pomocy czy wolontariusze. Naturalną sieć wsparcia stanowią członkowie rodziny, którzy pomagają sobie nawzajem, realizując różnego rodzaju transfery. P. Szukalski dokonuje klasyfikacji ekonomicznych przepływów wewnątrzrodzinnych w ujęciu przedmiotowym, wyróżniając trzy rodzaje transferów: „dary czasu”, tj. wszelkiego rodzaju usługi świadczone członkom rodziny (opieka nad dziećmi, wnukami, chorymi, pomoc przy remoncie mieszkania itp.); „dary przestrzeni”, tj. udostępnianie krewnym posiadanych zasobów mieszkaniowych na zasadach innych niż rynkowe; przepływy materialne (dary rzeczowe i finansowe, pożyczki, spadki) [Szukalski 2002, s. 189].

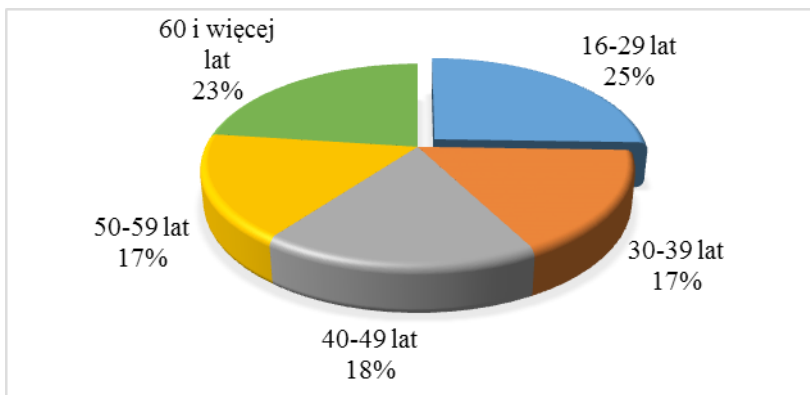
W związku z tym, iż przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu są pożyczki rodzinne, to właśnie na nich zostanie skupiona uwaga w dalszej części. W styczniu 2016 r. we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research przeprowadzono badania

własne, podczas których posłużono się metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Ich celem było:

- zdiagnozowanie, jaki odsetek ankietowanych pożycza, a jaki nie pożycza pieniędzy członkom rodziny;
- zebranie danych statystycznych umożliwiających nakreślenie portretu statystycznego Polaka, który sprzeciwia się wystąpieniu w roli rodzinnego pożyczkodawcy;
- zidentyfikowanie powodów odmowy wsparcia finansowego krewnych.

Badania ankietowe zostały przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 1000 Polaków, w której kobiety stanowiły 49,8% badanej populacji, podczas gdy mężczyźni 50,2%. Jeśli chodzi o wiek, to najwięcej ankietowanych mieściło się w przedziale od 16 do 29 lat (25,5%), dokładna struktura wieku respondentów została przedstawiona na rys. 1.

Rysunek 1. Struktura badanej populacji ze względu na wiek

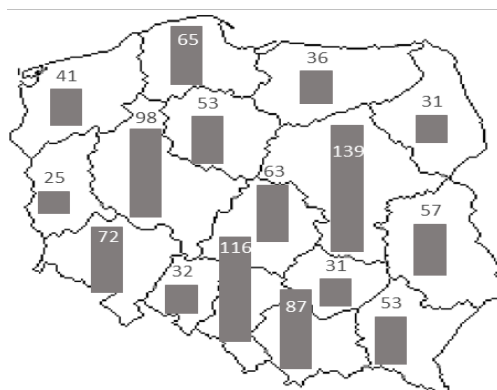


Źródło: opracowanie własne.

Trzeci z parametrów charakteryzujących próbę badawczą, tj. wykształcenie, wskazuje, iż kwestionariusz wypełniło 138 osób z wykształceniem podstawowym lub gimnazjalnym, 287 z zasadniczym zawodowym, 306 z wykształceniem średnim oraz 270 z wyższym. Warto zaznaczyć, że nieznaczna większość ankietowanych (58,2%) nie posiadała dzieci w wieku do lat 18. Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się też informacje dotyczące miejsca zamieszkania respondentów. Około 39% z nich pochodzi ze wsi, 34% ankietowanych zadeklarowało, że ich miasto liczy do 100 tys. mieszkańców, reprezentacja populacji miast o liczbie mieszkańców 100–500 tys. wynosiła 15%, a powyżej 500 tys. – 12%. Liczba ankietowanych w układzie województw Polski została przedstawiona na rys. 2.

Kolejna z cech opisujących próbę badawczą, tj. osiągnięty miesięczny dochód netto, wskazuje, iż 10% respondentów zarabia poniżej 1000 zł, 238 osób z 1000 ankietowanych zadeklarowało, iż ich dochody mieszczą się w przedziale 1001–2000 zł, z kolei 19,5% badanych osiąga miesięczny dochód na poziomie 2001–3000 zł, 13% populacji wskazało na wynagrodzenie od 3001 do 5000 zł, a 51 ankietowanych odpowiedziało, że ich zarobki przekraczają 5000 zł miesięcznie. Niestety aż 28,5% respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na pytanie o wysokość dochodów.

Rysunek 2. Liczba respondentów w układzie województw



Źródło: opracowanie własne.

W etapie pierwszym badań ankietowych respondenci mieli odpowiedzieć na pytanie czy w ubiegłym roku pożyczali pieniądze członkom swojej dalszej lub bliższej rodziny? Odpowiedzi twierdzącej udzieliło 73% badanych, podczas gdy przeczącej 27%. Respondentów grupy drugiej w kolejnym pytaniu poproszono o wskazanie maksymalnie 3 motywów, którymi kierowali się, nie udzielając pożyczki rodzinnej. Uzyskane odpowiedzi zamieszczono na rys. 3.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ankietowani decydują się nie udzielić pożyczki rodzinnej z różnych powodów. Najczęściej mają one obiektywny charakter, jak brak potrzeby wsparcia finansowego członków swojej rodziny (15,2% wskazań) czy brak środków finansowych, które mogliby przeznaczyć na pożyczkę (41% badanej populacji). O pozostałych osobach można powiedzieć, że nie wykazują one postawy prospołecznej i pomimo iż mogą, nie udzielają wsparcia finansowego potrzebującym.

Profil statystycznego reprezentanta tej grupy wskazuje, że jest to bezdzietny mężczyzna (14% panów odmówiło udzielenia pożyczki krewnym, co stanowi aż o 4,6 punktu procentowego więcej niż w przypadku pań), w wieku do 29 lat (18,4%), posiadający niskie wykształcenie (podstawowe/gimnazjalne – 16,6%), zamieszkały na wsi (14,2%) w województwie lubuskim (36%) lub kujawsko-pomorskim (30,2%), osiągający miesięczny dochód na poziomie 2001–3000 zł (18,5%).

Rysunek 3. Powody, jakimi kierują się Polacy, nie udzielając pożyczek członkom swojej rodziny (w%)



Źródło: opracowanie własne.

Dla wielu osób znalezienie się w sytuacji, w której proszone są o pieniądze jest bardzo niekomfortowe. Z jednej strony wewnętrzne poczucie obowiązku wsparcia członków swojej rodziny, wynikające m.in. z egoizmu genów, a z drugiej materialne i niematerialne koszty, które z takim działaniem się wiążą. Ponad jedna czwarta badanej populacji uważa, że dobrym rozwiązaniem będzie odmówić udzielania pożyczki, gdyż pozwoli to

uniknąć konfliktów z rodziną, które często w ich opinii powstają na tle finansowym (rys. 3). Z drugiej jednak strony już sama odmowa stanowi zarzewie konfliktu rodzinnego. Zdaniem J.P. Folgera, M.S. Poole'a i R.K. Stutmana [2000, s. 495] konflikt jest to „interakcja ludzi zależnych od siebie, którzy uważają, że mają niezgodne cele oraz postrzegają siebie nawzajem jako przeszkody w osiągnięciu owych celów”. W tym rozumieniu najważniejszą cechą konfliktu jest jego interakcyjny wymiar, który oznacza, że są one generowane i podtrzymywane przez myśli i działania wszystkich zaangażowanych stron, niekiedy członków rodziny. Ze względu, iż rodzina jest systemem, w ramach którego wszyscy członkowie współtworzą sieć wzajemnych, oddziałujących na siebie relacji, wystąpienie konfliktów rodzinnych prowadzi do powstania głębokich i dotkliwych urazów emocjonalnych, zniszczenia więzi uczuciowych, zaburzenia relacji interpersonalnych, a w skrajnych przypadkach do trudnych do naprawienia następstw w postaci czasowej separacji czy definitywnego zerwania kontaktów [Krok 2007, s. 119].

Wyniki ogólnopolskich badań ankietowych CBOS-u [Przemoc... 2012, ss. 9–10] wskazują, że kłótnie i nieporozumienia rodzinne nie dotyczą tylko 28% społeczeństwa, w ponad połowie rodzin (54%) zdarzają się one niezwykle rzadko, natomiast w co szóstej rodzinie (18%) kłótnie wybuchają przynajmniej kilka razy w miesiącu. Najczęstszym powodem nieporozumień są kwestie dotyczące finansów, a szczególnie braku pieniędzy (18%). We wcześniejszych badaniach prowadzonych przez CBOS odsetek wskazań w tej kategorii był jeszcze wyższy (wynosił odpowiednio w 2005 r. – 31% i w 2009 r. – 28%).

Wracając do wyników badań własnych, można zauważyć, że wielu ankietowanych zadeklarowało, iż nie udziela pożyczek swoim krewnym, ponieważ albo obawia się niezręcznej sytuacji, w której będą musieli upominać się o zwrot długu (20%) albo wręcz boi się, że wcale nie odzyska pożyczonych pieniędzy (10,7%). Ich motywacja nacechowana jest egoistyczną troską o swoje dobro i to zarówno w wymiarze materialnym (odzyskanie pieniędzy), jak i emocjonalnym. Niestety obawy te nie są bezpodstawne. W 2015 r. zostały przeprowadzone przez ICAN Reaserch badania opinii publicznej pt. *Jak Polacy pożyczają sobie pieniądze*. Ich wyniki informują, że tylko 36% respondentów oddaje dług w terminie, reszta spóźnia się (57%), albo wręcz nie oddaje pożyczonych pieniędzy (1%) [Jak Polacy... 2015]. Pomimo to połowa pożyczkodawców nie upomina się o zwrot długu, nie nakłada kar na dłużnika, co wcale nie znaczy, że akceptuje taką sytuację.

Kategorią straty materialnej, rozumianej dosłownie jako utrata odsetek, dywidend od ulokowanego kapitału, motywują odmowę udzielenia pożyczki osoby, które wybrały wariant odpowiedzi: „wszystkie oszczędności mam ulokowane w aktywach finansowych, upłynnienie których wiązałoby się ze stratami finansowymi” (4,9% wskazań). Zachowanie członków tej grupy zgodne jest z założeniem racjonalnego egoizmu. Zapewne w wyniku racjonalnej kalkulacji kosztów i korzyści poprzedzających podjęcie

działań pomocowych, przewaga tych pierwszych okazała się dla nich znacząca. Brak kompensacji o porównywalnej wartości rynkowej (większość pożyczek rodzinnych jest bezkosztowa) stał się ważniejszy od poczucia satysfakcji płynącej z pomocy udzielonej drugiemu człowiekowi.

Niewielki odsetek ankietowanych (3%) przejawia agresywne zachowania względem krewnych proszących o pożyczkę, ujawnia się to w odpowiedzi „oni mi kiedyś odmówili” wsparcia, to ja zrewanżuję się teraz im tym samym. U jednostek skoncentrowanych na sobie, skłonnych do pamiętania doznanych krzywd zranione ego może objawiać się dążeniem do odwetu. Wśród najniższych poziomów moralności stanowiących potrzebę odwzajemnienia się znajdują się dwie zasady. Pierwsza to „oko za oko, ząb za ząb” (*The iron rule*), a druga to „zło za zło” lub „dobro za dobro”, czyli sugerująca, aby „traktować innych tak, jak oni na to zasługują” (*The tinsel rule*) [Łukaszyński 2014, ss. 245–246]. Niestety jest to negatywny sposób pojmowania zasady wzajemności, którą należy traktować jako normę życia społecznego, skłaniającą ludzi do symetrycznego zachowania [Łukaszyński 2015, s. 137]. Zakłada ona, że w relacjach międzyludzkich dostarczenie jednostce pewnego dobra czy wyświadczenie przysługi wyzwala w niej poczucie zobowiązania. Z. Nęcki [1996, s. 52] nazywa je „moralnym bądź emocjonalnym zadłużeniem wobec dawcy”. Innymi słowy, zasada wzajemności jest pewnego rodzaju kontraktem zobowiązującym osobę obdarowaną do odwzajemnienia. Świadczeniami mogą być dobra materialne, korzyści ekonomiczne, usługi, relacje emocjonalne etc.

Zakończenie

Zachowania motywowane egoizmem mogą przejawiać się jako zachowania pro- lub antyspołeczne. Z jednej strony egoizm genów, który nakazuje pomagać, a nawet poświęcać się dla jednostek spokrewnionych, z drugiej strony egoizm racjonalny promujący działanie we własnym interesie, niekiedy ze szkodą dla innych, wymagający chłodnej kalkulacji kosztów i korzyści, związanych z udzieloną pomocą, często skutkujący odmową wsparcia.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ok. 27% Polaków w 2015 r. nie zdecydowało się udzielić pożyczki rodzinnej. Trudno jednoznacznie ocenić ludzi i ich wybory, bowiem przyjmowane postawy zależą od rozmaitych czynników. Jednym z nich jest sytuacja, w której podejmowane są decyzje. Na podstawie odpowiedzi ankietowanych można wnioskować, że gotowość do zachowań prospołecznych jest znacznie większa niż rzeczywiście wyświadczana pomoc. Dowodzi temu to, iż wielu ludzi udzieliłoby pożyczki rodzinnej, ale nie dysponują dostateczną ilością środków finansowych (41% responden-

tów z tej przyczyny odmówiło wsparcia krewnym). W opinii autora pewną rolę mogą odgrywać też okoliczności, które wykreowały zapotrzebowanie na pożyczkę, np. czy pożyczkobiorca znalazł się w potrzebie z własnej, czy nie z własnej winy, albo czy ma on możliwość skorzystania z alternatywnego źródła finansowania nieprzewidzianych wydatków, czy pożyczka rodzinna jest dla niego jedynym wyjściem z trudnej sytuacji. Postawione pytania mogą wyznaczyć kierunek do dalszych badań naukowych w obszarze psychologicznych aspektów pożyczania pieniędzy.

Występowanie zachowań prospołecznych jest zależne od osobowości potencjalnego pożyczkodawcy – niska skłonność do działań pomocowych cechuje osoby skoncentrowane na sobie, o niedostatecznej wrażliwości empatycznej, wykazujące skłonność do samousprawiedliwiania się. Wśród najczęściej wskazywanych powodów, którymi kierowali się ankietowani, odmawiając udzielenia pożyczki rodzinnej znalazły się m.in. chęć uniknięcia rodzących się na tle finansowym konfliktów (26%), obawy o to, że trzeba będzie upominać się o zwrot długu (19,5%) lub o to, że nie uda się odzyskać pieniędzy (10,7%), chęć uniknięcia strat finansowych (4,9%), a także potrzeba zrewanżowania się za wcześniejszą odmowę pożyczki (3%). Za większością argumentów kryje się egoistyczna troska o dobro własne, ale o charakterze niematerialnym, emocjonalnym, jak potrzeba poczucia własnego bezpieczeństwa czy komfortu psychicznego. Optymistycznym jest fakt, że tylko niewielki odsetek Polaków przy podejmowaniu decyzji pożyczkowych dotyczących swoich krewnych kieruje się materializmem.

Wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają, że zachowania egoistyczne są ważnym powodem, dla którego ludzie nie pożyczają pieniędzy członkom swojej rodziny. Egoizm, będący przyczyną antyspołecznej postawy, może sprawić, że osoba potrzebująca wsparcia finansowego spotka się z odmową. Mając na względzie, że pożyczki od rodziny i znajomych stanowią drugie pod względem popularności (23,7%) źródło finansowania nieprzewidzianych wydatków Polaków, można je uznać za bardzo ważny instrument kreowania odporności finansowej gospodarstw domowych, która zwiększa ich zdolność do przetrwania szoków finansowych. Zachowania egoistyczne, niechęć do udzielania pomocy finansowej potęguje poczucie niepewności funkcjonowania podmiotu, zwiększa prawdopodobieństwo wystąpienia problemu nadmiernego zadłużenia czy wykluczenia finansowego.

Reprezentantem populacji Polaków, którzy odmówili udzielenia pomocy finansowej członkom swojej rodziny jest bezdzietny, młody mężczyzna, posiadający niskie wykształcenie, zamieszkały na wsi w województwie lubuskim lub kujawsko-pomorskim, osiągający miesięczny dochód od 2001 do 3000 zł. Wniosek ten potwierdza pewną prawidłowość, a mianowicie im młodsze pokolenie (szczególnie zamieszkujące centralną i zachodnią część kraju), tym większą rolę w jego zachowaniu odgrywa indywidualizm,

a mniejszą współpracą. Niezależność, poczucie odrębności wobec społeczności, myślenie w kategoriach „ja”, a nie „my” pozostaje w opozycji do wartości wspólnotowych i może prowadzić do blokowania kształtowania się głębokich więzi międzyludzkich, w tym rodzinnych [Mariański 2012, s. 151]. Młodzież to ważna grupa docelowa dla instytucji rynku finansowego, stąd też prowadzone badania, dotyczące postaw i zachowań ludzi młodych względem pieniądza, dostarczają cennych informacji wykorzystywanych przy konstrukcji, promocji oraz dystrybucji adekwatnych do ich potrzeb produktów i usług finansowych.

Bibliografia

Adloff F., Mau S. (2006), *Giving Social Ties, Reciprocity in Modern Society*, „Archives of European Sociology”, No. XLVII (1).

Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M. (1997), *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań.

Buksiński T. (2015), *Od etyki solidarności do etycznego egoizmu*, „Filo–Sofija”, nr 29.

Clarke D. (2005), *Zachowania prospołeczne i antyspołeczne*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

Dawkins R. (2007), *Samolubny gen*, przeł. Marek Skoneczny, Wyd. Prószyński i S-ka, Warszawa.

Folger J.P., Poole M.S., Stutman R.K. (2000), *Konflikt i interakcja* [w:] J. Stewart (red.), *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*, PWN, Warszawa.

Godbout J. (1998), *The Moral of the Gift*, „The Journal of Socio-Economics”, No. 27(4).

Hamilton W.D. (1972), *Altruism and Related Phenomena, Mainly in the Social Insects*, „Annual Review of Ecology and Systematics”, No. 3(1).

Homans G.C. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt, Brace & World, Inc. New York.

Jak Polacy pożyczają pieniądze? (2015), Raport z badań przeprowadzonych przez ICAN Research na zlecenie Blue Media [online], http://www.slideshare.net/BlueMedia_Sopot/20102015-jak-polacy-poyczaj-pienidze, dostęp: 12 kwietnia 2016.

- Lepianka D.** (2012), *Motywy i uwarunkowania ludzkiej solidarności – poszukiwania teoretyczne*, „Prakseologia”, nr 153.
- Łukaszynski J.** (2015), *Wzajemność i wdzięczność*, „Społeczeństwo i Ekonomia” nr 1(3), Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Łukaszynski J.** (2014), *Zasada wzajemności. Wybrane problemy*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, nr 1, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Mariański J.** (2012), *Postawy prospołeczne i egoistyczne młodzieży polskiej*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica”, nr 40.
- Mroziewski M.** (2014), *Etyka w zarządzaniu. Wybrane problemy w aspekcie inteligencji moralnej i konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Wyd. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn.
- Nęcki Z.** (1996), *Atrakcyjność wzajemna*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Przemoc i konflikty w domu* (2012), Komunikat z badań Centrum Badania Opinii Publicznej [online], http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_082_12.PDF, dostęp: 17 kwietnia 2016.
- Rachels J.** (2003), *The Elements of Moral Philosophy*, 4th edition, Mcgraw-Hill College, New York.
- Rand A.** (1964), *The Virtue of Selfishness*, Signet, New York (Cnota egoizmu (2000), przeł. J. Łoziński, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań).
- Reykowski J.** (1986), *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*, PWN, Warszawa.
- Smith A.** (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Solarz M.** (2015), *Zwiększanie odporności finansowej gospodarstw domowych jako warunek trwałej inkluzji finansowej*, „Annales UMCS – Sectio H”, vol. 49, nr 4.
- Szukalski P.** (2001), *Motywacja do przekazywania spadków w świetle współczesnych badań w krajach rozwiniętych*, „Ruch Ekonomiczny, Prawniczy i Socjologiczny”, vol. LXIII, nr 1–2.
- Williams G.C.** (1966), *Adaptation and Natural Selection*, Princeton University Press, New Jersey.
- Wosińska W.** (2004), *Psychologia życia społecznego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Zarosa U.** (2012), *Droga do moralności*, „Filo-Sofija”, nr 16.

Ewa Kowalewska | ekowalewska@mec.univ.szczecin.pl

Uniwersytet Szczeciński

Rozporządzenie wkładem własnym – dyspozycja na wypadek śmierci

Regulation own Contribution – Disposition on Death

Abstract: Disposition own contribution in case of death is a specific form of regulation own contribution by the account holder's savings, it means a savings account, savings – settlement account and time deposit savings. This disposition is also an exception to the general rule that the funds collected in the bank account after the death of the holder enter the estate of the deceased. The aim of this study is to analyze the legal solutions in the field of disposal of own contribution, which are valid on the basis of the Banking Law, together with the amendment of regulations relating to these issues and the law on inheritance tax and gift tax. The basic research method used in the study was the analytical method and dogmatic – exegetical.

Keywords: own contribution, saving account, disposition own contribution, tax

Wprowadzenie

Dyspozycja wkładem na wypadek śmierci została wprowadzona do polskiego ustawodawstwa ponad 50 lat temu¹. Jej długoletnia tradycja wskazuje, że jest to instytucja, bez której trudno wyobrazić sobie prawo bankowe. W znacznym stopniu regulacja ta została zmodyfikowana nowelizacją ustawy *Prawo bankowe z dnia 1 kwietnia 2004 r.* [Dz.U. z 2004 r. nr 91 poz. 870].

¹ Od 1964 r.

Dyspozycja wkładem na wypadek śmierci stanowi swego rodzaju przywilej, jaki przysługuje posiadaczowi rachunku bankowego o charakterze oszczędnościowym. Skorzystanie z tej instytucji prawnej jest jedynie uprawnieniem, a nie obowiązkiem. W doktrynie podkreśla się, że *de lege lata* dyspozycja wkładem na wypadek śmierci jest jednostronną czynnością prawną nazwaną (*mortis causa*) [Ofiarski 2013, s. 424]. Jednocześnie dyspozycja wkładem na wypadek śmierci stanowi wyjątek od zasady, że po śmierci posiadacza rachunku środki znajdujące się na jego rachunku wchodzi do spadku.

Należy podkreślić, że możliwość skorzystania z tego przywileju wynika wprost z ustawy, co oznacza, że w umowie rachunku bankowego nie muszą się znaleźć żadne dodatkowe zapisy, które odnosiłyby się do tej kwestii. Ponieważ jest to przywilej ustawowy, bank nie ma też prawa odmówić przyjęcia takiej dyspozycji, co więcej, podkreślić należy, że bank ma ustawowy obowiązek przyjąć taką dyspozycję i ją wykonać zgodnie z poleceniem, ale w granicach określonych ustawą.

Należy jednak zauważyć, że to ustawowe upoważnienie odnosi się jedynie do rachunków o charakterze oszczędnościowym, tj. do rachunku oszczędnościowego, rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego oraz rachunku terminowej lokaty oszczędnościowej². Oznacza to, że istota rachunku bankowego przesądza o tym, czy takie uprawnienie przysługuje, czy też nie. Dyspozycja, o której mowa, może być złożona wyłącznie między podmiotami, z których każdy jest stroną określonego podtypu umowy rachunku bankowego i z uwagi na wiążący je stosunek zobowiązaniowy [Ofiarski 2013, s. 424]. W związku z tym w literaturze zwraca się także uwagę [Smykła 2011, s. 168 i nast.], że skoro dyspozycja posiadacza musi być przez bank przyjęta, to oznacza, że powstaje umowne źródło obowiązków banku. Mając powyższe na uwadze, wydaje się, że kwestia ta nie została jednoznacznie rozstrzygnięta w prawie bankowym.

Ustawowe granice dyspozycji wkładem na wypadek śmierci

Ustawodawca wprowadził granice podmiotowe, przedmiotowe oraz kwotowe dyspozycji na wypadek śmierci. W myśl postanowień art. 56 ustawy *Prawo bankowe* [Tekst jedn. Dz.U. z 2015 r. poz. 128 ze zm.] pisemne polecenie wypłaty z rachunku o charakterze oszczędnościowym może złożyć jedynie posiadacz tego rachunku³. Dyspozycja ta nie dotyczy rachunków wspólnych, co oznacza, że jest możliwe złożenie takiej dyspozycji

² Rodzaje rachunków bankowych ustawodawca wymienia w art. 49 ustawy *Prawo bankowe*.

³ Posiadaczem rachunku bankowego może być osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna, nieposiadająca osobowości prawnej.

w odniesieniu do wkładu oszczędnościowego, przechowywanego na rachunku prowadzonym dla kilku osób fizycznych. Uzasadnia się to przede wszystkim tym, że w wypadku takiego rachunku śmierć jednego ze współposiadaczy nie oznacza automatycznie, że rachunek ten zostaje rozwiązany, a środki na nim zgromadzone wchodzą do spadku po zmarłym [Kawulski 2013, s. 298].

Granica podmiotowa dotyczy także kręgu osób, na rzecz których posiadacz rachunku taką dyspozycję może złożyć. Ustawodawca określa, że polecenie wypłaty pośmiertnej może nastąpić na rzecz małżonka, wstępnych, zstępnych lub rodzeństwa. Zakres ten jest zatem ograniczony do najbliższej rodziny zmarłego. W praktyce są to osoby, które są z reguły jednocześnie spadkobiercami zmarłego posiadacza rachunku. Uznano także za dopuszczalne wskazanie dziecka poczętego, jako beneficjenta⁴ uprawnienia wynikającego z dyspozycji, o której mowa [Ofiarski 2013, s. 425]. Należy zatem podkreślić, że swoboda w wyborze osoby lub osób, na rzecz których posiadacz rachunku może złożyć dyspozycję wypłaty pośmiertnej, została ograniczona do kręgu osób wymienionych w ustawie *Prawo bankowe*. Osoby, których nie wymienia ustawodawca, mogą zostać obdarowane przez posiadacza rachunku o charakterze oszczędnościowym tylko na podstawie testamentu lub zapisu [Pyziół 1997, s. 121].

Przepisy prawa bankowego nie ograniczają możliwości dokonywania dyspozycji na rzecz kilku osób. Osobą wskazaną w dyspozycji, na której rzecz ma nastąpić wypłata, będzie każda osoba (spośród wymienionych) wskazana przez posiadacza rachunku, pod warunkiem zachowania limitu dopuszczalnej wypłaty dla wszystkich uprawnionych. Jednocześnie podkreślenia wymaga fakt, że dysponent może w każdym momencie zmienić złożoną przez siebie dyspozycję, czyli wskazać inną osobę spośród ustawowego kręgu osób, wyeliminować spośród wskazanych konkretną osobę i pozostawić inne osoby, a nawet w ogóle zrezygnować z uprzednio złożonej w banku dyspozycji.

Wskazanie następuje w formie pisemnej, powinno zawierać oznaczenie osoby poprzez podanie jej imienia i nazwiska, ewentualnie stopień pokrewieństwa, co z punktu widzenia realizacji tej dyspozycji przez bank wydaje się być niezbędne. Inne dane jakie mogą zostać podane przez dysponenta to miejsce zamieszkania, numer ewidencyjny PESEL, numer dowodu osobistego. Z reguły banki posiadają specjalnie na taką dyspozycję przygotowane formularze. Praktyka bankowa wskazuje, że obdarowany może nie wiedzieć o tym, że został objęty taką dyspozycją. Każdorazowo jednak osoby, które zostały wskazane przez posiadacza rachunku w dyspozycji wkładem na wypadek śmierci do otrzymania określonej kwoty pieniężnej są deponentami w rozumieniu ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym [Tekst jedn. z 2014 r. poz. 1866 ze zm.], jeżeli ich

4 W takiej sytuacji wyznaczenie beneficjenta następuje pod warunkiem zawieszającym, że dziecko urodzi się żywe.

wierzytelność do banku stała się wymagalna przed dniem spełnienia warunku gwarancji [Kawulski 2013, s. 296].

Warunkiem realizacji dyspozycji jest śmierć wkladcy. Wówczas bank zobowiązany jest dokonać wypłaty środków osobie lub osobom, które posiadacz rachunku wskazał w dyspozycji wkładem na wypadek śmierci. Pod warunkiem jednak, że są to osoby uprawnione. Jak wynika z analizy orzecznictwa, zdarzają się przypadki, że wkladca wskazuje, składając dyspozycję, osobę spoza katalogu wymienionego w ustawie *Prawo bankowe*. W takich sytuacjach status prawny osób objętych taką dyspozycją powinien być badany nie tylko w chwili składania dyspozycji, ale także w chwili śmierci osoby, która dyspozycję złożyła.

Z chwilą śmierci wkladcy beneficjent dyspozycji nabywa wierzytelność pieniężną przeciwko bankowi. Skuteczność tej dyspozycji nie jest uzależniona od zgody banku. Warunkiem potrzebnym do realizacji świadczenia jest posiadanie przez beneficjenta wiedzy o złożonej przez zmarłego już posiadacza rachunku dyspozycji. Ponadto należy zauważyć, że beneficjent wskazany w dyspozycji musi żyć w chwili śmierci wkladcy. Należy podkreślić, że złożona dyspozycja wywołuje skutki względem wierzytelności bankowych z rachunków o charakterze oszczędnościowym, istniejących w dacie śmierci posiadacza rachunku, a nie tych, które istnieją w dacie sporządzenia tej dyspozycji [Bodył-Szymala 2005, s. 9].

Pewne wątpliwości mogą się pojawić w sytuacji, gdy beneficjent uprawnienia żył w chwili śmierci wkladcy, ale następnie zmarł. Słuszne wydaje się stanowisko, że przepisy art. 927 i 972 ustawy *Kodeks cywilny* (dalej k.c.) [Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.] również w tym przypadku powinny znaleźć zastosowanie. Po śmierci beneficjenta, o którym mowa, wierzytelność, która przysługiwała mu na podstawie dyspozycji, przechodzi na jego spadkobierców według zasad ogólnych. Jest to zwykła wierzytelność pieniężna.

Bank nie zrealizuje wypłaty z tytułu dyspozycji, gdy na rachunku posiadacz nie pozostawił środków pieniężnych. Jeśli natomiast posiadacz pozostawił kwotę niższą niż kwota określona w dyspozycji, to wówczas bank zrealizuje wypłatę tylko częściowo. Złożenie dyspozycji na wypadek śmierci przez posiadacza rachunku nie oznacza, że środki pieniężne objęte tą dyspozycją są w jakiś sposób chronione, czy też zablokowane. Dopóki posiadacz żyje może rozporządzać swoim wkładem.

Ustawodawca zastrzegł dla dyspozycji wkładem na wypadek śmierci formę pisemną. To zastrzeżenie dotyczy także każdej zmiany dyspozycji (m.in. odwołanie, wskazanie innych osób lub innej kwoty).

Kolejną ustawowo określoną granicą jest granica kwotowa dyspozycji. Kwota wypłaty z tego tytułu nie może być, bez względu na liczbę wydanych dyspozycji, wyższa niż

dwudziestokrotne przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku, ogłaszane przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego za ostatni miesiąc przed śmiercią posiadacza rachunku. Kwota ta nie może przekroczyć kwoty środków zgromadzonych na rachunku czy rachunkach objętych dyspozycją. Wprowadzenie limitu nie oznacza, że wkładca nie może zadysponować mniej niż wynosi ustawowa górna granica. W związku z tym dyspozycja wkładem na wypadek śmierci może wynosić np. 50% ustawowego limitu.

Kwota limitu jest jednakowa bez względu na liczbę wydanych dyspozycji, czyli bez względu na to, ile osób zostanie tą dyspozycją objętych. Ważne jest, aby w takiej sytuacji, składając dyspozycję, posiadacz rachunku wskazał, w jakich proporcjach wymienione osoby uczestniczą w tej dyspozycji (może to nastąpić przez ustanowienie procentowego podziału). Podział kwoty wkładu objętego dyspozycją nie musi być równy. Suma poszczególnych kwot nie może natomiast przekroczyć ustawowego limitu.

Kwotowy limit dyspozycji dotyczy wszystkich rachunków o charakterze oszczędnościowym danego wkładcy. Limit nie może być zwiększony w sytuacji, gdy wkładca posiada więcej rachunków tego typu. Podkreślić należy, że dotyczy to rachunków niezależnie od tego, czy prowadzone są w jednym banku, czy w różnych bankach. Powstaje wówczas pytanie, w jakiej kolejności powinny być te dyspozycje realizowane? Ustawodawca wskazał, że dyspozycja wydana później ma pierwszeństwo przed dyspozycją wydaną wcześniej. Kolejność realizacji dyspozycji została, na zasadzie pierwszeństwa, określona wprost w prawie bankowym. Jej funkcjonowanie oznacza, że osoby, którym na podstawie dyspozycji wkładem na wypadek śmierci wypłacono kwoty z naruszeniem ustawowych zasad, są zobowiązane do ich zwrotu spadkobiercom posiadacza.

Problem pojawia się jednak, gdy dysponent posiada rachunki o charakterze oszczędnościowym w kilku bankach i w każdym z nich złożył dyspozycję. Ustawodawca nie reguluje wprost, jak w takiej sytuacji należy określić pierwszeństwo dyspozycji, w szczególności w sytuacji, gdy każdy bank wie tylko o dyspozycji złożonej u niego. Wątpliwe też wydaje się wskazanie na obdarowanego, jako na osobę, która powinna przejąć odpowiedzialność za prawidłową realizację dyspozycji.

W sytuacji, gdy wkładca złoży wiele dyspozycji wkładem na wypadek śmierci w różnych bankach i w wyniku ich realizacji nastąpi przekroczenie limitu, powstają wątpliwości dotyczące wskazania, kto ponosi za taką sytuację odpowiedzialność. Piśmiennictwo [Szmیتowski 2001, s. 82] stoi na stanowisku, że banki nie powinny ponosić takiej odpowiedzialności. Bankom nie można przypisać za taką sytuację winy, ponieważ nie mają one możliwości uzyskania informacji o dyspozycjach dokonanych w innych bankach. Ponadto ustawa *Prawo bankowe* nie nakłada na banki obowiązku weryfikowania składanych dyspozycji, ani nie nakłada na banki odpowiedzialności na zasadzie ryzyka. Jedyną

regulacją wyrażającą zasadę odpowiedzialności jest art. 56 ust. 6 ustawy *Prawo bankowe*. Zgodnie z jego treścią osoby, którym na podstawie dyspozycji wkładem na wypadek śmierci wypłacono kwoty z naruszeniem zasad określonych ustawą, powinny zwrócić nienależne kwoty. Mając na uwadze treść tego artykułu, uznać należy, że ustawodawca uczynił beneficjenta dyspozycji jedynym odpowiedzialnym w sytuacji naruszenia ustawowych zasad związanych z wypłatą dyspozycji pośmiertnej.

Nabycie praw do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji wkładcy na wypadek śmierci nie następuje w drodze spadku, albowiem z art. 922§ 1 i 2 k.c. wynika, że do spadku nie należą prawa i obowiązki zmarłego ściśle związane z jego osobą, jak również prawa, które z chwilą jego śmierci przechodzą na oznaczone osoby niezależnie od tego, czy są one spadkobiercami.

Zobowiązanie podatkowe z tytułu nabycia prawa do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji wkładem na wypadek śmierci

Zgodnie z art. 1 ust. 2 ustawy o podatku od spadków i darowizn (dalej u.p.s.d.) [Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 205 ze zm.] podatkowi podlega m.in. nabycie praw do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji wkładcy na wypadek jego śmierci. W literaturze zwraca się uwagę, że w dyspozycji wkładem na wypadek śmierci posiadacz rachunku powinien wskazać konkretną kwotę, którą w ten sposób zastrzega na rzecz danej osoby lub danych osób. W przypadku wielu uprawnionych każdy z nich może otrzymać różną kwotę. Ustawodawca zastrzega jedynie, że suma tych kwot nie może przekroczyć limitu ustalonego w ustawie *Prawo bankowe* [Bogucki 2015, s. 116].

Kwoty wypłacone w ramach dyspozycji wkładcy na wypadek śmierci nie wchodzi do spadku po posiadaczu rachunku. Ograniczony krąg beneficjentów dyspozycji wkładem na wypadek śmierci powoduje, że mogą oni uniknąć zapłacenia podatku od spadków i darowizn na podstawie przepisów art. 4a u.p.s.d., jeżeli spełniają rygory formalne przewidziane w u.p.s.d. [Bogucki 2015, s. 117]. Kwoty wypłacone powyżej limitu wchodzi do spadku po zmarłym posiadaczu i podlegają opodatkowaniu podatkiem od spadków i darowizn. Należy zatem zauważyć, że jeśli bank dokona wypłaty środków uprawnionym osobom z naruszeniem przewidzianej procedury i limitów, osoby te będą zobowiązane do zwrotu tych środków spadkobiercom posiadacza. Co potwierdza także treść art. 56 ust. 4 ustawy *Prawo bankowe*.

Możliwość skorzystania ze szczególnej procedury zwolnienia, jaką przewiduje art. 4a u.p.s.d., dotyczy nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych przez małżonka, zstępnych, wstępnych, pasierba, rodzeństwo, ojczyma i macochę. Krąg tych beneficjentów, uprawnionych z tytułu dyspozycji wkładem na wypadek śmierci, prawo bankowe zawęża, nie wymienia bowiem pasierba, ojczyma i macochy. Należy jednak podkreślić, że w doktrynie słusznie zwraca się uwagę, że członkowie najbliższej rodziny niejednokrotnie przyczyniają się do powstania majątku, co oznacza, że ich opodatkowanie nie znajduje uzasadnienia [Święch-Kujawska 2013, s. 315]. Należy także podkreślić, że omawiane zwolnienie jest najszerszym zwolnieniem podatkowym na gruncie podatku od spadków i darowizn. Warunkiem skorzystania z omawianego zwolnienia jest jawność nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych, która wyraża się poprzez obowiązek zgłoszenia tego faktu właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego.

Beneficjent z tytułu dyspozycji na wypadek śmierci może skorzystać z tego zwolnienia, jeżeli zgłosi właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego nabycie prawa w terminie 6 miesięcy od dnia powstania obowiązku podatkowego – tj. zgodnie z regulacją art. 6 ust. 1 pkt 2–8 u.p.s.d. – przy nabyciu praw do wkładu oszczędnościowego – z chwilą śmierci wkładcy. Jeżeli nabywca dowiedział się o nabyciu własności rzeczy lub praw majątkowych po upływie terminu, o którym mowa, zwolnienie stosuje się wtedy, gdy zgłosi te rzeczy lub prawa majątkowe naczelnikowi urzędu skarbowego nie później niż w terminie 6 miesięcy, licząc od dnia, w którym dowiedział się o ich nabyciu, oraz uprawdopodobni fakt późniejszego powzięcia wiadomości o ich nabyciu.

Analiza orzecznictwa wskazuje, że niejednokrotnie skorzystanie z tego zwolnienia w przypadku nabycia przez uprawnione osoby prawa do wkładu oszczędnościowego (do kwoty dyspozycji wkładem na wypadek śmierci) było utrudnione lub wręcz niemożliwe⁵. Problemem okazywało się dopełnienie przez beneficjentów obowiązku zawiadomienia w wymaganym terminie właściwego naczelnika urzędu skarbowego z uwagi na trudności w ustaleniu momentu powstania obowiązku podatkowego oraz z powodu błędnych interpretacji przepisu art. 4a u.p.s.d.

Na podstawie art. 6 u.p.s.d. obowiązek podatkowy przy nabyciu prawa do wkładu oszczędnościowego powstaje z chwilą śmierci wkładcy. Jednakże nie zawsze osoba wskazana w dyspozycji na wypadek śmierci posiada wiedzę o tym fakcie. Wychodząc na przeciw takim sytuacjom ustawodawca przewidział, że jeśli nabywca dowiedział się o takiej dyspozycji po upływie terminu 6-miesięcznego, liczonego od momentu powstania obowiązku podatkowego (śmierci dysponenta), może skorzystać ze zwolnienia, jeśli zgłosi nabycie prawa do wkładu oszczędnościowego w terminie 6 miesięcy, licząc od dnia, w którym dowiedział się o ich nabyciu. Zgłoszenie, o którym mowa powinno być

5 Wyrok WSA w Opolu z dnia 27 maja 2015 r. – I SA/Op 159/15.

dokonane na formularzu SD-Z22, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie zgłoszenia o nabyciu własności rzeczy i praw majątkowych [Dz.U. nr 243, poz. 1762 ze zm.].

Ustalenie właściwego biegu terminu, o którym mowa powyżej, stanowiło przedmiot interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy⁶, zgodnie z którą niezasadne jest przyjęcie, że zgłoszenie o nabyciu własności praw majątkowych może zostać złożone w ciągu 6 miesięcy, licząc od daty faktycznego przekazania środków. Z przedstawionego w wyżej wymienionej interpretacji indywidualnej stanu faktycznego wynika, że zasady zwolnienia z opodatkowania nabycia praw majątkowych do wkładu oszczędnościowego, wynikające z u.p.s.d., są również w taki sposób interpretowane. Na tej podstawie należy podkreślić, że jeśli moment powzięcia wiadomości o nabyciu prawa do wkładu oszczędnościowego nastąpił w czasie krótszym niż 6 miesięcy, licząc od dnia śmierci wkladcy, to od tego dnia (dnia śmierci) zaczyna biec przewidziany w art. 4a u.p.s.d. ustawowy 6-miesięczny termin do dokonania zgłoszenia faktu nabycia tego prawa na stosowym formularzu. Konkludując, ustawodawca wyróżnia dwa momenty rozpoczynające bieg terminu: 1/ śmierć dysponenta (moment powstania obowiązku podatkowego) oraz 2/ dzień, w którym beneficjent dowiedział się o nabyciu tego prawa, ale po upływie terminu 6-miesięcznego liczonego od śmierci dysponenta.

Ponadto z analizy orzeczeń wywnioskować można, że beneficjenci błędnie interpretowali wymienione powyżej przepisy ustawy o podatku od spadków i darowizn. Beneficjenci nie zawiadamiali naczelnika właściwego urzędu skarbowego w wymaganym terminie o nabyciu prawa do wkładu oszczędnościowego, ponieważ m.in. uznawali, że skoro zmarłym jest małżonek, a łączyła ich wspólność małżeńska, to nie muszą składać takiej informacji. W świetle obowiązującego ustawodawstwa w takiej sytuacji obowiązują ogólne zasady, a z uwagi na fakt, że środki zgromadzone tytułem wkładu oszczędnościowego były objęte wspólnością małżeńską, należało opodatkować połowę tej kwoty. W orzecznictwie podkreśla się także, że przyczyny niedotrzymania 6-miesięcznego terminu nie mają znaczenia, natomiast chęć skorzystania z przewidzianych w u.p.s.d. ulg i zwolnień musi być wyrażona przez nabywcę. Ponadto obowiązek zgłoszenia faktu nabycia rzeczy i praw majątkowych spoczywa na nabywcy tych rzeczy lub praw. Skorzystanie ze zwolnienia jest wolą nabywcy, organ podatkowy nie może działać z urzędu. Natomiast termin sześciomiesięczny ma charakter terminu prawa materialnego i jest nieprzywracany.

W przypadku zgłoszenia przez beneficjenta faktu nabycia prawa do wkładu oszczędnościowego w terminie 6 miesięcy, licząc od dnia, w którym dowiedział się o ich nabyciu, należy dodatkowo zwrócić uwagę na konieczność uprawdopodobnienia przez tego be-

neficjenta, że nie wiedział o dyspozycji w chwili śmierci wkładczy. Ustawodawca posłużył się terminem „uprawdopodobni”, a nie „udowodni”, co oznacza, że przedstawione przez beneficjenta zaświadczenia, pisma, potwierdzenia nie mają charakteru dowodu. Uprawdopodobnienie, czyli wskazanie, że wysoce prawdopodobne jest, że beneficjent nie wiedział wcześniej o złożonej dyspozycji. Jest to jedyny dodatkowy warunek, aby bieg terminu na uzyskanie zwolnienia od opodatkowania wkładu na wypadek śmierci był zachowany.

Zmiana regulacji prawnych w zakresie dyspozycji wkładem na wypadek śmierci

Mając na uwadze powyższe rozważania, należy odnieść się do zmiany ustawy *Prawo bankowe*, która wejdzie w życie w dniu 1 lipca 2016 r.⁷, dotyczy ona bowiem także zapisu na wypadek śmierci. Z uzasadnienia projektu tej ustawy wynika⁸, że przepisy dotyczące dyspozycji wkładem na wypadek śmierci będą efektywne jedynie w przypadku, jeżeli klient banku będzie miał świadomość możliwości wydania takiej dyspozycji, a instytucja rynku finansowego (czyli bank) – powziąwszy informację o śmierci posiadacza, który takiej dyspozycji dokonał – zawiadomi uprawnionych o prawie do wypłaty określonych środków. Obecnie obowiązujące przepisy nie obligują banku do informowania klientów o możliwości złożenia dyspozycji, ani do zawiadamiania uprawnionych z tytułu dyspozycji. Mając to na uwadze, zmiana ustawy *Prawo bankowe* polegać będzie na dodaniu do treści prawa bankowego art. 56a. Przepis ust. 1 tego artykułu będzie nakładał na bank obowiązek informowania posiadacza rachunku o możliwości złożenia przez niego dyspozycji wkładem na wypadek śmierci oraz o skutkach jej złożenia (informacja będzie musiała być zrozumiała dla klienta). Rozwiązanie to jest podobne do rozwiązania przewidzianego w art. 82 ust. 5 ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych [tekst jedn. z 2016 r. poz. 291 ze zm.]. Ponadto w nowym art. 56a ust. 2 zaproponowano, aby banki były obowiązane, niezwłocznie po uzyskaniu informacji o śmierci posiadacza rachunku, zawiadomić wskazane przez posiadacza rachunku osoby o możliwości wypłaty określonej kwoty. Oczywiście wiązać się to będzie z koniecznością udostępnienia przez posiadacza rachunku danych niezbędnych do realizacji przez bank tego obowiązku. W interesie posiadacza będzie również zapewnienie

7 Na podstawie: Ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy *Prawo bankowe* oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r. poz. 1864) – akt oczekujący.

8 Patrz materiał źródłowy strony internetowej <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/8745FC2467059884C1257E51003AE392/%24File/3434.pdf>, dostęp: 5 maja 2016 r.

aktualności danych umożliwiających kontakt z osobami wskazanymi w dyspozycji. Bank będzie bowiem dostarczał zawiadomienie na adres wskazany przez posiadacza rachunku bankowego⁹.

Podstawa wprowadzanych zmian jest dwubiegunowa. Po pierwsze – ponieważ jedną z najistotniejszych przeszkód, na które natrafiają osoby posiadające tytuł prawny do spadku, chcące skorzystać ze swego prawa do środków finansowych zgromadzonych na rachunku zmarłego klienta, jest brak informacji na temat tego, jaki bank prowadzi albo prowadził rachunek, projektodawca uznał, że zmiany w tym zakresie są niezbędne, by zniwelować bariery natury formalnej. Po drugie – dążąc do należytej ochrony praw podmiotów mających prawo do środków zgromadzonych na rachunkach oraz wyeliminowania zidentyfikowanych również w orzecznictwie trudności, które uniemożliwiają lub utrudniają korzystanie z tych praw – ustawodawca dodał do systemu prawnego przepisy statuujące prawo do informacji o rachunkach oraz określające precyzyjny mechanizm udzielania takich informacji.

Uzupełnieniem zmian zawartych w nowym art. 56a *Prawa bankowego* jest treść również nowego art. 92ba ust. 1, zgodnie z którym posiadaczowi rachunku bankowego, będącego osobą fizyczną, oraz osobie, która uzyska tytuł prawny do spadku po posiadaczu rachunku, będzie przysługiwało prawo do uzyskania w dowolnym banku zbiorczej informacji o:

- 1) rachunkach bankowych posiadacza, w tym rachunkach wspólnych – bez wskazania danych współposiadacza;
- 2) umowach rachunku bankowego posiadacza rozwiązanych z przyczyn, o których mowa w projektowanym art. 59a ust. 1;
- 3) przekazaniu albo nieprzekazaniu na fundusz nieodebranych środków pieniężnych, zgromadzonych na należących do posiadacza rachunkach bankowych.

W nowym art. 92bb ustawy *Prawo bankowe* ustanowiony został nowy obowiązek banków, polegający na prowadzeniu rejestru, zwanego centralną informacją o rachunkach. Przyznano bankom możliwość tworzenia w tym celu spółek handlowych. Centralną informację będzie mogła prowadzić także izba rozliczeniowa.

W uzasadnieniu projektu omawianych zmian zwraca się uwagę, że umożliwienie uprawnionemu uzyskania zbiorczej informacji w dowolnym banku stanowić będzie rzeczywiste ułatwienie dostępu do informacji. Uprawniony nie będzie musiał zastanawiać się nad tym, gdzie powinien się udać w celu uzyskania informacji i czy informacja zostanie mu udzielona. Ponadto zauważono, że rozwiązanie takie będzie minimalizowało

⁹ Materiał źródłowy strony internetowej <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/8745FC2467059884C1257E51003AE392/%24File/3434.pdf>, dostęp: 5 maja 2016 r.

koszty beneficjenta. W uzasadnieniu podkreślono, że rolą ustawodawcy jest tworzenie prawa przyjaznego dla obywatela, biorąc także pod uwagę zapewnienie ochrony interesów uprawnionego w relacjach z profesjonalną instytucją rynku finansowego¹⁰.

Należy zauważyć, że dodanie do ustawy *Prawo bankowe* przepisów o centralnej informacji wiąże się z koniecznością dokonania zmiany przepisów dotyczących tajemnicy bankowej i zawodowej. W ocenie projektodawców zmian, banki powinny być zwolnione z tajemnicy bankowej w zakresie niezbędnym do realizacji prawa do informacji (należy wyeliminować sytuację, w której bank odmawia przekazania danych niezbędnych do wygenerowania przez centralną informację zbiorczej informacji, powołując się przy tym na tajemnicę bankową).

Mając na uwadze analizę orzecznictwa oraz indywidualnych interpretacji, wydaje się, że przyjęte rozwiązania pozwolą wyeliminować w konsekwencji wątpliwości natury formalnej, jakie pojawiały się w praktyce stosowania dyspozycji wkładem na wypadek śmierci oraz przede wszystkim w aspekcie rozwiązań przyjętych w tym zakresie w ustawie o podatku od spadków i darowizn.

Uwagi końcowe

Podsumowując powyższe rozważania, należy wskazać na długoletnią (51 lat) tradycję obowiązywania przywileju dysponowania na wypadek śmierci kwotami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunkach bankowych. Przez większość lat obowiązywania tego przywileju (zwanego na początku zapisem bankowym) próbowano w doktrynie ustalić charakter prawny dyspozycji na wypadek śmierci. Takie ustalenie przyniosłoby bowiem wymierne skutki, z jednej strony dla banków, z drugiej strony – także dla deponentów. Ustalenie charakteru prawnego dyspozycji na wypadek śmierci miałoby także istotne znaczenie z punktu widzenia interpretacji przepisów prawa, zobowiązań oraz prawa podatkowego. Bez wątplenia ważnych zmian w tym zakresie dokonano ustawą z dnia 1 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy *Prawo bankowe* oraz zmianie innych ustaw, ponieważ znowelizowano postanowienia rozdziału III *Prawa bankowego* z 1997 r. – *Rachunki bankowe*. Oznacza to nałożenie na banki dodatkowych obowiązków informacyjnych. Deponent (klient banku) może czuć się bezpieczniej, mając zagwarantowany dostęp do tego typu informacji. Odnieść można wrażenie, że nowelizacja, o której mowa, miała na celu ochronę deponenta. Daje ona szanse na rozwiązanie wielu problemów natury praktycz-

¹⁰ Materiał źródłowy strony internetowej <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/8745FC2467059884C1257E51003AE392/%24File/3434.pdf>, dostęp: 5 maja 2016 r.

nej, także w aspekcie regulacji u.p.s.d.

Bibliografia

Bogucki S. (red.) (2015), *Podatek od spadków i darowizn. Komentarz*, Warszawa.

Bodył-Szymala P. (2005), *Klient w banku, czyli prawo bankowe z perspektywy odbiorcy usług banków*, Poznań.

Kawulski A. (2013), *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa.

Ofiarski Z. (2013), *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa.

Smykła B. (2011), *Prawo bankowe – komentarz*, Warszawa.

Szmitowski P. (2001), *Dyspozycja wkładem oszczędnościowym na wypadek śmierci (tzw. zapis bankowy) – zagadnienia praktyczne*, „Prawo Bankowe”, nr 6.

Święch-Kujawska K. (2013), *Pozycja rodziny w polskim prawie podatkowym*, Warszawa.

Pyziół W. (1997), *Umowa rachunku bankowego*, Kraków.

Wykaz aktów prawnych

Ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2004 r. Nr 91 poz. 870).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Tekst jedn. Dz.U. z 2015 r. poz. 128 ze zm.).

Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym (Tekst jedn. z 2014 r. poz. 1866 ze zm.).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.).

Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 205 ze zm.).

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Tekst jedn. z 2016 r. poz. 291 ze zm.).

Ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r. poz. 1864) – akt oczekujący.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie zgłoszenia o nabyciu własności rzeczy i praw majątkowych (Dz.U. Nr 243, poz. 1762 ze zm.).

Pozostałe źródła

Wyrok WSA w Opolu z dnia 27 maja 2015 r. – I SA/Op 159/15.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 16 maja 2014 r., sygn. ITPB2/436-46/14/DSZ.

<http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/8745FC2467059884C1257E51003AE392/%24File/3434.pdf>.

Joanna Podczaszy | kancelaria@jplex.pl

Uniwersytet Wrocławski

Spółeczne aspekty przepisów o upadłości konsumenckiej w świetle przeprowadzonych badań

Social Aspects of the Provisions on Consumer Bankruptcy in the Light of the Conducted Studies

Abstract: It is unquestionable that law is an expression of values thus bankruptcy laws should incorporate social and moral values and find the proper balance between the interest of the creditors (*all debts should be repaid, pacta sunt servanda*) and the interests of the debtors who have miscalculated risks and suffered from unfortunate change of circumstances (*social solidarity*). Over-indebtedness is a serious social and economic problem which has to be regulated by law, however the institution of consumer bankruptcy should be a remedy especially dedicated to those who passively led to its excessive debt. This article presents the results of the conducted studies which reinforce the thesis of the necessity of legal regulations in the field of consumer insolvency.

Keywords: consumer bankruptcy, insolvency, excessive debt, debtor, creditor, society

Wprowadzenie

Dług i związane z nim regulacje prawne ewoluowały wraz z rozwojem systemów polityczno-społecznych. Już w społeczeństwach prymitywnych można doszukać się zwyczajów dotyczących postępowania w razie niewypłacalności, a skorelowane to było z powstawaniem własności prywatnej, która rodziła prawa i obowiązki po stronie członków danej społeczności [Sójka-Zielińska 2011, s. 16]. Wtedy to głównie zasady moralne oraz wierzenia religijne kształtowały wzorce zachowań społeczeństw znajdujących się

w początkowej fazie rozwoju społeczno-gospodarczego, a tym samym formułowały powszechnie akceptowane reguły postępowania. Z początku wierzyciele mieli niczym nieograniczone prawo egzekwowania przysługujących im wierzytelności wobec dłużnika i jego rodziny, włącznie ze stosowaniem kar cielesnych, niewoli za długi, a nawet śmierci. Z biegiem czasu postrzeganie istoty długu uległo zmianie – początkowo prawo regulujące sytuację dłużników było bardzo surowe i zdecydowanie zorientowane na ochronę wierzycieli, niemniej silny był tak zwany ostracyzm społeczny, który osoby niewykonujące swoich zobowiązań wykluczał z życia społecznego i gospodarczego, co było niezmiernie dotkliwie i równało się śmierci społecznej danego osobnika. Wraz z rozwojem stosunków społeczno-gospodarczych stan prawny dłużnika zaczął się zmieniać, a było to związane przede wszystkim ze stopniowym przeobrażaniem się odpowiedzialności osobistej dłużnika w odpowiedzialność majątkową, co przejawiało się wprowadzeniem mechanizmów prawnych, zabezpieczających roszczenia wierzycieli na majątku dłużnika oraz poręczeniach osób trzecich. Już starożytni reformatorzy prawa doszli do wniosku, że warunkiem rozwoju społecznego jest okresowe zdjęcie ciężarów z człowieka, które nagromadziły się przez lata w wyniku oddziaływania na niego danego systemu politycznego i jego nie zawsze roztropnych działań na tle tego systemu. Prekursorem podejścia do obywatela jako ogniwa tworzącego rozwój był grecki mąż stanu i filozof Solon, który po raz pierwszy w starożytności jednym aktem prawnym w sposób zorganizowany w VI wieku przed naszą erą na koszt państwa uwolnił wszystkich dłużników od ciężącego na nich zadłużenia. Solon był zdania, że państwo nie może poprawnie funkcjonować i utrzymać porządku, jeśli spora część społeczeństwa będzie zadłużona [Kuryłowicz 2006, s. 138]. Po raz pierwszy rozpoczęto również używania określenia oddłużenie – *seisachteja*, czyli dosłownie strząśnięcie ciężarów.

Niniejszy artykuł ma na celu zobrazowanie procesu legislacyjnego przepisów o upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej w Polsce, zaprezentowanie wyników badań ankietowych przeprowadzonych na terenie województwa opolskiego oraz dolnośląskiego oraz badań akt sądowych z obszaru właściwości Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu. Autor zakłada, iż instytucja upadłości konsumenckiej jest warunkiem utrzymania systemu społeczno-gospodarczego opartego na długu. Wzrost zadłużenia współczesnego społeczeństwa i idące za nim zagrożenia natury społeczno-gospodarczej uzasadniają konieczność istnienia regulacji prawnych w zakresie upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. W ocenie autora państwo oraz instytucje finansowe to główni interesariusze rozwiązań prawnych w zakresie niewypłacalności. Artykuł, oprócz rozważań na płaszczyźnie logiczno-językowej, zawiera rozważania na płaszczyźnie psychologicznej i socjologicznej, które dotyczą badania prawa jako faktu społecznego, psychicznego

i psychospołecznego [Opalek, Wróblewski 1991, ss. 42–43]. Tym samym zastosowano metody i techniki badawcze stosowane w psychologii i socjologii, a mianowicie kwestionariusz ankiety oraz badania empiryczne akt sądowych. Zwolennicy stosowania modelu empirycznego w prawoznawstwie przypisują mu niekwestionowanie walor dowodu naukowego. Teoretycy prawa są zgodni, iż aktualnie głównym celem naukowców winno być podjęcie badań nad stosowaniem i działaniem prawa, a w szczególności weryfikacja, czy obowiązujące przepisy realizują cele, dla jakich zostały uchwalone, co po części realizuje niniejszy artykuł.

Polski proces legislacyjny przepisów o upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej

Po 2000 r. w Polsce zaczęto zastanawiać się nad koniecznością wprowadzenia instytucji upadłości konsumenckiej do polskiego systemu prawnego. Argumentowano to rozwojem usług bankowych, zmianą postaw konsumpcyjnych obywateli polskich oraz rosnącym, już wtedy, zadłużeniem gospodarstw domowych. Podczas prac legislacyjnych nad ustawą *Prawo upadłościowe i naprawcze* w 2002 r. zastanawiano się nad wprowadzeniem do niej również regulacji dotyczących upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Finalnie dnia 28 lutego 2003 r. uchwalono ustawę *Prawo upadłościowe i naprawcze* [Dz.U. z 2003 r., nr 60, poz. 535] bez wprowadzania do niej przepisów o upadłości konsumenckiej, uzasadniając to niewydolnym systemem sądownictwa, nieprzygotowanym do rozpatrywania większej ilości spraw upadłościowych oraz kondycją finansową polskiego społeczeństwa, która w tamtym czasie nie była, zdaniem prawodawców, najgorsza [Szpringer 2006, s. 45]. W 2003 r. powrócono do problemu prawnego uregulowania upadłości konsumenckiej. W tym czasie do Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej IV kadencji wpłynął projekt ustawy o przeciwdziałaniu niewypłacalności osoby fizycznej oraz o upadłości konsumenckiej [druk nr 2668, <http://orka.sejm.gov.pl>] proponowany przez klub parlamentarny Prawo i Sprawiedliwość. Projekt ustawy przewidywał zasady wspólnego dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników (konsumentów), a także zawierał zasady postępowania mającego na celu zapobieżenie niewypłacalności osoby fizycznej. Projektowana ustawa regulować miała dwie sytuacje – niewypłacalność osoby fizycznej (postępowanie upadłościowe likwidacyjne i z możliwością zawarcia układu) oraz zagrożenie niewypłacalnością (postępowanie naprawcze). Do prac nad kształtem przepisów o upadłości konsumenckiej powrócono w 2006 r. kiedy to do Sejmu V kadencji Rzeczypospolitej Polskiej wpłynął

projekt ustawy o przeciwdziałaniu niewypłacalności oraz o upadłości osoby fizycznej z dnia 9 maja 2006 r. [druk nr 776, <http://orka.sejm.gov.pl>]. Mimo wielu krytycznych uwag zawartych w opiniach do ustawy z 2003 r. projekt zgłoszony ponownie do Sejmu nie uwzględniał wielu podnoszonych postulatów i był bardzo podobny do pierwszego projektu. Przepisy z 2006 r. miały regulować zasady wspólnego dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników, będących osobami fizycznymi, skutki ogłoszenia upadłości oraz zasady postępowania zapobiegającego niewypłacalności. Kolejno w 2007 r. na nowo wrócono do tematu prawnego uregulowania upadłości konsumenckiej i za V Kadencji Sejmu przedstawiono poselski *Projekt legislacyjny ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze i innych ustaw z dnia 25 kwietnia 2007 r.* [druk nr 1892, <http://orka.sejm.gov.pl>]. Prace nad projektem zakończyły się po pierwszym czytaniu. W praktycznie tym samym kształcie przedstawiono za VI kadencji Sejmu poselski *Projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze i innych ustaw z dnia 20 lutego 2008 r.* [druk nr 556, <http://orka.sejm.gov.pl>], który ostatecznie został wycofany. Oba powyższe projekty były podobne w swej treści i przedstawione przez klub parlamentarny Platformy Obywatelskiej.

Ostatecznie dnia 17 lipca 2008 r. do Sejmu VI kadencji wpłynął rządowy *Projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych* [druk nr 831, <http://orka.sejm.gov.pl>]. W głosowaniu nad przyjęciem projektu ustawy wzięło udział 406 posłów, w tym za przyjęciem projektu głosowało 270 posłów (PO – 192 głosy; PiS – 5 głosów), przeciw przyjęciu projektu ustawy głosowało 135 posłów (z czego 134 głosy przeciw należały do posłów z PiS) oraz jeden poseł wstrzymał się od głosu. Dnia 15 grudnia 2008 r. prezydent RP podpisał ustawę i tak po wieloletnich dyskusjach, konsultacjach oraz analizach wielu projektów upadłość konsumencka została wprowadzona do polskiego systemu prawa dnia 31 marca 2009 r. na mocy *Ustawy z 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach* [Dz.U. z 2008 r. nr 234, poz. 1572], rozszerzając tym samym krąg uprawnionych o osoby nieprowadzące działalności gospodarczej. Stosunkowo długi proces legislacyjny i mnogość przedstawianych od 2003 r. projektów powinna skutkować uchwaleniem skutecznych, jasnych, zrozumiałych przepisów spełniających cel, do jakiego zostały ustanowione, niemniej jednak, jak pokazały upływ czasu, uchwalone 2008 r. przepisy okazały się nieskuteczne.

Tabela 1. Przebieg procesu legislacyjnego Ustawy z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2008 r. nr 234, poz. 1572).

Data	Przebieg procesu legislacyjnego
17.07.2008 r.	Projekt wpłynął do Sejmu
25.07.2008 r. 05.09.2008 r.	Projekt został skierowany do pierwszego czytania w komisjach (do Komisji Gospodarki oraz Komisji Sprawiedliwości i Praw Człowieka)
02.10.2008 r.	I czytanie w komisjach
16.10.2008 r.	II czytanie na posiedzeniu Sejmu
22.10.2008 r.	Prace w komisjach po II czytaniu
24.10.2008 r.	III czytanie na posiedzeniu Sejmu
28.10.2008 r.	Ustawę przekazano prezydentowi i marszałkowi Senatu
21.11.2008 r.	Stanowisko Senatu
03.12.2008 r.	Prace w komisjach nad stanowiskiem Senatu
04.12.2008 r. 05.12.2008 r.	Rozpatrywanie na forum Sejmu stanowiska Senatu
08.12.2008 r.	Ustawę przekazano prezydentowi do podpisu
15.12.2008 r.	Prezydent podpisał ustawę

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://orka.sejm.gov.pl/proc6.nsf/opisy/831.htm>.

Po niespełna pięciu miesiącach obowiązywania nowych przepisów uchwalonych na mocy ustawy z dnia 5 grudnia 2008 r. do Sejmu VI kadencji wpłynął projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze wniesiony przez Komisję Nadzwyczajną „Przyjazne Państwo” do spraw związanych z ograniczaniem biurokracji. W uzasadnieniu do projektu wskazano, iż projektowane zmiany są podyktowane koniecznością odpowiedniego uregulowania planu spłaty i umorzenia części zobowiązań upadłego, tak by osiągnąć cel, jakim jest restrukturyzacja zadłużenia i rehabilitacja społeczna dłużnika [druk nr 2485, <http://orka.sejm.gov.pl>]. Projektodawcy proponowali m.in., by z dobrodziejstwa upadłości konsumenckiej można było skorzystać jedynie raz w życiu, a nie co dziesięć lat. Chciano rozszerzyć obowiązek przekazywania informacji związanych z ogłoszeniem upadłości do biur informacji gospodarczej oraz do instytucji finansowych. Proponowano zmianę zakresu podmiotowego ustawy w drodze liberalizacji przesłanek pozwalających na ogłoszenie upadłości osobie fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej. Nieefektywność dotychczasowych regulacji dotyczących niewypłacalności osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej doprowadziła do wszczęcia prac nad projektem nowych regulacji, uwzględniających bariery formalno-prawne. Wynikiem prac legislacyjnych w dniu 29.08.2014 r. Sejm uchwalił *Ustawę z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie – Prawo upadłościowe i naprawcze, Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych* (Dz.U. z 2014 r. poz. 1306), która po podpisaniu przez Prezydenta i upływie *vacatio legis* weszła w życie 31.12.2014 r.

Tabela 2. Przebieg procesu legislacyjnego Ustawy z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2014 r. poz. 1306)

Data	Przebieg procesu legislacyjnego
13.02.2014 r.	Projekt wpłynął do Sejmu
01.04.2014 r.	Projekt został skierowany do pierwszego czytania w komisjach (do Komisji Gospodarki oraz Komisji Sprawiedliwości i Praw Człowieka)
08.05.2014 r.	I czytanie w komisjach
03.06.2014 r.	Sprawozdanie podkomisji
10.06.2014 r.	Sprawozdanie komisji
24.06.2014 r.	II czytanie na posiedzeniu Sejmu
25.06.2014 r.	Wpłynęło stanowisko Rządu RP
26.06.2014 r.	III czytanie na posiedzeniu Sejmu
26.06.2014 r.	Ustawę przekazano prezydentowi i marszałkowi Senatu
24.07.2014 r.	Stanowisko Senatu
26.08.2014 r.	Sprawozdanie komisji
29.08.2014 r.	Rozpatrywanie na forum Sejmu stanowiska Senatu
01.09.2014 r.	Ustawę przekazano prezydentowi do podpisu
19.09.2014 r.	Prezydent podpisał ustawę

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=2265>.

Wyniki przeprowadzonych badań

Badanie grupy 110 respondentów przeprowadzono na podstawie autorskiego kwestionariusza ankiety wśród osób zamieszkałych na terenie województwa opolskiego i dolnośląskiego w okresie od stycznia do maja 2015 r. Dobór respondentów miał charakter losowy. Badania przeprowadzono wśród 31 osób w przedziale wiekowym 18–30, 35 osób w przedziale wiekowym 31–50, 34 osób w przedziale wiekowym 51–70 oraz 10 osób w przedziale wiekowym 70 i więcej. Wyniki badań jednoznacznie wskazują na niską świadomość prawną respondentów w zakresie przepisów o upadłości konsumenckiej. Aż 97 badanych nie wie, jak wygląda postępowanie upadłościowe wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, 83 osoby nie potrafiłyby samodzielnie złożyć wniosku o ogłoszenie upadłości, a aż 100 badanych nie byłoby w stanie wskazać aktu prawnego, który reguluje postępowanie upadłościowe wobec konsumentów. Więcej niż połowa badanych słyszała natomiast o upadłości konsumenckiej, a to najprawdopodobniej za sprawą mediów, które nagłośniły zmiany wprowadzone do przepisów o upadłości konsumenckiej z końcem 2014 r.

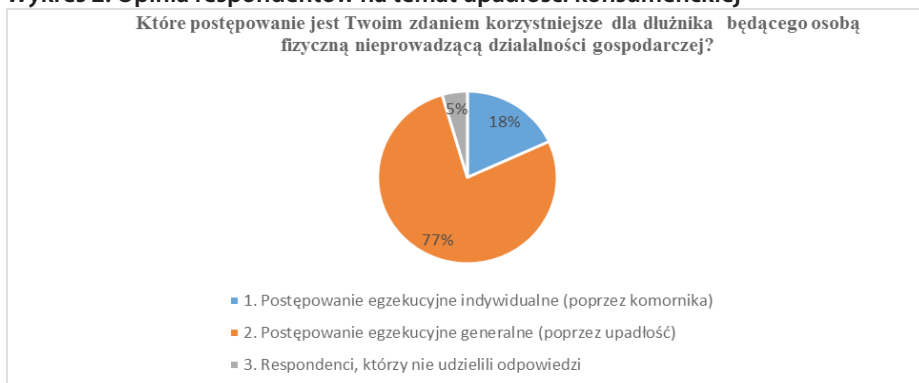
Wykres 1. Znajomość przepisów z zakresu upadłości konsumenckiej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

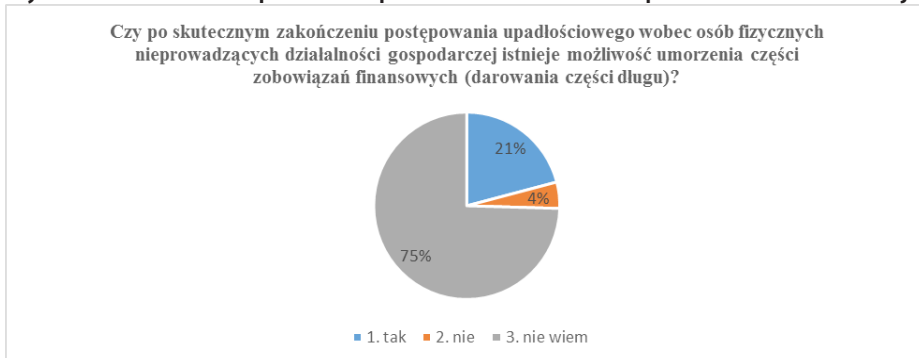
Pomimo, iż wyniki przeprowadzonych badań wskazały na niemal całkowity brak wiedzy respondentów w zakresie upadłości konsumenckiej, to aż 77% badanych uważa postępowanie upadłościowe za korzystniejsze dla dłużnika niż postępowanie indywidualne, prowadzone przez komornika (wykres 2). Nie wynika to bynajmniej z przeświadczenia o możliwości uniknięcia obowiązku spłaty długów, gdyż aż 75% badanych nie zdaje sobie sprawy, że po zakończonym postępowaniu upadłościowym istnieje możliwość umorzenia przez sąd części zobowiązań finansowych (wykres 3).

Wykres 2. Opinia respondentów na temat upadłości konsumenckiej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wykres 3. Świadomość prawna respondentów w zakresie upadłości konsumenckiej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Większość badanych (72%) zadeklarowała chęć skorzystania z instytucji upadłości konsumenckiej w sytuacji popadnięcia w stan nadmiernego zadłużenia, co również może zadziwiać w sytuacji, gdy Ci sami respondenci przyznali się, że nie mają wiedzy na temat podstawowych przepisów o upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Tym samym należy uznać, iż ocena respondentów w zakresie regulacji o upadłości konsumentów dokonana została przez pryzmat informacji podanych w mediach publicznych.

Wykres 4. Gotowość do skorzystania z instytucji upadłości konsumenckiej.

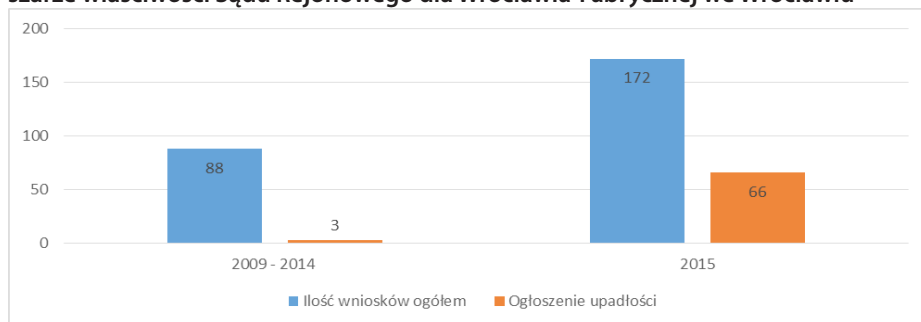


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Kolejno na potrzeby wielopłaszczyznowej analizy prawa o niewypłacalności osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej przeprowadzono badania około

280 akt sądowych zgromadzonych w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu za okres od 2009 r. do końca 2015 roku. Wyniki badań potwierdziły, iż pierwotnie uchwalone przepisy były nieskuteczne. W okresie prawie pięciu lat zarejestrowano w sądzie tylko 88 spraw, z czego ogłoszono jedynie 3 upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Natomiast od początku funkcjonowania znowelizowanych przepisów w 2015 r. zauważalna jest tendencja wzrostowa, zarejestrowano 172 sprawy, z czego ogłoszono 66 upadłości, 38 wniosków sąd oddalił, 49 wniosków sąd zwrócił, 5 spraw sąd umorzył oraz 14 spraw przekazał do rozpoznania innym sądom.

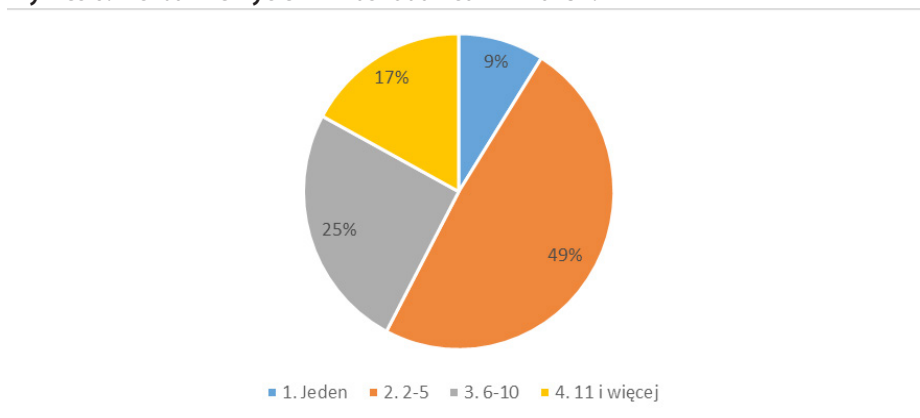
Wykres 5. Liczba ogłoszonych upadłości konsumenckich w latach 2009–2015 w obszarze właściwości Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Upadłość konsumencką w 2015 r. w obszarze właściwości Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu ogłoszono w stosunku do 65% kobiet i 35% mężczyzn. Wśród imion kobiet, które ogłosiły upadłość najczęściej występowały imiona Jolanta, Agnieszka oraz Joanna. Natomiast wśród mężczyzn nie zarysował się zauważalny trend, jeśli chodzi o większą częstotliwość danego imienia, często występowało imię Mariusz oraz Piotr. Największy odsetek wnioskodawców, w stosunku do których sąd we Wrocławiu ogłosił upadłość w 2015 r. to grupa wiekowa mieszcząca się w przedziale 31–50. Kolejno 37% to grupa wiekowa 31–70, następnie 18–30 oraz 71 i więcej. Najmłodsza osoba w stosunku, do której ogłoszono upadłość to 24 letnia kobieta, a najstarsza to 74 letni mężczyzna.

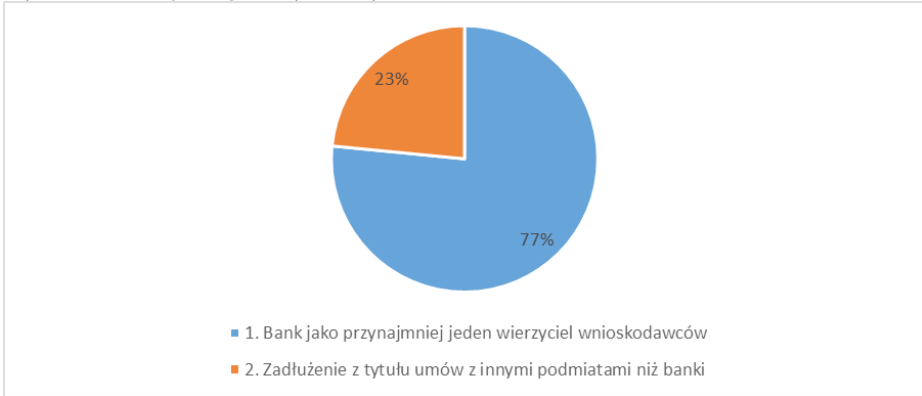
Wykres 6. Liczba wierzycieli wnioskodawców w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przeważająca część wnioskodawców miała zadłużenie w stosunku do od 2 do 5 wierzycieli (45%). Rekordzistką pod względem ilości wierzycieli była 70-letnia emerytka, która miała aż 50 wierzycieli, a łącznie wierzytelność w stosunku do nich wynosiła około 130 000 zł. Dłużniczka zaciągała zobowiązania głównie w instytucjach finansowych i firmach pożyczkowych. Drugą osobą na podium pod względem ilości wierzycieli była 37-letnia pracownica Poczty Polskiej, która miała 45 wierzycieli, a łącznie jej wierzytelność opiewała na 250 000 zł. Kobieta cierpiała na depresję po rozstaniu z mężem i samotnie wychowywała dwójkę dzieci. Zalegała ze spłatą zobowiązań z tytułu umów kredytowych w bankach oraz firmach pożyczkowych, nie regulowała swoich okresowych zobowiązań oraz zalegała ze spłatą należności w stosunku do ZUS i US. Trzecią osobą w kolejności była 62-letnia kobieta, która nie regulowała swoich wymagalnych zobowiązań w stosunku do 28 wierzycieli, a jej zadłużenie łącznie wynosiło około 310 000 zł. Nie regulowała ona należności wynikających z zawartych umów kredytowych w bankach oraz firmach pożyczkowych, umów o świadczenia okresowe oraz należności w stosunku do Skarbu Państwa. Wobec trzech powyższych kobiet sąd ogłosił upadłość osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej.

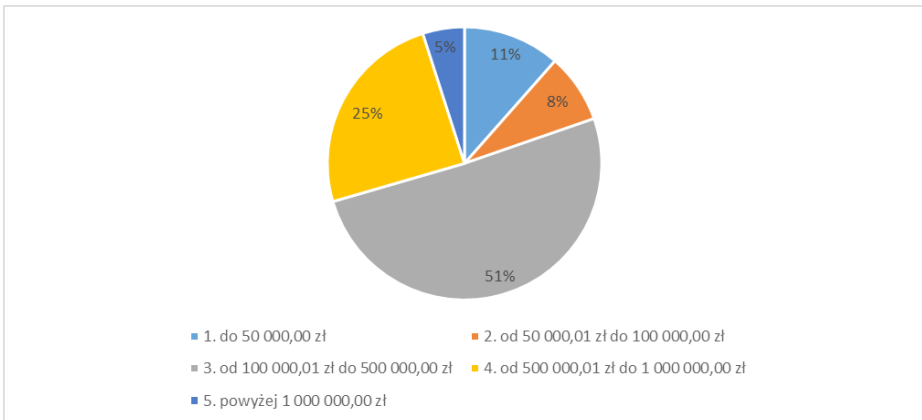
Wykres 7. Bank jako główny wierzyciel wnioskodawców



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że to bank jest głównym wierzycielem osób wnioskujących o ogłoszenie upadłości konsumenckiej i aż 77% z nich wskazało bank jako jednego z wierzycieli. Około 29% wierzycielności było z tytułu kredytów hipotecznych, z czego 25% było indeksowanych we frankach szwajcarskich.

Wykres 8. Zadłużenie wnioskodawców, w stosunku do których ogłoszono upadłość w 2015 r. w obszarze właściwości Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Ponad połowa wnioskodawców wskazała, iż ich zadłużenie w stosunku do wierzycieli plasuje się w przedziale od 100 000 zł do 500 000 zł. 12 000 000 zł wynosiło największe zadłużenie wnioskodawcy, który chciał skorzystać z dobrodziejstwa upadłości osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Była to 27-letnia kobieta, która poręczyła zobowiązania wekslowe. Sąd w stosunku do niej oddalił wniosek o ogłoszenie upadłości. Sąd ogłosił natomiast upadłość w stosunku do czterech osób, których zadłużenie wynosiło około 1 000 000 zł, z czego trzech wnioskodawców posiadało zadłużenie z tytułu kredytu hipotecznego indeksowanego we frankach szwajcarskich (dwóch mężczyzn oraz jedna kobieta). Z ciekawych zależności można wskazać, iż około 38% wnioskodawców wskazało, że jest po rozwodzie, po rozstaniu z partnerem, w trakcie rozvodu albo w separacji. Natomiast około 17% wnioskodawców wskazało, że cierpi na zaburzenia psychiczne. Najczęściej wymieniane to depresja, depresja dwubiegunowa, załamanie nerwowe, zaburzenia lękowo-adaptacyjne, nerwica, natręctwa, uzależnienie od leków psychoaktywnych, schizofrenia paranoidalna. Takie dane mogą świadczyć o tym, iż nadmierne zadłużenie, a w konsekwencji niewypłacalność, mogą być zarówno przyczyną, jak i skutkiem rozpadu rodziny i poważnych zaburzeń psychicznych.

Zakończenie

Celem prawa winno być zachowanie równowagi (*balance*) pomiędzy sprzecznymi interesami jednostek, tak by chronić i wspierać interesy społeczne. Prawo ma być więc swobodnym instrumentem służącym do regulowania stosunków społecznych. Niewątpliwie przepisy prawne, regulujące nadmierne zadłużenie jednostek oraz pozwalające na częściowe darowanie długu, winny zachować równowagę pomiędzy słusznymi interesami wierzycieli, interesem dłużnika oraz interesem społecznym, jednocześnie nie podważając moralnego imperatywu związanego z obowiązkiem spłaty długów. Kształtowanie prawa poprzez wartościowanie i ważenie interesów wymaga kompromisów stron danego stosunku, często w imię wyższych celów ekonomiczno-społecznych. Z tej przyczyny podjęty temat jest niezwykle aktualny, istnieje silna potrzeba dyskusji nad nowymi rozwiązaniami prawnymi. Zarówno statystyki obrazujące postępujące zadłużenie społeczeństwa polskiego, jak i wyniki przeprowadzonych badań wskazują, iż w dzisiejszym świecie zasadne jest istnienie remedium prawnego, pozwalającego na oddłużanie osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Prawie co drugi dorosły Polak korzysta z kredytu, a 75% badanych jest zdania, że w dzisiejszym świecie nie ma możliwości realizowania potrzeb bytowych bez zaciągania zobowiązań finansowych. Szczytuje się, że w cenie każdego produktu około 30% są to koszty obsługi długu, zarówno

potrzebnego na wytworzenie danego produktu, jak i zawartego w komponentach niezbędnych do jego wytworzenia. Podejmowanie ryzyka finansowego przez obywateli jest korzystne dla gospodarki, bywa jednak że podejmowane przez jednostki decyzje finansowe kończą się fiaskiem i ziszcza się ryzyko niewypłacalności. Ponieważ państwo jest beneficjentem każdej czynności prawnej zawieranej pomiędzy podmiotami na rynku, to jest zainteresowane, aby jak największa liczba podmiotów posiadała zdolność finansową i aby czynności prawne były dokonywane jak najczęściej. Z zawieranych czynności prawnych pomiędzy podmiotami na rynku pobiera nie tylko profity bezpośrednie w postaci podatku VAT i podatku od czynności cywilno-prawnych, ale również wiele innych opłat. Tym samym państwo jest głównym interesariuszem liberalizacji prawa upadłościowego, gdyż w relacji długu państwo występuje dualnie, z jednej strony jest dłużnikiem wobec różnych instytucji finansowych, z drugiej strony jest wierzycielem wobec własnych obywateli. W rzeczywistości obywatel zdolny do konsumpcji jest niezbędny dla państwa w celu zaspakajania jego potrzeb jako dłużnika. W obliczu takiego stanu państwo będzie tworzyć ustawodawstwo zapewniające względny spokój na danym obszarze politycznym oraz przysparzające najwięcej korzyści dla budżetu państwa.

Bibliografia

Opalek K., Wróblewski J. (1991), *Prawo: metodologia, filozofia, teoria prawa*, PWN, Warszawa.

Szpringer W. (2006), *Upadłość konsumencka. Inspiracje z rozwiązań światowych oraz rekomendacje dla Polski*, wyd. I, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.

Sójka-Zielińska K. (2011), *Historia prawa*, LexisNexis, Warszawa.

Kuryłowicz M. (2006), *Prawa antyczne. Wykład z historii najstarszych praw świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

Projekt ustawy z dnia 22 grudnia 2003 r. o niewypłacalności osoby fizycznej oraz o upadłości konsumenckiej, druk nr 2668,

<http://orka.sejm.gov.pl/proc4.nsf/0/1445DC4249294326C12570C700301653?OpenDocument>,
dostęp: 29 maja 2016 r.

Projekt ustawy z dnia 9 maja 2006 r. o przeciwdziałaniu niewypłacalności oraz o upadłości osoby fizycznej, druk nr 776.

[http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/0/F59AFA90ABA9E8BEC12571A900440312/\\$file/776.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/0/F59AFA90ABA9E8BEC12571A900440312/$file/776.pdf),
dostęp: 29 maja 2016 r.

Projekt ustawy z dnia 25 kwietnia 2007 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze i innych ustaw, druk nr 1892.

[http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/0/8CAB6A28A1986396C1257307003C689B/\\$file/1892.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki5ka.nsf/0/8CAB6A28A1986396C1257307003C689B/$file/1892.pdf),
dostęp: 29 maja 2016 r.

Projekt ustawy z dnia 20 lutego 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze i innych ustaw, druk nr 556.

[http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/55C995D573F814F9C12574570041EB05/\\$file/556.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/55C995D573F814F9C12574570041EB05/$file/556.pdf),
dostęp: 29 maja 2016 r.

Projekt ustawy z dnia 16 lipca 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz Ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, druk nr 831.

[http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/DD4BAC457CFFB574C1257491003FA22E/\\$file/831.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/DD4BAC457CFFB574C1257491003FA22E/$file/831.pdf),
dostęp: 29 maja 2016 r.

Uzasadnienie do projektu ustawy z dnia 23 września 2009 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, druk nr 2485,

[http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/BB2D80B8C0F3EA2AC1257670003C9E5C/\\$file/2485.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/BB2D80B8C0F3EA2AC1257670003C9E5C/$file/2485.pdf),
dostęp: 29 maja 2016 r.

Marta Musiał | marta.musial@wzieu.pl

Uniwersytet Szczeciński

Behawioralne determinanty zarządzania finansami osobistymi

Behavioral Determinants of Personal Finance Management

Abstract: In the literature, number of indicators that affect the management of personal finances are distinguished. One group of factors that significantly determine the financial decisions are behavioral factors, which include, among others – the personality. Personality is a collection of different features of an unit, including: temperament and approach to risk. The purpose of this article is to determine the impact of personality traits on the management of personal finances. For the purposes of the article, the following types of temperament have been assumed: choleric, phlegmatic, melancholic and sanguinic and three approaches to risk: aversion, neutrality and willingness. Following research hypothesis has also been set: There are differences in the management of personal finances due to the personality of the person responsible for making financial decisions in the household. The hypothesis has been verified on the basis of the results of research carried out on a sample of 1,181 people.

Keywords: behavioral factors, personality, risk attitudes, personal finance

Wprowadzenie

W czasach nieustających zmian i niepewności gospodarczej coraz więcej uwagi poświęca się roli czynników behawioralnych w podejmowaniu decyzji na rynkach finansowych. Powstało wiele prac dotyczących behawioralnych aspektów kryzysu finansowego, analizujących zachowania inwestorów i menadżerów, kierowników. Czynniki behawioralne, takie jak motywacje, postrzeganie, potrzeby, emocje czy osobowość, w istotny sposób

wpływają na proces podejmowania decyzji również przez gospodarstwa domowe. Celem artykułu jest wykazanie zależności pomiędzy wybranymi aspektami zarządzania finansami osobistymi i wybranymi czynnikami behawioralnymi. Niniejszy artykuł skupi się na dwóch cechach osobowości: temperamencie i podejściu do ryzyka oraz ich roli w zarządzaniu finansami osobistymi. W artykule przedstawione zostaną wybrane wyniki badań ankietowych, przeprowadzonych wśród 1 181 osób mieszkających w trzech województwach Polski: podkarpackim, dolnośląskim i zachodniopomorskim. Na podstawie przeprowadzonych badań udowodniono hipotezę, że istnieją różnice w zarządzaniu finansami osobistymi ze względu na osobowość osoby odpowiedzialnej za podejmowanie decyzji finansowych w gospodarstwie domowym.

Podstawy teoretyczne

W literaturze przedmiotu zarówno krajowej, jak i zagranicznej można znaleźć kilka definicji zarządzania finansami gospodarstw domowych [Świecka 2014, ss. 26–31; Bywalec 2009, s. 45; Jajuga 2014, s. 246; Waliszewski 2011, s. 32]. Autorka definiuje zarządzanie finansami gospodarstw domowych jako proces gospodarowania środkami finansowymi w celu osiągnięcia postawionych celów finansowych poprzez planowanie, organizowanie, wpływanie i kontrolę zachowań finansowych, będących efektem podejmowanych decyzji finansowych. Niektórzy autorzy, definiując owo pojęcie, zwracają uwagę na czynności związane z przygotowaniem i realizacją operacji pieniężnych [Garman i in. 2008, s. 4; Kapoor i in. 2004, s. 4; Swart 2007, s. 17; Waliszewski 2011, s. 38]. Autorka proponuje wyróżnienie następujących czynności zarządzania finansami gospodarstw domowych: uzyskiwanie dochodów, wydatkowanie, oszczędzanie, inwestowanie, zadłużanie się, zarządzanie ryzykiem, planowanie emerytalne, planowanie podatkowe i transfer majątku.

Analizując dorobek naukowy w zakresie czynników kształtujących potrzeby i zachowania gospodarstw domowych oddziałujących na efektywność zarządzania finansami gospodarstw domowych, autorka proponuje wieloaspektowe ujęcie owych czynników. Autorka przyjęła za Młynarskim [1990] podział na czynniki endogeniczne (wewnętrzne) i egzogeniczne (zewnętrzne). Ponadto każdą z tych grup podzieliła na cztery podgrupy czynników, opierając się na klasyfikacji Żelaznej [2002]. Uwarunkowania zewnętrzne wpływające na efektywność zarządzania finansami gospodarstw domowych podzielono na następujące grupy czynników: czynniki ekonomiczno-gospodarcze, czynniki społeczno-kulturowe, czynniki demograficzne, czynniki technologiczno-informacyjne. Natomiast determinanty wewnętrzne na: czynniki psychospołeczne (behawioralne), czynniki demograficzne, czynniki społeczno-zawodowe, czynniki ekonomiczne [więcej: Musiał 2014, ss. 33–58].

Do czynników behawioralnych zalicza się m.in. osobowość. Osobowość jest kształtowana przez całe życie, poprzez wpływ bodźców zewnętrznych w procesie socjalizacji oraz własnej aktywności jednostki. Można zatem powiedzieć, że jest zbiorem ważnych cech psychicznych (tj. temperament, stopień pewności siebie, skłonność do ryzyka) oraz mechanizmów wewnętrznych, które odróżniają ludzi. Wiara w siebie, autonomia, adaptacyjność, dominacja, porządek, stabilność emocjonalna to tylko niektóre z cech osobowości [Garbarski 2001, s. 34]. W literaturze istnieje wiele różnych podziałów klasyfikacyjnych osobowości [Żelazna 2002, ss. 93–94]:

- podział według Kretschmera, przyjmujący za kryterium konstytucję fizyczną, wyróżniający trzy typy osobowości: leptosomiczny, pykniczny i atletyczny;
- podział według cech temperamentu, zaproponowany przez Hipokratesa i kontynuowany przez Pawłowa, wyróżniający cztery typy temperamentu: sangwinik, melancholik, choleryk i flegmatyk;
- podział według Junga, dokonany na podstawie sposobu zachowania ludzi, wyróżniający ekstrawertyków i introwertyków;
- podział według Horney, wyróżniający osoby o nastawieniu konformistycznym, którym zależy na dostosowaniu się do otoczenia, oraz osoby izolujące się od otoczenia, niechętnie wchodzące w interakcje z innymi.

Jedną z wymienionych cech klasyfikującą osobowości jest temperament. Na potrzeby badań, których wyniki zostaną zaprezentowane w dalszej części artykułu, zastosowano klasyfikację typów temperamentów według Hipokratesa, która wyróżnia cztery typy [Woś, Rachocka, Kasperek-Hoppe 2011, ss. 63–63]:

- choleryków (energicznych, ludzi czynu, aktywnych, urodzonych przywódców, dynamicznych, niezależnych, samowystarczalnych);
- sangwiników (towarzyskich, optymistycznych, emocjonalnych i wylewnych, entuzjastycznych i ekspresywnych, wesołych i spontanicznych);
- flegmatyków (spokojnych, powściągliwych, niewymagających, beztroskich, opanowanych, obserwatorów, współczujących, zrównoważonych, cierpliwych);
- melancholików (myślicieli, pesymistów, typy filozofujące i poetyczne, wrażliwych na potrzeby innych, skłonnych do poświęceń, sumiennych).

Przyjmując za kryterium sposób gospodarowania finansami osobistymi, można wyróżnić różne osobowości finansowe. Istnieje wiele różnych podziałów opracowywanych na potrzeby licznych badań naukowych. Głównymi typami osobowości finansowej są: rozrzutnik, skąpiec, zakupoholik, dłużnik oraz inwestor. Inna klasyfikacja przygotowana przez ING Życie na potrzeby badania dotyczącego osobowości finansowej Polaków wyróżnia następujące osobowości finansowe: mistrz rozgrywki, dusza człowiek, orzeł finansów czy łowca chwil. W finansach behawioralnych wyróżnia się osobowości inwestorów

(Pompian 2012, ss. 101–146): obrońcę (*preveserver*), zwolennika (*follower*), niezależnego (*independent*) i akumulatora (*accumulator*).

W literaturze przedmiotu można wskazać na pozycje omawiające związek wybranych cech osobowości z wybranymi aspektami zarządzania finansami osobistymi. Brown i Taylor [2011, ss. 4–5] wykazały na podstawie badań przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii, że pewne cechy osobowości mają wpływ na wielkość niezabezpieczonego długu i wielkość aktywów finansowych posiadanych przez gospodarstwa domowe. W szczególności ustalono, iż cechy osobowości takie jak ekstrawersja i otwartość na doświadczenie wywierają stosunkowo duży wpływ na finanse gospodarstw domowych pod względem poziomu aktywów i posiadanych wierzytelności. W przeciwieństwie do tego cechy osobowości takie jak sumienność i neurotyzm wydają się być nieistotne pod względem wpływu na poziom długu niezabezpieczonego oraz aktywów finansowych. W odniesieniu do rodzajów długu oraz posiadanych aktywów wyniki analiz empirycznych wskazują, że cechy osobowości mają różne efekty w zależności od rodzaju posiadanych zadłużeń i aktywów. Na przykład otwartość na doświadczenia nie wydaje się mieć wpływu na prawdopodobieństwo posiadania oszczędności krajowych, ale stwierdzono, iż zwiększa prawdopodobieństwo posiadania akcji i udziałów, stosunkowo ryzykownych rodzajów aktywów finansowych. Kausel, Hansen i Tapia [2016, s. 4] wykazali, na podstawie badań przeprowadzonych w Chile, pozytywny wpływ sumienności (wybranej cechy osobowości) na poziom oszczędności osób fizycznych. Badaniami nad sumiennością zajęła się również Goldfayn [2015] w kontekście inwestowania na giełdzie przez gospodarstwa domowe. Tak więc, ogólnie rzecz biorąc, dowody empiryczne wskazują, że cechy osobowościowe są ważnymi determinantami finansów gospodarstw domowych.

Drugą badaną cechą osobowości jest podejście do ryzyka. Tyszka [2004, ss. 48–49] wyróżnia następujące podejścia:

- skłonność do ryzyka (osoby skłonne do ryzyka będą rezygnować z ubezpieczenia się, gdyż akceptują wysoki poziom ryzyka);
- obojętność wobec ryzyka (osoby te będą ubezpieczać się tylko w sytuacjach tego wymagających);
- awersja do ryzyka (osoby są bardzo skłonne do ubezpieczenia się, gdyż nie potrafią zaakceptować określonych poziomów ryzyka).

Problematyka postaw wobec ryzyka i ich roli w zarządzaniu finansami osobistymi jest przedmiotem badań w wielu krajach [Palsson 1996, ss. 771–787; Campbell, Cocco 2003; Dohmen i in. 2011, ss. 522–550]. Zarządzanie ryzykiem zostało szeroko omówione w literaturze polskiej w kontekście funkcjonowania przedsiębiorstwa, natomiast problem ten jest w opinii autorki niewystarczająco omówiony w kontekście funkcjonowania gospodarstwa domowego, choć należy zauważyć, że w ostatnich latach pojawia się co-

raz więcej pozycji poświęconych tej problematyce [m.in. Jajuga i in. 2015; Solarz 2010, ss. 62-79; Maciejewski 2010; Łyskawa 1999, ss. 183-198], przy czym najwięcej pozycji odnosi się do gospodarstw rolnych [m.in. Jerzak 2009, ss. 13-23; Kłoczko-Gajewska, Sulewski 2009, ss. 141-149; Sulewski 2009, ss. 320-328]. Należy ponadto podkreślić różnorodność podejmowanych badań w obszarze zarządzania ryzykiem przez gospodarstwa domowe. Badania różnią się nie tylko podmiotem (gospodarstwa domowe ogółem, gospodarstwa rolne itp.), ale także przedmiotem badań (ryzyko starości, ryzyko zakupu mieszkania, ryzyko zadłużenia czy postawy wobec ryzyka).

Metodyka badawcza

Badania przeprowadzone zostały w trzech wybranych województwach: zachodniopomorskim, dolnośląskim oraz podkarpackim. Wyboru województw dokonano na podstawie wskaźników określających dochody, wydatki oraz dobrobyt materialny mieszkańców danego województwa (tabela 1). Województwo dolnośląskie charakteryzuje się wysokimi wskaźnikami: przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych na 1 osobę w gospodarstwie domowym, przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę w gospodarstwie domowym oraz wskaźnikiem dobrobytu materialnego. Z drugiej strony wybrano województwo podkarpackie charakteryzujące się najniższymi omawianymi wskaźnikami określającymi finanse osobiste mieszkańców Polski. Trzecim województwem jest woj. zachodniopomorskie, które charakteryzuje się przeciętnymi wynikami owych wskaźników.

Tabela 1. Charakterystyka województw Polski pod względem dochodów, wydatków i dobrobytu materialnego

Województwo	Dochody*	Wydatki**	Dobrobyt materialny***
woj. dolnośląskie	106,90%	107,60%	0,04
woj. kujawsko-pomorskie	88,70%	89,60%	-0,19
woj. lubelskie	82,60%	87,40%	-0,22
woj. lubuskie	96,30%	95,80%	-0,01
woj. łódzkie	99,20%	103,10%	-0,11
woj. małopolskie	93,10%	94,30%	0,06
woj. mazowieckie	133,80%	128,80%	0,17
woj. opolskie	101,20%	101,70%	-0,03
woj. podkarpackie	75%	80,20%	-0,22
woj. podlaskie	97,20%	89,60%	0,02
woj. pomorskie	105,60%	101,70%	0,05
woj. śląskie	100%	104,80%	0,02

woj. świętokrzyskie	87,60%	83,30%	-0,32
woj. warmińsko-mazurskie	86,80%	83,50%	-0,11
woj. wielkopolskie	90,20%	88,40%	-0,04
woj. zachodniopomorskie	98,80%	98,40%	0,06

*wskaznik przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w stosunku do średniej krajowej w 2012 r.

**wskaznik przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę w gospodarstwie domowym w stosunku do średniej krajowej w 2012 r.

***wskaznik dobrobytu materialnego obliczany jest na podstawie dochodu gospodarstwa domowego na jednostkę ekwiwalentną, liczby posiadanych przez gospodarstwo domowe dóbr i urządzeń od pralki automatycznej po łódź motorową i dom letniskowy (z wyłączeniem urządzeń wchodzących w skład wskaźnika poziomu cywilizacyjnego, tj. laptop, komputer, tel. komórkowy).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2012), Diagnoza społeczna 2013.

Wyliczono na podstawie wzoru [Kaczmarczyk 2011, s. 87], przyjmując dopuszczalny błąd na poziomie 5%, że w każdym z wybranych województw należy przebadać 384 podmioty, co w efekcie końcowym daje liczebność próby dla trzech wybranych województw wynoszącą 1 152 badanych podmiotów. W rezultacie w badaniu wzięło udział 1 181 osób zarządzających finansami w swoich gospodarstwach domowych.

Badania właściwe zostały przeprowadzone przy pomocy elektronicznego kwestionariusza ankiety (CAWI¹) – 213 ankiet oraz papierowego kwestionariusza ankiety (PAPI²) w formie wywiadów – 968 ankiet. Przy ankiecie bezpośredniej w badaniu pilotażowym zastosowano metodę doboru nielosowego, dobór jednostek typowych [Kaczmarczyk 2011, s. 98], w celu przetestowania kwestionariusza. Próba do badań bezpośrednich została wylosowana z zastosowaniem metody losowania warstwowego. Sposobem doboru respondentów w przypadku ankiety internetowej była metoda doboru werbunkowego w postaci paneli dobrowolnych [Kaczmarczyk 2011, s. 100].

Badane cechy osobowości, czyli temperament oraz skłonność do ryzyka, zostały ocenione na podstawie subiektywnych odpowiedzi recenzentów, co niestety jest słabą stroną badania. Badania te stanowią przyczynek do dalszych badań w tym zakresie, które powinny po pierwsze zbadać więcej cech osobowości, a po drugie dokonać tego za pomocą testów psychologicznych, a nie polegając na subiektywnej opinii jednostek.

W badaniu udział wzięło 44% kobiet i 56% mężczyzn. Respondenci posiadali różny poziom wykształcenia: podstawowy (6%), średni (37%), zawodowy (6%), wyższy licencjacki (22%) i wyższy (27%). Wśród respondentów największą grupę stanowiły osoby w wieku 25-34 (30%), następnie 35-49 (24%), 50-69 (17%) i 18-24 (17%). Najmniejszą grupę stanowiły osoby powyżej 72 roku życia (9%). 65% badanych to osoby pracujące, pozostawiając

1 Ankieta CAWI (Computer-Assisted Web Interview) – badanie przeprowadzane za pośrednictwem Internetu.

2 Ankieta PAPI (Paper & Pencil Interview) – ankieta papierowa.

stałe osoby to studenci, emeryci, renciści, bezrobotni lub osoby zajmujące się domem. Respondenci zostali również zróżnicowani pod względem ilości osób w gospodarstwie domowym, fazy rozwoju rodziny oraz miejsca zamieszkania.

Wyniki badań

Do badań wybrano dwie zmienne charakteryzujące osobowość jednostki: typ temperamentu oraz podejście do ryzyka. W badaniu wzięło udział 37% sangwiników, 26% choleryków, 17% melancholików i 13% flegmatyków. 32% respondentów zadeklarowało skłonność do ryzyka, podczas gdy 22% awersję do ryzyka. 44% stwierdziło, że ich stosunek do ryzyka jest neutralny. Sangwinicy i cholerycy charakteryzują się większą skłonnością do ryzyka, natomiast melancholicy i flegmatycy awersją.

W badaniu zapytano respondentów o kilka następujących aspektów zarządzania finansami osobistymi:

- wyznaczanie celów finansowych;
- posiadanie oszczędności na „czarną godzinę”;
- ocenę sytuacji finansowej;
- preferowany model podejmowania decyzji finansowych w gospodarstwie domowym;
- terminowe regulowanie zobowiązań;
- przygotowanie planu finansowego dla gospodarstwa domowego.

Spośród badanych osób 43% wyznacza cele finansowe. Ponadto 41% respondentów zadeklarowało, że posiada oszczędności na czarną godzinę. Aż 83% reguluje terminowo swoje zobowiązania, natomiast zaledwie 18% tworzy plan finansowy dla swojego gospodarstwa domowego.

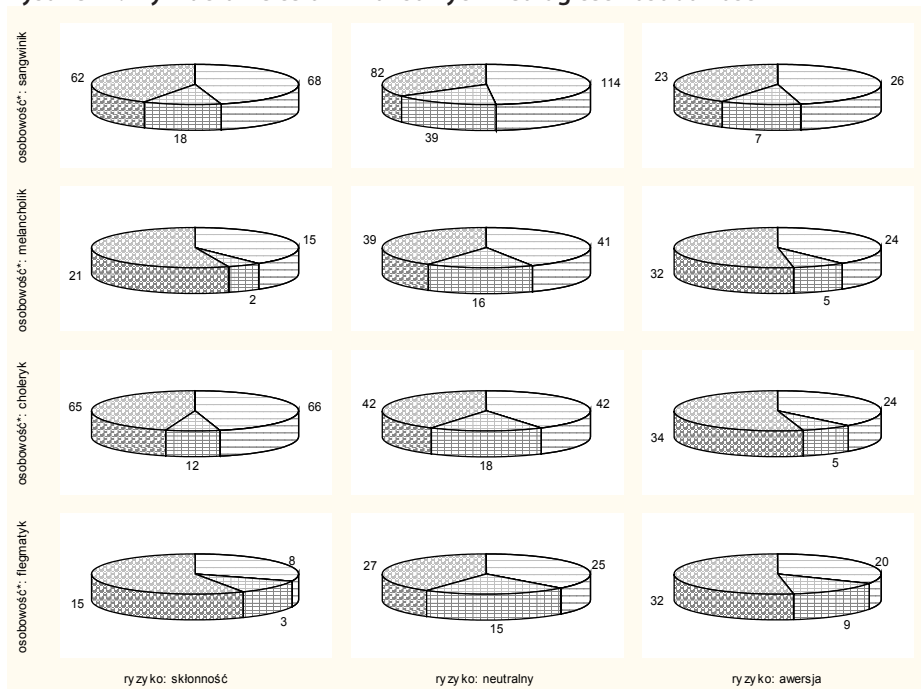
Ponadto respondenci zostali zapytani, który model podejmowania decyzji panuje w ich gospodarstwie domowym: autonomiczny (każdy sam podejmuje decyzje, prowadzi swoje finanse), partnerski (razem podejmujemy decyzje) czy dyktatorski (ja podejmuję decyzje). Dominowały dwa modele: partnerski (wskazany przez 40% respondentów) i dyktatorski (wskazany przez 43% respondentów).

Grupę respondentów można podzielić na dwanaście grup według typu temperamentu i podejścia do ryzyka. Analiza wybranych aspektów zarządzania finansami osobistymi według tych grup pozwoliła na następujące wnioski:

- ponad połowa melancholików i flegmatyków ze skłonności do ryzyka wyznacza cele finansowe (rysunek 1);
- ponad połowa choleryków i sangwiników z awersją do ryzyka nie posiada oszczędności na czarną godzinę;

- sangwiny i flegmatycy z awersją do ryzyka preferują partnerski model podejmowania decyzji, natomiast cholerycy i melancholicy ze skłonnością do ryzyka preferują dyktatorski model.

Rysunek 1. Wyznaczanie celów finansowych według cech osobowości



Wyjaśnienie: w paski – nie wyznacza celów finansowych, w kółka – wyznacza cele finansowe, w kratkę – brak odpowiedzi; liczby przy diagramie oznaczają liczbę analizowanych przypadków;

Źródło: opracowanie własne.

Za pomocą analizy testem Kruskala-Wallisa sprawdzono zależność pomiędzy wymienionymi zmiennymi dotyczącymi zarządzania finansami osobistymi a wybranymi cechami osobowości: temperamentem i podejściem do ryzyka. Wykazano, że (tabela 2):

- istnieją istotne statystycznie różnice dotyczące wyznaczania celów finansowych ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 8,67; df = 3; p = 0,034) oraz ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 9,52; df = 3; p = 0,009);
- istnieją istotne statystycznie różnice w ocenie swojej sytuacji finansowej ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 24,71; df = 3; p = 0,000), natomiast nie stwierdzo-

no istotnych statystycznie różnic w tym zakresie ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 2,22; df = 3; p = 0,329);

- nie istnieją istotne statystycznie różnice w terminowym regulowaniu zobowiązań ani ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 0,000; df = 2; p = 1,000), ani ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 0,000; df = 2; p = 1,000);
- istnieją istotne statystycznie różnice w posiadaniu oszczędności na czarną godzinę ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 15,31; df = 2; p = 0,016) oraz ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 8,35; df = 2; p = 0,015);
- nie istnieją istotne statystycznie różnice w tworzeniu planu finansowego ani ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 5,53; df = 3; p = 0,137), ani ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 0,849; df = 2; p = 0,654);
- istnieją istotne statystycznie różnice w preferowanym modelu podejmowania decyzji finansowych ze względu na typ temperamentu (Chi kwadrat = 14,09; df = 3; p = 0,003), natomiast nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic w tym zakresie ze względu na podejście do ryzyka (Chi kwadrat = 3,13; df = 2; p = 0,209).

Tabela 2. Zależność wybranych aspektów zarządzania finansami osobistymi od temperamentu i podejścia do ryzyka

Zmienne	Temperament	Podejście do ryzyka
wyznaczanie celów finansowych	+	+
posiadanie oszczędności na „czarną godzinę”	+	+
ocena sytuacji finansowej	+	-
preferowany model podejmowania decyzji finansowych w gospodarstwie domowym	+	-
terminowe regulowanie zobowiązań	-	-
przygotowanie planu finansowego dla gospodarstwa domowego	-	-
Wyjaśnienie: + oznacza, że istnieją istotne statystycznie różnice w badanej zmiennej (lewa strona) ze względu na inną badaną cechę (górną), natomiast -, że nie istnieją istotne statystycznie różnice.		

Źródło: opracowanie własne.

Ponadto z przeprowadzonych badań wynika, iż:

- sangwinicy i cholerycy lepiej oceniają swoją sytuację finansową;
- ponad 30% melancholików nie posiada ubezpieczenia, które pokryłoby ich długi w przypadku utraty lub niemożności wykonywania pracy;
- więcej choleryków i flegmatyków niż sangwiników i melancholików deklaruje, iż posiada alternatywne źródło finansowania, z którego mógłby skorzystać w wypadku przedłużającej się sytuacji pozostawania bez pracy;
- ponad 45% sangwiników korzysta z płatności mobilnych;

- ponad 45% melancholików nie posiada oszczędności, podczas gdy 67% sangwiników oszczędza. Najwięcej sangwiników (ponad 10%) i choleryków (ponad 9%) posiada oszczędności o równowartości powyżej 12 miesięcznych wydatków gospodarstwa domowego;
- flegmatycy i melancholicy częściej korzystają z instytucji parabankowych niż sangwinicy i cholerycy;

Podsumowanie

W niniejszym artykule zaprezentowano wybrane wyniki badań, pokazujące związek pomiędzy cechami osobowości: temperamentem i podejściem do ryzyka, a wybranymi aspektami zarządzania finansami osobistymi. Wykazano, że obie badane cechy mają wpływ na wyznaczanie celów finansowych oraz na posiadanie oszczędności przez gospodarstwa domowe. Ponadto wykazano, że temperament ma wpływ na preferowany model podejmowania decyzji oraz na ocenę sytuacji finansowej. Badania są przyczynkiem do dalszych badań z zakresu wpływu czynników behawioralnych na zarządzanie finansami gospodarstw domowych. Badanie to ukazuje, iż istnieją zależności pomiędzy cechami osobowościowymi a zarządzaniem finansami, co może być istotnym elementem w prowadzeniu efektywnej edukacji finansowej (zarówno przez nauczycieli, jak i rodziców), a także wartościową informacją dla doradców finansowych czy instytucji finansowych, które będą wiedziały, jak lepiej dostosować sposób komunikacji i ofertę produktów do danych typów klientów. Ponadto znajomość wpływu cech osobowościowych na zarządzanie finansami osobistymi może pomóc w rozwiązywaniu konfliktów domowych czy efektywnym budżetowaniu, kontrolowaniu i eliminowaniu niepożądanych nawyków finansowych, a także w innych obszarach szeroko rozumianej terapii finansowej.

Bibliografia

Brown S., Taylor K. (2011), *Household Finances and the „Big Five” Personality Traits*, IZA DP, No. 6191, Bonn.

Bywalec C. (2009), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Campbell J.Y., Cocco J.F. (2003), *Household Risk Management and Optimal Mortgage Choice*, NBER Working Paper, No. 9759.

Czapiński J. (red.), Panek T. (2013), *Diagnoza społeczna 2013. Warunki życia Polaków*, Warszawa.

Dohmen T., Falk A., Huffman D. and others (2011), *Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences*, "Journal of the European Economic Association", vol. 9, nr 3.

Garman E.T., Forgue R. (2008), *Personal Finance*, Houghton Mifflin Company, USA.

Goldfayn O. (2015), *Personality Traits and Financial Decisions of the Households*, dostępny w SSRN [online], <http://ssrn.com/abstract=2764175>, dostęp: 10 maja 2016.

Jajuga K. (2014), *Bank a gospodarstwo domowe – znaczenie edukacji i doradztwa* [w:] S. Flejterski (red.), A. Gospodarowicz, *Banki w społecznej gospodarce rynkowej w świetle doświadczeń z kryzysu i stanu rozwoju rynku finansowego*, ZBP, Warszawa.

Jajuga K., Feldman Ł., Pietrzak R. i inni (2015), *Integrated Risk Model in Household Life Cycle*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.

Jerzak M.A. (2009), *Zarządzanie ryzykiem cenowym jako czynnik poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w warunkach liberalizacji Wspólnej Polityki Rolnej UE*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 1.

Kaczmarczyk S. (2011), *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, PWE, Warszawa.

Kapoor J.R., Dlabay L.R., Hughes R.J. (2007), *Personal Finance 8th*, McGraw-Hill, New York.

Kausel E.E., Hansen E., Tapia P. (2016), *Responsible Personal Finance: the Role of Conscientiousness in Bank and Pension Savings in Chile*, "International Review of Finance", No. 16.

Kłoczko-Gajewska, Sulewski P. (2009), *Postawy rolników wobec ryzyka oraz sposoby jego ograniczania*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, t. 96, nr 1.

Łyskawa K. (1999), *Dochody osób w starszym wieku a zarządzanie ryzykiem starości*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 1.

Maciejewski G. (2010), *Ryzyko w decyzjach nabywczych konsumentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.

Młynarski S. (1990), *Metody badań marketingowych*, PWE, Warszawa.

Musiał M. (2014), *Determinanty efektywności gospodarowania finansami osobistymi* [w:] B. Świecka (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, CeDeWu, Szczecin.

Palsson A.M. (1996), *Does the Degree of Risk Aversion Vary with Household Characteristics?*, "Journal of Economic Psychology", vol. 17, nr 6.

Pompian M.M. (2012), *Behavioral Finance and Investor Types*, Wiley Finance, New Jersey.

Solarz K. (2010), *Zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności*, „Bezpieczny Bank”, nr 3(42).

Sulewski P. (2009), *Rolnicy wobec ryzyka i potrzeby ubezpieczeń – opinie i postawy*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, t. 96, nr 3.

Świecka B. (2014), *Finanse osobiste jako subdyscyplina finansów* [w:] B. Świecka (red.) *Współczesne problemy finansów osobistych*, CeDeWu, Warszawa.

Tyszka T. (2004), *Psychologia ekonomiczna*, GPW, Gdańsk.

Waliszewski K. (2011), *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Woś J., Rachocka J., Kasperek-Hoppe M. (2011), *Zachowania konsumentów. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Żelazna K. (red.) (2002), *Ekonomika konsumpcji. Elementy teorii*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Natalia Iwaszczuk | natalia.iwaszczuk@gmail.com

Anna Jarzęcka | anna.jarzecka@yahoo.com

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Porównanie wybranych aspektów bezpieczeństwa płatności internetowych kilku banków działających na polskim rynku

Comparison of Selected Aspects of Internet Payments Risks for Several Banks Operating on the Polish Market

Abstract: E-commerce and internet payments have become more and more popular among consumers – thanks to the rapid development of internet banking. At the same time, the threats for the bank customers and the banking system itself, have become more significant, which may give rise to an imbalance of the economy. In order to secure its safety, European Forum on the Security of Retail Payments has issued several recommendations for banks operating in the European Union. The purpose of this paper is to compare certain aspects of those recommendations that were implemented by the banks with the recommendations document, as well as the description of the internet banking in Poland. The analysis of documentation and comparative analysis of the 3 selected banks have shown that the recommendations have been implemented which, as economic practice shows, does not fully protect the banks' customers.

Keywords: Internet payments, recommendations, socio-technical attacks, internet banking users, security of internet banking

Wprowadzenie

Rozwój gospodarczy współcześnie zdeterminowany jest intensywnym rozwojem handlu międzynarodowego. Jego część związana z rozliczeniami elektronicznymi „zbliża” do sie-

bie kraje znajdujące się na różnych końcach świata i nabiera coraz większej popularności z powodu wzrostu wśród konsumentów dostępu do Internetu i nowych technologii IT. Uczestnicy rynku płatności detalicznych wyżej jednak oceniają ryzyko i możliwości nadużyć przy płatnościach internetowych niż przy metodach tradycyjnych. Najsłabszym ogniwem w korzystaniu z tej formy rozliczeń pozostaje sam użytkownik. Coraz częstsze ataki na użytkowników bankowości internetowej udowadniają, że bezpieczeństwo płatności obecnie jest jedną z głównych determinant rozwoju handlu elektronicznego.

Wzrost liczby czy wykorzystywanie coraz bardziej spersonalizowanych metod ataków na użytkowników bankowości internetowej spowodowało powołanie przez Europejski System Banków Centralnych w lutym 2011 roku Europejskiego Forum ds. Bezpieczeństwa Płatności. Forum wydało zalecenia w formie rekomendacji [<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/recommendationssecurityinternetpaymentsoutcomeofpcfinalversionafterperc201301en.pdf>], które mają przyczynić się do wzrostu bezpieczeństwa płatności internetowych i zwiększenia zaufania do korzystania z nich przez klientów banków. W Polsce Komisja Nadzoru Finansowego skierowała do banków pismo, w którym nakazała wdrożenie wspomnianych zaleceń do lutego 2015 roku.

Do implementacji zapisów rekomendacji są zachęceni wszyscy uczestnicy rynku w krajach Unii Europejskiej, ponieważ bezpieczeństwo płatności zależy od postępowania nie pojedynczego, lecz wszystkich uczestników rynku jednocześnie. Co więcej, bezpieczeństwo i efektywność systemów płatności stanowią ważny aspekt w zapewnieniu stabilności funkcjonowania każdej gospodarki.

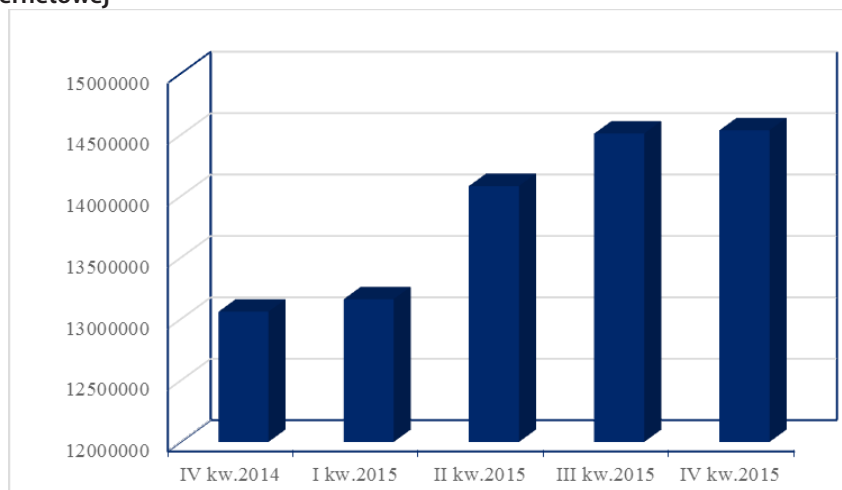
W artykule przeanalizowano polski rynek bankowości internetowej w aspekcie jego rozwoju, zweryfikowano spełnienie przez polskie banki wybranych wymagań stawianych w rekomendacjach oraz czy dotychczas zidentyfikowane zagrożenia i wprowadzone zabezpieczenia pozwalają czuć się w pełni bezpiecznie użytkownikom tej formy regulowania zobowiązań.

Problematyka zagrożeń bezpieczeństwa w bankowości internetowej nie jest tematem nowym w literaturze naukowej, jednakże wykazuje wysoką dynamikę zmian, co uwypuklono w niniejszym opracowaniu. Dobór metodyki badawczej pozwolił na analizę dokumentów, udostępnianych przez wybrane banki, pod kątem ich dostosowania się do poszczególnych aspektów rekomendacji, a także porównanie oferowanych funkcjonalności między wybranymi bankami. Ustosunkowano się również do przeglądu zagrożeń w bankowości internetowej, z odniesieniem się do przykładowych przypadków, wynikających z praktyki gospodarczej. Z przeprowadzonej analizy wynika, że rynek bankowości internetowej w Polsce rozwija się dynamicznie, a analizowane banki spełniają wymagania, stawiane w rekomendacjach dostawcom płatności internetowych, w zakresie analizowanych aspektów. Jednak nawet te działania nie zapewniają pełnej ochrony dla użytkowników bankowości internetowej.

Rynek użytkowników bankowości internetowej

Rozpoczynając badania, dotyczące płatności internetowych, skoncentrowano się najpierw na analizie rynku bankowości internetowej w Polsce. Patrząc przez pryzmat coraz większej liczebności zawieranych umów o dostęp do bankowości internetowej, można wskazać, że jest ona i z dużym prawdopodobieństwem będzie jednym z podstawowych kanałów dystrybucji usług zaspokajających potrzeby w zakresie obsługi finansowej gospodarstw domowych. Za informacją Związku Banków Polskich (ZBP) [Widawski, Kotkowski 2014–2016] „na koniec IV kwartału 2015 roku liczba klientów indywidualnych posiadających umowy umożliwiające dostęp do usług bankowości internetowej wyniosła ponad 30,5 miliona. W stosunku do IV kw. 2014 roku wzrost wyniósł ponad 5,2 mln (20,83%)”. Dynamika wzrostu liczby klientów, którzy aktywnie korzystają z bankowości internetowej jest wyższa niż wzrost liczby samych umów. Oznacza to, że stopniowo coraz więcej dotychczasowych klientów, które do tej pory nie korzystały z bankowości internetowej, a miały taką możliwość, przekonuje się do tej formy rozliczeń. Aktywnym klientem bankowości internetowej określane są te osoby (fizyczne i prawne), które przynajmniej raz w miesiącu zalogują się do jej serwisu. Rysunek 1 ilustruje dynamikę wzrostu liczby aktywnych klientów indywidualnych bankowości internetowej od IV kwartału 2014 roku do IV kwartału 2015 roku łącznie.

Rysunek 1. Liczba klientów indywidualnych aktywnie korzystających z bankowości internetowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ZBP, NetB@nk, Raport <https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk>, dostęp: 21 marca 2016.

Jak widać na przedstawionym rysunku, w ciągu jednego roku (IV kw. 2014 – IV kw. 2015) liczba aktywnych klientów wzrosła o ponad 11%. Na uwagę zasługuje również fakt sukcesywnego wzrostu średniej wartości przelewu krajowego, co zostało zaprezentowane w tabeli 1, przy mniej więcej stałej liczbie przelewów, wynoszącej około 6 w każdym z okresów per aktywny klient.

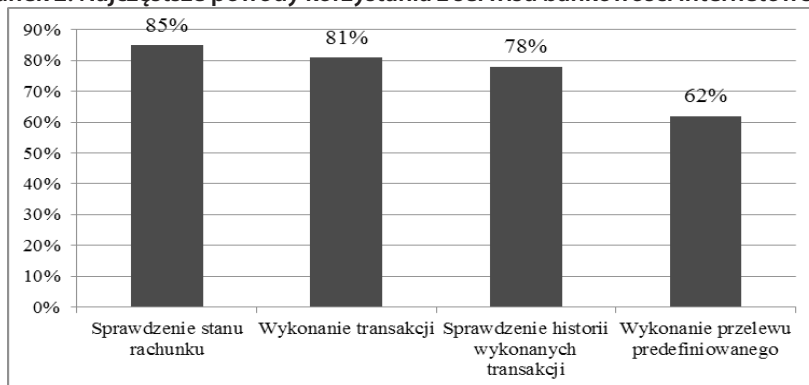
Tabela 1. Średnia wartość przelewu krajowego wykonanego za pośrednictwem bankowości internetowej przez klienta indywidualnego

Okres	IV kw. 2014	I kw. 2015	II kw. 2015	III kw. 2015	IV kw. 2015
Średnia wartość przelewu klienta indywidualnego	1021,52 zł	1042,26 zł	1033,92 zł	1085,64zł	1119,79 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ZBP, <https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk>, dostęp: 21 marca 2016.

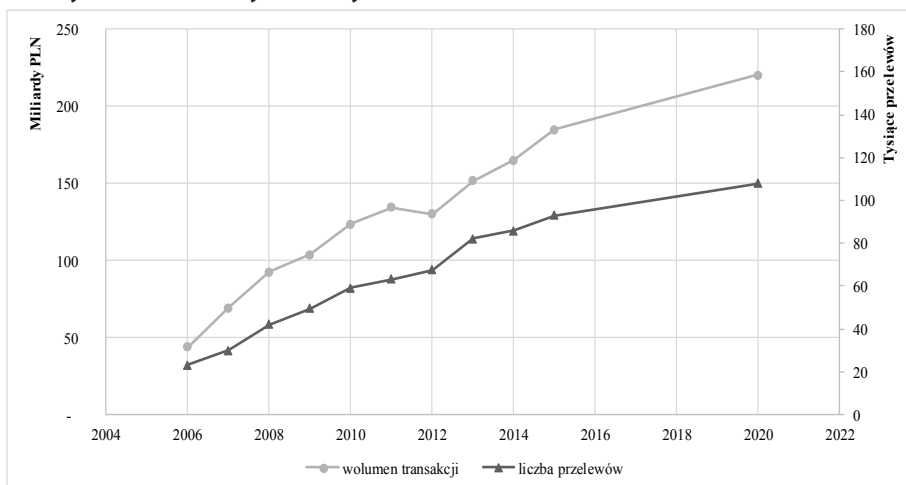
Wzrost średniej wartości przelewu krajowego wynika również z faktu, że jest to jeden z najczęstszych powodów, dla którego klienci logują się do serwisu bankowości internetowej. Schemat działania standardowego/przeciętnego klienta zazwyczaj przebiega w następujący sposób: klient po zalogowaniu weryfikuje stan środków, następnie zleca jedną lub kilka transakcji (z obserwacji wynika, że są to najczęściej transakcje związane z opłatami za rachunki bieżące jak prąd, gaz itd.), których wykonanie potwierdza poprzez weryfikację historii rachunku, równocześnie drukując bądź pobierając potwierdzenie (tak zwany wtórnik transakcji). Na rysunku 2 zaprezentowano wynikające ze standardowego postępowania klientów główne powody, wraz z procentowym określeniem odsetka klientów, logowania się do serwisów bankowości internetowej w swoim banku.

Rysunek 2. Najczęstsze powody korzystania z serwisu bankowości internetowej



Należy też podkreślić, że wzrasta nie tylko liczba logowań. Z danych ZBP wynika, że obecnie jest obserwowany i prognozowany na najbliższe lata wzrost ilości płatności internetowych. Zakłada się, że wolumen transakcji będzie rósł szybciej niż liczba transakcji. Będzie to związane z przenoszeniem „do sieci” tych transakcji, które obecnie wykonywane są w tradycyjny sposób (np. w placówkach bankowych czy punktach płatniczych). Na rysunku 3 przedstawiono dynamikę zmian liczby przelewów internetowych oraz wielkości ich wolumenu, dokonanych przez klientów indywidualnych i firmy z sektora MŚP, w miesiącu grudniu poszczególnych lat.

Rysunek 3. Liczba (tys.) i wolumen (w miliardach PLN) miesięcznych przelewów internetowych klientów indywidualnych i sektor MŚP w latach 2006 – 2020*



* prognozy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ZBP, <https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk>, dostęp: 21 marca 2016.

Jak widać, w ciągu dziesięciu lat (2006 – 2015) liczba przelewów wzrosła o ok. 300%, a ich wolumen o ponad 320%. Z kolei prognozy ZBP zakładają, że do 2020 roku liczba przelewów wzrośnie do poziomu około 110 tysięcy, a łączny ich wolumen może przekroczyć kwotę 200 miliardów PLN. Zatem problem bezpieczeństwa płatności zlecanych kanałem internetowym będzie nabierał coraz większego znaczenia.

Zagrożenia związane z korzystaniem z usług bankowości internetowej

W ostatnich latach temat zagrożeń w bankowości internetowej staje się coraz bardziej popularny, m.in. z uwagi na fakt wyprowadzania środków z kont klientów, korzystających z tej formy usług bankowych. W literaturze przedmiotu znaleźć można wiele opracowań, zajmujących się tematem szeroko rozumianego bezpieczeństwa cyfrowego w bankowości. Wśród nich wymienić można m.in. prace, wykazane w bibliografii niniejszego artykułu: A. Adamskiego, K. Bobyka, R. Maciejczyka czy M. Czyżaka. Zazwyczaj są to jednak opracowania uwzględniające jego prawny lub techniczny wymiar, a nie dostosowanie się instytucji bankowych i oferowanych przez nie funkcjonalności dla klientów do wymogów stawianych przez instytucje nadzorcze. Dodatkowo regulatorzy wprowadzają zapisy wskazujące, że pewne grupy wymagań są jedynie zalecane, co nie gwarantuje wdrożenia przez wszystkie banki odpowiednich zabezpieczeń, aby użytkownicy czuli się bezpiecznie wobec tego typu zagrożeń.

Istnieje też inny problem – zbyt niska świadomość klientów co do ważności informacji, dotyczących bezpieczeństwa, przekazywanych przez bank. Według sondażu ZBP [Barbrich 2014] „blisko 1/3 aktywnych użytkowników bankowości internetowej nie interesuje się komunikatami od swoich banków w zakresie bezpiecznego korzystania z usług bankowych przez Internet. Połowa respondentów czyta je pobieżnie, lecz nie przykłada wielkiej wagi do zasad, a tylko co piąty regularnie aktualizuje swoją wiedzę w tym zakresie i stosuje się do zaleceń. Wśród ogółu społeczeństwa tylko 42% osób jest świadoma, że na komputerze, z którego dokonywane są transakcje bankowe jest zainstalowane oprogramowanie antywirusowe. Wśród aktywnych użytkowników bankowości internetowej odsetek ten wynosi 78%. Jednocześnie stosunkowo duża grupa respondentów (36%) wskazuje, że wśród zagrożeń związanych z bankowością internetową prawdopodobne jest, że wirus na komputerze klienta banku skopiuje jego dane i prześle do osób niepowołanych. Taki sam odsetek wskazuje na ryzyko phishingu, czyli wyłudzenia danych poufnych, natomiast stosunkowo najwięcej problemów z bankowością online wiąże się z prawdopodobieństwem awarii systemu banku lub ataku hakerów (40% i 36%). Przechwycenie danych do logowania zadeklarował 1% osób, tyle samo, ile próby wyłudzeń haseł lub kodów do konta internetowego”.

W zakresie bezpieczeństwa systemów bankowości internetowej około 40% klientów uważa ją za bezpieczną, a 60% uważa ją za ryzykowną lub nie ma w tej kwestii opinii. Jedną z przyczyn niekorzystania z bankowości internetowej, na którą wskazuje 43% ankietowanych na zlecenie ZBP, jest brak poczucia bezpieczeństwa płatności. Tomasz

Koźliński [Żukowska, Żukowski (red) 2013, s. 419] w raporcie dotyczącym Zwyczajów Płatniczych Polaków stawia brak poczucia bezpieczeństwa w korzystaniu z bankowości internetowej na trzecim, a więc wysokim miejscu wśród przyczyn niekorzystania z niej.

Należy podkreślić, że sektor finansowy, w tym konta bankowe obsługiwane za pośrednictwem Internetu [Mendyk-Krajewska, Mazur, Mazur 2010, s. 202; Janczy 2016], zawsze stanowiły obiekt zainteresowań przestępców sieciowych, ponieważ dużo łatwiejszym celem są komputery/smartfony użytkowników niż dobrze zabezpieczona i monitorowana infrastruktura banku. Stąd też ataki kierowane są w stronę użytkowników, którzy nie zawsze są świadomi zagrożeń. Na przestrzeni ostatnich 10 lat dużą „popularność” zyskały ataki socjotechniczne¹, skierowane na użytkowników bankowości internetowej. Ataki te nie są skierowane na łamanie zabezpieczeń bankowości internetowej, lecz mają na celu poprzez manipulację, zmuszanie klientów do podjęcia określonych działań lub ujawnienia informacji poufnych. Najczęściej są to proste scenariusze działań (rozmowy telefoniczne, maile wysyłane rzekomo przez banki, linki prowadzące do stron bankowości internetowej na serwerach przestępców do złudzenia przypominające właściwe serwisy itd.) [Górniewicz, Obczyński, Pstruś 2014, s. 10], które doprowadzają do stworzenia sytuacji zaufania, a zdobyta w ten sposób wiedza umożliwia wyłudzenie środków finansowych od klientów.

Powyższe, a dodatkowo przyspieszenie tempa życia i niedokładne czytanie informacji powodują, że przed tego typu atakami trudno się użytkownikom obronić [Mendyk-Krajewska, Mazur, Mazur 2010, s. 202], przestępcy bowiem wykorzystują nieuwagę, naiwność, niewiedzę czy strach użytkowników. Rozpoznanie maila z phishingiem nie zawsze dla użytkownika jest łatwe. „Aż 50% respondentów przyznało, że nie potrafi rozpoznać wiadomości phishingowej lub spreparowanej strony internetowej. Wyniki badania stanowią bezpośredni dowód na to, że metoda wykorzystująca masowe wysyłki przynosi efekty: około połowa respondentów przyznała, że trafiła już na podejrzaną korespondencję na portalach społecznościowych i w poczcie e-mail, 47% użytkowników komputerów PC otrzymało wiadomość z podejrzanym odsyłaczem lub załącznikiem, a 29% respondentów dostało wiadomość wysłaną w imieniu banku, portalu społecznościowego lub innego portalu wyglądającego na wiarygodny. Ponadto 26% użytkowników przyznało, że ich komputery zostały zainfekowane w wyniku otworzenia załącznika do wiadomości, a 13% respondentów podało osobiste oraz finansowe dane na podejrzanych stronach” [Garczyński 2015, s. 228].

1 K. Mitnick [Mitnick 2003 s. 3] definiując socjotechnikę, patrzy również przez pryzmat technologii. „Socjotechnika to wywieranie wpływu na ludzi i stosowanie perswazji w celu oszukania ich tak, aby uwierzyli, że socjotechnik jest osobą o sugerowanej przez siebie, a stworzonej na potrzeby manipulacji, tożsamości. Dzięki temu socjotechnik jest w stanie wykorzystać swoich rozmówców, przy dodatkowym użyciu środków technologicznych, do zdobycia poszukiwanych informacji”.

Przytoczone powyżej liczby pokazują, że ataki są częste i wielu użytkowników bankowości internetowej się z nimi spotkało. Można również wysnuć wniosek, że będą one coraz „doskonalsze” i trudno będzie klientowi korzystającemu w pośpiechu z serwisu internetowego od razu wyłapać problem. Dlatego ważne jest, aby utrzymywać aktualny stan wiedzy na temat zagrożeń, zwracać uwagę i edukować klientów w zakresie bezpieczeństwa korzystania z serwisu bankowości internetowej, a także ciągle udoskonalać jego zabezpieczenia. Przystępcy również bezustannie udoskonalają swoje działania, czego przykładem może być spear phishing [Mendyk-Krajewska, Mazur, Mazur 2010, s. 202], polegający na przesyłaniu treści „spersonalizowanych” do danego użytkownika. Taki sposób działania czyni atakujących bardziej wiarygodnymi. W tabeli 2 przedstawiono przykładowe ataki na użytkowników bankowości internetowej z zastosowaniem socjotechniki z lat 2014 i 2015.

Tabela 2. Opis wybranych ataków na klientów bankowości internetowej z lat 2014 i 2015

Atak	Opis działania
Emotet	Trojan ten rozpowszechniany jest poprzez mail z załącznikiem. Treść maila zawierającego informację o przesyłce DHL sprawia, że użytkownik pobiera zawartość załącznika, a tym samym instaluje program na swoim komputerze. Zgodnie z informacją z ZBP „Emotet jest tzw. trojanem bankowym (banker), czyli ma możliwość modyfikacji oryginalnego wyglądu i działania każdej strony internetowej, w tym bankowej. Atakuje klientów austriackich, niemieckich i polskich platform bankowości internetowej. Hakerzy wprowadzają w błąd klienta generując na ekranie zainfekowanego komputera informację o konieczności rzekomego ubezpieczenia przelewów ponad określoną kwotę. Nieświadomy klient proszony jest o autoryzację ubezpieczenia kodem SMS. Po podaniu takiego kodu „de facto” klient autoryzuje przygotowaną przez hakerów w tle oszukańczą transakcję”.
Metoda na tzw. „poczkalnię” – Tinba i Vawtrak	Podczas logowania do systemu bankowości internetowej klient podaje login i hasło, które w wyniku działania skryptu przesyłane są na serwer przestępcy. Klient oczekujący na zalogowanie do systemu bankowości internetowej otrzymuje komunikat o konieczności oczekiwania. W tym czasie przestępca loguje się do systemu i składa przelew. Do autoryzacji transakcji przestępca potrzebuje kodu SMS. Aby go uzyskać malware wyświetla klientowi komunikat o problemach z autoryzacją i prosi o podanie dodatkowego kodu, który otrzymał na swój telefon. Oszukany klient wprowadza kod jednocześnie autoryzując nim transakcję przygotowaną przez atakującego. Aby opóźnić zgłoszenie faktu kradzieży środków z rachunku do banku przy próbie kolejnego logowania klient otrzymuje komunikat o pracach systemowych. Rozwinięciem tego typu ataku jest zapisanie przelewu w trakcie autoryzacji jako zdefiniowanego (wysłanie go nie wymaga kodu SMS). Nieświadomy klient nie zmieniając hasła może stać się kolejny raz ofiarą.
Banatrix	Działanie trojana polega na przeszukaniu pod kątem ciągu liczb zgodnego z numerem rachunku bankowego procesów przeglądarek i podmianie numeru rachunku na inny. Kopiowany przez klienta ze schowka numer rachunku zostaje podmieniony i gdy klient nie zauważy zmiany, nieświadomie wysła przelew na rachunek przestępcy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji ZBP, <https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk>, dostęp: 21 marca 2016.

Zgodnie z danymi, przedstawionymi przez [Mendyk-Krajewska, Mazur, Mazur 2010, s. 202; Pacewicz 2012] najlepszą ochroną, w sytuacji gdy przestępcy uciekają się do coraz to nowszych metod inżynierii społecznej, jest zachowanie czujności i świadomości przypuszczenia ataków, między innymi poprzez zapoznawanie się z informacjami na ich temat. Ze wsparciem przychodzi też nadzór bankowy, który obliguje dostawców usług płatniczych poprzez wydane rekomendacje, m.in. do edukowania klientów i uświadamiania im, jak bezpiecznie korzystać z serwisów internetowych, jak komunikować się z bankiem w przypadku podejrzenia naruszenia bezpieczeństwa, a także zaleca stworzenie możliwości klientom samodzielnego definiowania limitów czy powiadomień, które będą dodatkowo wspierać ich w korzystaniu z tej formy płatności.

Rekomendacje na rzecz zwiększania bezpieczeństwa płatności internetowych

Celem *Rekomendacji dotyczących bezpieczeństwa płatności internetowych* [Recommendations for the Security of Internet Payments 2015] (dalej – Rekomendacje) zgodnie z *Przewodnikiem na temat oceny bezpieczeństwa płatności internetowych*² jest zdefiniowanie wspólnych, minimalnych wymagań w zakresie usług płatności internetowych, m.in. polecenia przelewu w Internecie. Na rysunku 4 przedstawiono zasady przewodnie – idee, które przyświecały twórcom *Rekomendacji dotyczących płatności internetowych*, a następnie krótko je omówiono.

Rysunek 4. Zasady przewodnie rekomendacji dotyczących płatności internetowych



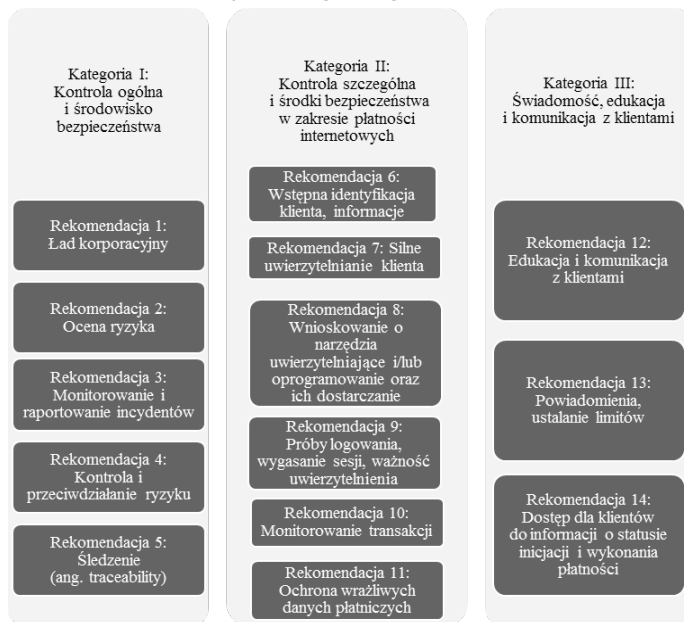
Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentu *Rekomendacje dotyczące płatności internetowych*.

² 30 stycznia 2014 r. rada prezesów zatwierdziła przewodnik do oceny bezpieczeństwa płatności internetowych, który wraz z komunikatem prasowym został opublikowany w serwisie internetowym EBC 4 lutego 2014 roku.

Pierwsza z zasad mówi, że dostawcy usług płatniczych powinni przeprowadzać regularną ocenę ryzyk związanych z dostarczeniem płatności internetowych. W związku z dynamicznym rozwojem technologii dającej szersze możliwości wykonywania transakcji internetowych, a co za tym idzie szersze możliwości ataków i pojawienia się nowych zagrożeń bankowości internetowej, ocena ryzyk z nią związana powinna być regularnie przeglądana i aktualizowana. Druga z zasad dotyczy konieczności zastosowania wzmocnionej autoryzacji klienta przy inicjacji płatności internetowej oraz przy dostępie do wrażliwych danych dotyczących teje płatności. Przez dane wrażliwe rozumie się te, które można wykorzystać do popełniania nadużycia finansowego (umożliwiającego autoryzację transakcji lub przejęcie kontroli nad rachunkiem). Kolejna z zasad zobowiązuje dostawców usług płatniczych do wprowadzania skutecznych metod autoryzacji i monitoringu transakcji w celu identyfikacji zachowań odbiegających od profilu danego klienta. Ostatnia zasada zobowiązuje banki do edukacji klientów, ponieważ zwiększona świadomość i wiedza o zagrożeniach zwiększa również bezpieczeństwo ich płatności.

Rekomendacje zostały podzielone na trzy kategorie, które poglądowo zaprezentowano na rysunku 5, jednakże w artykule analizowane będą wybrane rekomendacje z kategorii II i III, stąd odniesiono się tylko do zapisów z tych kategorii.

Rysunek 5. Podział rekomendacji według kategorii



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentu *Rekomendacje dotyczące płatności internetowych*.

Rekomendacja 6 z kategorii II nakłada na dostawców usług obowiązek informowania klienta o bezpiecznym i właściwym korzystaniu z usług płatności internetowych jeszcze przed uzyskaniem do nich dostępu. W kolejnych zapisach (rekomendacja 9) wskazuje się na konieczność ograniczania ilości możliwych błędnych prób logowania i uwierzytelniania, po których dostęp powinien zostać zablokowany, a także maksymalnej długości nieaktywności w czasie jednej sesji, po której powinna ona wygasać. Kolejna 10 rekomendacja z kategorii II nakłada na dostawców usług płatniczych obowiązek monitorowania transakcji.

Pierwsza rekomendacja (rekomendacja 12) z kategorii III obejmuje zagadnienia edukacji i komunikacji z klientami. Dostawcy usług płatniczych powinni zapewniać funkcjonowanie conajmniej jednego bezpiecznego kanału na potrzeby bieżącej komunikacji z klientami. Rekomendacja wymienia także konieczność: ochrony haseł i danych poufnych, właściwego zarządzania urządzeniami dostępowymi, korzystania ze stron internetowych instytucji bankowych zamiast stron wystawionych przez atakujących. Ostatnimi analizowanymi rekomendacjami (rekomendacja 13) w kategorii III są zalecenia związane z powiadamianiem i ustalaniem limitów. Limity, o których klient powinien być poinformowany przed zawarciem umowy, mogą być globalne lub indywidualne – wyłącznie dla jednego kanału bądź instrumentu. Proponowane limity dla klienta powinny być ustalone odpowiednio do przeprowadzonej przez bank analizy ryzyka.

Realizacja rekomendacji na rzecz zwiększania bezpieczeństwa płatności internetowych w wybranych bankach

Wdrożenie w praktykę bankową zaprezentowanych powyżej zapisów wybranych rekomendacji zostanie zbadane na przykładzie trzech polskich banków. Wyboru banków dokonano na podstawie rankingu kont osobistych [*Ranking kont osobistych 2016*], z uwagi na fakt, że obecnie zawierane umowy z bankiem to najczęściej umowy ramowe, czyli obejmujące rachunek ROR z dostępem poprzez Internet i z kartą płatniczą. Pierwszą z analizowanych będzie rekomendacja 6 z kategorii II.

Rekomendacja 6 – banki najczęściej realizują ten obowiązek w formie regulaminu akceptowanego przez klienta lub zapisów na stronach www, które zawierają informacje dotyczące:

- logowania się;
- wymogów, które powinien spełniać sprzęt klienta;

- wymogów co do aktualizacji oprogramowania;
- procedur postępowania w przypadku podejrzenia wystąpienia nadużycia.

Rekomendacja 9 – w analizowanych bankach są to najczęściej 3 próby, po których dostęp zostaje zablokowany. Celem odblokowania kanału należy albo osobiście (w oddziale banku), albo telefonicznie (dedykowane infolinie z weryfikacją danych osobowych) skontaktować się z bankiem.

Rekomendacja 10 – świadomość wykorzystania narzędzia do monitoringu transakcji powinna zwiększać zaufanie klienta, ponieważ bank, podczas próby oszukania klienta przez przestępcę, może zareagować w odpowiedni sposób, aż do powstrzymania realizacji transakcji. Systemy takie powinny dawać możliwość wprowadzenia indywidualnych dla każdego banku parametrów, na podstawie których będą analizowane transakcje [Królikowski 2016]. Zastosowane parametry zaś opierać się powinny na przeprowadzonej przez bank analizie ryzyka. Na ich podstawie bank będzie mógł sporządzać tzw. „białe” i „czarne” listy rachunków, a także stale monitorować różne nietypowe wzorce zachowań klientów. Do nietypowych zachowań klientów [Królikowski 2016] można zaliczyć:

- logowanie z innego miejsca niż dotychczas (przykładowo klient jak zazwyczaj loguje się z danego miasta w Polsce, a raptem kilka minut później pojawia się logowanie w innym mieście, a nawet państwie, co jest wręcz niemożliwe, gdyż fizycznie klient nie mógł w tak krótkim czasie zmienić swojej lokalizacji);
- zmianę w sposobie przejścia do wybranego ekranu systemu (większość z użytkowników ma swoje przyzwyczajenia co do ścieżki korzystania z systemu, np. zanim klient wykona przelew, najpierw sprawdza saldo i historię rachunku, a dopiero następnie wykonuje transakcję);
- zbyt szybkie klikanie lub wprowadzanie danych sugerujące, że wprowadza je automat/szkodliwe oprogramowanie, a nie człowiek;
- wykonywanie transakcji odmiennych od tych zwyczajowych (np. osoba wykonująca przelewy – opłaty za rachunki, nagle dokonuje przelewu do banku zagranicznego, zrywa wszystkie lokaty lub wykonuje kilka transakcji aż do wysokości posiadanych dostępnych środków na rachunku itp.).

Dostawcy usług płatniczych mają możliwość skorzystania z wielu rozwiązań – systemów do monitoringu transakcji internetowych, dostępnych obecnie na rynku. Firmy dostarczające takie systemy, wyposażają je najczęściej nie tylko w opcje standardowe (dostępne prawie w każdym rozwiązaniu jak np. geolokalizacja, analiza stron www pod kątem phishing itd.), ale również w dodatkowe, własnego opracowania, które mogą zwiększyć wykrywalność transakcji oszukańczych. Systemy takie dostarczane są między innymi przez takie firmy jak IBM, IMPAQ czy e-Sourcing.

Rekomendacja 12 – spełnieniem wymogu jest dostarczanie informacji o bezpiecznym kanale komunikacji poprzez strony internetowe banków, odpowiednie zapisy w regulaminach i umowach. Klient, otrzymując informacje innym kanałem, niż ten podany przez bank, nie powinien traktować ich wiarygodnie. Kanałem tym banki mogą przekazywać ostrzeżenia dotyczące możliwych ataków skierowanych na ich klientów, a mających na celu kradzież środków finansowych. Również klient powinien mieć możliwość informowania (tym samym kanałem) banku o zauważonych nieprawidłowościach lub sytuacjach nietypowych podczas wykonywania transakcji internetowych. Kanałem tym mogą być i w analizowanych bankach najczęściej są:

- dedykowana skrzynka mailowa,
- bankowość internetowa (zakładka umożliwiająca komunikację z bankiem),
- szyfrowane i podpisane cyfrowo e-maile,
- infolinia dostawcy usług płatniczych.

Należy również zaznaczyć, że komunikacja z klientami odbywa się też za pośrednictwem informacji podawanych na stronie internetowej Związku Banków Polskich. Rozwiązanie to zostało wypracowane w ramach środowiska bankowego i gwarantuje szybki obieg informacji o potencjalnych zagrożeniach dla bezpieczeństwa systemu bankowego. W wybranych do analizy bankach wymóg ten jest spełniany w różny sposób, przykładowo poprzez umieszczenie na witrynach internetowych odnośników do Web stron instytucji zajmujących się bezpieczeństwem, co zostało przeanalizowane, a wyniki analizy zamieszczono w tabeli 3. Jak wynika z przeprowadzonej analizy, banki te szczegółowo informują klientów, jak należy postępować, by nie paść ofiarą cyberoszustwa. Dodatkowo dają klientom możliwość rozmowy ze specjalistą banku, celem weryfikacji ich wątpliwości dotyczących bezpieczeństwa. Część z nich również na swoich stronach www publikuje odnośniki do organizacji, zajmujących się gromadzeniem informacji o przestępstwach, w zakresie bankowości internetowej.

Tabela 3. Informacje dla klientów dotyczące ochrony haseł i danych poufnych w wybranych bankach

Rodzaj informacji/ bank	Alior Bank	Bank BPH	Bank BZ WBK	Bank PKO BP	mBank
Informacje dot. ochrony hasła do logowania	tak	tak	tak	tak	tak
Informacje dot. zarządzania urządzeniami dostępu	tak	tak	tak	tak	tak
Kontakt w przypadku podejrzenia naruszenia bezpieczeństwa	tak, infolinia	tak, infolinia	tak, infolinia i adres e-mail	tak, infolinia	tak, ekspert on-line i infolinia

Informacje dot. weryfikacji poprawności strony internetowej	tak	tak	tak	tak	tak
Linki do instytucji ostrzegających o możliwych atakach	brak	tak (odnośnik do ZBP, strona z komunikatami o nowych zagrożeniach)	tak (odnośnik do CERT; ZBP)	tak (odnośnik do ZBP, portalu niebezpiecznik.pl)	brak

Źródło: opracowanie na podstawie informacji ze stron www wybranych banków: <http://www.aliorbank.pl>; <http://www.bph.pl>; <http://www.mbank.pl>, <http://www.pkobp.pl/>, <http://www.bzwbk.pl/>, dostęp: 21 marca 2016.

Rekomendacja 13 – w części dotyczącej możliwości definiowania limitów transakcyjnych realizowana jest przez banki tak, aby umożliwić klientowi samemu podjęcie decyzję, czy pozostać z limitami proponowanymi przez bank, czy wprowadzić bardziej restrykcyjne ograniczenie limitu transakcyjnego. Limit ten oznacza, że klient nie będzie mógł wykonać transakcji w danym okresie (np. jednego dnia) na kwotę powyżej ustalonej. Tabela 4 przedstawia sposoby zarządzania limitami transakcyjnymi w wybranych bankach. Sporządzono ją na podstawie analizy informacji publikowanych na stronach www poszczególnych banków.

Tabela 4. Sposoby zarządzania limitami transakcyjnymi w wybranych bankach

Limity transakcyjne/bank	Alior Bank	Bank BPH	Bank BZ WBK	Bank PKO BP	mBank
Możliwość ustawienia limitów transakcyjnych	nie	tak	tak (można ustalić różne limity dla transakcji zabezpieczonych i niezabezpieczonych smsKodem lub tokenem)	tak – limit kwotowy dzienny	Nie (limity możliwe tylko dla przelewów robionych w wersji light systemu)
Możliwość zmiany limitów transakcyjnych	nie	tak	tak	tak	jak wyżej
Ustawienie maksymalnej kwoty dla transakcji	nie	tak	tak	tak	tak
Ustawienie wartości dla transakcji w danym okresie	nie	tak	tak	tak	tak
Możliwość blokady funkcji płatności internetowych	nie	tak (poprzez ustawienie limitów zerowych)	tak (poprzez ustawienie limitów zerowych)	brak informacji	tak (poprzez ustawienie limitów zerowych)

Źródło: opracowanie na podstawie informacji ze stron www wybranych banków: <http://www.aliorbank.pl>; <http://www.bph.pl>; <http://www.mbank.pl>, <http://www.pkobp.pl/>, <http://www.bzwbk.pl/>, dostęp: 21 marca 2016.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy (tab. 4), zbadane banki dają klientowi możliwość ustawiania wysokości limitów, a nawet zablokowania możliwości wykonywania transakcji poprzez ustawianie limitów zerowych. Dodatkowo klient, gdy będzie chciał wykonać przelew na wyższą kwotę niż zazwyczaj, może jednorazowo ustawić wyższy limit, a następnie powrócić do jego wcześniejszego poziomu. Jednak zmiana limitów na wyższe zazwyczaj wymaga kontaktu z bankiem i weryfikacji tożsamości klienta, co zwiększa bezpieczeństwo transakcji internetowych.

Rekomendacja 13 – w zakresie powiadomień to umożliwienie ustawienia określonych spersonalizowanych reguł jako parametrów zachowania klientów w odniesieniu do płatności internetowych. Klient po zalogowaniu się do systemu może zdefiniować alerty, które pozwolą jemu kontrolować aktywność na własnym rachunku. W tabeli 5 zawarto informacje pozyskane ze stron internetowych wybranych banków, dotyczące możliwości ustawienia powiadomień, bez podziału na powiadomienia w formie SMS i e-mail.

Tabela 5. Możliwości definiowania powiadomień do rachunków w wybranych bankach

Rodzaj powiadomienia/bank	Alior Bank*	Bank BPH	Bank BZ WBK	Bank PKO BP	mBank
Udane zalogowanie do serwisu bankowości internetowej	tak	tak	nie	tak	tak
Nieudane zalogowanie do serwisu bankowości internetowej	tak	tak	tak	nie	tak
Zablokowanie dostępu do bankowości internetowej	tak	tak	nie	nie	tak
Saldo rachunku (informacja o stanie salda raz dziennie)	tak (na godz. 19:00)	tak	nie	tak	tak
Uznanie rachunku	tak (w zależności od zdefiniowanej kwoty)	tak (wpływ na rachunek powyżej zdefiniowanej kwoty)	tak	tak	tak
Obciążenie rachunku	tak (możliwość zdefiniowania kwoty większej lub równej)	tak	tak	tak	tak
Zmiana salda rachunku	tak (możliwość zdefiniowania poniżej i powyżej deklarowanej kwoty)	tak	tak	tak	tak
Uznanie rachunku od zdefiniowanego nadawcy	tak	nie	nie	nie	nie
Odrzucenie przelewu	tak	tak	tak	tak	tak

* W godz. 08:00–22:00 powiadomienia dot. operacji na rachunku są realizowane po wystąpieniu zdarzenia. Pozostałe – całą dobę.

Źródło: opracowanie na podstawie: <http://www.aliorbank.pl>; <http://www.bph.pl>; <http://www.mbank.pl>; <http://www.pkobp.pl>; <http://www.bzwbk.pl>, dostęp: 21 marca 2016.

Jak wynika z tabeli 5, każdy bank proponuje dla klientów opcje powiadamiania o obciążeniu rachunku, jak i zmianie jego salda. Są to istotne funkcje, stwarzają bowiem możliwość klientowi obserwowania przepływów środków pieniężnych na rachunku. W przypadku nieautoryzowanej przez klienta transakcji pozwoli to na szybką interwencję w banku i w oparciu o przepisy prawa bankowego blokadę środków, o ile jeszcze nie dostały się one w ręce oszusta.

Przeprowadzone badania pod kątem zastosowania wybranych rekomendacji dotyczących bezpieczeństwa płatności w Internecie w praktyce (na przykładzie trzech polskich banków) pokazały, że zalecenia stworzone przez regulatorów rynku zostały w stopniu zadawalającym wdrożone. Klienci banków mają możliwości zdefiniowania powiadomień oraz limitów, aby uchronić swoje środki przed atakami cyberoszustów. Jednakże jest to też proces wymagający od klientów dużego zaangażowania, ponieważ bez wzajemnej współpracy nie będzie możliwe zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa transakcji internetowych.

Zakończenie

Z przedstawionych analiz wynika, że wśród klientów wzrasta zainteresowanie płatnościami internetowymi z powodu wygody związanej z możliwością wykonania transakcji z dowolnego miejsca i szybkością ich przeprowadzenia. Nałożony przez Komisję Nadzoru Finansowego obowiązek dostosowania działalności bankowej do wymagań, spisanych w dokumencie rekomendacji, powinien dodatkowo dać klientom poczucie, że również organy nadzoru dbają o odpowiedni poziom ich bezpieczeństwa. Z drugiej zaś strony, w dobie tak szybkiej ewolucji metod i sposobów ataków, którymi posługują się przestępcy, klienci powinni zdawać sobie sprawę z ryzyka korzystania z bankowości internetowej i nie tracić czujności. Poza tym rzeczywistość pokazuje, że pomimo dostosowania się banków do wymogów rekomendacji, liczba cyberataków nie zmniejsza się. Banki więc muszą nadal podejmować konkretne kroki i działania dla zwiększania bezpieczeństwa swojego i swoich klientów. W tym celu zatrudniają specjalistów, którzy stale monitorują systemy bankowe, gdyż użytkownicy nie zawsze posiadają wystarczający poziom wiedzy, aby skutecznie się przeciwstawić ewentualnym cyberatakam.

Niestety klient nadal pozostaje najłagodniejszym ogniwem w łańcuchu korzystania z bankowości internetowej. Rozwiązaniem mogłoby być wprowadzenie kilku poziomów zabezpieczeń transakcji, w zależności od wiedzy i umiejętności klienta. Pierwszy opierałby się na kilkustopniowej autoryzacji transakcji, łącznie z wymuszeniem skanowania komputera klienta (pod kątem obecności wirusów, zainstalowanych programów antywiru-

sowych), a następnie weryfikacji transakcji innym kanałem (np. telefonicznie). Dodatkowo użytkownik, przy wizycie w banku lub kontakcie telefonicznym z konsultantem, definiowałby rachunki pozbawione możliwości jakiegokolwiek edycji kanałem internetowym. Jednakże takie rozwiązanie wiązałoby się z niedogodnościami dla użytkownika. Problemem także pozostawałaby ingerencja w komputer klienta, co stawiałoby bank w pozycji współodpowiedzialnego za ewentualne szkody. Dodatkowo wymagałoby to od banku stworzenia wielostopniowego systemu autoryzacji transakcji, a także zatrudnienia dodatkowych pracowników do ich obsługi, a co za tym idzie, dużych nakładów finansowych. Ostatni poziom, czyli jednostopniowa autoryzacja, pozostawiałaby użytkownikowi dużo więcej swobody, a byłaby dostępna wyłącznie dla zaawansowanych użytkowników, którzy dysponują niezbędną wiedzą, pozwalającą uchronić się przed atakami cyberoszustów. Każde z rozwiązań obecnie funkcjonujących, jak i tych proponowanych w artykule stawia banki przed wyborem między bezpieczeństwem a kosztami i komfortem korzystania z systemu przez użytkownika. Zatem najważniejszym zadaniem, stojącym zarówno przed praktykami w zakresie bankowości, jak i naukowcami, jest znalezienie optymalnego rozwiązania.

Bibliografia

Garczyński D. (2015), *Technologiczne aspekty ryzyka operacyjnego w bankach*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace”, Bankowość. Bankowość komercyjna i spółdzielcza, nr 3, t. 2 (23)/2015, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, również [online], <http://kolgia.sgh.waw.pl/pl/KES/kwartalnik/Documents/DG232.pdf>, dostęp: 21 marca 2016.

Górniewicz M., Obczyński R., Pstruś M. (2014), *Bezpieczeństwo Finansowe w Bankowości Elektronicznej – Przepięstwa finansowe związane z bankowością elektroniczną*, Komisja Nadzoru Finansowego (Cedur), Wydanie I, Warszawa.

Koźliński T. (2013), *Zwyczaje płatnicze Polaków według dzienniczków płatności* [w:] H. Żukowska, M. Żukowski (red.), *Obrót Bezgotówkowy w Polsce*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Mendyk-Krajewska T., Mazur Z., Mazur H. (2010), *Rozwój usług internetowych w dobie gwałtownego wzrostu zagrożeń bezpieczeństwa sieciowego*, „Zeszyty Naukowe”, nr 597 *Ekonomiczne problemy usług*, nr 57, *E-gospodarka w Polsce stan obecny i perspektywy rozwoju*, cz. I, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Mitnick K. (2003), *Sztuka podstępu*, Helion, Warszawa.

Pacewicz P. (2012), *Socjotechnika jako metoda do przełamywania zabezpieczeń w systemach informatycznych*, „Modele Inżynierii Teleinformatyki”, nr 7, Politechnika Koszalińska.

Adamski A. (2007) [online], [http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KZiF/publikacje/Zeszyty%20 Naukowe%20KZiF/Documents/z.%2080.pdf](http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KZiF/publikacje/Zeszyty%20Naukowe%20KZiF/Documents/z.%2080.pdf), dostęp: 21 marca 2016.

Assessment Guide for the Security of Internet Payments (2014) [online], <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/assessmentguidesecurityinternetpayments201402en.pdf>, dostęp: 21 marca 2016.

Barbrich P. (2014) Informacja prasowa [online], https://zbp.pl/public/repozytorium/wydarzenia/images/czerwiec_2014/konferencja/2014_06_24_Netbank_Q12014_Informacja_Prasowa_v3.pdf, dostęp: 21 marca 2016.

Czyżak M. (2012), *Cyberprzestępczość i jej wpływ na rozwój gospodarki elektronicznej* [online], http://www.wzieu.pl/zn/703/ZN_703.pdf, dostęp: 21 marca 2016.

Decyzje Rady Prezesów EBC (2014) [online], <http://www.ecb.europa.eu/press/govcdec/otherdec/2014/html/gc140221.pl.html>, dostęp: 21 marca 2016.

Janczy M. (2016), *Systemy antyfraudowe ograniczające nadużycia w Internecie. Konieczność czy zbyt restrykcyjne wymogi prawne?* [online], http://www.alebank.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=55289:prezentacja-systemy-antyfraudowe-ograniczajacenadużycia-w-internecie-koniecznosc-czy-zbyt-restrykcyjne-wymogi-prawne&catid=926:bank-2015-11&Itemid=254, dostęp: 21 marca 2016.

Królikowski P. (2016), *IT Bezpieczeństwo: Zapobiegać zamiast leczyć* [online], http://www.alebank.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=8743:it-bezpieczenstwo-zapobiegazamiast-leczy&catid=422:bank-201103&Itemid=254, dostęp: 21 marca 2016.

Maciejczyk R. (2013), *Przeciwdziałanie cyberprzestępczości* [online], http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KNoP/struktura/KL/publikacje/Documents/KNowicka_Wartosc_w%20modelu.pdf, dostęp: 21 marca 2016.

Ranking kont osobistych (2016) [online], <http://kontobankowe24.pl/>, dostęp: 21 marca 2016.

Recommendations for the Security of Internet Payments (2015) [online], <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/recommendationssecurityinternetpaymentsoutcomeofpcfinalversionafterpc201301en.pdf>, dostęp: 21 marca 2016.

Strony internetowe banków komercyjnych działających na polskim rynku (2016) [online], <http://www.aliorbank.pl>; <http://www.bph.pl>; <http://www.mbank.pl>, <http://www.pkobp.pl/>, <http://www.bzwbk.pl/>, dostęp: 21 marca 2016.

Widawski P., Kotkowski R. (2014–2016), *Raporty NetB@nk* [online], <https://zbp.pl/raporty/raport-netb-nk>, dostęp: 21 marca 2016.

Beata Świecka | beata.swiecka@wzieu.pl

Uniwersytet Szczeciński

Generacja Y w świecie finansów – *financial literacy* i edukacja finansowa młodego pokolenia

Generation Y in Finance – Financial Literacy and Financial Education of the Young Population

Abstract: For the purposes of this study erected the following hypothesis: the level of financial literacy of the younger generation is low and requires financial education. This hypothesis has been verified by use of research in the world and in Poland. This article aims to show the importance of financial education of the generation Y. The choice of target group is not accidental. People with Gen Y are the group least bank-intensive, which involves a low level of financial knowledge. Those 15 years are regarded worldwide as a person, which in this age can now complete compulsory education and enter the labor market, and therefore the analysis of this segment in Poland compared to other countries, which provide the PISA study, it seems reasonable. Financial education as a remedy, affecting the increase of knowledge and financial awareness of the young generation is not possible without show the level of financial knowledge, which is presented in the first part of the article, the characteristics of the analyzed group. The article discussed were aspects of the National Strategy for Financial Education in the world in order to show their importance and impact on financial competence.

Keywords: financial education, financial literacy, generation Y

Wprowadzenie

Niski poziom wiedzy i świadomości finansowej polskiego społeczeństwa, będący barierą w rozwoju gospodarki w skali mikro i makro, wymusza konieczność edukacji ekonomicz-

nej, zwiększającej kompetencje finansowe młodego pokolenia. Świadomość posiadanej nikłej wiedzy finansowej lub jej braku jest pierwszym krokiem w doskonaleniu umiejętności finansowych. Brak zrozumienia zagadnień ekonomicznych, produktów i usług finansowych, zależności w świecie finansów i bankowości, mechanizmów finansowych oraz narzędzi zarządzania finansami (i wielu innych) wpływa na pogłębianie problemów społecznych takich jak m.in. wykluczenie społeczne, finansowe, nadmierne zadłużenie itp. Zdobyta wiedza finansowa zaaplikowana w życiu codziennym warunkuje bardziej świadome decyzje na rynku dóbr i usług, jak również powoduje pełniejsze uczestnictwo w życiu społecznym. Zwiększenie wiedzy finansowej powoduje inkluzję bankową i korzystanie z bardziej zaawansowanych usług bankowych. Na potrzeby niniejszego opracowania postawiono następującą hipotezę: stan wiedzy finansowej młodego pokolenia jest niski i wymaga edukacji finansowej. Hipoteza ta została zweryfikowana poprzez wykorzystanie badań wtórnych na świecie, jak i w Polsce. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia edukacji finansowej osób z pokolenia Y, czyli w wieku 15–24 lata. Wybór grupy docelowej jest nieprzypadkowy. Osoby z pokolenia Y z racji wieku stanowią grupę najmniej ubankowaną. Ponadto 15-latkowie traktowani są w wielu krajach jako ci, którzy mogą już zakończyć edukację obowiązkową i wejść na rynek pracy, stąd też analiza tego segmentu w Polsce na tle innych krajów, których dostarcza badanie PISA, wydaje się zasadna. Edukacja finansowa jako panaceum, remedium, element „terapii finansowej” wpływająca na zwiększenie wiedzy i świadomości finansowej młodego pokolenia nie jest możliwa bez ukazania wiedzy finansowej polskiego młodego pokolenia, które jest zaprezentowane w pierwszej części artykułu, po charakterystyce analizowanej grupy. W artykule poruszone zostały aspekty narodowych strategii edukacji finansowej na świecie w celu ukazania ich znaczenia i wpływu na kompetencje finansowe.

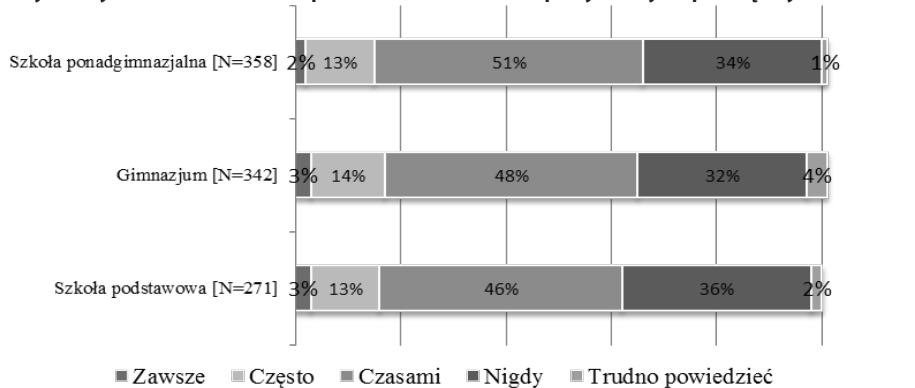
Charakterystyka generacji Z i Y

Pokolenie Y to ludzie młodzi, dlatego też w opracowaniu nazywa się je młodym pokoleniem. Można je podzielić na: wczesne pokolenie Y czyli osoby w wieku 15–24 i późne pokolenie Y czyli osoby do wieku 35 lat. W artykule ograniczono się wyłącznie do wczesnego pokolenia Y na tle innych grup. Generacja Y funkcjonuje w erze Facebooka, smartfonów, ipadów. Mają wiele umiejętności w zakresie obsługi komputerów, znajomości języków obcych, są otwarci na świat, inne narodowości, wychowują się w czasach, gdzie świat jest „globalną wioską”. Ważniejsze są obrazy niż słowo pisane. Są uzależnieni od rodziców, są znacznie mniej samodzielni, niż ich poprzednicy. Osoby młode

wchodzące w dorosłe życie czeka wiele wyzwań, ich potrzeby finansowe są jednymi z największych. Zgłaszają zapotrzebowanie na lokum, środek lokomocji, często sprzęt komputerowy niezbędny do pracy. Jest to okres największych wydatków, w dużej części finansowanej z kredytów bankowych, wymagających dużej wiedzy finansowej. Na młode osoby wkraczające w dorosłe życie czeka wiele wyzwań, również finansowych. Próby usamodzielnienia się wiążą się z podjęciem ważnych, często rzutuujących na wiele lat, a nawet większości życia decyzji finansowych, dla których wiedza finansowa, umiejętności finansowe pozwalające na podjęcie trafnych decyzji finansowych jest znacząca. Konsekwencją błędnych decyzji finansowych, w tym w szczególności zadłużeniowych mogą być problemy z nadmiernym zadłużeniem i w ostateczności niewypłacalnością. Młodzi ludzie mają już doświadczenie z pożyczaniem we wczesnych latach szkolnych, pożyczając o rodziców czy znajomych. Potwierdzają to badania *Aktywność finansowa dzieci i młodzieży w Polsce* (2014), które były realizowane w ramach projektu badawczego „Diagnoza wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce” przez konsorcjum Fundacji Pracowni Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia” oraz IQS Group na zlecenie Narodowego Banku Polskiego. Zostało zrealizowane za pomocą techniki CAPI (bezpośrednich wywiadów wspomaganym komputerowo). Badanie miało zasięg ogólnopolski. Zostało przeprowadzone na próbie $N=1800$ podzielonej na 3 równoliczne podgrupy. Podgrupą pierwszą, o liczebności $N=600$, byli uczniowie klas szóstych szkoły podstawowej, podgrupą drugą, o liczebności $N=600$, uczniowie klas trzecich gimnazjum, a podgrupą trzecią, o liczebności $N=600$, uczniowie przedostatnich klas szkół ponadgimnazjalnych. Dobór próby w każdej z podgrup zapewnił jej reprezentatywność na poziomie ogólnopolskim. Z badania wynikało, iż już w szkole podstawowej dochodzi do pożyczania pieniędzy i zdarzenia te obejmują coraz to większą liczbę osób wraz z wiekiem. W szkole podstawowej 34% w ostatnich 12 miesiącach zdarzyło się pożyczać pieniądze od rodziców, już w gimnazjum stanowiło to już 50%, a w szkole ponadgimnazjalnej 51%. Te wyniki nie byłyby tak niepokojące, gdyby nie fakt problemów z oddaniem pieniędzy na czas. Od 15–17% osób w szkole podstawowej, gimnazjum i ponadgimnazjalnej szkole zawsze lub często nie oddaje pieniędzy, ale aż 46–51% ma ten problem czasami (wykres 1). Fakt ten niepokoi na tyle, iż młody człowiek nabiera przez wiele lat złych nawyków, które po zakończonej edukacji i wzięciu pożyczki i kredytu, bez edukacji ekonomicznej i przy poprzednich doświadczeniach mogą prowadzić do bardzo negatywnych sytuacji.

Wykres 1. Doświadczenia w zakresie pożyczania

Czy kiedykolwiek miałeś/aś problem z oddaniem pożyczonych pieniędzy na czas?



Źródło: *Aktywność finansowa dzieci i młodzieży w Polsce*, Wyniki badania ilościowego (2014), Konsorcjum Pracowni Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia” i Grupy IQS dla Departamentu Edukacji i Wydawnictw NBP, Warszawa, s. 19.

Edukacja finansowa oraz pojęcia pokrewne – ujęcie teoretyczne

Pod pojęciem edukacji finansowej (*financial education*) OECD definiuje edukację finansową jako „proces, w którym konsumenci finansowi/ inwestorzy doskonalą swoje zrozumienie produktów finansowych, pojęć oraz zagrożeń, a poprzez informacje, instrukcje i/lub obiektywną poradę, rozwijają umiejętności i pewność siebie, by stać się bardziej świadomymi ryzyka finansowego i możliwości, by podejmować świadome wybory, aby wiedzieć, gdzie udać się po pomoc oraz pojmować inne skuteczne działania w celu poprawy ich finansowego dobrobytu”. Definicja ta została zatwierdzona przez przywódców G20 w 2012 roku [PISA 2014, s. 32] i jest stosowana w większości krajów G20 i OECD. M. Iwanicz Drozdowska [2009, s. 9] rozumie edukację finansową jako podejmowanie szeroko zakrojonych działań, mających na celu upowszechnianie wiedzy oraz wykształcanie wśród obywateli pozytywnych nawyków, prowadzących do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania finansami osobistymi oraz efektywnego dysponowania środkami finansowymi, zgodnie z obecnymi i przyszłymi potrzebami ekonomicznymi.

Edukacja finansowa jest procesem ciągłego uczenia się, mającej na celu zdobycie wiedzy i docelowo wykorzystania jej w praktyce. Edukacja finansowa może i powinna być realizowana już od najmłodszych lat. Jej systematyczna realizacja powinna przyczynić się podniesienia świadomości finansowej, do wykształcenia odpowiednich nawyków

oraz zmniejszenia ryzyka podjęcia niekorzystnych decyzji finansowych. Z uwagi na fakt, iż edukacja jest młodym obszarem nauki i obszarem badawczym nie ma jednoznacznej definicji. Często jest intuicyjnym określeniem edukacji samej w sobie z użyciem przedrostka finansowy. Ponadto w zależności od zakresu działalności instytucji zajmującej się edukacją finansową definicje bywają bardzo różnorodne. Dla przykładu przedstawiono jest w tabeli 1.

Tabela 1. Definicje edukacji finansowej

Definicja	Autor
Proces, w którym konsumenci finansowi/inwestorzy doskonalą swoje zrozumienie produktów finansowych, pojęć oraz zagrożeń, a poprzez informacje, instrukcje i/lub obiektywną poradę, rozwijają umiejętności i pewność siebie, by stać się bardziej świadomi ryzyka finansowego i możliwości, by podejmować świadome wybory, aby wiedzieć, gdzie udać się po pomoc oraz pojmować inne skuteczne działania w celu poprawy ich finansowego dobrobytu.	OECD
Podejmowanie szeroko zakrojonych działań, mających na celu upowszechnianie wiedzy oraz wykształcanie wśród obywateli pozytywnych nawyków, prowadzących do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania finansami osobistymi oraz efektywnego dysponowania środkami finansowymi, zgodnie z obecnymi i przyszłymi potrzebami.	Małgorzata Iwanicz-Drozdowska
Edukacja finansowa, rozumiana jako narzędzie lub proces umożliwiający poprawę niskiego poziomu alfabetyzacji finansowej (wiedzy, umiejętności, świadomości postaw i zachowań finansowych), nie idzie w parze ze złożonością rynku finansowego.	Bożena Frączek
Edukacja finansowa jest procesem ciągłego uczenia się, mającym na celu zdobycie wiedzy i docelowo wykorzystania jej w praktyce. Edukacja finansowa może i powinna być realizowana już od najmłodszych lat. Jej systematyczna realizacja powinna przyczynić się podniesienia świadomości finansowej, do wykształcenia odpowiednich nawyków oraz zmniejszenia ryzyka podjęcia niekorzystnych decyzji finansowych, aby obywatele zdawali sobie sprawę z możliwości i zagrożeń, które są związane z produktami finansowymi.	Beata Świecka

Źródło: OECD PISA (2014), *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century* (Volume VI), Programme for International Student Assessment, OECD Publishing, p. 32.; M. Iwanicz-Drozdowska (red.) (2009), *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*. Raport z badań 04/S/0010/08, SGH, Warszawa, s. 9; Frączek B. (2014), *Innowacje w edukacji finansowej społeczeństwa* [w:] *Innowacje a wzrost gospodarczy*, No. 186, wyd. UE w Katowicach, Katowice, s. 249.

Operacjonalizacja pojęciowa w zakresie edukacji finansowej jest nieusystematyzowana. Większość pozycji ujmujących podstawowe pojęcia z zakresu wiedzy, świadomości, kompetencji, kultury, postaw, zachowań finansowych jest wydana w języku angielskim. Różnorodność tłumaczenia z języka angielskiego sprawia, iż pod tym samym pojęciem kryją się inne, znacznie różniące się treścią zagadnienia. Z pojęciem edukacji finansowej wiążą się takie pojęcia jak *financial literacy*, *financial capability*, *financial knowledge*, *financial intelligence*, *financial skills*, *financial behavior*, *financial attitude*, finan-

cial awareness i inne. Część z nich stosowana jest zamiennie, a w szczególności *financial literacy* i *financial capability*. Według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz Międzynarodowego Systemu Edukacji Finansowej (International Network on Financial Education INFE) *financial literacy* jest ujmowana jako połączenie świadomości, wiedzy, umiejętności, postaw i zachowań niezbędnych do podejmowania prawidłowych decyzji finansowych i ostatecznie osiągnięcia indywidualnego dobrobytu finansowego" [*Measuring Financial Literacy* 2011, s. 3]. W celu oceny ogólnego poziomu *financial literacy* Atkinson Messy F. [2012, s. 40] proponuje zsumować trzy komponenty: wiedzę (*knowledge*), zachowania (*behavior*) i postawy (*attitudes*). Daje to prostą miarę, która bierze pod uwagę różne aspekty finansalnej literacy, w tym planowanie finansowe na przyszłość, wybór produktów finansowych i zarządzania pieniędzmi na zasadzie z dnia na dzień. Według Banku Światowego terminy *financial literacy* i *financial capability* są często używane zamiennie. Termin *financial literacy* jest związany z wiedzą finansową (*financial knowledge*), a *financial capability* to pojęcie szersze, obejmujące zachowania i interakcje wiedzy, umiejętności i postawy [Valant 2015, s. 8]. *Financial literacy* jest pojęciem najczęściej pojawiającym się w literaturze przedmiotu, tłumaczonym jako kompetencje finansowe czy też alfabetyzacja finansowa, niekiedy wiedza finansowa i każde z nich nie oddaje pełnej treści i znaczenia tego pojęcia, dlatego też w związku z niejednoznacznością pojęcia w języku polskim w dalszej części artykułu będzie występowało ono w języku angielskim.

Diagnoza wiedzy finansowej młodego pokolenia na świecie i w Polsce

Diagnoza stanu finansów osobistych stanowi rozpoznanie służące do identyfikacji poziomu finansów z uwzględnieniem wiedzy, świadomości, postaw i zachowań finansowych. Ocena poziomu wiedzy może mieć charakter:

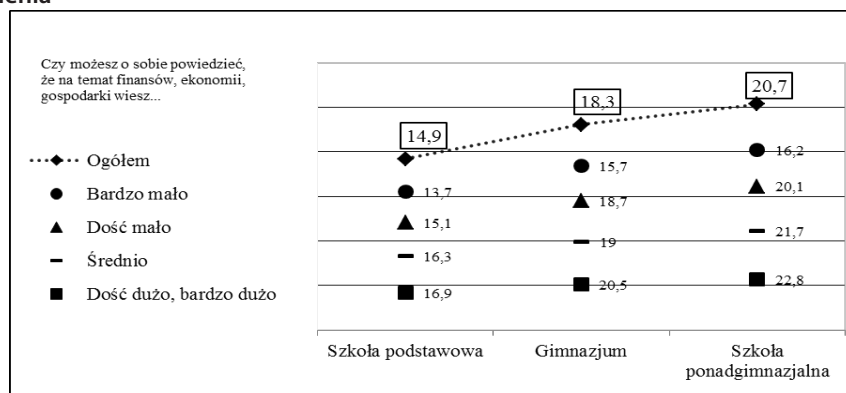
- a. subiektywny** wynikający z własnej, subiektywnej oceny poziomu wiedzy, która może być zarówno zawyżona, jak i nieoszacowana; może być zmienna w zależności od punktu odniesienia, porównania z osobami z najbliższego otoczenia, mediów, itp.
- b. obiektywny** poziom wiedzy finansowej – wynikający ze sprawdzenia wiedzy poprzez odpowiednie narzędzia, np. testy, zastosowanie w praktyce.

Poziom wiedzy finansowej nie jest jednoznaczny z jej aplikowalnością. Można ją stosować w umiarkowanym zakresie.

W świetle subiektywnej oceny młodzi ludzie (uczniowie szkoły podstawowej, gimnazjum i szkół ponadgimnazjalnych) krytycznie oceniają swoją wiedzę o finansach, ekonomii i gospodarce. Jedynie 17–23% uważa, że jest ona duża lub bardzo duża. Większość

skłania się ku pogładowi, że wie na ten temat bardzo mało (15–20%), dość mało (15–20%) lub też wiedza ta jest przeciętna (16–22%) (Rysunek 2). Uczniowie szkół ponadgimnazjalnych mają nieco lepsze mniemanie o poziomie własnej wiedzy finansowej (22%), co może wynikać z edukacji szkolnej, w ramach której prowadzone są przedmioty z zakresu podstaw przedsiębiorczości oraz ekonomii w praktyce, ale również oni nie czują się na tym polu pewnie. W ramach badania *Diagnoza wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce* [2014, s. 5 i dalsze], stworzono obiektywne miary pomiaru kompetencji finansowych za pomocą indeksu kompetencji ekonomicznych (IKE), który wskazuje poziom wiedzy o gospodarce, ekonomii i finansach (szkoła podstawowa – 15 pytań, gimnazjum i szkoła ponadgimnazjalna 20 pytań) oraz obrazuje umiejętności finansowe (13 pytań dla szkoły podstawowej, gimnazjum i ponadgimnazjalnej szkoły). W IKE przyjęto szkolną skalę ocen, niedostateczny poziom wiedzy (poniżej połowy punktów) prezentuje aż 44% uczniów VI klasy szkoły podstawowej, 41% uczniów III klasy gimnazjum oraz 28% uczniów przedostatniej klasy szkół ponadgimnazjalnych. Na „trójkę” zalicza test około jedna trzecia uczniów, a wynik „dobry” osiąga około jedna czwarta uczniów szkoły podstawowej, 21% uczniów gimnazjum i co trzeci uczeń szkół ponadgimnazjalnych. Tylko nielicznym udało się uzyskać oceny „bardzo dobre” (konieczne było 90% poprawnych odpowiedzi) – dotyczyło to jedynie 0,5% uczniów ze szkoły podstawowej, 2% gimnazjalistów oraz 4% uczniów szkoły ponadgimnazjalnej. Średnia indeksu kompetencji ekonomicznych dla szkoły średniej wynosiła 14,9, co oznacza, że średnia liczba prawidłowych odpowiedzi dotyczących umiejętności i wiedzy wynosiła 14,9 (max 28), zaś w gimnazjum 18,3 (max 33), w szkole ponadgimnazjalnej 20,7 (max 33) [Diagnoza wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce 2014, s. 30].

Rysunek 1. Samoocena a obiektywna ocena wiedzy finansowej osób z młodego pokolenia



Źródło: *Diagnoza wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce* (2014), s. 30.

Według raportu TNS Polska [2014, s. 1], przygotowanego na zlecenie Grupy KRUK, 63% pytaných Polaków nie jest zadowolonych z jakości zdobytej w młodości wiedzy na temat edukacji finansowej. Na pytanie, czy wcześniej rozpoczęta edukacja finansowa pomaga w codziennym życiu, badani niemal jednomyślnie odpowiedzieli twierdząco (92%). Ponad jedna trzecia respondentów jest natomiast przekonana, że edukacja finansowa powinna rozpocząć się w już w szkole podstawowej. Dlatego warto wprowadzać elementy edukacyjne już od najmłodszych lat.

Według danych z badania TNS [2014, s. 1] największy odsetek respondentów (71%) jest zdania, że brak wiedzy finansowej w codziennym życiu prowadzi do popadania w długi. Niewiele mniej (69%) twierdzi, że braki w edukacji prowadzą do nieracjonalnego wydawania pieniędzy (68%), czyli do nadmiernego ich wydawania (więcej niż się zarabia), a 67% jest zdania, że brak wiedzy finansowej prowadzi do podpisywania umów finansowych, których się nie rozumie. Następnie według badanych słaba wiedza dotycząca finansów prowadzi do: braku oszczędności (63%), akceptowania usług/towarów na niekorzystnych dla siebie warunkach (57%), braku umiejętności reklamowania wadliwych towarów/usług (48%). Dlatego tak ważne jest, żeby edukować dzieci już od najmłodszych lat. Szczególnie że najważniejsze postawy wobec finansów kształtują się do 7 roku życia.

Pewnych wniosków na temat *financial literacy* dostarcza badanie Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy pt. *Postawy Polaków wobec finansów* [2015], realizowane we wrześniu 2015 i poprzednich siedmiu latach, z którego wynika m.in. zmiana źródła wiedzy z intuicji na informacje od instytucji finansowych. Istotne wydawałoby się również ujęcie znaczenia szkoły i rodziny w pozyskiwaniu wiedzy o finansach, którego niestety to i inne badania nie uwzględniają (rysunek 3), ale te zagadnienia poruszane są w międzynarodowym badaniu PISA, o którym będzie mowa w dalszej części artykułu. Badania zrealizowane zostały na próbie 1 010 osób w wieku powyżej 15 lat z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu, metodą CAPI.

Wykres 2. Źródła wiedzy o inwestowaniu i oszczędzaniu



Źródło: *Badanie Polaków wobec finansów* [2015, s. 50].

Edukacja finansowa młodego pokolenia – ujęcie empiryczne. Narodowa strategia edukacji finansowej jako działania na rzecz edukacji finansowej

Od 2000 roku prowadzone są cykliczne badania w ramach programu OECD Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów (*Programme for International Student Assessment – PISA*) na temat edukacji, wiedzy i świadomości wśród 29 000 piętnastolatków z 13 krajów OECD: Australia, Belgia, Czechy, Estonia, Francja, Izrael, Włochy, Nowa Zelandia, Polska, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, USA i pięciu krajów partnerskich (Kolumbia, Chorwacja, Łotwa, Rosja i Chiny – Szanghaj). Celem badania jest sprawdzenie, czy 15-latkowie (w wielu krajach w tym wieku kończy się obowiązkową naukę) mają wiedzę i umiejętności, by dalej radzić sobie w życiu. W każdej edycji badania PISA sprawdzane są trzy umiejętności: czytanie i interpretacja, rozwiązywanie problemów matematycznych oraz rozumowanie w naukach przyrodniczych. W 2005 roku OECD opublikowała ważny raport podkreślający poważny brak wiedzy finansowej w wielu krajach na całym świecie [OECD 2005; OECD PISA 2014]. W 2008 OECD stworzyła International Network on Financial Education (INFE) w celu dotarcia do krajów spoza OECD w zakresie wymiany informacji, zbierania danych w kluczowych obszarach w zakresie edukacji finansowej. Z powodu braku danych na temat wiedzy i umiejętności w zakresie finansów OECD razem z INFE uwzględniły pomiary *financial literacy* w badaniu PISA, realizowanym cyklicznie co trzy lata [Lusardi 2015, s. 640]. W VI edycji zrealizowanej w 2012 r. i opublikowanej w 2014 roku pierwszy raz zostały poczynione międzynarodowe badania *financial literacy*. Według PISA (2014) polscy uczniowie osiągnęli wyniki ponad średnią OECD, która wynosiła w 2012 roku 500 punktów, zaś polscy piętnastolatkowie osiągnęli 510. Najwięcej punktów osiągnęli Chińczycy z Szanghaju (603), Belgowie (541), Estończycy (529), Australijczycy (526), Nowozelandczycy (520) i Czesi (513). Niższe wyniki niż Polska miały: USA, Rosja, Francja, Słowenia, Hiszpania, Chorwacja, Izrael, Słowacja, Włochy i Kolumbia [PISA 2014, s. 32].

Ważnym badaniem ujętym w ramach PISA [2014, s. 150] było ujęcie podmiotów zajmujących się edukacją finansową, a w zasadzie znaczenia edukacji szkolnej i pozaszkolnej w krzewieniu wiedzy finansowej. Z badań tych wynika, iż szkoła odgrywa znaczącą rolę w tym zakresie. Oczywiście nie bez znaczenia są instytucje publiczne, w tym akcje banków centralnych na całym świecie, prowadzące szeroko zakrojoną akcję edukacji ekonomicznej, jak również organizacje pozarządowe i podmioty niezrzeszone, wchodzące w skład osób z sektora prywatnego (tabela 2).

Tabela 2. Podmioty realizujące edukację finansową w wybranych krajach

	Kto prowadzi edukację finansową				
	Nauczyciele	Osoby z sektora prywatnego	Osoby z publicznego sektora	NGO's	Średnia nie nauczyciele
	%	%	%	%	%
Nowa Zelandia	98,13	38,41	22,61	33,45	31,49
Stany Zjednoczone	94,18	43,22	23,92	25,39	30,84
Łotwa	98,93	34,32	13,52	30,41	26,08
Wspólnota Flamandzka (Belgia)	97,63	27,39	7,11	17,96	17,48
Słowacja	97,99	23,62	4,76	18,84	15,74
Australia	95,34	26,30	6,70	12,47	15,16
OECD Średnia – 13	84,65	19,90	8,51	13,94	14,12
Estonia	87,51	10,04	6,97	16,21	11,07
Czechy	98,77	19,83	4,61	7,92	10,79
Kolumbia	83,70	9,64	11,86	3,92	8,47
Słowenia	68,47	10,10	6,08	9,12	8,44
Shanghai – Chiny	88,67	9,80	6,28	6,38	7,48
Polska	84,21	11,42	7,47	3,12	7,34
Izrael	64,85	7,25	1,99	7,54	5,59
Rosja	87,77	6,37	3,32	3,70	4,46
Chorwacja	68,09	3,69	4,14	3,95	3,93
Francja	74,37	1,36	1,36	1,36	1,36
Hiszpania	73,82				
Włochy	65,23				

Źródło: PISA 2014, s 150.

Według *Financial Education for Today's Workforce 2016 Survey Results* [2016, s. 2] do najważniejszych powodów, dla których należy prowadzić edukację finansową są: podniesienie zdolności zarządzania finansami (52%), poprawa alokacji aktywów w świetle decyzji inwestycyjnych (42%), poprawa bieżącej sytuacji (42%), poprawa satysfakcji z bieżących korzyści (36%), ułatwienie decyzji w zakresie emerytury (32%).

Jedno z działań na rzecz edukacji finansowej stanowią prace nad wprowadzeniem, i rozwijaniem narodowych strategii edukacji finansowych. Prace nad krajowymi strategiami zostały uruchomione w 2009 roku jako pokłosie kryzysu finansowego. Działania te były integralną częścią działań OECD w zakresie edukacji finansowej jako uzupełnienie ochrony i integracji finansowej konsumentów w celu wzmocnienia stabilności finansowej i rozwoju. Było to szczególnie traktowane jako nowe narzędzie polityki zwalczania niektórych trwających skutków globalnego kryzysu finansowego 2008, oferujące rozwiązania dla samorządów w projektowaniu i wdrażaniu polityk edukacji finansowej. W 2015 roku 59 gospodarek wdrażyło narodowe strategie edukacji finansowej na świe-

cie, co stanowiło ponad dwukrotny wzrost w porównaniu do 2011 roku, kiedy to 26 krajów zgłosiło opracowanie lub wdrożenie krajowej strategii [*National Strategies...* 2015, s. 11].

Tabela 3. Status Narodowych Strategii Edukacji Finansowej w 2015 roku

Lp.	Poziom zaawansowania strategii narodowych (NS)	Liczba krajów	Kraje
1	NS zostały zmienione lub zostały wdrożone po zmianie	11	Australia, Czechy, Japonia, Malezja, Holandia, Nowa Zelandia, Słowacja, Singapur, Hiszpania, Wielka Brytania, USA
2	NS zostały po raz pierwszy wdrożone	23	Armenia, Belgia, Brazylia, Kanada, Dania, Estonia, Gana, Hong Kong, Indie, Indonezja, Irlandia, Izrael, Korea, Łotwa, Maroko, Nigeria, Portugalia, Rosja, Słowenia, Południowa Afryka, Szwecja, Turcja
3	NS są projektowane w stopniu zaawansowanym	25	Argentyna, Chile, Chiny, Kolumbia, Kostaryka, Salvador, Francja, Gwatemala, Kenia, Kirgistan, Liban, Malawi, Meksyk, Pakistan, Urugwaj, Peru, Polska, Rumunia, Arabia Saudyjska, Serbia, Tanzania, Tajlandia, Uganda, Zambia
	NS są planowane	5	Austria, Macedonia, Filipiny, Ukraina, Zimbabwe

Źródło: *National Strategies for Financial Education*, 2015, s. 11.

Zakończenie

Młodzi ludzie (jak i pozostałe generacje) podejmują dziesiątki tysięcy decyzji konsumpcyjnych, tylko pytanie, czy są to decyzje przemyślane, celowe i jak wpływają na kondycję finansową, czy fundusze wydawane są w całości i jaka wartość odkładana jest na oszczędności. Wśród młodego pokolenia coraz większego znaczenia nabiera tzw. konsumpcja kolaboratywna oparta na pożyczaniu, wymianie, płatnym udostępnianiu innym osobom swych dóbr, wiedzy, umiejętności np. poprzez strony internetowe takie jak: CouchSurfing, Airbnb, Bank Czasu, Allegro i inne. Sprzyjającym trendem w konsumpcji młodych osób jest smart shopping charakteryzujący się racjonalnym planowaniem własnego budżetu poprzez kupowanie po niskich cenach rzeczy, które faktycznie były przez nas wcześniej zaplanowane, oraz które są nam niezbędne. Grupa młodych ludzi z uwagi na bardzo zróżnicowane potrzeby, korzysta również z usług pożyczkowych/kredytowych. Młodzi ludzie wchodząc w dorosłe życie zgłaszają zapotrzebowanie na własne środki lokomocji, sprzęt elektroniczny, itp. Skłonność do oszczędzania młodego pokolenia jest niska. Nie wystarczy wiedza, że należy oszczędzać, często oszczędzania należy się nauczyć. Sprawdza się niekiedy powiedzenie *Czego Jaś się nie nauczy, tego Jan nie będzie umiał*. Im młodsza osoba nabywająca doświadczenie w zakresie umiejętności oszczędzania, tym

sprawniej wychodzi ten proces w wieku późniejszym. Niewątpliwie na poziom oszczędności wpływa wysokość dochodów, jednakże należy nadmienić, że w wielu wypadkach wzrost dochodów jest jednoznaczny z wzrostem poziomu wydatków, co sprawia, iż poziom oszczędności pozostaje na niskim poziomie. Postawiona hipoteza, która brzmi: stan wiedzy finansowej młodego pokolenia jest niski i wymaga edukacji finansowej została zweryfikowana pozytywnie. Odpowiedzią na niski poziom wiedzy finansowej jest edukacja, która jest niezbędnym i podstawowym elementem wpływającym na inkluzję finansową zarówno osób młodych, tych którzy dopiero wchodzi na rynek pracy, jak i tych którzy już zakończyli swoje życie zawodowe. Edukacja finansowa powinna rozpocząć się we wczesnych latach szkolnych, a nawet w nauczaniu przedszkolnym z koniecznością dostosowania programów nauczania do poziomu uczestnika szkolenia.

Poziom wiedzy finansowej w znacznym stopniu zależy od wieku. Im starsi, tym ich wiedza i umiejętności są wyższe. Poza wiekiem istotne znaczenie ma również środowisko, w którym młody człowiek przebywa, zainteresowanie tematem, zdobyte doświadczenie, a także cechy jak np. samodzielność czy odpowiedzialność. W przypadku uczniów szkoły podstawowej znaczenie ma rozwój poziomy, uczestnictwo w różnych zajęciach dodatkowych, wpływający na ogólny rozwój, jak i na rozwój intelektualny, co jest ściśle związane z finansami, gdyż ich wiedza jest bardziej ogólna, wynikająca z czytania i zainteresowania tym, co dzieje się w świecie gospodarczym. W gimnazjach młodzież otrzymuje wiedzę bardziej specjalistyczną (w stopniu podstawowym) podczas lekcji z przedmiotu wiedza o społeczeństwie, zaś po ukończeniu gimnazjum ta wiedza jest bardziej hermetyczna, uzyskiwana w ramach przedmiotów podstawy przedsiębiorczości i ekonomia w praktyce. Zdobyta wiedza na tych trzech poziomach jest nadal bardzo teoretyczna. Jest w dużej mierze zbiorem pojęć, który młody człowiek często nie potrafi przełożyć na praktykę życia codziennego. Uważam, iż niezbędne są zmiany w programach nauczania, a także wprowadzenie systematycznej, empirycznej edukacji, która jest możliwa poprzez wprowadzenie odpowiednio skonstruowanej narodowej strategii edukacji finansowej.

Bibliografia

Aktywność finansowa dzieci i młodzieży w Polsce. Wyniki badania ilościowego (2014), Stocznia – Pracownia Badań i Innowacji Społecznych, Warszawa.

Atkinson A., Messy F. (2012), *Measuring Financial Literacy. Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Badanie Polaków wobec finansów (2015), Badanie Fundacji Kronenberga, Warszawa, wrzesień.

Diagnoza wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce (2014), Konsorcjum Pracowni Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia” i Grupy IQS dla Departamentu Edukacji i Wydawnictw NBP, Warszawa.

Financial Education for Today's Workforce 2016. Survey Results (2016), International Foundation of Employee, Benefit Plans, United States of America.

Financial Education for Youth. The Role of Schools (2014), Paris OECD, April.

Frączek B. (2014), *Innowacje w edukacji finansowej społeczeństwa* [w:] *Innowacje a wzrost gospodarczy*, No. 186, Wyd. UE w Katowicach, Katowice.

Iwanicz Drozdowska M. (red.) (2009), *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Raport z badań 04/S/0010/08, SGH, Warszawa.

Lusardi A. (2015), *Financial Literacy Skills for the 21st Century: Evidence from PISA*, “The Journal of Consumer Affairs”, vol. 49.

Measuring Financial Literacy (2011), Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy. Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy OECD INFE, Paris.

National Strategies for Financial Education (2015), OECD/INFE Policy Handbook, OECD.

PISA (2014), *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century* (Volume VI), Programme for International Student Assessment, OECD Publishing.

TNS (2014), *Badanie Edukacja finansowa Polaków* przeprowadzone przez TNS Polska na zlecenie Grupy KRUK, 14–20 sierpnia 2013 roku [w:] *Edukacja finansowa – długoterminowy prezent dla naszego dziecka*. Informacja prasowa, Kruk, Warszawa.

Valant J. (2015), *Improving the financial literacy of European consumers*, EPRS, European Parliamentary Research Service, Members' Research Service PE 557.020.

Maria Błoszczyńska | mariabloszczyńska@wp.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Ochrona ubezpieczeniowa gospodarstw domowych – wybrane kierunki zmian i wyzwania na przyszłość

Households Insurance Protection Selected Trends of Changes and Future Challenges

Abstract: Deep changes occurring in a social and economical life following technological development lead to originate new fields of risk. Households that take advantage of a technological development and at the same time existing in a new and still changing reality, are also liable to experience new threats. The offer of insurance companies addressed to individuals and the households tries to follow appearing changes in such way to satisfy the needs of a potential buyer. The article presents selected examples of an insurance offer in which significant changes came into being in the last few years and those in which the changes will certainly appear.

Keywords: household insurance, fire and other disasters insurance, assistance, legal protection insurance, cyberinsurance

Wprowadzenie

Zmiany społeczno-gospodarcze ostatnich kilkudziesięciu lat pociągają za sobą zmiany potrzeb ubezpieczeniowych gospodarstw domowych¹ – a co za tym idzie – powolną zmianę oferty ubezpieczeniowej kierowanej do tych podmiotów.

Niniejsze opracowanie zostanie poświęcone problematyce rozwoju i zmiany oferty ubezpieczeniowej, kierowanej do gospodarstw domowych. Ubezpieczyciele – na bieżąco monitorując oczekiwania swoich klientów w zakresie ochrony ubezpieczeniowej – modyfikują swoje produkty tak, aby odpowiadały one bieżącym potrzebom osób ubezpieczonych.

Atomizacja życia społecznego, zmiany na rynku pracy nakładające się na niewydolność publicznych systemów zabezpieczenia społecznego powodują, iż polskie gospodarstwa domowe funkcjonują w zupełnie nowej dla nich rzeczywistości, zarówno jeśli chodzi o sprawy bieżące (w kontekście ubezpieczeniowym – mam tu na myśli ochronę majątku gospodarstwa domowego), jak i długoterminowe zabezpieczenie (ochrona zdrowia, zabezpieczenie na wypadek braku dochodu, emerytury, pielęgnację w razie niedołęstwa). Oswojenie otaczającego świata wymaga zatem nowych rozwiązań, które gospodarstwa domowe muszą wypracować samodzielnie, mając do dyspozycji między innymi mechanizmy ubezpieczeniowe.

Celem niniejszego opracowania jest analiza zmian wprowadzanych w wybranych produktach ubezpieczeniowych, kierowanych do gospodarstw domowych, oraz wskazanie kierunków rozwoju oferty ubezpieczycieli kierowanej do gospodarstw domowych.

Możliwą do zastosowania metodą badawczą, która pozwoli na wskazanie kierunków modyfikacji oferty ubezpieczeniowej, jest porównanie produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez wybranych ubezpieczycieli (analiza porównawcza zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia) oraz przeanalizowanie zakresu ubezpieczenia w nowych produktach wprowadzanych do oferty ubezpieczeniowej.

1 Analizę zmiany oczekiwań gospodarstw domowych w zakresie ochrony ubezpieczeniowej na bieżąco prowadzą wszyscy ubezpieczyciele. Są to jednak dane wewnętrzne, generowane na podstawie zgłoszeń agentów ubezpieczeniowych lub formułowane na bazie bezpośrednich uwag ubezpieczonych. Dotychczas nie przeprowadzono żadnego nienależnego badania w ww zakresie. Jedną z prób przeprowadzenia analizy rynku ubezpieczeniowego pod kątem oczekiwań ubezpieczonych a oferowanego zakresu ochrony było badanie przeprowadzone w 2014 roku przez Obserwatorium Rynku Ubezpieczeń SGH i KIU pod kierownictwem prof. dr hab. R. Holly, dotyczące oferty produktowej ubezpieczycieli, skierowanej do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Ze względu na ukierunkowanie wspomnianego badania na rynek przedsiębiorców – nie może ono być w niniejszej publikacji przywołane. Pozostałe, ogólnodostępne badania koncentrują się na innych aspektach funkcjonowania ubezpieczeń, np. posiadania jakiegokolwiek ubezpieczenia przez gospodarstwa domowe – *Diagnoza Społeczna 2015 lub wydatków ponoszonych przez gospodarstwa domowe na ochronę ubezpieczeniową* (dane GUS).

Ze względu na szeroki wachlarz ubezpieczeń kierowanych do gospodarstw domowych – trendy związane z modyfikacją oferty ubezpieczycieli przedstawione zostaną na przykładzie czterech wybranych obszarów:

- 1) ubezpieczenia mienia od zdarzeń losowych,
- 2) usług assistance,
- 3) ubezpieczenia ochrony prawnej,
- 4) cyberubezpieczenia.

Ubezpieczenia mienia od zdarzeń losowych oraz usługi assistance to produkty już dobrze znane polskim gospodarstwom domowym. Można pokusić się o stwierdzenie, iż zmiany w zakresie ubezpieczeń na wypadek zdarzeń losowych zostały już przez te podmioty zaakceptowane, zaś usługi assistance (jak to zostało przedstawione poniżej) właśnie doczekały się szerokiego uznania wśród potencjalnych odbiorców. W obu grupach produktów ubezpieczeniowych postaram się zatem zwrócić jedynie uwagę na kierunki zmian zachodzących w ofercie ubezpieczycieli.

Nieco inaczej sprawa przedstawia się z ubezpieczeniami ochrony prawnej oraz nieznanymi jeszcze szerzej *cyberubezpieczeniami*.

Ubezpieczenia ochrony prawnej dla gospodarstw domowych są najczęściej kojarzone z „dodatkiem” do pakietów komunikacyjnych lub mieszkaniowych, czyli z dość wąskim zakresem usług. Ubezpieczenie ochrony prawnej może jednak w przyszłości stanowić odrębny, rozbudowany i dający szeroką ochronę ubezpieczeniową produkt.

Zupełną nowością są natomiast *cyberubezpieczenia*, o których w Polsce dopiero zaczyna się dyskutować i to raczej w kontekście ochrony ubezpieczeniowej oferowanej dużym przedsiębiorstwom. Biorąc jednak pod uwagę tendencje do *ceberataków* na rynku, prędej czy później oczekiwania dotyczące takiej oferty ubezpieczeniowej będą kolejno formułowały małe-, średnie- i mikroprzedsiębiorstwa, a wreszcie gospodarstwa domowe.

Pierwszym – z grupy czterech wybranych do analizy obszarów – są ubezpieczenia mienia od ognia i innych zdarzeń losowych. Produkty z tej grupy kierowane są do gospodarstwa domowego posiadającego majątek rzeczowy. Ubezpieczenie te stanowią podstawową ochronę ubezpieczeniową, gwarantującą odtworzenie stanu posiadania gospodarstwa domowego w sytuacji zaistnienia zdarzenia losowego.

Ubezpieczenia mienia od zdarzeń losowych

Zmiany otoczenia technologicznego sprawiły, że ryzyka statyczne, takie jak ogień czy wybuch, realizują się z mniejszą częstotliwością, zaś przeciętne gospodarstwo domowe bardziej uświadamia sobie zagrożenia, jakie niosą za sobą ryzyka takie jak: przepięcia

elektryczne, zalania na skutek niewygodnej instalacji odprowadzania ścieków, upadek drzew lub innych przedmiotów na ubezpieczone mienie itp. To wszystko powoduje, iż tradycyjny katalog ryzyk ubezpieczeniowych coraz częściej zaczyna być zastępowany innymi formami kształtowania ochrony ubezpieczeniowej – np. wyborem bloków ryzyk do ubezpieczenia lub wręcz doborem pojedynczych zagrożeń, od których chronić ma polisa (patrz tabela poniżej). Nie jest także niczym nowym konstruowanie ochrony ubezpieczeniowej gospodarstw domowych na bazie *ryzyk wszystkich (all risk)*.

Tabela 1. Zmiany w zakresie konstruowania oferty ubezpieczeniowej od ognia i innych zdarzeń żywiołowych

Tradycyjny podział ryzyk w ubezpieczeniach żywiołowych* (ryzka nazwane)		
Zakres podstawowy – FLEX-a	Rozszerzenie 1	Rozszerzenie 2
Ogień (Fire) Uderzenie pioruna (Lightning) Wybuch (Explosion) Upadek statku powietrznego (Aircraft crash landing)	Huragan, deszcz nawalny, powódź, grad, lawina, napór śniegu lub lodu, upadek drzew, budynków lub budowli, trzęsienie ziemi, osuwanie i zapadanie się ziemi, uderzenie pojazdu, huk ponaddzwiękowy, dym i sadza	następstwa szkód wodno-kanalizacyjnych
Blokowy podział ryzyk w ubezpieczeniach żywiołowych**		
Blok ogień	pożar, uderzenie pioruna, wybuch, dym, sadza	
Blok powietrze	huragan, upadek statku powietrznego, huk ponaddzwiękowy	
Blok ziemia	trzęsienie ziemi, zapadanie się ziemi, osuwanie się ziemi, lawina	
Blok woda	zalanie, śnieg, grad, pęknięcie mrozowe wewnętrznych instalacji budynku /lokalu mieszkalnego, koszty poszukiwania i usunięcia przyczyny powstania szkody	
Blok ryzyka dodatkowe	upadek przedmiotów na ubezpieczone mienie, przepięcie, deszcz nawalny, powódź, akty terrorystyczne, zamieszki i rozruchy, katastrofa budowlana, wandalizm, graffiti (po zawarciu ubezpieczenia wandalizmu), uderzenie pojazdu mechanicznego	
Wybór ryzyk przez ubezpieczającego	wybór pojedynczych zdarzeń z powyższych bloków – wg potrzeby ubezpieczającego	
Ubezpieczenie na bazie ryzyk wszystkich (all risk)		
Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje uszkodzenie, zniszczenia, zaginięcie ubezpieczonego mienia na skutek wszystkich zdarzeń losowych, chyba że zdarzenia te zostały enumeratywnie wyłączone z odpowiedzialności ubezpieczyciela w ogólnych warunkach ubezpieczenia***.		

* *Ogólne warunki kompleksowego ubezpieczenia PZU Doradca*, ustalone uchwałą nr UZ/9/2016 Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej z dnia 15 stycznia 2016 r.

** *OWU Twój Dom Plus* zatwierdzone Uchwałą Zarządu UNIQA TU S.A. z dnia 28.12.2015 r.

*** Konstrukcja ubezpieczeń all risk przewiduje pełną odpowiedzialność ubezpieczyciela, chyba że zdarzenie zostało wprost zapisane przez ubezpieczyciela jako nieobjęte ochroną ubezpieczeniową. Jest to odwrócenie sytuacji ubezpieczenia od ognia i innych żywiołów zawartego na bazie ryzyk nazwanych. Przykładami zdarzeń, które będą objęte ochroną ubezpieczeniową w przypadku ubezpieczeń all risk, zaś nie podlegałyby ochronie na bazie ryzyk nazwanych, są np. upadek złomu kosmicznego na ubezpieczony przedmiot, przepływ prądu o wysokich parametrach, szkody spowodowane przez dzikie zwierzęta itp.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyżej wymienionych dokumentów:

Powyższe zestawienie wskazuje, iż oferty ubezpieczeniowe oferowane gospodarstwom domowym ewoluują w dwóch kierunkach:

- maksymalnego rozszerzania zakresu zdarzeń obejmowanych ochroną ubezpieczeniową – konstrukcja produktów na bazie *ryzyk wszystkich*;
- umożliwienia ubezpieczonym gospodarstwom domowym wyboru jedynie bloku zagrożeń, skutki których mają być objęte ochroną ubezpieczeniową (np. ubezpieczenie od ryzyka ognia, wybuchu, pioruna, dymu, sadzy) i (w razie potrzeby) uzupełnianie wybranego bloku pojedynczymi ryzykami wybieranymi indywidualnie z szerokiego katalogu zagrożeń (np. uzupełnienie o katastrofę budowlaną).

Warto podkreślić, iż na rozszerzenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej wpływają także niezauważalne na pozór zmiany w definicjach poszczególnych ryzyk, np. ubezpieczenie od powodzi może obejmować nie tylko wystąpienie wody ze zbiorników, ale także zalania związane z anomaliami klimatycznymi, np. intensywnymi opadami deszczu lub śniegu, nagłym ociepleniem [*OWU Twój Dom Plus* 2015]. Podobnie coraz częściej rozszerzane są definicje szkód wodno-kanalizacyjnych, deszczu nawalnego itp.

Rozbicie tradycyjnego podejścia do ubezpieczeń gospodarstw domowych od żywiołów może jednak nieść za sobą także negatywne skutki. Np. po powodziach w latach 2008–2009 większość ubezpieczycieli wprowadziła odrębną taryfikację ubezpieczenia tegoż ryzyka lub proponowała ubezpieczonym ograniczenia odpowiedzialności na wypadek przedmiotowego zdarzenia.

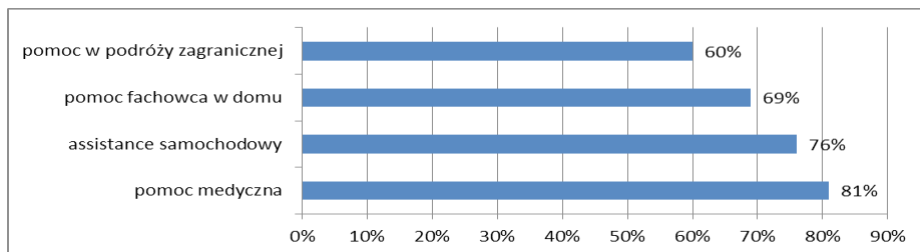
Kolejny obszar analizy – to grupa produktów gwarantujących członkom gospodarstwa domowego świadczenie pomocy w sytuacjach życiowych wymagających niestandardowego działania lub nagłej interwencji zewnętrznych specjalistów.

Assistance

Usługi assistance wymyślone we Francji w latach 60. XX wieku, dość długo kojarzyły się Polakom z holowaniem pojazdu po wypadku lub awaryjnym uruchomieniem akumulatora. Od kilku lat ubezpieczyciele – szukając pól przewagi konkurencyjnej – zaczęli oferować swoim klientom coraz szersze katalogi usług assistance, dodając usługi pomocowe nie tylko do ubezpieczeń komunikacyjnych, ale także do szeregu innych produktów – np. ubezpieczeń domów, mieszkań, ubezpieczeń na życie, pakietów rowerowych, ubezpieczeń zdrowotnych, następstw nieszczęśliwych wypadków itp. Podobną drogę przyjęły także inne podmioty sektora finansowego (banki), które dziś masowo oferują rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe lub karty płatnicze z usługami assistance. Działania te trafiły zarówno w gusta, jak i potrzeby Polaków.

Rok 2015 okazał się dla głównych dostawców usług assistance rekordowy. Z usług assistance skorzystało 2,5 mln. Polaków, około 40% więcej niż w latach poprzednich (liczba osób korzystających z tych świadczeń w poprzednich latach rosła w miarę stabilnie). Po raz pierwszy na pierwszym miejscu pojawiły się także usługi inne niż związane z assistance komunikacyjnym².

Wykres 1. Rodzaje usług assistance wykorzystywanych przez Polaków



Źródło: *Rynek usług assistance widziany oczami klientów*, badanie zrealizowane przez Ipsos na zlecenie Mondial Assistance w dniach 7–29 stycznia 2016 r.

Dane za rok 2015 wskazują, że nastąpił pewien przełom – Polacy dostrzegli różnorodność oferowanych świadczeń assistance i nauczyli się z nich korzystać³.

Tabela 2. Usługi assistance określone przez ankietowanych jako najbardziej wartościowe

Pomoc medyczna	Assistance samochodowy	Pomoc fachowca w domu	Pomoc w podróży zagranicznej
organizacja domowej wizyty lekarza	holowanie	hydraulik	organizacja leczenia za granicą
rehabilitacja	pomoc w razie awarii	elektryk	transport chorej osoby do kraju
dowóz leków	samochód zastępczy	szklarz	opieka nad chorym i jego rodziną
nowoczesne rozwiązania telemedyczne	zakwaterowanie w hotelu	naprawa sprzętu AGD	poszukiwania i ratownictwo w górach i na morzu

Źródło: *Rynek usług assistance widziany oczami klientów*, badanie zrealizowane przez Ipsos na zlecenie Mondial Assistance w dniach 7–29 stycznia 2016 r.

2 *Rynek usług assistance widziany oczami klientów* – Badanie zrealizowanego przez Ipsos Polska w dniach 7–29 stycznia 2016 na zlecenie Mondial Assistance. Metoda realizacji badania to wywiady ilościowe przeprowadzone techniką CATI. Uwzględniono ogólnopolską próbę miejską reprezentatywną ze względu na płeć, wiek i wielkość miejscowości (N=2000). Badanie zrealizowano piąty raz z rzędu według tych samych parametrów badawczych. Badanie dotyczyło trendów i tendencji dla usług assistance na rynku finansowym.

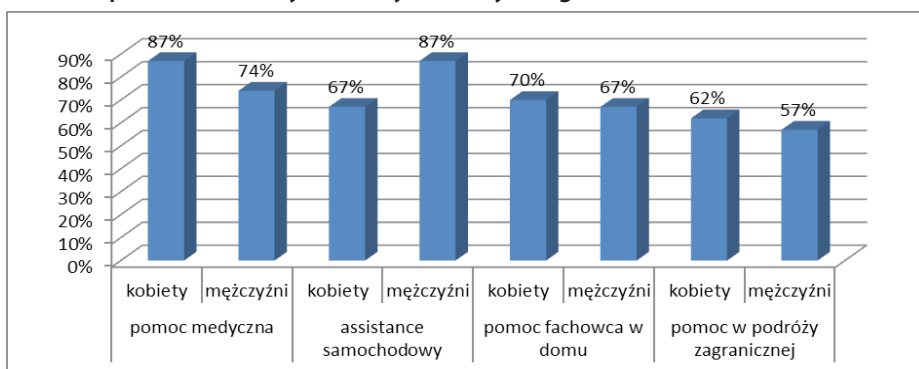
3 Przytaczane badania dotyczą korzystania z usług assistance dostarczanych Polkom nie tylko przez ubezpieczycieli, ale i sektor bankowy, a także inne ścieżki sprzedaży. Z usług assistance dołączonych do polisy ubezpieczeniowej skorzystało w 2015 roku 1,64 mln osób; za *Ubezpieczenie assistance, czyli zabezpieczenie w razie kłopotów*, M. Samcik, „Gazeta Wyborcza” z dnia 02.03.2016 r.

Usługi assistance najczęściej wykorzystywane są przez⁴:

- osoby z wykształceniem wyższym (44%),
- żyjące w co najmniej trzyosobowym gospodarstwie domowym (54%),
- w dużym mieście (38%).

Co istotne, nie można już zauważyć zróżnicowania posiadaczy ze względu na płeć. Zwiększył się też odsetek jednoosobowych gospodarstw domowych, korzystających z zewnętrznej pomocy.

Wykres 2. Rodzaje usług jakim ankietowani przypisywali najwyższą wartość w podziale na płeć ankietowanych (do wyboru trzy usługi assistance)



Źródło: Rynek usług assistance widziany oczami klientów, badanie zrealizowane przez Ipsos na zlecenie Mondial Assistance w dniach 7–29 stycznia 2016 r.

Tabela 3. Przykładowe zakresy usług assistance w produktach ubezpieczeniowych działu I – ubezpieczenia na życie oraz działu II pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe

DZIAŁ II Usługi świadczone przez INTER Polska ubezpieczonym w ramach ubezpieczenia domów i mieszkań INETR LOKUM*	DZIAŁ I Usługi świadczone dla posiadaczy ubezpieczenia na życie Allianz Rodzina Prestige** (dostawca usług – Centrum Operacyjnego Mondial Assistance)
<p>Zorganizowanie pomocy medycznej i pokrycie jej kosztów***:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wizyta lekarza – nagłe zachorowanie na terenie RP 	<p>Świadczenia opiekuńcze – 24 godziny na dobę na całym świecie – w razie nieszczęśliwego wypadku lub choroby</p> <p>W skład świadczonych usług wchodzi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • organizacja i opłata wizyt u psychologa wszystkich osób z gospodarstwa domowego w sytuacji traumatycznego przeżycia (śmierć osoby bliskiej)

4 Za: wypowiedzią T. Frączka – prezesa Zarządu Mondial Assistance dla PRNews z dnia 25.05.2016 roku (www.prnews.pl, dostęp: 25.02.2016).

<ul style="list-style-type: none"> • wizyta w placówce medycznej lub dojazd lekarza w sytuacji nieszczęśliwego wypadku • transport medyczny • wizyta pielęgniarki • pomoc psychologa • organizacja rehabilitacji • organizacja, wypożyczenia lub zakup sprzętu rehabilitacyjnego • dostawa leków • organizacja opieki nad dziećmi i osobami niepełnosprawnymi • organizacja opieki nad zwierzętami • organizacja prywatnych lekcji <p>Zorganizowanie i opłacenie pomocy w sytuacji zdarzenia losowego objętego ochroną ubezpieczeniową, powodującego utratę/zniszczenie mienia</p> <ul style="list-style-type: none"> • w tym organizacja dojazdu, organizacja i opłata pracy specjalisty (elektryka, szklarza, itp.) <p>Aranżacja i opłacenia pomocy interwencyjnej, jeśli lokal mieszkalny znajdzie się w stanie wykluczającym użytkowanie, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> • transport ocalałego mienia • przechowanie mienia • dozór • transport powrotny mienia • transport osób • zakwaterowanie w hotelu • utylizacja zniszczonego mienia • <p>Zorganizowanie i opłacenie pomocy interwencyjnej – awaria sprzęt RTV, AGD lub PC</p> <p>Zorganizowanie pomocy i pokrycie kosztów w sytuacji unieruchomienia pojazdu mechanicznego</p> <ul style="list-style-type: none"> • naprawa w miejscu zdarzenia • holowanie <p>Udzielanie informacji dotyczących</p> <ul style="list-style-type: none"> • ciąży i opieki nad noworodkiem (baby assistance) • opieki nad zwierzętami (infolinia weterynaryjna) • prowadzenia prac budowlano-remontowych, zakupu materiałów, punktów sprzedaży materiałów budowlanych, a także formalności prawnych i podatkowych związanych z remontem, zakupem nieruchomości itp. (infolinia remontowo-budowlana) 	<ul style="list-style-type: none"> • usługi informacyjne w trudnej, losowej sytuacji rodzinnej • organizacja rehabilitacji, jeśli członek gospodarstwa domowego uległ nieszczęśliwemu wypadkowi • zakup lub wypożyczenie sprzętu rehabilitacyjnego • transport wypożyczonego sprzętu rehabilitacyjnego • transport medyczny w sytuacji nieszczęśliwego wypadku • zorganizowanie indywidualnych lekcji dla dziecka w sytuacji przerwy w nauce powyżej 7 dni (zwolnienie lekarskie) • organizacja i opłata wizyt lekarskich w miejscu pobytu ubezpieczonego lub jego bliskich (współubezpieczonych) • organizacja i opłata wizyt pielęgniarki infolinia zdrowotna – rozmowa z lekarzem dyżurnym, inne informacje medyczne • organizacja i opłata wizyt u psychologa wszystkich osób z gospodarstwa domowego w sytuacji poważnego zachorowania członka rodziny • dostarczenie leków osobie ubezpieczonej jeśli choroba wymaga leżenia • w przypadku hospitalizacji trwającej powyżej 3 dni – pomoc w przewozie dzieci ubezpieczonego do osoby wskazanej jako opieka nad małoletnimi lub opłata przejazdu osoby wyznaczonej do opieki nad dziećmi do miejsca ich pobytu • organizacja pobytu jednego z rodziców lub opiekuna prawnego przy dziecku w przypadku długiej hospitalizacji • organizacja przez 5 dni pomocy domowej – po hospitalizacji trwającej minimum 7 dni, pod warunkiem braku możliwości skorzystania z pomocy domownika • opieka nad dziećmi i/lub osobami niesamodzielnymi – w przypadku zaistnienia nieszczęśliwego wypadku lub w sytuacji nagłego zachorowania • pomoc w opiece nad noworodkiem (położna lub pielęgniarka – 1 wizyta) • infolinia – porady dotyczące opieki nad noworodkiem • transport osoby ubezpieczonej na wizytę kontrolną, jeśli hospitalizacja trwała ponad 5 dni • organizacja pomocy domowej lub pielęgniarskiej dla rodziców ubezpieczonego lub współubezpieczonego (małżonka, partnera) – przy hospitalizacji powyżej 5 dni
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> pracy IT – systemów operacyjnych Microsoft, pakietów Microsoft Office, informacje dotyczące komunikatów, błędów w oprogramowaniu, dane adresowe firm zajmujących się naprawą oraz serwisem sprzętu komputerowego, dane teled adresowe sklepów ze sprzętem PC, informacje o nowościach w oprogramowaniu, sprzęcie, informacje o oprogramowaniu antywirusowym, porady przy zakupie komputera (infolinia IT) 	<ul style="list-style-type: none"> osobisty asystent – pomoc w organizacji transportu medycznego i asysta przy rejestracji oraz sprawach formalnych w placówce medycznej.
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* Na podstawie *Ogólnych warunków ubezpieczenia InterLokum* (wraz z późniejszymi aneksami) przyjętych na mocy Uchwały Zarządu INTER Polska nr 38/2012 z dnia 26.07.2012 r.

** Na podstawie *Ogólnych warunków ubezpieczenia na życie Allianz Rodzina Prestige* (indeks ARP 01) przyjętych przez Zarządu TU Allianz Życie Polska S.A. na podstawie Uchwały nr 66/2012 z dnia 10 października 2012 roku; wraz z aneksem – zgodnie z wymogami art. 17 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2015 r.

*** Ogólne warunki ubezpieczenia narzucają do poszczególnych świadczeń ograniczenia kwotowe lub ilościowe, ze względu na objętość niniejszego opracowania oraz jego cel – zobrazowanie różnorodności oferty usług assistance – informacje te nie zostały ujęte w niniejszym zestawieniu.

Źródło: opracowania własne na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia wybranych produktów ubezpieczeniowych: *Ogólne warunki ubezpieczenia InterLokum* (wraz z późniejszymi aneksami) przyjęte na mocy uchwały Zarządu INTER Polska nr 38/2012 z dnia 26.07.2012, *Ogólne warunki ubezpieczenia na życie Allianz Rodzina Prestige* (indeks ARP 01) przyjęte przez Zarząd TU Allianz Życie Polska S.A. na podstawie uchwały nr 66/2012 z dnia 10 października 2012 roku wraz z aneksem – zgodnie z wymogami art. 17 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2015 r.

Powyższe zestawienia wskazują, że zakres usług assistance ulega stałemu rozszerzaniu, przy czym klasyczne wykorzystanie usług assistance jako pomocy technicznej (pomoc specjalisty – hydraulika, ślusarza, itp.) ulega stopniowej marginalizacji na rzecz usług informacyjnych (infolinia medyczna, pomoc w podróży zagranicznej, pomoc prawna).

Trzecim obszarem analizy zmian następujących w ofercie ubezpieczeniowej kierowanej do gospodarstw domowych jest grupa produktów ubezpieczenia ochrony prawnej.

Ochrona prawna

Ubezpieczenia ochrony prawnej oferowane są Polakom od 2000 roku, kiedy to na polskim rynku ubezpieczeniowym rozpoczął działalność ubezpieczyciel D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. Początkowo oferta ubezpieczyciela koncentrowała się na ochronie oferowanej podmiotom instytucjonalnym⁵, stopniowo ubezpieczyciel poszerzał swoją ofertę o produkty oferowane także osobom fizycznym, rozszerzany był także zakres usług prawnych.

Po 2000 roku także inni ubezpieczyciele zaczęli oferować swoim klientom ubezpieczenia ochrony prawnej. Były (i często nadal są) to jednak dość mocno okrojone usługi koncentrujące się wyłącznie na poradach prawnych w wąskim zakresie, zaś obsługa świadczeń ubezpieczeniowych często dostarczana jest przez zewnętrznego operatora usług assistance. Ubezpieczenia ochrony prawnej proponowane są aktualnie zazwyczaj jako rozszerzenie pakietu ubezpieczeń komunikacyjnych lub dodatkowy zakres do ubezpieczenia mieszkania lub domu. Przykładowy zakres ochrony koncentruje się tu na podstawowych świadczeniach, np. w ramach ubezpieczenia ochrony prawnej, dodawanego do ubezpieczenia domu lub mieszkania, ubezpieczony może skorzystać z refundacji celowych i zasadnych kosztów poniesionych związku z:

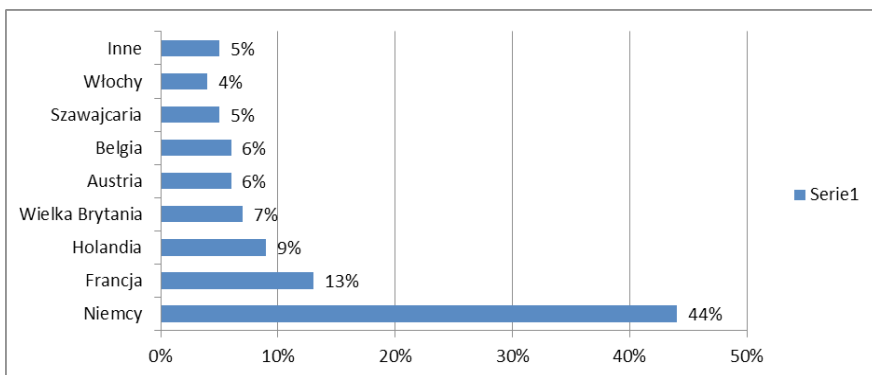
- 1) dochodzeniem przez niego lub przeciwko niemu roszczeń odszkodowawczych powstałych w wyniku czynu niedozwolonego,
- 2) umowami cywilnoprawnymi lub posiadaniem mienia ubezpieczonego na podstawie ubezpieczenia mieszkaniowego oraz nieruchomości, na której znajduje się ubezpieczony dom mieszkalny,
- 3) prawem pracy i ubezpieczeń społecznych, prawem rodzinnym, prawem spadkowym⁶.

Na Polskim rynku ciągle jest jednak niedosyt produktów ochrony prawnej, oferowanych gospodarstwom domowym jako odrębny, wyspecjalizowany produkt. O tym, że jest miejsce na rozwój takich produktów przekonują natomiast dane dotyczące odrębnych, wyspecjalizowanych ubezpieczeń ochrony prawnej w innych krajach europejskich.

5 Początkowo była to pomoc w dochodzeniu roszczeń w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych od innych ubezpieczycieli (auto-casco) lub pomoc prawna w zakresie roszczeń kierowanych do klientów DAS z ubezpieczenia obowiązkowego OC posiadacza pojazdu mechanicznego.

6 *Ogólne warunki ubezpieczeń mieszkaniowych Proama* zatwierdzone uchwałą zarządu nr GNL/9/2/11/2015.

Wykres 3. Podział składki przypisanej z ubezpieczeń ochrony prawnej w Europie na poszczególne państwa w 2015 roku



Źródło: Rynek ubezpieczeń ochrony prawnej w Europie (2015), Raport International Association of Legal Protection Insurers.

Koncern D.A.S. od początku swojego istnienia wyznaczał na polskim rynku kierunki rozwoju ubezpieczeń ochrony prawnej. Ta sytuacja z pewnością się nie zmieni, tym bardziej, że wg deklaracji ubezpieczyciela zakres oferowanych usług jest ciągle rozbudowywany, zaś podstawą do wprowadzania nowych świadczeń są potrzeby zgłaszane przez samych ubezpieczonych korzystających z oferty ubezpieczyciela (patrz tabela nr 4). Obecnie – poza finansowaniem sporów prawnych w sądzie – ubezpieczyciel będzie pokrywał koszty prowadzenia sporów na etapie przedsądowym oraz zakresie sporów nie związanych z ochroną ubezpieczeniową (inne sprawy cywilne, o wykroczenie, administracyjne itp.) [www.das.pl; dostęp: 1 maja 2016 r.].

Tabela 4. Zakres ochrony ubezpieczeniowej, w tym koszty pokrywane przez DAS Towarzystwo Ochrony Prawnej S.A w ramach ubezpieczenia ochrony prawnej w życiu prywatnym – produkt *Ochrona prawna życia prywatnego*

Ochrona prawna życia prywatnego – wariant Premium*	
ZAKRES OCHRONY UBEZPIECZENIOWEJ	KOSZTY POKRYWANE W RAMACH POLISY
<p>dochodzenie od sprawcy szkody roszczeń odszkodowawczych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • za uszczerbek w mieniu osoby ubezpieczonej (pojazd, lokal mieszkalnym, ruchomości) • jeśli sprawca posiadał ubezpieczenie OC – z polisy sprawcy, 	<p>honoraria prawnika reprezentującego ubezpieczonego (radcy prawnego, adwokata), który występuje w imieniu ubezpieczonego w sądach cywilnych, reprezentuje ubezpieczonego w sprawach karnych lub w sprawach o wykroczenie</p>

<p>dochodzenie od sprawcy szkody roszczeń z tytułu uszkodzenia ciała lub uszczerbku na zdrowiu (bezpośrednio od sprawcy szkody lub z posiadanej polisy OC)</p> <p>obrona w sprawach o wykroczenie oraz w postępowaniu karnym (przestępstwa lub wykroczenia nieumyślne)</p> <p>sprawy sporne – dochodzenie roszczeń z innych umów ubezpieczenia (np. auto casco, ubezpieczenia mieszkania, następstw nieszczęśliwych wypadków, ubezpieczeń turystycznych)</p> <p>sprawy związane z roszczeniami z tytułu praw konsumenckich – roszczenia kierowane do sprzedawców lub usługodawców</p> <p>sprawy sporne wynikające z <i>Kodeksu pracy</i> (umowa o pracę)</p> <p>inne sporne sprawy pracownicze – wynikające z umów cywilno-prawnych, naruszenia regulaminów lub innych, indywidualnych zapisów odnoszących się do stosunków pracy</p>	<p>wszelkie koszty sądowe takie jak: opłaty od pozwu, koszty powołania biegłych itp. w prowadzonych sprawach cywilnych, sprawach karnych i w sprawach o wykroczenie</p> <p>koszty komornicze</p> <p>koszty przejazdów na rozprawy prowadzone przed sądami zagranicznymi – jeśli obecność ubezpieczonego jest obowiązkowa</p> <p>koszty przegranego procesu w przypadku procesów cywilnych oraz wszelkie koszty zasądzone na rzecz Skarbu Państwa jeśli ubezpieczony został ukarany za wykroczenie lub został skazany wyrokiem sądu za popełnione przestępstwo</p> <p>kaucja wnoszona w celu uniknięcia tymczasowego aresztowania i inne poręczenia majątkowe zgodnie z zapisami prawa karnego; koszty pokrywane są do 100% sumy gwarancyjnej ponad sumę przyjętą w polisie</p> <p>wszelkie koszty, opłaty obowiązkowe związane z postępowaniem administracyjnym oraz reprezentowaniem ubezpieczonego przed organami administracji samorządowej lub/i państwowej (ubezpieczyciel pokrywa koszty spraw dotyczących życia prywatnego ubezpieczonego i członków jego gospodarstwa domowego)</p> <p>koszty prywatnych postępowań podatkowych gospodarstwa domowego</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* Na podstawie oferty ubezpieczyciela, www.das.pl, dostęp: 01 maja 2016 r.

Źródło: opracowania własne na podstawie ogólnych warunków ubezpieczenia wybranych produktów ubezpieczeniowych.

W 2013 powstała w Polsce Grupa D.A.S. składająca się z towarzystwa ubezpieczeniowego, kancelarii prawnej oraz spółki zajmującej się obsługą serwisową klientów grupy.

Dziś – pomimo tego, że obecna oferta ubezpieczeniowa DAS kierowana do osób fizycznych może wyznaczać kierunki konstruowania oferty ochrony prawnej przez krajowy rynek – rodzą się pytania: Czy? Kiedy? Z jakim natężeniem gospodarstwa domowe „wymuszają” opracowanie i wdrożenie podobnej oferty przez innych ubezpieczycieli?

Ubezpieczenia ochrony prawnej jeszcze nie zdobyły sobie zaufania polskich gospodarstw domowych. Do oferowania profesjonalnego, odpowiadającego faktycznym potrzebom gospodarstwa domowego, produktu przygotowani są niestety tylko nieliczni ubezpieczyciele. Biorąc jednak pod uwagę doświadczenia innych państw UE, można przypuszczać, iż szeroki rozwój ubezpieczeń ochrony prawnej w Polsce to kwestia kilku najbliższych lat.

Ostatnim zagadnieniem, które winno być zasygnalizowane w niniejszym opracowaniu, choć jeszcze (ze względu na brak szerokiej oferty produktowej kierowanej do gospodarstw domowych) nie może być obszarem pełnej analizy – jest grupa ubezpieczeń na wypadek zaistnienia *cyberprzestępstwa*.

Cyberprzestępstwa

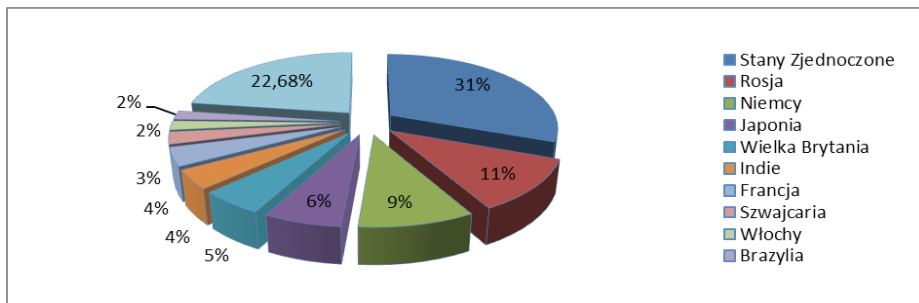
Tematyka *ceberubezpieczeń* to w Polsce niestety nowość i, jak to bywa z nowościami, oferta ubezpieczeniowa obejmująca ochroną finansowe skutki *cyberataków* skierowana jest obecnie głównie do dużych podmiotów gospodarczych. Na rynku polskim po raz pierwszy produkt ubezpieczeniowy dla przedsiębiorców zaproponowało *AIG* w 2012 roku. Według raportu *PwC* rozwój rynku *cyberubezpieczeń* jest zdecydowanie przed nami. W 2015 roku światowa wartość cyberubezpieczeń szacowana była na 2,5 mld dol., w 2020 r. ma wynosić 7,5 mld dol. W Polsce ochronę ubezpieczeniową w takim zakresie wykupiło dotychczas jedynie 8% firm, podczas gdy wynik światowy to 59% [*W obronie cyfrowych granic, czyli 5 rad, aby realnie wzmocnić ochronę firmy przed CYBER ryzykiem* 2016].

Kolejnym polskim ubezpieczycielem, który oferuje ubezpieczenia *cyber* jest *Ergo Hestia*, skupiająca się aktualnie na promocji produktu.

Obaj ubezpieczyciele deklarują, iż ocena ryzyka przeprowadzana jest w sposób indywidualny, nie ma jeszcze „sztywnych” taryf za wykupienie ochrony ubezpieczeniowej. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń można jedynie szacować, iż np. przy ubezpieczeniu z sumą miliona złotych roczna składka wyniesie od 7 do 14 tys. zł w *Hestii*; *AIG* zaś przygotowuje obecnie pakiet dla małych firm, szacując, iż spółka z przychodami do 5 mln zł będzie musiała rocznie zapłacić 4,5 tys. zł, przy limicie odpowiedzialności milion złotych [*Wątor* 2016].

Choć Polska w ostatnich latach stała się jednym z lepiej nasyconych i rozwijających się w Europie rynków komputerowych, to wg danych firmy *KASPERSKY* nie należymy do krajów najbardziej narażonych na cyberataki.

Wykres 4. Najczęściej atakowane kraje w 2013 roku (Phishing)



Źródło: KASPERSKY LAB REPORT, *Financial cyber threats in 2013*.

Powagę problemu dostrzegła jednak już Polska Policja, definiując przestępstwa komputerowe jako działania, w których przetwarzanie danych jest przedmiotem czynności wykonawczych (przestępstwa komputerowe *sensu stricto*) oraz przestępstwa, w których komputer jest jedynie środkiem do jego popełnienia (przestępstwa komputerowe *sensu largo*). Do przestępstw komputerowych *sensu stricto* zaliczyć możemy m.in. hakerstwo, sabotaż komputerowy, a do przestępstw komputerowych *sensu largo* – oszustwo komputerowe bądź piractwo komputerowe [Zwalczaj cyberprzestępczość 2016]. O skali problemu można przekonać się odwiedzając stronę cyberprzestepczosc.info, na której umieszczony został Licznik cyberataków na świecie [www.cyberprzestepczosc.info], ukazujący bieżącą skalę zjawiska (niestety pracuje w dość dużym tempie).

Czy oferta kierowana do przedsiębiorców może w dość szybkim tempie znaleźć przełożenie na ubezpieczenia gospodarstw domowych?

Biorąc pod uwagę dzisiejsze warunki pracy zawodowej, można stwierdzić, że powszechne użytkowanie urządzeń mobilnych takich jak: telefony, tablety, laptopy, możliwość dostępu przez pracowników do baz danych przedsiębiorstw bez względu na miejsc, czas i urządzenie sprawiają, że sprawy bezpieczeństwa przedsiębiorstw zaczynają „krzyżować” się z bezpieczeństwem informatycznym gospodarstwa domowego pracownika. Jak wskazuje tabela nr 6, znaczny procent ataków na struktury przedsiębiorstwa odbywa się z wykorzystaniem pracowników (ich sposobów pracy, przyzwyczajień, sieci znajomych, używanych przez nich aplikacji dodatkowych itp.).

Tabela 6. Dane wysyłane na zewnątrz organizacji przez pracowników

	2014	2013	2012
Informacje zastrzeżone	41%	35%	24%
Dane kart kredytowych	30%	29%	29%
Dane a temat działalności firmy	20%	21%	6%

Poufne dane osobowe	25%	22%	
Informacje na temat wynagrodzeń	13%	14%	13%
Dane sieciowe	13%	14%	
Pliki chronione hasłem	10%	10%	14%
Poufne wiadomości e-mail	5%	5%	7%
Numery kont bankowych	5%	4%	3%
Inne	27%	31%	21%

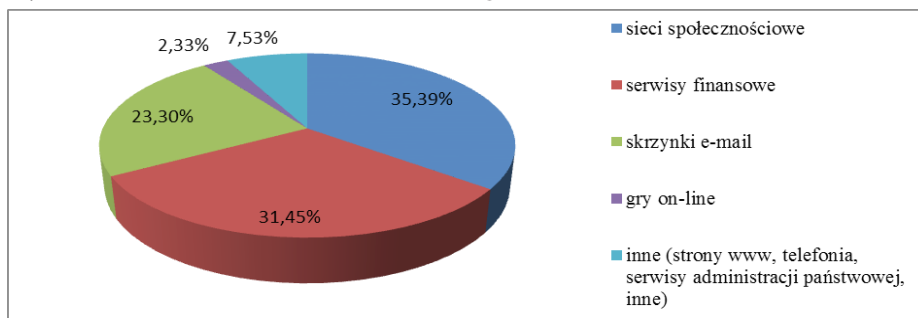
Źródło: Raport bezpieczeństwa 2015, Check Point Software Technologies LTD⁷.

W takiej sytuacji można mieć nadzieję, iż rozwój cyberbezpieczeń dla gospodarstw domowych zacznie następować niemal równoległe z rozpowszechnianiem się ubezpieczeń dla przedsiębiorstw.

Niestety nie ma w tej chwili danych co do skali strat, jakie gospodarstwa domowe ponoszą w Polsce w wyniku różnego rodzaju *ceberataków*. Potocznie najczęściej wymieniane rodzaje zdarzeń to złośliwe oprogramowania blokujące dostęp do danych na dysku i związane z domaganiem się zapłaty określonych środków pieniężnych w zamian za odblokowanie dostępu. O wielu rodzajach przestępstw gospodarstwa domowe nie mają jednak wiedzy. Z jednej strony wydaje się, że polski rynek jest ciągle rynkiem, na którym przestępstwa te prowadzone są na większą („hurtową”) skalę (chodzi o ataki na instytucje finansowe, sieci sprzedaży, wywiad gospodarczy).

Z czasem – podobnie jak to się dzieje na innych rynkach – uszczelnianie systemów przez duże organizacje spowoduje wzrost cyberataków na mniejszą skalę – skierowanych do gospodarstw domowych i osób fizycznych.

Wykres 4. Cele ataków w 2013 roku (Phishing)



Źródło: KASPERSKY LAB REPORT, *Financial cyber threats in 2013*.

⁷ Zdarzenia istotne z punktu widzenia bezpieczeństwa (*security events*) diagnozowano w czasie audytów bezpieczeństwa przeprowadzonych w 1300 firmach.

Dziś szacuje się, że celem większości ataków jest przede wszystkim zdobycie danych osobowych w celu ich dalszej sprzedaży i/lub dalszego wykorzystania do działalności przestępczej. W jakim kierunku rozwiną się te działania i na ile oferta ubezpieczeniowa będzie w stanie zabezpieczyć interesy gospodarstw domowych – będziemy mogli obserwować w najbliższych latach.

Tabela 6. Ceny danych osobowych w „podziemiach” Internetu

1000 skradzionych adresów e-mail	0,50–10 dolarów
1 mln zweryfikowanych adresów e-mail	70–100 dolarów
Dane karty kredytowej	0,50–20 dolarów
Skradziona tożsamość w grach komputerowych	10–15 dolarów
Skan prawdziwego paszportu	1–2 dolary
Zarejestrowana i aktywna karta SIM (telefony w Rosji)	100 dolarów
Spersonalizowany malware	12–3500 dolarów

Źródło: dane z Raportu SYMANTEC, za: T. Dolata, D. Włodarczyk, *Ryzyko cybernetyczne – 229 dni nieświadomości*, „Risk Focus”, Oblicza ryzyka, nr 2/2016,

Cyberubezpieczenia dla gospodarstw domowych nie są jeszcze oferowane. Skala problemu już dziś jest jednak zauważana przez ubezpieczycieli i zapewne (w jednostkowych przypadkach) przez gospodarstwa domowe. Konstruowanie masowego produktu ubezpieczeniowego wymaga jednak zdobycia przez ubezpieczyciela przynajmniej podstawowych doświadczeń związanych z oceną i wyceną ryzyka. Aktualnie ubezpieczyciele zbierają przedmiotowe doświadczenia i można przypuszczać, że w perspektywie kilku najbliższych lat nowe produkty będą oferowane gospodarstwom domowym.

Podsumowanie

Zmieniające się realia życia społecznego i gospodarczego sprawiają, iż potrzeby gospodarstw domowych dynamicznie ewoluują. Rynek usług finansowych, w tym ubezpieczeń, podążając za wspomnianymi zmianami, modyfikując dotychczasową ofertę i tworząc nowe produkty odpowiadające faktycznym potrzebom ubezpieczonych – gospodarstw domowych.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono wybrane obszary ochrony ubezpieczeniowej, które w ostatnich latach ewoluowały zgodnie z oczekiwaniami gospodarstw domowych (ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych, ubezpieczenia asystancje), oraz wskazano grupy produktów, które niejako wyprzedzają zapotrzebowanie gospodarstw domowych w zakresie ochrony ubezpieczeniowej (ubezpieczenia ochrony prawnej oraz *cyberubezpieczenia*).

Analiza kierunków zmian w ofercie ubezpieczycieli kierowanej do gospodarstw domowych wskazuje, iż tradycyjne produkty ubezpieczeniowe:

- gwarantują coraz szerszy zakres ochrony ubezpieczeniowej (konstrukcja *all risk*),
- stają się bardziej elastyczne (możliwość wyboru pakietu ryzyk lub wybór pomiędzy różnymi wariantami ubezpieczenia),
- oferują – poza podstawową funkcją kompensaty szkody – coraz szerszy zakres usług doradczych, informacyjnych i pomocowych, związanych z szeregiem „spraw dnia codziennego” (rozbudowa usług *assistance*).

Analiza nowych produktów wdrażanych na rynku ubezpieczeniowym wskazuje, iż w najbliższych latach obszarami, które będą zagospodarowywane przez ubezpieczycieli, będą:

- nowe usługi pomocowe, informacyjne i organizacyjne z zakresu *assistance*,
- ubezpieczenia związane z organizacją/pokrywaniem kosztów pomocy prawnej (postępowań przedsądowych, odpowiedzi na formułowane do gospodarstwa domowego roszczenia, doradztwa, prowadzenia spraw w sądzie),
- *cyberubezpieczenia* – pokrywające np. straty finansowe poniesione wskutek wykorzystania sprzętu elektronicznego (zapewne do określonego limitu) lub też pokrywające koszty skanowania antywirusowego urządzenia, naprawy oprogramowania i odzyskania danych (w tym zakresie oferta ubezpieczeniowa nie została jeszcze sprecyzowana przez ubezpieczycieli).

Obszar zapotrzebowania gospodarstw domowych na ochronę ubezpieczeniową nie został dotychczas w Polsce zbadany. Jak wspomniano we wstępie – możliwe jest jedynie określenie oczekiwań podmiotów ubezpieczonych (gospodarstw domowych) poprzez analizę zmian w ofercie kierowanej do nich przez ubezpieczycieli, czym zajęto się w niniejszym opracowaniu. W perspektywie należy jednak podjąć trud niezależnych badań oczekiwań gospodarstw domowych w odniesieniu do oferty ubezpieczeniowej, badań, które pozwoliłyby na wykreowanie kolejnych (poza opisanymi w opracowaniu) obszarów oczekiwanej przez gospodarstwa domowe ochrony ubezpieczeniowej.

Bibliografia

Dolata T., Włodarczyk D. (2016), *Ryzyko cybernetyczne – 229 dni nieświadomości*, „Risk Focus”, Oblicza ryzyka, nr 2/2016

KASPERSKY LAB REPORT, *Financial cyber threats in 2013*.

Samcik M. (2016), *Ubezpieczenie assistance. Czyli zabezpieczenie w razie kłopotów*, „Gazeta Wyborcza”, nr 02.03.2016 r.

Wątor J., *Ubezpieczenie od cyberprzestępstw. Uwaga na wyłączenia. Czy to się opłaca?* [online], Gazeta Wyborcza.biz/Wiadomości, BIZNES/LUDZIE/PIENIADZE, dostęp: 15 lutego 2016 r.

Rynek usług assistance widziany oczami klientów (2016), badanie zrealizowane przez Ipsos na zlecenie Mondial Assistance.

Raport International Association of Legal Protection Insurers (2016).

Raport bezpieczeństwa 2015, Check Point Software Technologies LTD.

W obronie cyfrowych granic, czyli 5 rad, aby realnie wzmocnić ochronę firmy przed CYBER ryzykiem (2016), PwC Polska Sp. z o.o. [online], www.pwc.pl, dostęp: 02 maja 2016 r.

Ogólne warunki kompleksowego ubezpieczenia PZU Doradca, ustalone uchwałą nr UZ/9/2016 Zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń Spółki Akcyjnej z dnia 15 stycznia 2016 r.

OWU Twój Dom Plus, zatwierdzone Uchwałą Zarządu UNIQA TU S.A. z dnia 28 grudnia 2015 r.

Ogólne warunki ubezpieczenia InterLokum (wraz z późniejszymi aneksami) przyjęte na mocy Uchwały Zarządu INTER Polska nr 38/2012 z dnia 26 lipca 2012 r.

Ogólne warunki ubezpieczenia na życie Allianz Rodzina Prestige (indeks ARP 01) przyjęte przez Zarząd TU Allianz Życie Polska S.A. na podstawie uchwały nr 66/2012 z dnia 10 października 2012 roku wraz z aneksem.

Ogólne warunki ubezpieczeń mieszkaniowych Proama zatwierdzone uchwałą zarządu nr GNL/9/2/11/2015.

Mariusz Wisłowski | jamarwi@tlen.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Świadomość ekonomiczna Polaków w związku z zawieraniem prywatnych umów pożyczek hipotecznych

The Economic Awareness of Poles in Connection with Entering into Private Agreements Mortgage Loans

Abstract: The economic awareness of Poles is currently relatively low. This often means economic exclusion that results from falling into a vicious circle of debt and, therefore, the use of financial products that are toxic to the borrower and may eventually lead to loss of the entire life acquis. The aim of this study is to identify how the effects of low economic awareness can interact when concluding private mortgage loans. The product is of a very high risk, offered primarily to people with low economic awareness, and ultimately is focused on getting the right to the property that is collateral for the loan. Analysis of cases is primarily designed to identify mechanisms of threats, which may constitute the basis for determining the mechanisms to counter the phenomenon. The hypothesis for this article is the claim that the problem of toxic financial instruments is primarily connected with the low level of economic knowledge of Poles, which in turn translates into the risk of unfavorable agreements presented in this article. Article is intended to not only analyze the phenomenon, but also to identify ways to counteract it.

Keywords: loan, mortgage, notary, financial exclusion, economic awareness, apartment

Wstęp

Problematyka rynku pożyczkowego, a także udzielania pożyczek przez instytucje inne niż banki stanowiła w 2015 i 2016 roku istotny problem w dyskusji społecznej, a także ekonomicznej. Problem ten związany jest zarówno z wysokością oprocentowania pożyczek

i kosztów związanych z tymi instrumentami finansowymi, ale także z niską świadomością ekonomiczną Polaków, która łączy się także z faktem niechęci do czytania umów i zapoznawania się z warunkami umowy finansowej. Niska świadomość ekonomiczna, która potwierdzana jest badaniami prowadzonymi m.in. przez NBP, gdzie wskazano, iż niski lub bardzo niski poziom wiedzy ekonomicznej reprezentuje 51% Polaków [*Stan wiedzy...* 2016, s. 6]. Kwestia niskiej świadomości jest o tyle istotna, iż skutkuje podejmowaniem decyzji, które często są nie tylko niezgodne z interesem ekonomicznym podejmującej go jednostki, ale narażają ją na utratę dorobku całego życia. Stan wiedzy ekonomicznej według badań rośnie wraz z ilością posiadanych produktów finansowych [*Stan wiedzy finansowej...* 2009, s. 9], jednakże odsetek ten jest nadal stosunkowo niski, szczególnie w grupach osób starszych. Problem ten związany jest zarówno ze zmianami, jakie występują na rynku, jak i wychowaniem w innych niż obecne realiach ekonomicznych, które w znacznie mniejszym stopniu kształtowały wiedzę ekonomiczną, co widoczne jest na przykładzie zestawienia wyników badania wiedzy osób starszych i dzieci, które posiadają znacznie większy zakres wiedzy w tej dziedzinie [Levy 2004, s. 284].

Niski poziom świadomości ekonomicznej, a przede wszystkim brak nawyku czytania umów, zasięgania opinii prawników lub radców prawnych, a także niska świadomość braków w wiedzy ekonomicznej narażają istotną część społeczeństwa na podejmowanie decyzji ekonomicznych, które prowadzić mogą faktycznie do utraty znacznej części majątku. Problem ten autor zamierza podnieść na przykładzie pożyczek udzielanych pod zastaw nieruchomości, które są dla pożyczkobiorców szczególnie niebezpiecznym narzędziem, gdyż skutkiem niewywiązania się z umowy jest utrata nieruchomości. Działania opisane w niniejszym artykule były przedmiotem postępowania prokuratury, która jednak nie znalazła podstaw do wszczęcia postępowania [Materiały DS. 114/14]¹. Analiza zjawiska zostanie oparta na dwóch indywidualnych przypadkach wskazujących na działanie mechanizmu udzielania tego typu instrumentów finansowych.

Celem artykułu jest przede wszystkim zbadanie mechanizmu działania zjawiska, jego poznanie i zobrazowanie. W ocenie autora możliwość przeciwdziałania zjawisku lub jego ograniczenie możliwe jest jedynie w momencie, gdy zjawisko i sposób jego powstawania będą dobrze znane i zrozumiałe dla środowiska naukowego, które dopiero na tej podstawie będzie mogło postawić wnioski, wpływając na opinie społeczną, a także na rządzących w kierunku wprowadzenia regulacji zabezpieczających najsłabsze jednostki przed skutkami toksycznych decyzji finansowych.

1 Materiały oznaczone sygnaturami akt sprawy udostępnione zostały przez Prokuraturę Rejonową Gdańsk-Śródmieście dla celów naukowych na wniosek autora. Wgląd w akta prokuratury w zakresie zakończonych postępowań możliwy jest na wniosek zainteresowanego uwarunkowany niezbędnym uzasadnieniem.

Świadomość ekonomiczna Polaków

Poziom świadomości ekonomicznej społeczeństwa jest ściśle powiązany z jego zasobnością, co oznacza, iż im wyższy poziom świadomości ekonomicznej, tym społeczeństwo jest zasobniejsze [Frączek 2013, s. 119]. Wyjaśnienie tego zjawiska wymaga wskazania, iż wysoki poziom świadomości ekonomicznej pozwala na uniknięcie szeregu zagrożeń związanych z podejmowaniem nietrafionych decyzji ekonomicznych lub też stania się przez konsumenta ofiarą oszustwa. Wskazać przy tym trzeba, że oszustwa finansowe, szczególnie organizowane przez zorganizowane grupy przestępcze często są działaniami na pograniczu prawa, co znacząco utrudnia ściganie sprawców takich działań [Kuchciak 2013, s. 21]. Jednocześnie nawet regulacje prawne związane z tego typu działalnością, jakie weszły w życie w marcu 2016 roku, nie stanowią pełnego zabezpieczenia, mając na uwadze fakt, iż zapisy ustawy [Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015] pozwalają na uzyskanie faktycznego RRSO na poziomie 100% przyznanej pożyczki. Nadal jednak problemem pozostaje kwestia świadomości ekonomicznej Polaków i ich umiejętności oceny instrumentów finansowych z perspektywy ich bezpieczeństwa i ceny. W literaturze dotyczącej problematyki świadomości ekonomicznej wskazuje się, iż głównym problemem jest brak kształcenia ekonomicznego na poziomie szkoły podstawowej i średniej, wskazując równocześnie, iż wprowadzenie tego typu wiedzy do programu edukacji znacząco podnosi poziom wiedzy ekonomicznej nastolatków [Majewski 2010]. Jednocześnie jednak działania te prowadzone są przede wszystkim jako zajęcia dodatkowe i opierają się na działaniach organizacji pozarządowych, nie stanowiąc nadal elementu podstawy programowej [Goszczyńska, Kołodziej, Trzczińska 2012, s. 128].

Prowadzone przez NBP badania [Stan wiedzy 2016, ss. 16–18] wskazują, iż wysoką wiedzę ekonomiczną posiada obecnie 38% Polaków powyżej 15 roku życia, zaś niski poziom wiedzy, według metodologii NBP posiada 18% badanej zbiorowości. Badania te wskazują jednak także na istotne z punktu widzenia badanego problemu zjawisko – duże różnice w poziomie wiedzy ekonomicznej zależne od wieku badanych, przy czym osoby najstarsze, które są najczęściej ofiarami nieuczciwych praktyk na rynku pożyczkowym, posiadają najniższy wskaźnik wiedzy ekonomicznej. Badania wykazały także, iż świadomość ekonomiczna w zakresie działania rynku pożyczkowego oraz kontroli w zakresie funkcjonowania tych podmiotów [Stan wiedzy... 2016, ss. 22–23]. Zjawiska te stanowią podstawową przyczynę wystąpienia zjawiska, które analizowane będzie w dalszej części artykułu, a także podstawową przyczynę odnoszenia sukcesów przez osoby działające w obszarze pożyczek hipotecznych udzielanych poza bankami. Jednocześnie jednak fakt istnienia licznych badań związanych z kwestią braku świadomości ekonomicznej, a także braku znajomości podstawowej terminologii z zakresu finansów (m.in. różnicy

pojęcia kredyt a pożyczka itp.) nie wpływa na liczbę kampanii społecznych czy też innych działań sektora publicznego w kierunku podniesienia tego typu wiedzy. Kampanie społeczne, które prowadzone były w ostatnich kilku latach (np. kampania dotycząca rynku pożyczek) to incydentalne zdarzenia, nie ciągłe działanie w kierunku podnoszenia świadomości i wskazywania zagrożeń dla społeczeństwa. Dotyczy to przede wszystkim osób starszych, których percepcja jest niższa, a jednocześnie zaufanie do instytucji pożyczkowych (które często są traktowane z założenia jako banki) wyższe. Badania w ramach diagnozy społecznej [Czapiński, Błędowski 2014, s. 61] wskazują, iż ukształtowane postawy osób starszych często nie ulegają zmianie i dostosowaniu do współczesnych realiów. Jednocześnie w przypadku wielu osób starszych ich postawa, a przede wszystkim niechęć do przyznania się, iż potrzebują pomocy, szczególnie wobec najbliższych, powoduje nie tylko trudności w identyfikacji problemów, ale także pozostawanie z problemem samotnie, co w przypadku krajów zachodniej Europy z rozbudowaną bazą opieki nad seniorem jest zjawiskiem znacznie rzadziej występującym [Lewandowska 2008, s. 115], jednocześnie problemem i wyzwaniem jest kwestia dostępu do służby zdrowia i opieka geriatryczna, która w zakresie oferowanym przez publiczną służbę zdrowia jest niedostateczna w stosunku do potrzeb [Górna, Jaracz 2008, s. 344].

Analiza świadomości ekonomicznej Polaków uwzględnić musi także inne zjawisko, które stanowi istotne zagrożenie bezpieczeństwa funkcjonowania na rynku finansowym – brak chęci zapoznania się z umową i nieczytanie umów, a także zaufanie do osób, które przedstawiają daną umowę do podpisu, połączonej z brakiem znajomości praw konsumentów. Badania w tym zakresie prowadzone są przede wszystkim przez organizacje pozarządowe, jednakże ich wyniki są jednoznaczne – Polacy przeważnie nie czytają umów [Kowalski 2016]. Zjawisko to występuje od dawna, zaś kolejne badania wskazują, iż statystycznie 2/3 Polaków podpisuje dokumenty bez zapoznania się z ich treścią lub przynajmniej przejrzenia dokumentów. Przyczyny występowania tego zjawiska są zróżnicowane, jednakże można wskazać, iż podstawowymi problemami są: długość umów, skomplikowany, prawniczy język ich napisania, a także nieumiejętność zrozumienia zapisów umów połączona z oporem przed zapytaniem o treść umowy i znaczenie poszczególnych zapisów. Co istotne, wskaźnik niechęci do czytania umów nie spada, pomimo nagłaśniania problematyki wynikającej z zapisów stosowanych w umowach. Niemniej, jak wskazują analitycy, myślenie większości klientów skierowane jest na uzyskanie doróżnej korzyści wynikającej z zawartej umowy, nie zaś na konieczność dokonania analizy samej umowy pod kątem jej zapisów i ewentualnych zagrożeń. Jednocześnie problemem dla rynku jest fakt, iż w dużym uogólnieniu Polacy nie analizują podejmowanych decyzji ekonomicznych w ujęciu długofalowym, czego przykładem są choćby kredyty indeksowane w CHF, na który to problem zwracano już uwagę w 2009 roku [Pawłowicz

2009, s. 7], czy też kształt programu „Rodzina na Swoim”, którego konstrukcja powoduje, iż na przestrzeni najbliższych kilku lat jego beneficjenci odczują istotny wzrost raty kredytowej.

Problem z tworzeniem długich, wielostronicowych umów wynika także z modelu funkcjonowania prawa w Polsce. Konieczność umieszczenia w umowie szeregu informacji ustawowych lub mających zabezpieczyć interesy stron w przypadku niedopełnienia warunków umowy przez drugą stronę powodują, że umowy stają się skomplikowanym ciągiem zapisów, które często są przepisane słowo w słowo z ustaw. Jak wynika z badań [*Postawy Polaków...* 2011, ss. 16–17] zachowania Polaków na rynku finansowym, świadomość prawa związana ze skutkami zawarcia umowy, a także konsekwencjami podjęcia określonej decyzji finansowej jest cały czas na bardzo niskim poziomie. Co istotne, w większości przypadków podejmując decyzję finansową, konsumenci nie są w stanie określić całkowitego kosztu danego instrumentu, a często nawet nie są zainteresowani tym kosztem. Jednocześnie w wielu przypadkach informacja przekazywana przez wierzyciela ogranicza się do przekazania formularza informacyjnego bez wyjaśnienia pojęć, które figurują w umowie, a które często są niezrozumiałe, szczególnie przez osoby starsze i gorzej wykształcone. Jednocześnie kredyt czy pożyczka często stanowią źródło pozyskania środków na spłatę innych, bieżących lub wymagalnych zobowiązań [Świecka 2009, s. 32]. W badaniach wskazano także, iż klienci nie są faktycznie świadomi istnienia zagrożenia powstania „pętli zadłużenia”. Dotyczy to w szczególności korzystania z ofert pożyczek, zarówno tych udzielanych jako chwilówki, jak i pożyczek na znaczne kwoty, mających na celu spłacenie części zapadłego zadłużenia danego dłużnika [*Rynek firm pożyczkowych w Polsce* 2013, s. 17]. Funkcjonowanie wielu firm pożyczkowych opiera się w dużej mierze na udzieleniu pożyczki na krótki czas, której koszt obecnie w większości przypadków osiąga maksymalny dozwolony pułap oprocentowania – faktycznie zatem koszty pożyczki chwilówki udzielanej na okres 30 dni w wysokości 500 złotych to około 141 zł. Brak możliwości zwrotu tej kwoty skutkuje poszukiwaniem przez pożyczkobiorców nowych pożyczek i popadanie w „pętlę zadłużenia”.

Najistotniejszym problemem jest zatem brak świadomości społeczeństwa odnośnie do zagrożeń związanych z popadnięciem w spiralę zadłużenia przy jednoczesnym lawinowym wzroście poziomu zadłużenia w przypadku skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego i komorniczego. Faktycznie bowiem pożyczkobiorca, który nie ureguluje swoich zobowiązań, a jego sprawa zostanie skierowana na drogę postępowania sądowego i egzekucyjnego, zobowiązany jest do zwrotu kwoty powiększonej o kilkadziesiąt, a nawet o kilkaset procent w stosunku do uzyskanej kwoty. Jednocześnie skutkiem rozpoczęcia postępowania komorniczego jest faktyczne wykluczenie z rynku finansowego takiej jednostki. Patologią systemu jest dodatkowo fakt, iż, pomimo usta-

wowej ochrony wynagrodzenia i emerytur, środki te mogą być zajęte w całości po ich przesłaniu na rachunek bankowy (w tym momencie są to bowiem już środki na rachunku, których ochrona regulowana jest odrębnie). Powoduje to, że faktycznie jednostki zadłużane są wpychane w szarą strefę, gdzie mogą uzyskać środki do życia, bez zagrożenia ich zajęcia przez komorników. Znane są bowiem autorowi przypadki, gdy nawet w sytuacji, kiedy środki po dokonaniu zajęcia wypłacane są gotówką do rąk dłużnika i traktowane przez komornika jako wolna gotówka, odbierane są w drodze przeszukania dłużnika pod zakładem pracy (sytuacja taka ma miejsce w przypadku przynajmniej kilku kancelarii komorniczych, obsługujących duże firmy windykacyjne).

Analiza sytuacji, szczególnie zagrożeń związanych z wykluczeniem finansowym, powoduje, że podstawowym zjawiskiem, jakie funkcjonuje u wielu konsumentów w związku z funkcjonowaniem na rynku finansowym jest strach [Iwanicz-Drozdowska 2011, s. 81] – jeżeli dodatkowo uwzględni się fakt, iż, szczególnie w przypadku pożyczek branych w sektorze pozabankowym, istotna część zobowiązań powstała w celu zaspokojenia bieżących potrzeb podstawowych lub też w celu uzyskania środków na leczenie [*Rynek firm pożyczkowych w Polsce* 2013, s. 21], wskazać trzeba, iż szczególnie grupa o niskiej świadomości ekonomicznej, a także gorzej sytuowana narażona jest na wysokie ryzyko związane z narażeniem na wpadnięcie w pętlę zadłużenia.

Problematyka związana z osobami starszymi dodatkowo wymaga uwzględnienia faktu, iż osoby te traktowane są często jako grupa docelowa dla wielu produktów bankowych i parabankowych, co wynika przede wszystkim z faktu posiadania przez tą grupę stałego dochodu, który w przypadku braku spłaty może być zajęty na poczet egzekucji należności. Powoduje to, że w wielu przypadkach produkty oferowane osobom starszym naruszają zasady związane z etyką biznesu [Broniszewska, Radzińska 2013, s. 29], przy czym podatność osób starszych na perswazję i reklamę, szczególnie w odniesieniu do wsparcia dzieci, wnuków, pomocy rodzinie, mają znacznie silniejsze oddziaływanie niż w przypadku młodszych odbiorców przekazu.

Prywatne pożyczki hipoteczne

Funkcjonowanie prywatnych pożyczek hipotecznych, udzielanych przede wszystkim osobom starszym, związane jest z charakterystyką rynku, a także zagrożeniami ekonomicznymi, które dotyczą osób korzystających z tego typu instrumentów, które szczególnie w pierwszym etapie korzystania były przez te osoby niedostrzegane w związku z sytuacją ekonomiczną i pilnymi potrzebami finansowymi.

Analizując wybrane przypadki na podstawie dokumentacji prokuratury [Materiały DS. 114/14], która badała analizowane sprawy, a także opierając się na pozyskanych re-

lacjach osób (w tym pozyskanych w związku z artykułami prasowymi dotyczącymi tych osób), wskazać można kilka podstawowych kryteriów, które umożliwiają funkcjonowanie tego typu instrumentów – są to:

- posiadanie przez pożyczkobiorców własnościowego lub spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu;
- relatywnie niski dochód w stosunku do posiadanych zobowiązań;
- posiadanie zobowiązań przeterminowanych, zagrożonych egzekucją lub egzekwowanych na drodze egzekucji komorniczej;
- zagrożenie licytacją lokalu mieszkalnego, stanowiącego zabezpieczenie pożyczki lub wpis zobowiązań do hipoteki danego lokalu.

Kryteria te wskazują, że osobami korzystającymi z tego typu instrumentów są przede wszystkim osoby zagrożone wykluczeniem finansowym lub też faktycznie wykluczone z rynku finansowego. Co do zasady osoby te nie mają możliwości uzyskania jakichkolwiek środków w bankach z uwagi na negatywną historię kredytową, a także są narażone na kontakty z podmiotami zajmującymi się windykacją należności, czy też komornikami, co dodatkowo wpływa negatywnie na brak ostrożności przy analizie tego typu ofert.

Metodologia badań oparta jest na metodzie jakościowej, jaką jest analiza pojedynczych przypadków, przy czym trzeba wskazać, iż problem poruszany w niniejszym opracowaniu jest problemem istotnym i jak wynika z informacji prasowych, istniejącym w całej Polsce, którego skala jest trudna do oceny z uwagi na fakt, iż wiele tego typu sytuacji nie jest nagłaśnianych². Zgodnie z założeniami niniejszego opracowania celem jest przede wszystkim zrozumienie zjawiska, a także wskazanie, w jaki sposób zjawisko realizowane jest na rynku, jakie są przyczyny zjawiska, a także w jaki sposób zjawisku można przeciwdziałać lub też je ograniczyć. Należy bowiem zauważyć, że problem związany z tego typu instrumentami jest problemem funkcjonowania na pograniczu działalności przestępczej, gdyż faktycznie dochodzi do niekorzystnego rozporządzenia posiadanym mieniem (czyli czynu opisanego w art. 286 *Kodeksu karnego*), ale jest to działanie, na które przynajmniej w teorii „poszkodowany” wyraża zgodę, zatem w świetle prawa, szczególnie swobody zawierania umów, jest to transakcja dozwolona.

Mechanizm działania podmiotów zajmujących się tego typu pożyczkami związany jest przede wszystkim ze współpracą z pośrednikami finansowymi lub nawet pracownikami banków, którzy przekazują informacje o potencjalnych klientach zainteresowa-

2 Przykłady opisywanego zjawiska przedstawiono min. w następujących artykułach: Kamińska A., *Niebezpieczne pożyczki*, <http://www.rp.pl/artykul/960030-Niebezpieczne-pozyczki.html#ap-1>; http://www.tvn24.pl/wideo/z-anteny/wziela-pozyczke-stracila-wszystko,275305.html?playlist_id=20106; Dudar I., *Wzięli pożyczki w parabankach, stracili swoje mieszkania*, <http://www.poranny.pl/wiadomosci/hajnowka/art/4885335,wzieli-pozyczki-w-parabankach-stracili-swoje-mieszkania,id,t.html>; Pięś A., *Sądowy system nas zrujnował. Straciłszy mieszkanie, toniemy w długach*, <http://www.nowiny24.pl/wiadomosci/rzeszow/art/5819569,sadowy-system-nas-zrujnowal-stracilismy-mieszkanie-toniemy-w-dlugach,id,t.html>.

nych prywatnymi pożyczkami lub znajdujących się w bardzo trudnej sytuacji finansowej. Jednocześnie wskazać trzeba na fakt, iż pracownicy banków informowali o możliwości pozyskania środków drogą prywatnej pożyczki w celu spłaty zobowiązań, co dodatkowo w ocenie badanych osób stanowiło gwarancję uczciwości oferty. Analizując wybrane przypadki wskazać trzeba na dwa podstawowe modele działania, których ofiarą stały się osoby, które utraciły mieszkania – model ewidentnie naruszający przepisy prawa polegający na fałszowaniu dokumentów i model opierający się na działaniu w granicach prawa, oparty na naliczeniu na tyle dużych kosztów pożyczki, by nie było można jej zwrócić, co prowadzi do przejęcia mieszkania [Grabowska 2013, s. 21].

Przypadek 1

Pierwszy z badanych przypadków związany jest z działaniem naruszającym przepisy prawa, przynajmniej w ocenie pożyczkobiorcy. Należy przy tym zauważyć, że prokuratura umorzyła postępowanie w niniejszej sprawie.

Pożyczkobiorcą była 62-letnia mieszkanka Gdańska, posiadająca lokal mieszkalny o wartości 250 000 złotych, a także mająca zobowiązania wymagalne w momencie zaciągnięcia pożyczki na poziomie około 3 000 złotych. W dniu zaciągnięcia zobowiązania pożyczkobiorczyni nie posiadała zajęć komorniczych, a przyczyną nagłej potrzeby finansowej w wysokości 6 000 złotych była konieczność pokrycia rachunku za leczenie w związku ze stwierdzoną chorobą nowotworową.

Mechanizm działania osób udzielających pożyczki wskazywał od początku na cel, jakim było uzyskanie od pożyczkobiorczyni lokalu mieszkalnego. Na pierwszym spotkaniu mającym na celu ustalenie zasad udzielenia pożyczki osoba jej udzielająca dokonała oceny świadomości pożyczkobiorcy w zakresie wiedzy ekonomicznej. Już na pierwszym spotkaniu pożyczkodawca wskazał, iż udzielenie pożyczki wiązać się będzie z koniecznością odwiedzenia notariusza i sporządzenia aktu notarialnego udzielenia pożyczki, która ma zostać zabezpieczona na hipotecę lokalu. Pożyczkodawca pytał się także pożyczkobiorczyni, czy była ona kiedykolwiek u notariusza i czy wie, jak wygląda sporządzenie aktu notarialnego – po uzyskaniu odpowiedzi negatywnej zaproponował spotkanie u notariusza za dwa dni, gdzie udzielona miała zostać pożyczka.

U notariusza obecni byli pożyczkodawca, pożyczkobiorca, a także osoba, która została wpisana do aktu notarialnego, jako nabywca mieszkania. Z aktu notarialnego wynikało bowiem, że nabywca zakupił od pożyczkobiorcy mieszkanie za kwotę 250 000 złotych, które to środki otrzymać miała pożyczkobiorczyni w momencie podpisania aktu notarialnego. Jednocześnie w akcie zastrzeżono, iż pożyczkobiorczyni ma możliwość odkupienia lokalu w terminie sześciu miesięcy od dnia spisania aktu notarialnego

pod warunkiem wpłaty kwoty, za którą lokal został rzekomo sprzedany. Dodatkowo pożyczkobiorczyni podpisała notarialne pełnomocnictwo do wymeldowania jej z lokalu mieszkalnego, który był przedmiotem umowy. Po podpisaniu wszystkich dokumentów pożyczkobiorczyni otrzymała swoją kopię aktu notarialnego, a następnie została jej wypłacona kwota 6 000 złotych.

Dopiero po upływie około 12 miesięcy, gdy do pożyczkobiorczyni przyszedli mężczyźni, którzy byli właścicielami lokalu zaczęła ona analizować akt notarialny i stwierdziła, iż sprzedała mieszkanie. Co istotne, osoby, które przyszły zająć lokal, były w tym czasie trzecimi właścicielami lokalu, gdyż został on sprzedany w trzech transakcjach zawieranych przed trzema różnymi notariuszami. Mężczyźni zaproponowali pożyczkobiorczyni pomoc w wyprowadzce, a także zaproponowali wynajęcie mieszkania i jego opłacenie na okres trzech miesięcy.

Analizowany przypadek obrazuje mechanizm wykupienia mieszkania, oparty przede wszystkim na braku zapoznania się z umową, która podpisywana jest u notariusza, i zaufania do treści uzgodnień zawartych wcześniej ustnie. Co istotne, wystarczyłoby, aby pożyczkobiorca zapoznał się z umową lub też notariusz ją odczytał (czego według pożyczkobiorcy nie uczynił), by treść umowy była znana, a pożyczkobiorca nie utraciłby lokalu mieszkalnego. Sytuacja ta jest o tyle trudna dla pożyczkobiorcy, iż faktycznie w świetle dokumentów dokonał on skutecznej sprzedaży posiadanego lokalu mieszkalnego, a także otrzymał on za ten lokal zapłatę. Działania w stosunku do pożyczkobiorcy ze strony osób dokonujących transakcji nabycia lokalu opierały się na przesłankach związanych z brakiem znajomości procedur związanych z postępowaniem przed notariuszem, a także z sytuacją bezpośredniego zagrożenia życia, gdzie pożyczkobiorczyni potrzebowała szybko uzyskać środki pieniężne, przez co nie zachowała ostrożności związanej z zawarciem umowy.

W opinii prokuratury badającej sprawę w uzasadnieniu można przeczytać, iż [Materiały DS. 114/14] „z aktu notarialnego załączonego do akt sprawy wynika, iż (...) sprzedała stanowiący jej własność lokal mieszkalny mieszczący się w Gdańsku (...), otrzymując w dniu podpisania aktu notarialnego kwotę 250 000 złotych od nabywcy (...), czego potwierdzeniem jest złożony na akcie notarialnym podpis. Jednocześnie mając na uwadze dowód z przesłuchania notariusza (...), który z racji pełnionej funkcji uznany musi być za osobę zaufania publicznego, a także zeznania świadków (...) i (...) obecnych przy sporządzeniu aktu notarialnego, należy przyjąć, iż nie zachodzi podejrzenie, by w trakcie sporządzenia aktu notarialnego doszło do nieprawidłowości w tym zakresie.” Podejście takie wskazuje, iż biorąc za zasadne zdanie pożyczkobiorczyni doszło do zjawiska, które określić można jako „oszustwo w białych rękawiczkach”.

Przypadek 2

Przypadek drugi dotyczy emerytki z Gdańska, która w momencie zaciągnięcia zobowiązania miała 84 lata. Posiadała ona lokal mieszkalny, który wyceniony został na 95 000 złotych, posiadała zobowiązania, których całkowita spłata wymagała posiadania środków w wysokości 40 000 złotych. W tym przypadku działania pożyczkodawców oparte były na zasadach określonych w przepisach kodeksu cywilnego, a także ustawy o kredycie konsumenckim, przy czym podmiot, który nabył mieszkanie występował jawnie (nie została zastosowana metoda wskazana w poprzednim przykładzie).

Podobnie jak w poprzednim przypadku podstawową przyczyną poszukiwania przez pożyczkobiorcę dodatkowego źródła finansowania był fakt, iż posiadała ona zobowiązania finansowe, które były wymagalne i nie otrzymała środków w banku. Pracownik jednego z banków zaproponował, by pożyczkobiorca skontaktował się ze znanymi jej osobami, udzielającymi pożyczek pozabankowych, przy czym nie wskazał, iż są to pożyczki udzielane pod zastaw nieruchomości.

Podobnie jak w przypadku poprzedniej pożyczki, tak też w tym przypadku umowa pożyczki została sporządzona w postaci aktu notarialnego zawierającego umowę pożyczki i umowę przewłaszczenia nieruchomości jako zabezpieczenia. Działania takie są przy tym zgodne z prawem, co wynika wprost z przepisów o swobodzie zawierania umów. W tym przypadku nie jest nawet kwestionowany fakt, czy notariusz odczytał stronom akt notarialny, jednakże problemem jest kwestia zrozumienia aktu notarialnego przez pożyczkobiorcę. W tym przypadku, jak wynika z akt postępowania prokuratury [Materiały DS. 114/14], problemem jest jednak zrozumienie treści spisywanego aktu notarialnego przez pożyczkobiorczynię. Jednocześnie, ponieważ w księdze wieczystej nieruchomości widniał wpis komornika w akcie notarialnym, zastrzeżono, iż część pożyczki zostanie przesłana od razu na konto komornika, celem zwolnienia zajęć komorniczych z hipoteki. W tamtym momencie pożyczkobiorczyni uznawała ten zapis za bardzo korzystny, jednakże faktycznie prowadził on do sytuacji, w której pożyczkodawca spłacając zobowiązania pożyczkobiorcy otrzymywał nieruchomość zwolnioną z zajęć komorniczych.

Faktyczna kwota udzielonej pożyczki, jak wynika z aktu notarialnego wyniosła 70 000 złotych, przy czym pożyczkobiorca zobowiązał się w akcie do pokrycia kosztów czynności notarialnych, a także zlecał wypłatę 40% kwoty pożyczonej na konto osoby trzeciej z tytułu wynagrodzenia za usługi pośrednictwa w udzieleniu pożyczki. Faktycznie osoba wskazana jako pośrednik uczestniczyła w procesie udzielania pożyczki, przygotowywała dokumentację, a także była obecna przy sporządzaniu aktu notarialnego. Dodatkowo pomiędzy pożyczkobiorcą, a pośrednikiem spisana została umowa o świad-

czenie usług, która wskazywała na wysokość wynagrodzenia z tytułu uzyskania dla pożyczkobiorcy pożyczki. Faktycznie zatem do dyspozycji pożyczkobiorcy postawiono kwotę 42 000 złotych.

Pożyczka została udzielona na okres 6 miesięcy, po którym to okresie na konto pożyczkobiorcy miała zostać wpłacona cała kwota wraz z odsetkami. W czasie obowiązywania umowy wartość odsetek wyniosła 6 211,78 zł. Jednocześnie w umowie zastrzeżono, iż w przypadku braku wpłaty całej kwoty i powstania opóźnienia większego niż 3 dni pożyczkodawca ma prawo obciążyć pożyczkobiorcę zryczałtowanymi kosztami windykacji wynoszącymi 30% wartości zadłużenia. Wartość ta obejmowana przy tym także koszty zastępstwa sądowego i koszty egzekucji – co w ocenie prokuratury nie było nadużyciem, gdyż faktyczne koszty egzekucyjne mogły być znacznie wyższe niż 30%. Niemniej naliczenie tej opłaty spowodowało, iż wartość zadłużenia wzrosła do poziomu 99 075 zł, czyli przekraczała wartość nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie pożyczki. W tym momencie pożyczkobiorcy przejęli mieszkanie, dodatkowo udostępniając lokal, który w świetle prawa stanowił ich własność, kilku młodym ludziom, których zadaniem miało być skłonienie poprzedniego właściciela do opuszczenia lokalu. Co istotne w świetle dokumentów i przepisów prawa, cała operacja została przeprowadzona legalnie, zaś pożyczkobiorcy nikt nie wyrzucił z mieszkania (z którego jednak została ona wymeldowana). Dodatkowo firma, która udzieliła pożyczki, pozwała pożyczkobiorczy nie o zwrot kwoty stanowiącej różnicę pomiędzy kwotą niespłaconego zobowiązania, a wartością lokalu, a także o zapłatę za bezumowne korzystanie z lokalu w okresie, gdy nie była ona już jego właścicielką.

Wnioski

Analiza wskazanych wcześniej dwóch przypadków pokazuje, jak istotnym zagrożeniem jest niska świadomość prawna Polaków na rynku kapitałowym, a także wskazuje na funkcjonowanie szeregu zagrożeń, które związane są z brakiem wiedzy i znajomości procedur funkcjonujących na rynku finansowym. Co istotne w obu prezentowanych przypadkach zdaniem prokuratury nie nastąpiło naruszenie prawa, co związane jest przede wszystkim z faktem korzystania z kancelarii notarialnych przy zawieraniu umów, co dodatkowo uwiarygodnia pożyczkodawcę w oczach pożyczkobiorcy, a także organów ścigania. Jednocześnie analiza przypadków i innych podobnych zdarzeń każe przynajmniej zastanowić się, czy działania notariuszy, będących przedstawicielami zawodu zaufania publicznego, nie są działaniami przynajmniej nieetycznymi, jeżeli nie działaniami o charakterze przestępczym, na co zwrócił uwagę Rzecznik Praw Obywatelskich [*Rzecznik w sprawie wyłudzenia...*]. Jednocześnie analiza zjawiska i opisane mechanizmy działania wskazują

na niedoskonałość konstrukcji prawa karnego i cywilnego, a szczególnie powiązań pomiędzy tymi gałęziami prawa. W ocenie autora istotne jest, by środowisko naukowe, nie tylko związane z naukami prawnymi, ale także z naukami ekonomicznymi i psychiatrią, podjęło dyskusję na temat zmiany prawa, a szczególnie zabezpieczenia osób starszych. Zjawiska takie jak demencja starcza czy też ograniczenie zdolności postrzegania, które są charakterystyczne dla starszego wieku wymagają konstrukcji prawnej, związanej z kuratelą nad działaniami takiej osoby, nie tyle w celu ograniczenia jej wolności i praw, ale w celu zabezpieczenia jej interesów. W tym zakresie działania mogą obejmować ustawowe nakazanie kontroli umów o danej wartości przez radcę prawnego lub adwokata i wydawanie stosownej opinii, zwiększenie znaczenia pracowników opieki społecznej lub też zwiększenie znaczenia i roli kuratorów sądowych, nie tyle jako organu kontroli, ale organu pomocy i wsparcia dla osób starszych. Jest to o tyle istotne, iż osoby te często pozostają same, gdy dzieci przebywają za granicą, co powoduje, że faktycznie nie ma możliwości udzielenia porady osobom starszym przez młodsze pokolenia.

Problem wykorzystywania niskiej świadomości ekonomicznej Polaków przez podmioty zajmujące się udzielaniem pożyczek związany jest przede wszystkim z ryzykiem wykluczenia finansowego i brakiem możliwości pozyskania finansowania w bankach i innych instytucjach zaufania publicznego. Powoduje to, iż często nie mający innych możliwości pożyczkobiorca korzysta z instrumentów, których nie tylko nie rozumie, ale które można określić jako instrumenty nastawione na doprowadzenie do niekorzystnego rozporządzenia mieniem pożyczkobiorcy, przez przejęcie jego nieruchomości lub innego majątku. Niemniej jednak trzeba wskazać, że faktycznie większość firm pożyczkowych przez bardzo długi okres czasu korzystała z możliwości rolowania pożyczek i naliczania faktycznie nieograniczonych kosztów związanych z windykacją. Wprowadzone obecnie ograniczenia mogą jednak powodować poszukiwanie przez pożyczkobiorców ofert pożyczek prywatnych zabezpieczonych nieruchomością, których udzielenie w ocenie KNF uzyskanej przez autora, jest nadal dozwolone. Niemniej, mając na uwadze poziom wiedzy ekonomicznej, a także faktyczny brak kampanii społecznych w tym zakresie, wskazać należy, że regulacje w tym zakresie lub projekty regulacji w formie wniosków składanych przez środowisko naukowe są niezbędne. Jednocześnie należy pamiętać, że społeczeństwo polskie przeszło głęboką transformację z ustroju socjalistycznego, gdzie funkcje opiekuńcze państwa były znacznie bardziej rozbudowane, do ustroju kapitalistycznego i to właśnie osoby starsze mają największe trudności w dostosowaniu się do nowych realiów.

Prezentowane przykłady wyraźnie wskazują na konieczność prowadzenia rozbudowanej edukacji Polaków w zakresie bezpieczeństwa w obrocie finansowym. Wydaje się bowiem, że jedynie odpowiednia wiedza finansowa, a także umiejętność oceny propo-

nowanych produktów finansowych może stanowić zabezpieczenie przed zagrożeniem wynikającym ze stosowania niebezpiecznych instrumentów finansowych. Funkcjonowanie społeczeństwa nie może opierać się na wykorzystywaniu słabości jednostek najsłabszych przez jednostki silniejsze ekonomicznie, czy też grupy nastawione jedynie na zysk. Problem związany z instrumentem prywatnych pożyczek hipotecznych wskazuje na niedoskonałość państwa, które ponadto musi zapewniać opiekę osobom poszkodowanym, co rodzi konsekwencje nie tylko materialne, ale także związane z zaufaniem obywatela do państwa i jego instytucji.

W prezentowanym artykule autor przedstawił działanie mechanizmu, wskazuje na zagrożenia i luki prawne, które wykorzystywane są przez pożyczkodawców w celu uzyskania praw do mieszkania. W ocenie autora zobrazowanie mechanizmu jest pierwszym z etapów jego eliminowania, gdyż pozwala na wskazanie kwestii, które wymagają regulacji. Wskazanie problemu i jego analiza stanowić powinno podstawę dla dalszych działań, które wymagają przede wszystkim kompleksowej diagnozy problemu i obszarów, gdzie niedoskonałość prawa skutkuje konsekwencjami ekonomicznymi. Zasadniczą kwestią jest jednak postrzeganie problemu nie tylko przez aspekty prawne, czy też ekonomiczne, ale przede wszystkim przez aspekty społeczne. W ocenie autora, zmiany w prawie są niezbędne, przy czym kwestią kluczową jest określenie granic tych zmian, z jednej strony gwarantujących swobodę zawierania umów, z drugiej zaś zabezpieczających słabszą stronę transakcji przed jej skutkami. Istotne jest także budowanie świadomości ekonomicznej, której podstawy powinny być budowane już na etapie kształcenia podstawowego, co powinno zapewnić każdemu człowiekowi wchodzącemu w dorosłość podstawę wiedzy niezbędną do funkcjonowania na rynku finansowym. Edukacja osób młodych i kampanie społeczne to obok wprowadzenia regulacji zabezpieczających osoby starsze podstawowe postulaty, jakie środowisko naukowe powinno wysuwać w związku z problematyką niskiej świadomości ekonomicznej społeczeństwa. Prezentowane przykłady obrazują wysoce doniosłe skutki ekonomiczne niskiej świadomości, jednakże trzeba założyć, że skutki te, w mniejszej skali dotyczą także pozostałych grup społecznych.

Bibliografia

Broniszewska A., Radzińska J. (2013), *Prawno-etyczne aspekty działań promocyjnych na rynku usług finansowych kierowanych do seniorów* [w]: S. Trociuk (red.), *Osoby starsze na rynku usług finansowych analiza i zalecenia*, RPO, Warszawa.

Czapiński J, Błędowski P. (2014), *Aktywność społeczna osób starszych w kontekście percepcji Polaków*, Diagnostyka społeczna 2013, MPiPS, Warszawa.

Frączek B. (2013), *Obszary badań w zakresie poziomu wiedzy i edukacji finansowej społeczeństwa w Polsce i na świecie*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 173.

Goszczyńska M., Kołodziej S., Trzcńska A. (2012), *Uwikłanie w świat pieniądza i konsumpcji. O socjalizacji ekonomicznej dzieci i młodzieży*, Difin, Warszawa.

Iwanicz-Drozdowska M. (2011). *Edukacja i świadomość finansowa: doświadczenia i perspektywy*, SGH, Warszawa.

Górna K, Jaracz K. (2008), *Jakość życia osób starszych* [w:] K. Wieczorowska-Tobis, D. Talarska (red.), *Geriatrya i pielęgniarstwo geriatryczne. Podręcznik dla studiów medycznych*, PZWL, Warszawa.

Grabowska A. (2013), *Seniorzy jako konsumenci. Wnioski na temat marketingu usług finansowych kierowanych do osób starszych* [w:] S. Trociuk (red.), *Osoby starsze na rynku usług finansowych, analiza i zalecenia*, RPO, Warszawa.

Kowalski D. (2016), *Na bank zrozumiesz*, „Forbes”, 20 stycznia.

Kuchciak I. (2013), *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, „Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance”, nr 4/2013.

Levy Ch.R. (2004), *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne* [w:] T. Tyszek (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk.

Lewandowska A. (2008), *Expectations of Nursing Homes Pensioners* [w:] G. Olchowik (red.), *Wellness in Different phases of Life*, Neuro Centrum, Lublin.

Majewski B. (2010), *Badanie świadomości i podstaw wiedzy ekonomicznej wśród uczestników programów edukacyjnych skierowanych do najmłodszych*, „E-mentor”, nr 2 (34).

Materiały z postępowania przygotowawczego Prokuratury Rejonowej Gdańsk-Śródmieście, DS 114/14.

Pawłowicz L. (2009), *Kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych – lekcja dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.

Postawy Polaków wobec oszczędzania (2011), raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, TNS Pentor, Warszawa.

Rynek firm pożyczkowych w Polsce (2013), Raport PwC, Warszawa.

Stan wiedzy finansowej Polaków (2009), raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison.

Rzecznik w sprawie wyludzenia mieszkań za pożyczki – wystąpienie do Krajowej Rady Notarialnej [online], <https://www.rpo.gov.pl/pl/content/rzecznik-w-sprawie-wyludzenia-mieszkan-za-pozyczki%E2%80%93wystapienie-do-krajowej-rady-notarialnej>.

Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków 2015 (2016), NBP, Warszawa.

Świecka B. (2009), *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa.

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2015 poz. 1357.

Joanna Węgrzyn | joann.wegrzyn@wp.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Mentalne budżetowanie gospodarstw domowych na przykładzie programu Rodzina 500+

Mental Budgeting of Household Finance by the Case of Child Subsidy Program Family 500+

Abstract: The purpose of this article is to feature the influence of mental budgeting over household finance after introducing a new governmental child subsidy program named Family 500+. The 500 Polish złoties per child monthly subsidy, which took effect in April 2016, will be available for every second and subsequent child under eighteen years of age, embracing some 2.7 million households in total. In accordance with the assumptions of Family 500+, the extra direct financial support may seem to be helpful for Polish families as well as the whole domestic economy. However, the households may face with the challenge of correct money allocation, as a consequence of their mental budgeting and setting new mental accounts. The article rises two research questions relating to household mental budgeting process. Firstly, how households categorize and mentally code their financial incomes. Secondly, in what way they may mentally budget received subsidies. It seems possible to presume that the households will automatically code every monthly subsidy by using the same mental accounts, what is not economically efficient in case of meeting unexpected needs and transferring some values between the mental accounts.

Keywords: households, metal budgeting, metal accounts

Wprowadzenie

Wokół kwestii wydatkowania środków z programu Rodzina 500+ przez jego beneficjentów toczy się obecnie w Polsce szeroka dyskusja. Wprowadzony w kwietniu 2016 r.

program, oprócz podstawowego celu, jakim jest systematyczne wsparcie gospodarstw domowych przez system tzw. świadczeń wychowawczych, który docelowo ma objąć ok. 2,7 miliona gospodarstw, w perspektywie krótkoterminowej zakłada również wspieranie konsumpcji, co ma przyczynić się do wzrostu popytu, a w efekcie i wzrostu gospodarczego kraju. Celem poniższego artykułu jest przedstawienie z perspektywy ekonomii behawioralnej wpływu, jaki na decyzje finansowe beneficjentów programu może mieć mentalne budżetowanie otrzymanych środków. Na potrzeby artykułu beneficjent programu został zdefiniowany jako gospodarstwo domowe, które, zgodnie z ekonomiczną definicją GUS, jest „zespołem osób wspólnie zamieszkujących i utrzymujących się” [GUS 2014, s. 19], w skład którego wchodzi co najmniej dwoje niepełnoletnich dzieci. Przyjęte na potrzeby artykułu podmiotowe ograniczenie definicji do gospodarstw domowych utrzymujących co najmniej dwójkę dzieci pozwoli na przedstawienie analizy przedmiotowego zagadnienia mentalnego budżetowania w odniesieniu do zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych, które kwalifikują się do otrzymywania środków finansowych z programu Rodzina 500+.

W artykule zostały postawione dwa pytania badawcze: 1) jak gospodarstwa domowe kategoryzują przepływy finansowe w ramach mentalnego budżetowania oraz 2) jak gospodarstwa domowe mentalnie budżetują *ex ante* i *ex post* przepływy pieniężne związane z programem Rodzina 500+. W odpowiedzi na tak postawione pytania badawcze w pierwszej części artykułu przedstawiono mechanizm procesu mentalnego budżetowania i budowania systemu kont mentalnych w ujęciu teoretycznym. W kolejnej części artykułu dokonano analizy mechanizmu mentalnego budżetowania w odniesieniu do pierwszych ekonomicznych decyzji gospodarstw domowych związanych z działaniem programu Rodzina 500+. Ograniczeniem badawczym artykułu są ramy czasowe okresu funkcjonowania programu rządowego (od kwietnia 2016 r.), niemniej jednak za podjęciem tej tematyki w kontekście finansów behawioralnych już na tak wczesnym etapie przemawia zauważalny mechanizm mentalnego budżetowania, stosowany przez gospodarstwa domowe. Pozwoli to na zweryfikowanie postawionej hipotezy, że gospodarstwa domowe po dokonaniu skategoryzowania grupy strumieni dochodów i wydatków w ramach początkowego etapu funkcjonowania programu Rodzina 500+, kolejne otrzymane z tej puli środki będą kodować już automatycznie, na tych samych kontaktach mentalnych.

Charakterystyka zachowań decyzyjnych gospodarstw domowych – ujęcie behawioralne

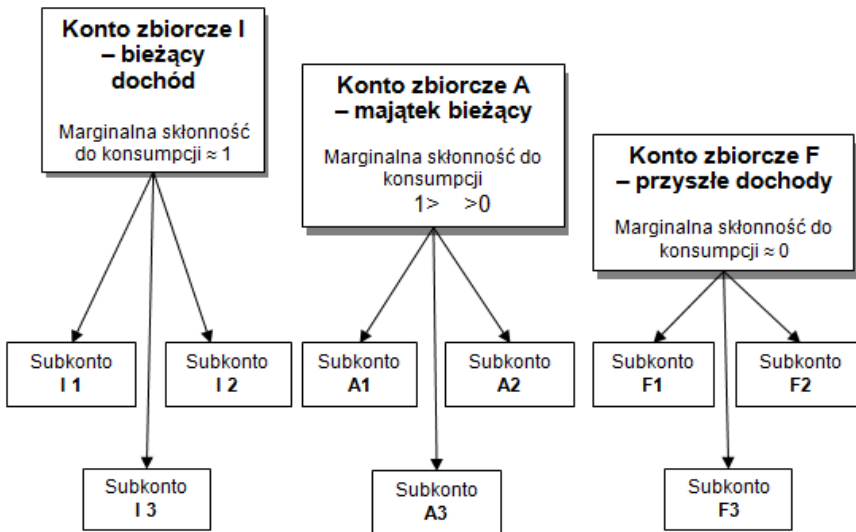
Konieczność wyboru ekonomicznego determinuje fundamentalna sprzeczność pomiędzy nieograniczoną potrzebą gospodarstw domowych oraz ograniczoną ilością posiadanych przez nie środków dla ich realizacji. Interdyscyplinarny charakter ekonomii behawioralnej, wykorzystujący przede wszystkim osiągnięcia takich dyscyplin naukowych jak ekonomia, psychologia, ale również i socjologia, stanowi alternatywne wyjaśnienie zachodzących procesów ekonomicznych w stosunku do teorii prezentowanych przez przedstawicieli ekonomii „głównego nurtu” [Gajdka 2013, s. 17]. Teorie ekonomii behawioralnej umożliwiają analizę zachowań gospodarstw domowych jako procesu interdyscyplinarnego, uzupełniając zakładaną racjonalność podejmowanych działań o czynniki o charakterze emocjonalnym i zewnętrznym [Buszko, Wojtowicz, Szumowska i inni 2015, s. 14]. Badanie ryzyka finansowego codzienności w postaci zachowań konsumpcyjnych, wyborów inwestycyjnych dokonywanych przez miliony gospodarstw domowych stanowi ważny element w przewidywaniu i przeciwdziałaniu negatywnych zmian zachodzących na globalnych rynkach finansowych [Solarz 2010, s. 77]. Co do zasady proces budżetowania dochodów i wydatków gospodarstwa domowego, zgodnie z regułami ekonomii klasycznej, powinien opierać się na rachunku ekonomicznym ściśle powiązonym z zasadą racjonalnego gospodarowania. Przy takim założeniu gospodarstwa domowe powinny podejmować racjonalne wybory, nie ulegać emocjom, wyznaczać realne cele w oparciu o możliwości kapitałowe ze świadomością potencjalnych konsekwencji [Nowak 2007, ss. 244–246]. Wynika z tego wniosek, że podmioty wchodzące w skład gospodarstw domowych w swoim własnym interesie powinny podejmować normatywne decyzje spełniające wymogi racjonalnego procesu podejmowania decyzji. W praktyce większość podejmowanych wyborów ma jednak charakter deskryptywny, a jednym z czynników pozaekonomicznych, determinującym dany wybór, staje się psychika i emocje wpływające na proces decyzyjny [Raczkowski, Noga, Klepacki 2015, s. 20]. Podejmując decyzje finansowe, gospodarstwa domowe działają często pod presją czasu, w dynamicznie zmieniającej się sytuacji rynkowej, kierując się racjonalnością ograniczoną i emocjonalnym podejściem do dokonanych wyborów [Zielonka 2011, ss. 90–91; Nowak 2007, ss. 244–246]. Zasadnicze pytanie stawiane przez ekonomię behawioralną brzmi, jaka proporcja występuje pomiędzy wpływem emocji a logiką w czasie podejmowania decyzji [Dowling, Lucey 2005, ss. 213–214]. W rzeczywistości decyzje często są irracjonalne, a duży wpływ wywierają błędy poznawcze, problem z samokontrolą i strach przed przyszłą stratą [Hens, Bachmann 2010, ss. 70]. Podjęciu decyzji o oszczędzaniu będzie

towarzyszyć żal z powodu świadomego odroczenia konsumpcji. Mimo że zbudowane w ten sposób oszczędności pozwolą zrealizować docelowo wyznaczone cele, to gospodarstwa domowe przypiszą temu negatywne emocje związane z bieżącym wyrzeczeniem dla przyszłych korzyści, gdy teraźniejszość jest względnie dobrze znana „natomiast przyszłość to zawsze tajemnica” [Jajuga 2004, s. 7].

System kont mentalnych i mentalne budżetowanie gospodarstw domowych

Jedną z teorii behawioralnych, próbującą wyjaśnić ekonomiczne zachowania gospodarstw domowych, jest przedstawiony w ramach behawioralnej hipotezy cyklu życia Hershmana M. Shefrina i Richarda Thalera [1988] system kont mentalnych. W ramach tej teorii R. Thaler wyszedł z założenia, że gospodarstwa domowe tworzą swoiste konta mentalne, którym są przyporządkowane różne dochody i zasoby, różniące się między sobą marginalną skłonnością do konsumpcji. Wraz z H. Sefrinem, w ramach tej hipotezy, zaproponował system kont mentalnych, które odpowiadają za sposób, w jaki gospodarstwa domowe dysponują swoimi środkami. Na system kont mentalnych składały się trzy podstawowe syntetyczne konta zbiorcze, obejmujące swoim zakresem: 1) I – bieżący dochód (Current Spendable Income), 2) A – majątek bieżący (Current Assets), 3) F – przyszłe dochody (Future Income) [Sherfin, Thaler 1998, ss. 614–615; Sherfin, Thaler 1999, ss. 614–615; Świątkiewicz, Musiał 2013, s. 14]. W ramach tych kont, w zależności od uwarunkowań konkretnego gospodarstwa domowego, zakładane są określone subkonta o charakterze analitycznym, pozwalające na bardziej konkretne sprecyzowanie ich przeznaczenia. Głównym kontom zbiorczym (I,A,F) została przyporządkowana odmienna krańcowa skłonność do konsumpcji. Najwyższa skłonność do konsumpcji o wartości bliskiej jeden została przypisana bieżącym dochodom (konto I), najniższa – bliska zeru – dochodom przyszłym (konto F). Wartość dla majątku bieżącego (konto A) została przypisana pomiędzy zerem a jednością. Przypisanie krańcowej skłonności do konsumpcji pozwoliło zobrazować, w jak dużym stopniu bieżąca konsumpcja jest uzależniona od bieżących dochodów. Zgodnie z mechanizmem działania tych kont, w sytuacji gdy nastąpi spadek dochodów bieżących, spowodowany m.in. czasową utratą pracy, gospodarstwo domowe dokona w dużym stopniu korekty konsumpcji, jej wzrost zabudżetuje dopiero po otrzymaniu wyższego świadczenia, gdyż gospodarstwa domowe w niewielkim stopniu bieżącą konsumpcję kształtują w oparciu o przyszłe dochody [Kawiński 2015, s. 19].

Rysunek 1. Schemat kont mentalnych wg R. Thalera



Źródło: opracowanie własne.

Jeżeli gospodarstwo domowe otrzyma dodatkowe, ponadstandardowe przychody, co do zasady połączy je z kontami przeznaczonymi na bieżącą konsumpcję [Thaler 1990, s. 197–198]. Dla konsumpcji z każdego z tych kont (I, F, A) gospodarstwo domowe przypisuje inną wartość emocjonalną. Konsumpcja z konta I jest procesem automatycznym i uzasadnionym, natomiast w przypadku konta A będzie już temu towarzyszyć dyskomfort emocjonalny związany z uszczupleniem majątku (np. oszczędności), naruszenie środków z konta F oznaczałoby ryzyko niezrealizowania przyszłych potrzeb (np. fundusze na emeryturę), tym samym generując negatywne emocje o najwyższym w stosunku do pozostałych kont stopniu. Teoria kont mentalnych zakłada, że najbardziej zagrożone uszczupleniem są dochody bieżące księgowane w ramach konta I. Zaproponowanie systemu kont mentalnych ułatwiło wyjaśnienie wielu niezrozumiałych z punktu klasycznej ekonomii zachowań nabywczych gospodarstw domowych oraz sformułowanie nowych wskazań odnośnie działań mających wpływać na konsumpcję [Zalega 2008, s. 33].

Procesy decyzyjne gospodarstw domowych związane z alokacją dochodów na kontach mentalnych w literaturze przedmiotu są określane jako mentalne budżetowanie [Heath, Soll 1996, s. 40], które odpowiada za nadkonsumpcję przez gospodarstwa pewnych towarów i usług względem zaniżonej konsumpcji innych potrzeb. Mentalne budżetowanie gospodarstw domowych pozwala ustalić sposób kodowania, kategoryzowania

i oceniania wyników ekonomicznych [Wielecka-Regulska 2012, s. 44]. W procesie budżetowania przychodów gospodarstwa domowe grupują swoje środki w konta i subkonta mentalne, jak np. wydatki na utrzymanie domu, bieżące życie, pieniądze przeznaczone na wakacje, emeryturę czy studia dzieci. Mentalna strukturyzacja dochodów (konta I, A, F) ma implikacje dla zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych, ponieważ rachunki te są wysoce nietransponowane [Wielecka-Regulska 2012, s. 44]. Ze względu na dużą odrębność i niezależność utworzonych kont mentalnych, trudno jest gospodarstwom domowym dokonać transferu środków pomiędzy tymi kontami, jak np. przeznaczyć na bieżące hobby środki z funduszu na przyszłą emeryturę. Stanowi to mentalny mechanizm obrony gospodarstw domowych przed inklinacją do natychmiastowej konsumpcji posiadanych pieniędzy, w tym również przyszłych i nie swoich dochodów. Z drugiej strony ten mechanizm obrony utrudnia uwolnienie posiadanej nadwyżki przychodów w celu sfinansowania potrzeby skategoryzowanej przez gospodarstwo domowe na odrębnym koncie mentalnym, co sprawia, że mentalny budżet gospodarstwa domowego jest mało elastyczny z osobno kodowanym i wartościowanym każdym rodzajem przepływu pieniężnego [Zielonka 2011, ss. 90–91].

Tym samym w budżetach gospodarstw domowych inaczej będzie wartościowany mentalnie kapitał z pracy, z oszczędności (wygenerowany kosztem ograniczenia bieżącej konsumpcji członków danego gospodarstwa domowego), a jeszcze inaczej kapitał, otrzymany bez żadnego wyrzeczenia [Szyszka 2007, w. 40]. Zgodnie z rachunkiem ekonomii pozytywnej gospodarstwo domowe powinno w ramach realizacji swoich potrzeb i celów wykorzystywać zagregowane saldo tych poszczególnych źródeł kapitału. Natomiast budżet gospodarstwa domowego w ujęciu ekonomii behawioralnej źródła te, jak i dynamikę ich przepływów, będzie prezentować jako odrębne salda oddzielnych kont mentalnych, z przypisanym większym znaczeniem dla ciężko zarobionych dochodów z tytułu pracy i oszczędności przy deprecjacji wartości finansowych bonusów w postaci np. zwrotu podatku z tytułu ulgi na dzieci. Tym samym dla mentalnego budżetowania gospodarstwa domowego zasadnicze znaczenie będzie miała ilość posiadanych źródeł dochodu, ponieważ w mentalnym budżetowaniu istnieje podstawowa różnica w posiadaniu tylko jednego źródła pieniędzy lub dwóch oraz więcej [Clingsmith 2014, s. 13]. Posiadanie co najmniej dwóch źródeł dochodów będzie wymagało zbudowania dwóch odrębnych kont mentalnych, do których gospodarstwa domowe mogą przypisać dochody ze względu na ich pochodzenie: regularne dochody z pracy, niespodziewane dochody; lub ze względu na cel: niezbędne wydatki, bieżąca konsumpcja. Skutkiem takiego działania jest podejmowanie decyzji tylko w ramach jednego, konkretnego konta, ignorując korelację zwrotów z aktywów z różnych kont [Statman 2012, ss. 121–122]. Monitorowanie zasadności dokonanych wyborów i analizowanie osiągniętych wyników

umożliwiłoby gospodarstwom domowym racjonalniejsze podejmowanie długoterminowych działań generujących przyszłe zyski [Nosfinger 2011, s. 219].

Mentalne budżetowanie wpływa na sprzeczne ze sobą decyzje finansowe gospodarstw domowych, jak: ulokowanie posiadanych oszczędności na lokacie w banku oraz zaciąganie w tym samym okresie kredytu konsumpcyjnego o wyższym oprocentowaniu niż odsetki od zdeponowanego kapitału na lokacie, skłonność do oszczędzania na bieżącej konsumpcji poprzez codzienne analizowanie cen produktów i ich zakup po jak najniższej cenie, natomiast w przedziale rocznym brak zainteresowania zadysponowaniem swoich oszczędności, np. poprzez ulokowanie ich na lokacie bankowej. Nieracjonalność podjętych decyzji finansowych może doprowadzić do tego, że gospodarstwa oszczędzające środki na określone cele w sytuacji braku środków na codzienne wydatki, zamiast naruszyć swoje finansowe rezerwy (co odczuwają jako psychiczny dyskomfort), zdecydują się na droższe, ale i pozbawione negatywnych emocji, rozwiązanie związane z otwarciem linii kredytowej. Ekonomiczną niekonsekwencją wynikającą z mentalnego budżetowania będzie utrzymywanie lokaty terminowej, z której odsetki zostaną policzone według niższej stopy procentowej i jednocześnie spłacanie zadłużenia wynikającego z zaciągniętego kredytu, dla którego odsetki liczone są od wyższej stopy procentowej.

Mentalne budżetowanie gospodarstw domowych środków z programu Rodzina 500+

Od kwietnia 2016 roku zostało uruchomione przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej systemowe wsparcie dla polskich rodzin z minimum dwojgiem niepełnoletnich dzieci w wysokości 500 zł na miesiąc na drugie i każde kolejne dziecko aż do momentu uzyskania przez nie pełnoletności. Przewiduje się, że beneficjentami programu będzie ok. 2,7 mln rodzin, które zgodnie z założeniami programowymi rocznie dostaną z budżetu państwa 6 tys. zł na drugie i każde kolejne dziecko. Z tego tytułu budżety gospodarstw domowych zostaną zasilone około 17 mld złotych tylko w tym roku. Opierając się na danych GUS odnośnie *Badania budżetów gospodarstw domowych z 2014 roku*, można stwierdzić, że największą liczbę potencjalnych beneficjentów (ok. 84%) programu Rodzina 500+ będą stanowiły gospodarstwa domowe z dwójką dzieci i miesięcznym świadczeniem w wysokości 500 zł na jedno z nich (37%) oraz gospodarstwa domowe z trójką dzieci, które otrzymają co najmniej 1000 zł (47%) [NBP 2016, s. 13]. NBP szacuje, że otrzymane świadczenie w budżetach gospodarstw domowych o ustabilizowanej sy-

tuacji dochodowej wpłynie na większy udział wydatków związanych z konsumpcją bieżącą (zakup odzieży, rekreacja i kultura) oraz edukację dzieci [NBP 2016, s. 14].

Podobne przewidywania jak w przypadku NBP przedstawia raport *Sytuacja na rynku consumer finance za III kwartał 2016 r.*, publikując wyniki udzielonych odpowiedzi przez beneficjentów tego programu, zapytanych o cele wydatkowania środków w krótkim i długim horyzoncie czasowym. Respondenci środki, które już otrzymali, przeznaczyli w największej części na żywność i ubiór (42,6%), duża część respondentów przeznaczyła środki na opłaty związane z przedszkolem lub ze szkołą (34,2%) oraz na edukację dzieci (32%). Na zwiększenie oszczędności zdecydowało się 16,2%, a 11,8% przeznaczyło pieniądze na hobby i rozrywkę dla dzieci. W długim horyzoncie domowe gospodarstwa domowe w większym stopniu planują przeznaczyć otrzymane środki na pokrycie kosztów związanych z edukacją (44,3%) i opłatami za przedszkole czy szkołę (44,1%) oraz deklarują zwiększenie wydatków na żywność i ubiór (39,5%) oraz na hobby i rozrywkę (9,8%). Natomiast w perspektywie długookresowej prawie nie zmienia się ilość gospodarstw deklarujących przeznaczenie otrzymanych środków na oszczędności (16,8%), co stanowi wzrost tylko o 0,6 punktu w stosunku do perspektywy krótkoterminowej. Wydaje się zatem, że program nie zachęci gospodarstwa domowe do oszczędzania, a otrzymane środki będą wydawane przede wszystkim na potrzeby podstawowe.

Wykres 1. Struktura wykorzystanych dochodów z programu 500+ przez gospodarstwa domowe w perspektywie krótko i długoterminowej



Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, IRG SGH (2016), *Sytuacja na rynku consumer finance III kwartał 2016 r.*, Warszawa – Gdańsk, s. 4.

Gdyby wyniki przeprowadzonego badania przeanalizować jedynie pod kątem racjonalnego gospodarowania pieniędzy w oparciu o teorie ekonomii klasycznej, to

przynajmniej w dłuższej perspektywie czasowej należałoby się spodziewać dużego wzrostu wydatków na cele związane z edukacją dzieci. Natomiast z perspektywy mentalnego budżetowania gospodarstw domowych i przypisania dochodów do strumieni wydatków można zauważyć pewną konsekwencję gospodarstw domowych co do zaksięgowania już otrzymanych, jak i przewidywanych wpływów na kontakach związanych z wychowaniem dzieci. Jak już zostało wcześniej wspomniane, dodatkowe ponadstandardowe przychody są przez gospodarstwa domowe księgowane na koncie I (dochody bieżące) i przeznaczane na bieżącą konsumpcję [Thaler 1990, ss. 197–198]. Tym samym dodatek Rodzina 500+ w postaci łatwo dostępnej gotówki, zgodnie z teorią mentalnego księgowania również, przy otrzymywaniu przyszłych świadczeń zostanie głównie przeznaczony na konsumpcję z marginalną skłonnością do konsumpcji bliską jeden. Wydaje się, że ten dochód zostanie przez gospodarstwa domowe podobnie potraktowany jak kwota zwrotu podatku, którą gospodarstwo domowe otrzyma po odliczeniu preferencyjnej ulgi rodzinnej. Taki zwrot podatku gospodarstwo domowe nie utożsamia ani z kosztem jego wypracowania, ani z wyrzeczeniem się bieżącej konsumpcji, stąd nie nadaje mu emocjonalnej etykiety. Zgodnie z zasadami mentalnego budżetowania należy więc się spodziewać, że rozdysonuje je bardziej swobodnie [Wielecka-Regulska 2012, s. 45], przeznaczając na bieżącą konsumpcję. W przypadku programu 500+ znaczenie mentalnego budżetowania jest o tyle istotne, że istnieje ryzyko, że jeżeli gospodarstwa domowe już sparowały to źródło przychodów z konkretnymi strumieniami wydatków (przede wszystkim bieżących), trudno im będzie mentalnie przetransferować te środki na konto związane z oszczędnościami, nawet gdy podmiotem tych oszczędności były dzieci. Może to wpłynąć na niskie zainteresowanie gospodarstw domowych oszczędzaniem, nawet przy proponowanych przez rząd, specjalnie dedykowanych na potrzeby tego programu preferencyjnych obligacjach. Potwierdzać to może bardzo niski procentowy wzrost, tylko 0,6 %, zainteresowania gospodarstw domowych oszczędnościami w dłuższej perspektywie czasowej. Analizując potencjalną możliwość wykupienia obligacji (wstępna oferta ma obejmować obligacje 6 i 12-letnie), gospodarstwa mogą wpaść w pułapkę małej elastyczności mentalnego budżetu i nie znaleźć w ramach konta zbiorczego tak zakodowanego dochodu, który pozwoliłby na sfinansowanie oszczędności. Gospodarstwa po prostu mogą nie zdecydować się na uwolnienie innych środków, aby po ich wykupie zdefiniować nowy rachunek jako „obligacje z programu 500+”, który zostanie przypisany do konta zbiorczego F, gdzie będą lokowane pieniądze związane z rezygnacją/wyrzeczeniem się bieżącej konsumpcji.

Gospodarstwa domowe, księgując i wydając środki programu Rodzina 500+ z mentalnego konta przeznaczonego na konsumpcję dziecka (zakup ubrań, przyborów szkolnych, finansowanie wakacji), będą zgodnie z przewidywaniami powiększać konsumpcję

i wspierać gospodarkę. Uwzględniając mentalne budżetowanie, nasuwają się jednak wątpliwości, czy gospodarstwa domowe są prawdziwym beneficjentem pieniędzy z programu. Kodując otrzymane w ramach programu środki na mentalnych kontach, gospodarstwa domowe budują swoje budżety, przeznaczając je na ściśle określone cele i tylko w tych ramach będą się starać go pożytkować, rezygnując jednocześnie z realizacji ważniejszych potrzeb, niestety zdefiniowanych na innych kontach mentalnych.

Zakończenie

W artykule przedstawiono próbę dokonania analizy wpływu mentalnego budżetowania gospodarstw domowych na podejmowane wybory ekonomiczne w ramach otrzymanego dodatkowego źródła kapitału z tytułu uczestniczenia w programie Rodzina 500+. Problem jest o tyle istotny, że może objąć swym zakresem ok. 2,7 beneficjentów rządowego programu. Analizując poruszony w artykule proces mentalnego budżetowania gospodarstw domowych, warto zauważyć, że stosują one indywidualne mentalne kodowanie jako oddzielne kategoryzują przepływy pieniężne związane z dziećmi, ich bieżącymi potrzebami (bieżąca konsumpcja), oszczędzaniem na np. przyszłą edukację dzieci. Istnieje poważne zagrożenie, że dokonany obecnie przez gospodarstwa domowe podział bonusu rządowego na indywidualne konta mentalne będzie skutkować takim samym automatycznym mechanizmem klasyfikowania tych dochodów w przyszłości. Uniemożliwi to budowanie elastycznych zasad budżetowania gospodarstw domowym i właściwego finansowania celów w oparciu o posiadane środki. W przyszłości można spodziewać się, że gospodarstwa domowe mogą mieć trudności we właściwym planowaniu finansowym, co może ograniczyć ich zyski, jak i generować dodatkowe koszty związane z otrzymanym kapitałem. Krótki okres funkcjonowania programu uniemożliwia na tym etapie wysuwanie daleko idących wniosków co do skali mentalnego budżetowania gospodarstw domowych w dalszej przyszłości i pozostawia to zagadnienie otwarte na dalsze badania, jednak już na tym etapie można zasygnalizować stosowane przez gospodarstwa domowe schematy mentalne.

Bibliografia

Buszko A., Wojtowicz K., Szumowska K. i inni (2015), *Finanse behawioralne w niestabilnym otoczeniu makroekonomicznym*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn.

Clingingsmith D. (2014), *Mental Accounts and the Mutability of Altruism: An Experiment with On-line Workers*, Working paper.

Dowling M., Lucey B. (2005), *The Role of Feeling in Investors Decision Making*, „Journal of Economic Surveys”, vol. 19, ss. 211–237.

Gajdka J. (2013), *Behawioralne finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia i koncepcje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

GUS (2014), *Gospodarstwa domowe i rodziny. Charakterystyka demograficzna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Warszawa.

Hens T., Bachmann K. (2010), *Psychologia rynku dla doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa.

Heath C., Soll J.B. (1996), *Mental Budgeting and Consumer Decisions*, „The Journal of Consumer Research”, vol. 23, No. 1, ss. 40–52.

Jajuga K., Jajuga T. (2007), *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa*, PWN, Warszawa.

Kawiński M. (2015), *Przegląd teorii finansów gospodarstw domowych w kontekście współczesnych uwarunkowań polityki publicznej*, „Studia z Polityki Publicznej”, nr 1, ss. 9–27.

Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, IRG SGH (2016), *Sytuacja na rynku consumer finance III kwartał 2016 r.*, Warszawa – Gdańsk.

Lord C., Ross L., Lepper M. (1979), *Biased Assimilation and Attitude Polarization: the Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence*, „Journal of Personality and Social Psychology”, vol. 37, ss. 2098–2110.

Maciejasz-Świątkiewicz M., Musiał M. (2013), *Behawioralna hipoteza cyklu życia – próba adaptacji do warunków polskich w świetle badań [w:] U. Łangowska-Szczyński, A. Bobrowska (red.), Kierunki i determinanty przemian konsumpcyjnych – aktualne problemy*, Uniwersytet Opolski, Opole.

Nofsinger J. (2011), *Psychologia inwestowania*, HELION, Gliwice.

Nowak M. (2007), *Finanse behawioralne jako nowy kierunek analizy racjonalności inwestorów na rynkach finansowych*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Sulechów.

NBP (2016), *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kw. 2016 r.*, Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Raczkowski K., Noga M., Klepacki J. (2015), *Zarządzanie ryzykiem w polskim systemie finansowym*, Difin, Warszawa.

Sherfin H., Statman M. (2000), *Behavioral Portfolio Theory*, "The Journal of Financial and Quantitative Analysis", vol. 35, No. 2, ss. 127–151.

Shefrin H. (2007), *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and Psychology of Investing*, Oxford University Press, New York.

Sherfin H., Thaler R. (1988), *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, "Economic Inquiry", vol. 26, ss. 609–643.

Solarz J.K. (2010), *Zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności*, „Bezpieczny Bank”, 3(42), ss. 62–79.

Statman M. (2012), *Czego naprawdę chcą inwestorzy?*, CeDeWu, Warszawa.

Szyska A. (2009), *Behawioralne aspekty kryzysu finansowego*, „Bank i Kredyt”, nr 40, ss. 5–30.

Szyska A. (2007), *Wycena papierów wartościowych na rynku kapitałowym w świetle finansów behawioralnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Thaler R. (1999), *Mental Accounting Matters*, „Journal of Behavioral Decision Making”, vol. 12, ss. 183–209.

Thaler R., Johnson E. (1990), *Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice*, „Management Science”, vol. 36, ss. 643–660.

Wielicka-Regulska A. (2012), *Heurystyki oceniające w wyborach konsumentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.

Zalega T. (2008), *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Zaleśkiewicz T. (2011), *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa.

Zielonka P. (2011), *Giełda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu, Warszawa.

Część IV
Społeczne aspekty finansów

Aneta Tylman | aneta.tylman@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

Partycypacja społeczna w finansowaniu procesów miejskich na przykładzie rewitalizacji

Public Participation in the Financing of Urban Processes on the Example of the Revitalization

Abstract: The article is a part of the reflections on the social participation and its role in the financing of urban processes, focusing on the analysis of United Nations, European Union and Polish strategic documents, as well as the the existing Polish law in the field of urban revitalization. Revitalization is considered as a kind of pilot project in the Polish legislative solutions as regards the social participation. The need to respond to the multidimensionality character of the revitalization process can be a difficult test for the Polish local government, and at the same time a valuable experience serving a wider opening on social participation. The aim of the article is to raise awareness of the local governments in the area of the need to be open to a broad public participation, especially in the revitalization processes, as the current trend in European Union and national policy. This trend is presented in European and national documents and legal acts as well as is legitimated by the need to support the financing of urban processes in the future from private sources.

Keywords: participation, revitalization processes, financing of urban processes

Wstęp

W kontekście przyjętych w październiku 2015 r. postanowień Krajowej Polityki Miejskiej (dalej KPM) właściwym wydaje się stwierdzenie, że zasadniczym wyzwaniem w obliczu którego staną polskie samorządy terytorialne będzie zwiększenie roli i znaczenia partycypacji społecznej w prowadzeniu polskiej polityki miejskiej. W tym kontekście jako interesujący przypadek badawczy wybrana została rewitalizacja, z uwagi w szczególności na

fakt, że uchwalona w dn. 9 października 2015 r. ustawa o rewitalizacji [Dz.U. z 2015 r. poz. 1777] wprowadziła do obiegu prawnego wymóg otwarcia się władz samorządowych na szeroki krąg uczestników tego procesu (interesariuszy). Rewitalizacja stanowi jednocześnie sama w sobie proces multidyscyplinarny, w którym aspekty społeczne odgrywają szczególną rolę.

Celem artykułu jest wskazanie na potrzebę otwarcia się samorządów terytorialnych na szeroką partycypację społeczną jako trendu obecnego zarówno w polityce europejskiej, jak i krajowej i uwidocznionego zarówno w dokumentach unijnych, krajowych, jak również uzasadnionego tamże potrzebą wsparcia finansowania procesów miejskich w przyszłości ze źródeł prywatnych.

Stawiana w niniejszym opracowaniu hipoteza badawcza zakłada, że otwarcie się samorządów terytorialnych na partycypację społeczną stać się może warunkiem pozyskania środków finansowych od podmiotów prywatnych na prowadzenie procesów rewitalizacji.

Do przeprowadzenia badań i sformułowania wniosków wykorzystano jedną z zasadniczych metod badawczych w naukach prawnych, tj. metodę konstrukcyjną (dogmatyczną). Przedmiotem badania objęto dokumenty światowe oraz europejskie, jak również krajowe dokumenty strategiczne i akty prawne, kierując się ich rolą i znaczeniem w zakresie podjętego tematu. Dla formułowania wniosków znaczenie miało również doświadczenie autorki zdobyte w trakcie realizacji projektów o charakterze miejskim¹. Pozyskane doświadczenie uświadomiło autorce jak trudnym wyzwaniem dla samorządów terytorialnych jest w pierwszej kolejności zrozumienie samej potrzeby, a następnie otwarcie się na partycypację społeczną, jak również jak bardzo sama partycypacja staje się koniecznością w obliczu ograniczoności środków publicznych. Podjęta w niniejszym opracowaniu tematyka pozostaje, z punktu widzenia jej osadzenia w procesach rewitalizacji, nowa i aktualna w piśmiennictwie prawno-finansowym.

Partycypacja społeczna w dokumentach unijnych i światowych

Partycypacja społeczna stała się w ostatnich latach zagadnieniem, które rozpatrywać można w kategorii „modnych” i jako taka jest ona aktualnie przedmiotem zainteresowania różnych dyscyplin naukowych. Poglądy przedstawicieli tychże dyscyplin uznać należy za wartościowe i poszerzające również perspektywę spojrzenia prezentowanego w niniejszym artykule. Niemniej jednak zadaniem opracowania nie jest ich omawianie,

¹ Udział ekspercki w polsko-norwesko-islandzkim projekcie DiverCity2 – Miasto dla wszystkich (2015–2016), oraz w konsultowaniu programu rewitalizacji Łodzi jako ekspert PriceWaterhouseCoopers (2015).

a skoncentrowanie się na analizie postanowień dokumentów, będących w istocie źródłem popularności koncepcji partycypacji społecznej w ostatnich latach, a które pozostają jednocześnie konsekwencją wzrostu popularności koncepcji zrównoważonego rozwoju świata, jak również pokazanie związków zachodzących między tymi dokumentami dla realizacji celu, jaki został postawiony w niniejszym artykule.

Partycypacja społeczna leży u podstaw koncepcji zintegrowanego rozwoju miejskiego wokół której stricte koncentrują się postanowienia dokumentów europejskich dotyczących problematyki miejskiej. Jednym z pierwszych i najważniejszych dokumentów europejskich w przedmiocie partycypacji społecznej w rozwoju miast pozostaje *Karta lipska*, przyjęta w ramach współpracy międzyrządowej w 2007 r. Podkreśla się tu, że polityka zintegrowanego rozwoju miejskiego jest kluczowym warunkiem wdrażania strategii zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej (dalej UE).

Analiza zapisów zawartych w dokumencie pozwala wnioskować, że polityka zintegrowanego rozwoju miejskiego realizowana ma być w dwóch płaszczyznach – wewnątrz miast, oraz pomiędzy miastami. Podkreślenia, zdaniem autorki, wymaga, że w obu płaszczyznach partycypacja pozostaje niezbędną składową zintegrowanego rozwoju miejskiego. Niemniej jednak w pierwszej płaszczyźnie (wewnątrzmijskiej) chodzi o partycypację interesariuszy procesów miejskich, zwiększenie ich zaangażowania w zachodzące w miastach zmiany i tym samym w zrównoważony rozwój UE na poziomie danego miasta. W drugiej z kolei płaszczyźnie chodzi o partycypację miast w realizacji unijnej polityki spójności, oraz szerzej w realizacji strategii zrównoważonego rozwoju UE. Jak podkreśla się w *Karcie lipskiej* w odniesieniu do pierwszej z wymienionych płaszczyzn, polityka zintegrowanego rozwoju miejskiego oznacza jednocześnie i sprawiedliwe uwzględnianie obaw i interesów związanych z rozwojem miejskim. Konieczne jest zaangażowanie podmiotów gospodarczych, zainteresowanych stron i ogólnie społeczeństwa. Polityka zintegrowanego rozwoju miejskiego angażuje uczestników spoza administracji i umożliwia obywatelom odgrywanie aktywnej roli w kształtowaniu swojego bezpośredniego otoczenia. W odniesieniu do drugiej z wymienionych płaszczyzn wskazuje się, że musimy zaprzestać odrębnego traktowania zagadnień polityki rozwoju miejskiego i decyzji na poziomie każdego miasta. Miasta powinny być głównymi ośrodkami rozwoju regionów miejskich i przejąć odpowiedzialność za spójność terytorialną. Dlatego byłoby korzystne, gdyby miasta były ze sobą bliżej związane na poziomie europejskim [*Karta lipska 2007*, ss. 1–3].

Podkreślić należy, że brak otwarcia się Polski na postanowienia *Karty lipskiej* przez długi czas budził wiele zastrzeżeń wśród przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych [Bryx, Jadach-Sepioło (red.) 2009, ss. 248–249]. Zastrzeżenia te, zdaniem autorki, w ostatnim już okresie programowania finansowego z funduszy unijnych dla Polski na lata 2014–2020, nabierają szczególnego znaczenia.

Postanowienia *Karty lipskiej*, podkreślające wskazaną powyżej rolę i znaczenie partycypacji społecznej w obu płaszczyznach, rozwijane były następnie w innych dokumentach przyjmowanych na szczeblu unijnym. Wymienić należy tu chociażby Deklarację z Toledo z 2010 r. wraz z Dokumentem Referencyjnym z Toledo w sprawie zintegrowanej rewitalizacji obszarów miejskich i jej strategicznego potencjału w zakresie inteligentniejszego i bardziej zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich sprzyjającego włączeniu społecznemu w Europie, Agendę Terytorialną UE 2020, dokument Komisji Europejskiej „Miasta Przyszłości. Wyzwania, wizje, perspektywy”, Rezolucję Parlamentu Europejskiego z 2015 r. w sprawie miejskiego wymiaru polityki UE (2014/2213(INI)), czy Komunikat Komisji Europejskiej z 2014 r. „Miejski Wymiar Polityki UE – Kluczowe Elementy Agendy Miejskiej UE”.

Obecnie trwają prace nad przyjęciem przez ministrów odpowiedzialnych za rozwój miast tzw. Paktu z Amsterdamu. Celem Paktu ma być zwiększenie roli, jaką obszary miejskie odgrywają w realizacji celów strategii Europa 2020 oraz w rozwiązywaniu wielu najbardziej naglących wyzwań, takich jak obecny kryzys uchodźców. Z punktu widzenia znaczenia i roli partycypacji społecznej w rozwoju miast, szczególnego podkreślenia, zdaniem autorki, wymaga zawarty w dokumencie zapis wskazujący, że dla sprostania coraz bardziej złożonym problemom w obszarach miejskich, ważne jest podjęcie przez władze miejskie współpracy ze społeczeństwem obywatelskim i biznesem, ponieważ są one głównymi czynnikami w kształtowaniu przyszłej jakości ekonomicznej, społecznej, kulturowej i środowiskowej obszarów miejskich [Komisja Europejska-Komunikat 2014, ss. 8–10]. Podkreślenia ponownie zatem wymaga waga, jaką przywiązuje się do współpracy pomiędzy władzą samorządową a podmiotami prywatnymi, tym razem w kontekście zwiększenia roli jaką obszary miejskie odgrywają w realizacji celów strategii Europa 2020 oraz w rozwiązywaniu problemów funkcjonowania Unii Europejskiej.

Pierwszorzędne znaczenie z punktu widzenia uświadomienia samorządom terytorialnym potrzeby otwarcia się na partycypację społeczną ma, zdaniem autorki, fakt, że we wszystkich wskazanych wyżej dokumentach europejskich, otwarcie się przez samorządy miast na potrzebę partycypacji społecznej uzasadnia się względami finansowania procesów miejskich w przyszłości. Najdobitniej wskazuje na tę potrzebę już *Karta lipska* z 2007 r., gdzie wskazuje się między innymi na konieczność angażowania środków prywatnych w finansowanie procesów miejskich z uwagi na ograniczoność środków publicznych. Angażowanie środków ze strony prywatnej postrzega się jednocześnie jako możliwe tylko w przypadku pogodzenia interesów publicznych i prywatnych, a zatem dzięki współpracy pomiędzy władzą samorządową a podmiotami prywatnymi, które ułatwione zostanie dzięki prowadzonej polityce zintegrowanego rozwoju miejskiego – a zatem, wnioskując dalej, dzięki otwarciu się na partycypację społeczną w płaszczyźnie

wewnątrzmijskiej [Karta lipska 2007, s. 8]. W przedstawionym kontekście niezmiernie ważne, obok otwarcia się na partycypację społeczną, pozostaje jednak, zdaniem autorki, stworzenie mechanizmów zachęt, w tym zachęt finansowych dla różnych grup podmiotów prywatnych do włączenia się w partycypację społeczną. Z kolei w przypadku partycypacji w procesach miejskich występującej w ramach porozumień pomiędzy miastami zwraca się w analizowanych dokumentach uwagę, że jest ona tą, która przyczynić się może do większej efektywności wykorzystania środków publicznych, lepszej koordynacji ich wykorzystania, większej pewności planowania i inwestycji. Podkreśla się ponadto potrzebę zapewnienia stabilności finansowania w dłuższym okresie oraz oparcia procesów miejskich na solidnych podstawach finansowych, które stanowić mają – co wymaga zdaniem autorki szczególnego zaznaczenia – środki publiczne, w tym pochodzące z europejskich funduszy strukturalnych. Tym samym rola środków publicznych w finansowaniu procesów miejskich pozostaje nadal zasadnicza.

Oceniając politykę zintegrowanego rozwoju miejskiego i partycypacji społecznej na poziomie Unii Europejskiej nie można także, zdaniem autorki, pominąć ich międzynarodowych uwarunkowań i nie dostrzec zbieżności z polityką zrównoważonego rozwoju na poziomie ogólnoświatowym. Zrównoważony rozwój rozumiany jest przecież również szeroko, jako wyrównywanie szans rozwojowych poszczególnych regionów świata [Tylman 2012, s. 31–38]. Polityka zintegrowanego rozwoju miejskiego podejmowana jest w dokumentach Organizacji Narodów Zjednoczonych. Zrównoważony rozwój miast i osiedli ludzkich wymieniany jest tu obok między innymi eliminacji ubóstwa, walki ze zmianami klimatu, czystej energii, czy zrównoważonego transportu, jako jeden z obszarów tematycznych zrównoważonego rozwoju [ONZ 2012, ss. 21–22].

Przyczyny zainteresowania tematyką zrównoważonego rozwoju miast na poziomie ogólnoświatowym uzasadniają dane statystyczne, z których wynika, że w 2014 r. 54 proc. populacji zamieszkiwało na terenach miejskich, a w 2050 r. prognozuje się, że będzie to 66 proc. Jednocześnie liczba ludności świata wzrośnie w tym czasie do 9 mld. Europa należy do jednych z najbardziej zurbanizowanych regionów świata: aż 73 proc. ludności zamieszkuje na obszarach miejskich [ONZ – Raport 2014, ss. 8–15].

W kontekście *stricte* zintegrowanego rozwoju miejskiego, podkreślenia, zdaniem autorki, wymagają zapisy zawarte w Deklaracji ONZ z 2012 r. „Przyszłość, której chcemy”. W zakresie partycypacji w pierwszej z omawianych powyżej płaszczyzn wskazuje się na zobowiązanie społeczności międzynarodowej do promowania zintegrowanego podejścia do planowania i budowy zrównoważonych miast i osiedli miejskich, m.in. poprzez wspieranie władz lokalnych, podniesienie świadomości społecznej i rozszerzenie uczestnictwa mieszkańców miast, m.in. ubogich, w procesie podejmowania decyzji. Odnotowuje się ponadto, że dla zrównoważonego planowania korzystne jest zaangażo-

wanie wielu interesariuszy oraz uznaje się ważną rolę władz komunalnych w określaniu wizji dla zrównoważonych miast, od początku planowania miasta do rewitalizacji starszych miast i dzielnic. W odniesieniu do drugiej z omawianych płaszczyzn partycypacji uznaje się z kolei, że partnerstwa miast i społeczności odgrywają ważną rolę w promowaniu zrównoważonego rozwoju oraz podkreśla się znaczenie wzrostu liczby regionów metropolitalnych, dużych i małych miast, które realizują politykę zrównoważonego planowania i projektowania miast, aby skutecznie zareagować na oczekiwany wzrost ludności miejskiej w najbliższych dziesięcioleciach [ONZ 2012, ss. 21–22, Tylman 2015, ss. 355–364]. W omawianym kontekście warto także odnotować, że obecnie trwają prace nad światową agendą miejską ONZ.

Przedstawione powyżej rozważania jednoznacznie wskazują zatem na partycypację społeczną jako na trend obecny zarówno w polityce światowej, jak i europejskiej, uzasadniany w szczególności względami finansowania procesów miejskich w perspektywie długookresowej.

Partycypacja społeczna a rewitalizacja w dokumentach i aktach prawa krajowego

Tzw. partycypacja publiczna (partycypacja w pierwszej z wymienionych wyżej płaszczyzn)² jest w KPM jednym z odrębnie omówionych zagadnień, obok w szczególności rewitalizacji oraz kształtowania przestrzeni, transportu i mobilności miejskiej, polityki inwestycyjnej, rozwoju gospodarczego, niskoemisyjności i efektywności energetycznej, ochrony środowiska i adaptacji do zmian klimatu, demografii oraz zarządzania obszarami miejskimi. Pozwala to wnioskować o wadze, jaką przywiązują do tej tematyki twórcy dokumentu. Partycypacja publiczna wskazywana jest w KPM jako potrzeba determinująca rozwój samorządów terytorialnych w najbliższej przyszłości i jako taka obecna jest w zasadzie we wszystkich poruszanych w dokumencie zagadnieniach, w tym w rewitalizacji. Postanowienia KPM w zakresie partycypacji i jej znaczenia dla potrzeb finansowania procesów miejskich uznać należy, zdaniem autorki, za konsekwencję wspomnianych już uwarunkowań, tak polityki światowej, jak i europejskiej. Dla potrzeb realizacji celu jakiego służy niniejszy artykuł okoliczność ta przedstawiona zostanie w toku dalszych rozważań, w odniesieniu do procesu rewitalizacji i jego uwarunkowań zawartych w krajowych dokumentach strategicznych i aktach prawnych.

Jak już wskazano we wprowadzeniu do niniejszego opracowania, w kontekście roli i znaczenia partycypacji społecznej (publicznej) w finansowaniu procesów miejskich

2 KPM posługuje się pojęciem partycypacji publicznej.

rewitalizacja wybrana została jako interesujący przypadek badawczy. Rewitalizacja jest złożonym, wielowymiarowym procesem miejskim obejmującym w zasadzie wszystkie polityki sektorowe miasta (przede wszystkim chodzi jednak o politykę społeczną, przestrzenną i gospodarczą), które to polityki skoncentrowane zostają na wybranym obszarze uznanym za wymagający interwencji (często są to zdegradowane centra miast), po to, aby doprowadzić do jego ponownego ożywienia. Jednocześnie jednak zwrócić należy uwagę, że porozumienie i współpraca z uczestnikami rewitalizacji nabierają w tym procesie szczególnego znaczenia, determinując w istocie jego powodzenie w perspektywie tak krótko, jak i długoterminowej [Skalski 2004, s. 1; Billert 2004, s. 6]. Zwrócić należy ponadto uwagę, że rewitalizacja pozostaje zadaniem władz publicznych, nakładając na władzę samorządową specyficzne zadania [Markowski 1999].

Znaczenie partycypacji społecznej w procesie rewitalizacji wskazuje KPM już na etapie definicyjnym. KPM definiuje bowiem rewitalizację jako proces realizowany na obszarach zdegradowanych, odnoszący się do konkretnego, wyznaczonego w oparciu o obiektywne kryteria, terytorium i łączący wysiłki różnych podmiotów, których suma ma spowodować trwałe ożywienie społeczne i gospodarcze obszaru, zwiększenie jego atrakcyjności dla mieszkańców i przedsiębiorców oraz poprawę jakości życia. KPM podkreśla potrzebę łączenia wysiłków różnych podmiotów, jak również potrzebę daleko idącej współpracy władz samorządowych ze społecznością lokalną – potrzebę partycypacji, dla realizacji celów stawianych procesowi rewitalizacji. W tym kontekście z kolei, ustawa o rewitalizacji w art. 2 ust. 1 rewitalizacją określa proces wyprowadzania ze stanu kryzysowego obszarów zdegradowanych, prowadzony w sposób kompleksowy, poprzez zintegrowane działania na rzecz lokalnej społeczności, przestrzeni i gospodarki, skoncentrowane terytorialnie, prowadzone przez interesariuszy rewitalizacji na podstawie gminnego programu rewitalizacji. Ustawa wskazuje, że rewitalizacja stanowi zadanie własne gminy w zakresie jej właściwości (art. 3 ust. 2), jak również szeroko identyfikuje interesariuszy procesu rewitalizacji i określa ich rolę w tym procesie (art. 2 ust. 2).

Odnosząc się z kolei do kwestii znaczenia partycypacji społecznej w rewitalizacji dla potrzeb finansowania tego procesu zauważyć należy, że Ustawa o rewitalizacji nie wskazuje na źródła finansowania procesów rewitalizacji. W założeniach do projektu Ustawy o rewitalizacji odnaleźć można było jednak wskazanie, które do pewnego stopnia wywoływało zaskoczenie środowisk zajmujących się tematyką rewitalizacji, a mianowicie, że „projektowana ustawa nie będzie zawierać rozwiązań wprost zapewniających źródła finansowania procesów rewitalizacji. Ma ona charakter zbioru narzędzi służących do prowadzenia efektywnych, optymalnych procesów rewitalizacji, a jej celem jest stworzenie ram prawnych do prowadzenia tych procesów, które zachęcać będą różne podmioty (publiczne i niepubliczne) do koncentracji środków na obszarach zdegradowanych

i współpracy dla zwiększenia ich dźwigni finansowej”[Założenia Ustawy o rewitalizacji 2015]. Nie ma zatem wyodrębnionych środków publicznych ustawowo dedykowanych procesowi rewitalizacji. W tym kontekście, mające miejsce w obowiązującym prawie, wskazanie na rewitalizację jako na zadanie własne gminy o charakterze nieobligatoryjnym skutkuje jednocześnie koniecznością poszukiwania przez samorzady środków finansowych na pokrycie kosztów prowadzonych przedsięwzięć. Problem ten na razie nie przybrał, zdaniem autorki, na znaczeniu z uwagi na strumień środków unijnych kierowanych dla potrzeb rewitalizacyjnych i postawionych do dyspozycji samorządom lokalnym. Na szeroko rozumiane działania rewitalizacyjne w latach 2014–2020 przewidziano mianowicie ok. 25 mld zł, z czego 22 mld zł pochodzić będzie z programów unijnych (ok. 15 mld zł z programów regionalnych, 7 mld zł z programów krajowych) oraz ok. 3 mld zł z budżetu państwa lub samorządu. Niemniej jednak perspektywa ostatniego już okresu wsparcia finansowego w ramach funduszy europejskich skłaniać powinna samorzady do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania. Przy ograniczonych możliwościach wsparcia z budżetu państwa rozwiązania poszukiwać powinno we współpracy z podmiotami prywatnymi [Ślebocka 2015, ss. 342–355] opartej, zgodnie z uwarunkowaniami europejskimi, także światowymi, na partycypacji społecznej. Oznacza to w perspektywie potrzebę otwarcia się samorządów terytorialnych na współpracę z interesariuszami procesów rewitalizacji.

Podkreślić, zdaniem autorki, należy, że w tym kierunku skierowane zostały już rozwiązania Ustawy o rewitalizacji. Ustawa w art. 2 ust. 2 bardzo szeroko zakreśliła krąg interesariuszy. Jednocześnie wskazała na aktywny ich udział na wszystkich etapach procesu rewitalizacji (w przygotowaniu, prowadzeniu oraz ocenie tego procesu), oraz na potrzebę dążenia do wypowiedzenia się na wszystkich etapach przez wszystkich interesariuszy wyróżnionych przez nią grup. Wśród wymienionych grup znaleźli się mieszkańcy obszaru rewitalizacji oraz właściciele, użytkownicy wieczyści nieruchomości i podmioty zarządzające nieruchomościami znajdującymi się na tym obszarze, w tym spółdzielnie mieszkaniowe, wspólnoty mieszkaniowe i towarzystwa budownictwa społecznego, podmioty prowadzące lub zamierzające prowadzić na obszarze gminy działalność gospodarczą, podmioty prowadzące lub zamierzające prowadzić na obszarze gminy działalność społeczną, w tym organizacje pozarządowe i grupy nieformalne. Tym niestandardowym, jak się wydaje, rozwiązaniom polegającym na dążeniu do zapewniania uczestnictwa w procesie rewitalizacji wszystkich przedstawicieli wskazanych powyżej grup interesariuszy towarzyszą, wskazane w Ustawie, dwa narzędzia dla realizacji partycypacji społecznej: konsultacje społeczne oraz Komitet Rewitalizacji. Zauważyć należy ponadto, że ustawa nie wykluczyła stosowania przez samorzady także innych możliwości otwarcia się na partycypację społeczną. Postanowienia Ustawy o rewitalizacji uznać

należy, zdaniem autorki, za idące bardzo daleko, gdy chodzi o zapewnienie partycypacji podmiotów prywatnych w procesie rewitalizacji.

W związku z potrzebą dążenia do zapewnienia aktywnego uczestnictwa w procesie rewitalizacji wszystkich interesariuszy określonych grup, na szczególną uwagę zasługuje, zdaniem autorki, zwłaszcza forma partycypacji społecznej jaką jest Komitet Rewitalizacji. W związku z jego powołaniem i następnie funkcjonowaniem, kwestia dążenia do zapewnienia uczestnictwa wszystkich interesariuszy wskazanych grup może nastroczać wiele trudności. W świetle postanowień Ustawy Komitet Rewitalizacji okazać może się bardzo zaawansowaną formą partycypacji w sensie swojego potencjalnego składu. Niemniej jednak jego rola pozostała ograniczona do roli opiniodawczej. Z tego punktu widzenia, jeżeli brać pod uwagę tzw. drabinę partycypacji społecznej [Siemiński 2015, ss. 49–51], Komitet Rewitalizacji pozostaje zatem bardzo prostą formą partycypacji. Czy rola ta zadowoli polskie społeczeństwo i sprostą jego oczekiwaniom? Czy rola ta sprostą złożonemu charakterowi rewitalizacji? To pytania, na które odpowiedź przyniosą najbliższe lata. Nie można jednak zapominać, że stawka jest bardzo duża. Chodzi przecież o zachęcenie podmiotów prywatnych do angażowania swojego potencjału finansowego w finansowanie procesów, których perspektywy powodzenia nie są do końca przesądzone. W tym kontekście, kluczowy w funkcjonowaniu Komitetu okazać może się nie zakres faktycznej reprezentacji interesariuszy, a faktyczne możliwości decyzyjne tego podmiotu.

Na zakończenie warto jeszcze odnotować, że w kontekście roli i znaczenia tak rewitalizacji, jak i samej partycypacji społecznej w procesach miejskich, celów społecznych jak i ich realizacji służyć ma proces rewitalizacji, nie należy wprost utożsamiać z partycypacją społeczną. Błędna interpretacja celów stawianych procesowi rewitalizacji, w kontekście jednoczesnej potrzeby partycypacji społecznej, prowadzi może, zdaniem autorki, do uznania aspektów społecznych za cele nadrzędne, a nawet wyłączne procesu rewitalizacji. Tymczasem w założeniach pozostają one równie ważne jak inne aspekty tego procesu. Wszystkie je należy właściwie wyważyć, aby osiągnąć zasadniczy cel stawiany rewitalizacji. Celem rewitalizacji pozostaje zaś trwałe ożywienie społeczne i gospodarcze obszaru rewitalizowanego, zwiększenie jego atrakcyjności dla mieszkańców i przedsiębiorców oraz poprawa jakości życia. Co więcej, nadmierny wzrost znaczenia którejkolwiek z celów procesu rewitalizacji względem innych wywoływać może dylematy podobne tym, które towarzyszą samej koncepcji zrównoważonego rozwoju od momentu jej pojawienia się, a więc jak w istocie zrównoważyć czynniki: środowiskowy, społeczny i gospodarczy, jak również może zderzyć się z przyjętą już wizją rozwoju miasta jako całości, a nawet wymagać jej rewizji. W kontekście zarówno przytoczonych powyżej postanowień podkreślających wielowymiarowy charakter procesów rewitalizacji oraz

potrzebę włączania w te procesy szerokiego kręgu interesariuszy, jak również samego faktu uchwalenia Ustawy o rewitalizacji wnioskować można, zdaniem autorki, o przyznaniu rewitalizacji kluczowego znaczenia w rozwoju miasta jako całości. KPM wyraźnie podkreśla, że rewitalizacja, aczkolwiek jest ważną częścią myślenia o rozwoju miasta – powinna stać się kluczowym programem społecznym i gospodarczym miasta w odniesieniu do jego obszarów problemowych. Zdaniem autorki jednak, kluczowe znaczenie rewitalizacji dla rozwoju całego miasta może znaleźć uzasadnienie przede wszystkim, gdy rozważamy rewitalizację centrów miast. Obszary centrów miast odpowiedzialne pozostają bowiem niejednokrotnie za realizację szczególnych, skoncentrowanych tu funkcji miast (turystycznych, usługowych, kulturalnych i innych), mogących mieć wpływ na życie wszystkich mieszkańców. Niemniej jednak, niejako ponownie w opozycji do powyższego wniosku, pozostają zapisy zawarte w Deklaracji z Toledo, gdzie zwraca się uwagę na strategiczną rolę zintegrowanej rewitalizacji obszarów miejskich, umiejscowioną w bardziej rozległym kontekście zintegrowanego rozwoju obszarów miejskich, jako narzędzia strategicznego dla osiągnięcia celów Strategii Europa 2020 w istniejących strukturach obszarów miejskich i środowisku zabudowanym [Deklaracja z Toledo 2010; Tylman 2015, ss. 355–364]. Temat znaczenia rewitalizacji w rozwoju miast pozostaje zatem wart dalszej uwagi badawczej w kontekście roli i znaczenia partycypacji społecznej w tym procesie.

Podsumowanie

Uwarunkowania światowe i europejskie partycypacji staną się wyzwaniem nie tylko dla polskich władz i administracji samorządowych, ale także dla całego społeczeństwa obywatelskiego i jako takie wymagać będą wzmożonych działań edukacyjnych. Strategia zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej, która *nota bene* uwzględniać musi z założenia szczególne interesy Unii Europejskiej w polityce światowej, wskazuje wprost na narzędzie realizacji tej strategii jakim jest zintegrowany rozwój miejski, a ściślej rzecz ujmując jego składowa w postaci partycypacji społecznej na szczeblu poszczególnych miast, oraz partycypacja miast jako głównych motorów rozwoju. Polska polityka miejska podążyła ścieżką wytyczoną przez strategiczne dokumenty światowe i europejskie w zakresie zintegrowanego rozwoju miejskiego i znalazła swoje odzwierciedlenie w przyjętej w październiku 2015 r. KPM oraz Ustawie o rewitalizacji. Nadszedł czas, aby tą drogą podążyły także polskie samorządy terytorialne. W przywołanych dokumentach nie pozostawia się wątpliwości, że potrzeba partycypacji społecznej podyktowana jest między innymi względami finansowymi, w tym przede wszystkim ograniczonymi możliwościami

finansowania ze źródeł publicznych. Nie można jednak zapominać, że korzyści płynące z partycypacji rozpatrywać należy także w dalej idących kategoriach, jak zapobieganie zjawisku rozlewania się miasta, redukcja wykluczenia społecznego, wzrost potencjału gospodarczego i inne. Korzyści te widoczne są zwłaszcza w takich procesach miejskich jak rewitalizacja, gdzie wielowymiarowy i trudny do czasowego określenia charakter wiąże się z potrzebą szerokiej aprobaty i zaangażowania społecznego. Dla potrzeb weryfikacji postawionej w artykule hipotezy szczególnie znaczące pozostają zapisy zawarte w założeniach do Ustawy o rewitalizacji, z których wynika brak wskazania na źródła finansowania procesów rewitalizacji oraz wniosek o potrzebie poszukiwania środków na wsparcie tych procesów we współpracy z podmiotami prywatnymi. Na podkreślenie zasługuje także fakt, że to właśnie rewitalizacja spośród wszystkich procesów miejskich stała się swego rodzaju pilotażem partycypacji społecznej w polskich rozwiązaniach legislacyjnych. Analiza przyjętych rozwiązań skłania do refleksji, że choć intencje i założenia ich były właściwe i zgodne z trendami zarówno światowymi, jak i europejskimi, to do otwarcia się na współdecydowanie przez obywateli o procesach miejskich jeszcze daleka i trudna droga.

Bibliografia

Billert A. (2004), *Centrum staromiejskie w Żarach. Problemy, metody i strategie rewitalizacji*, Słubice.

Billert A., *Polityka rozwoju i rewitalizacja miast w Polsce, na tle standardów unijnych w zakresie planowania* [online], <http://www.urbanistyka.info/content/polityka-rozwoju-i-rewitalizacja-miast-w-polsce-na-tle-standard%C3%B3w-unijnych-w-zakresie-planow>, dostęp: 14 maja 2016.

Bryx M., Jadach-Sepiolo A. (red.) (2009), *Rewitalizacja miast polskich*, t. 3: *Rewitalizacja miast w Niemczech*, Kraków.

Deklaracja z Toledo (2010) [online], https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_regionalna/rozwoj_miast/rozwoj_miast_w_UE/Documents/Deklaracja_Toledo_PL_poprawione_final.pdf.

Karta Lipska na rzecz zrównoważonego rozwoju miast europejskich (2007) [online], <http://www.silesia.org.pl/upload/Karta%20Lipska.pdf>, dostęp: 14 maja 2016.

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Miejski wymiar polityki UE – Kluczowe elementy agendy miejskiej UE (2014), Bruksela [online], http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/consultation/urb_agenda/pdf/comm_act_urb_agenda_pl.pdf, dostęp: 14 maja 2016.

Krajowa Polityka Miejska 2023 (2015), https://www.mr.gov.pl/media/10252/Krajowa_Polityka_Miejska_20-10-2015.pdf, dostęp: 14 maja 2016.

Markowski T. (1999), *Zarządzanie Rozwojem Miast*, PWN, Warszawa.

Organizacja Narodów Zjednoczonych (2012), *Przyszłość której chcemy*, RIO + 20 Konferencja Narodów Zjednoczonych w sprawie Zrównoważonego Rozwoju, Rio de Janeiro, Brazylia [online], https://www.mos.gov.pl/g2/big/2012_12/927b84fcb58c51d3731bd08dc2ff700d.pdf, dostęp: 14 maja 2016.

Siemiński W. (2015), *Zdefiniowanie zjawiska partycypacji społecznej w planowaniu przestrzennym i w kształtowaniu przestrzeni*, „Samorząd Terytorialny”, nr 12.

Skalski K. (2004), *Rewitalizacja obszarów starej zabudowy w miastach*, mps.

Ślebocka M. (2012), *Finansowy aspekt koncepcji rewitalizacji miast w świetle założeń do projektu ustawy o rewitalizacji* [w:] G. Borys (red.), R. Kurek, *Finanse i rachunkowość na rzecz zrównoważonego rozwoju – odpowiedzialność, etyka, stabilność finansowa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 395, t. 1. Finanse, Wrocław.

Tylman A. (2012), *Zrównoważony rozwój globalny w rozwoju państw i jednostek samorządu terytorialnego – stare problemy i nowe perspektywy*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia* 46/3, vol. XLVI3.

Tylman A. (2015), *Rewitalizacja jako kluczowy aspekt polityki finansowania i rozwoju zrównoważonego miast* [w:] G. Borys (red.), R. Kurek, *Finanse i rachunkowość na rzecz zrównoważonego rozwoju – odpowiedzialność, etyka, stabilność finansowa*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 395, t. 1. Finanse, Wrocław.

Ustawa o rewitalizacji z dn. 9 października 2015 r., Dz.U. 2015 poz. 1777.

World Urbanization Prospects, The 2014 Revision, Highlights (2014), UN Department of Economic and Social Affairs, New York.

Założenia ustawy o rewitalizacji, projekt z dn. 15 lutego 2015 r. [online], <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs/1/259882/259913/259914/dokument149476.pdf>.

Beata Wierzbicka | wierzbickabeata@o2.pl

Uniwersytet Gdański

Czy społecznie odpowiedzialna filozofia zarządzania marketingowego firmą może stanowić źródło korzyści dla konsumentów?

Is Socially Responsible Philosophy of Marketing Management in the Company Can Provide Benefits to its Consumers?

Abstract: Marketing management of the company is aiming to achieve the desired exchanges with target markets. We have to ask ourselves fundamental questions; what philosophy should guide these marketing efforts? What meaning should be attributed to the interests of the organization itself, and which to the interests of its customers and society. Very often these interests are in conflict. Today's consumers expect companies to behave responsibly in the sphere of their activities, thus creating, promoting and adjusting the offer rich in value for customers, partners and society as a whole.

The aim of the article is an indication of the possible use by the company, its socially responsible behavior as a way of satisfying the desires and long-term benefits for consumers, needs and purposes of the company and the long-term interests of society.

Keywords: CSR – Corporate Social Responsibility, marketing management, marketing, value for the clients

Wprowadzenie

Wymagający, lepiej wykształcony, zmienny w swoich pragnieniach i niecierpliwý współczesny konsument stanowi duże wyzwanie dla działań każdej organizacji. Mobilność społeczna, otwartość na poznawanie nowych stylów życia, wynikająca z niemal nieogra-

niczonego dostępu do Internetu oraz wirtualizacja życia w sieciach i portalach społecznościowych – to nowe realia życia konsumentów i działania firm.

Komercjalizacja, konkurencja, globalizacja i postęp techniczny sprawiły, że firmy na niespotykaną dotychczas skalę doświadczają zmian, które wymuszają wdrożenie nowych koncepcji w zarządzaniu. Współcześnie nierealne jest osiągnięcie sukcesu rynkowego przez firmę, której działania wewnątrz organizacji tworzą dysonans komunikacyjny z kreowanym przez nią wizerunkiem na zewnątrz. A zarządzanie marketingowe firmą, to przede wszystkim zarządzanie jej przyszłością. Podjęcie zatem przez firmę zarządzania opartego na świątym i społecznie odpowiedzialnym marketingu staje się dla niej wyzwaniem, ale i koniecznością.

Orientacja społeczna w marketingu oznacza, że organizacja powinna określić potrzeby, pragnienia i interesy docelowych rynków, a następnie dostarczyć pożądane zadowolenie sprawniej i skuteczniej niż konkurenci, jednak w taki sposób, aby utrzymać lub poprawić pomyślność zarówno pojedynczych konsumentów, jak i partnerów oraz społeczeństwa jako całości.

Główną tezę opracowania jest stwierdzenie, że firmy korzystając z różnych metod mogą wykorzystać zaangażowanie w społecznie odpowiedzialny marketing do poprawienia swojego kontekstu konkurencyjnego i równocześnie dostarczyć długofalowych korzyści obecnym i przyszłym konsumentom. Obszary zastosowań odpowiedzialnego zachowania firmy przedstawiono w studium przypadku prezentującym sposoby integrowania celów społecznych i ekonomicznych w procesie zarządzania.

Współczesne wyzwania przed jakimi staje marketing

Marketing działa w dynamicznym otoczeniu globalnym. Każda kolejna dekada i związana z nią szybkie zmiany, wymuszają korygowanie dotychczasowych praktyk marketingowych oraz przemyślenie na nowo celów działania firm. Rynki zmieniają się dziś szybko. Globalizacja, nowe kanały dystrybucji, nowi konkurenci, wrażliwi na jakość, cenę i inne wartości klienci – to kilka, z długiej listy, czynników wpływających na turbulencje na rynkach. To elementy, które wspólnie tworzą nowe oblicze gospodarki.

Problem polega na tym, że rynki zmieniają się szybciej niż marketing, który doczekał się licznych słów krytyki, z których tylko część można uznać za uzasadnioną. Krytyka społeczna twierdzi, że pewne praktyki marketingowe krzywdzą indywidualnych konsumentów, społeczeństwo jako całość oraz inne firmy. Konsumenty mają wiele zastrzeżeń co do tego, w jaki sposób marketing i przedsiębiorstwa służą ich interesom. Obrońcy konsumentów, agencje rządowe i inni krytycy oskarżają ludzi marketingu o krzywdzenie

konsumentów przez ustalanie wysokich cen (ceny byłyby, według nich niższe, gdyby zaniechano kosztownych reklam i promocji); oszukańcze praktyki (celem których jest wytworzenie w konsumentach przekonania, że wartość, którą otrzymują jest większa od rzeczywistej); wywieranie nachalnej presji w celu sprzedaży; czy zaplanowane starzenie się wyrobów i niższą jakość obsługi gorzej sytuowanych konsumentów.

Trudno jednak z wieloma zarzutami krytyków się zgodzić, gdyż menedżerowie zajmujący się marketingiem w firmach są świadomi faktu, że na dłuższą metę złe praktyki marketingowe przynoszą szkody. Jeżeli firma poprzez swoją działalność nie dostarczy oferty bogatej w wartości dla konsumentów, partnerów i społeczeństwa jako całości – to straci zaufanie i swój pozytywny wizerunek. Koszty dla takich firm mogą być znaczne i świadomi tego menedżerowie podejmą natychmiastowe kroki naprawcze¹.

Współczesny klient, w szczególności dzięki dostępowi do zasobów Internetu, jest dobrze poinformowany, lepiej wykształcony, a przez to również bardziej świadomy. Każda odmienność klienta – indywidualisty – staje się znaczącym wyzwaniem dla firmy. Doskonale bowiem wiadomo, że dużo mniej kosztuje utrzymanie już istniejących klientów niż pozyskanie nowych. Coraz powszechniej jest też akceptowane twierdzenie o istnieniu związku między satysfakcją klienta, jego utrzymaniem i zyskownością. Jeszcze niedawno istnienie związku między satysfakcją klientów, a sukcesem finansowym firmy przyjmowano na wiarę, dziś jednak dysponujemy licznymi dowodami potwierdzającymi tę tezę. Według badaczy 5% wzrost lojalności klientów może w różnych dziedzinach działalności przynieść wzrost dochodu wynoszący od 25% do 85% [Hill, Alexander 2003, s. 38]. Z utrzymaniem przez dłuższy czas już posiadanych klientów łączą się zwykle dużo niższe koszty, niż ze zdobywaniem nowych, a więc duży procent dodatkowego zysku brutto staje się bezpośrednio dochodem firmy. Poziom zadowolenia klientów jest odzwierciedleniem tego, w jakim stopniu produkt całkowity oferowany przez firmę zaspokaja zbiór wymagań klienta.

1 Przykładem społecznie odpowiedzialnego działania było bardzo szybkie wycofanie przez firmę Johnson&Johnson zanieczyszczonych kapsułek Tylenolu ze sklepów w roku 1982, kiedy to w niewyjaśnionych dotąd okolicznościach lekiem zatruto się i zmarło osiem osób. Kapsułki najprawdopodobniej zostały zatrute przez szaleńca, który dodał do nich cyjanek potasu. Popłoch związany z Tylenolem był poważnym problemem publicznym i wywołał panikę wśród mieszkańców Chicago. Firma Johnson & Johnson, znalazła się na skraju niewyobrażalnej tragedii, ale cała sytuacja oznaczała dla niej również dramatyczną sytuację biznesową. Tylenol miał 35% udział w rynku, stanowił 7% sprzedaży firmy i przynosił 20% jej zysków rocznie. Jakkolwiek firma była przekonana, że kapsułki podmieniono tylko w kilku sklepach, nie zaś w fabryce – co zresztą w końcu okazało się nieprawdą, jako że kapsułki rzeczywiście zostały zatrute cyjankiem w dwóch fabrykach – natychmiast wycofała całą partię produktów z rynku, stawiając na pierwszym miejscu bezpieczeństwo pacjentów. Akcja ta kosztowała firmę J&J 240 mln USD utraconych zysków, jednak na dłuższą metę umocniło to zaufanie i lojalność klientów. W wyniku podjęcia odpowiedzialnych działań wartość marki pozostała nienaruszona i sprzedaż powróciła do pierwotnego poziomu, gdy tylko problem rozwiązano [Kotler, Armstrong, Saunders, Wang 2002, s. 55]; www.wiadomosci.onet.pl/kraj/odruch-serca-i-madra-strategia, dostęp: 30 kwietnia 2016.

Podjęcie zatem przez firmę zarządzania przez wartości staje się wyzwaniem, ale i koniecznością. Proces ten wymaga zrozumienia realiów stylu życia konsumentów i funkcjonowania firm w czasach turbulentnych zmian cywilizacyjnych, społecznych i gospodarczych [Lachowski 2012, s. 19].

Firma według świątłego i odpowiedzialnego marketingu, powinna większość swoich zasobów, umiejętności i wiedzy kierować na działania tworzące wartość dla konsumenta. Koncepcje tworzenia wartości mogą pochodzić z poszukiwań w przestrzeni rozpoznania klienta, przestrzeni kompetencji firmy oraz przestrzeni zasobów partnerów. Specjaliści ds. marketingu powinni mieć pewność, że mapa wyboru, skonstruowana na bazie przestrzeni rozpoznania klienta oraz korzyści dla klienta, odpowiada nowym koncepcjom działalności, wypracowanym z kolei na podstawie przestrzeni kompetencji firmy i domeny działalności. Ta strategiczna zgodność ma fundamentalne znaczenie w wypracowaniu właściwej propozycji wartości, gwarantujących zadowolenie klientów przy jednoczesnym osiągnięciu celów firmy w społecznej przestrzeni. Odpowiedzialny marketing ma za zadanie wykryć potrzeby konsumentów i odpowiedzieć na nie właściwym, odpowiednio wycenionym produktem, tak aby konsument uzyskał dobrą wartość, a firma – zysk [Kotler, Jain, Maesincee 2002, s. 44].

Orientacja społeczna w marketingu a nowe przestrzenie korzyści dla konsumentów

Zgodnie z zasadą współcześnie akceptowanego marketingu społecznie odpowiedzialnego, firma podejmuje decyzje marketingowe, uwzględniając potrzeby firmy i długofalowe interesy społeczeństwa. W większości przypadków potrzeby konsumenta, jego pragnienia i długofalowe interesy są zbieżne z celami firm. Nie zawsze jednak klienci podejmują decyzje, które są dla nich korzystne. Ludzie życzą sobie jeść tłusto, co szkodzi ich zdrowiu, niektórzy chcą palić papierosy wiedząc, że palenie skraca im życie, a innym zanieczyszcza otoczenie. Konsumenci pragną wygody i prestiżu związanych z meblami, ramami okiennymi wykonanymi z pełnego drewna, natomiast społeczeństwo chciałoby zachować lasy deszczowe nad Amazonką; konsumenci życzą sobie komfortu związanego z klimatyzacją, ludziom potrzebna jest jednak warstwa ozonowa atmosfery. Firmy w swoich działaniach marketingowych muszą być bardziej wyczulone na brak spójności między pragnieniami konsumentów a dobrem społeczeństwa, między potrzebami zabezpieczającymi krótko i długofalowe interesy konsumentów oraz firm.

Firma, aby zidentyfikować potrzeby klientów musi zrozumieć ich kontekst wyboru, czyli wiedzieć o czym klient myśli, czego chce i o co się troszczy. Zrozumienie kontekstu

życia klienta jest kluczem do przygotowania zróżnicowanych ofert rynkowych gwarantujących zaspokojenie ich jawnych i ukrytych potrzeb.

Następuje przesunięcie punktu ciężkości z atrybutów produktu na kontekstowe doświadczenia klienta i działania takie niosą ze sobą korzyści dla klienta i samej firmy. W takiej sytuacji korzyści klienta można definiować w odniesieniu do trzech wymiarów [Kotler, Jain, Maesincee 2002, s. 96]:

- 1) Od produktów wykreowanych przez firmy i służących zaspokajaniu potrzeb do produktów współtworzonych przez klienta.
- 2) Od cech, właściwości i atrybutów produktu do doświadczeń klienta.
- 3) Od produktów masowych do zindywidualizowanych.

Wartość rynkową często można dostarczyć w postaci ofert produktów tworzonych przy współudziale klienta. Innowacje w procesie obsługi, których źródłem jest klient, są przedmiotem dociekań nauki. Na wzbogacenie wiedzy pracowników w wyniku współpracy z klientami zwracają uwagę S. Thomke i E. von Hippel [2004, s. 88]. Z kolei C.K. Prahalad i V. Ramaswany [2000, s. 81] wręcz wskazują na konieczność traktowania kompetencji klientów, a więc ich wiedzy i umiejętności, jako elementu aktywów niematerialnych firmy. Ta nowa rola klientów jako współkreatorów wartości jest konsekwencją wzrostu potencjału intelektualnego współczesnych konsumentów.

Wychwycenie możliwości rynkowych wymaga nie tylko zrozumienia tendencji panujących wśród klientów, ale również przyciągnięcia zasobów niezbędnych do zrealizowania tych celów. Wiele tych zasobów musi pochodzić od partnerów. Prawdziwa siła nowych modeli działalności zawiera się w rozpoznaniu wartości, jaką mogą wnieść poszczególne partnerzy, którzy mogą odgrywać ważną rolę w inicjowaniu formowania się świadomości w ramach przestrzeni rynkowej. Firmy powinny wyszukiwać najbardziej wartościowe nisze w sieciach partnerskich, takie, które pozwalają maksymalizować liczbę i siłę powiązań z innymi firmami i ich klientami.

Efektom współpracy jest wzrost szans na poprawę jakości życia lokalnej społeczności, dzięki realizacji celów uznanych za kluczowe dla ich rozwoju². Szczególnie ważne

2 C.K. Prahalad i A. Hammond wskazują na fakt, że przedsiębiorstwa działające na rynkach międzynarodowych, mogą znacznie poprawić jakość życia miliardów ludzi i przyczynić się do stworzenia stabilniejszego i bezpieczniejszego świata, pobudzając handel i rozwój w najniższej warstwie piramidy gospodarczej (ang. *bottom of the pyramid*, BOP). Członkowie tej najniższej warstwy piramidy społeczności międzynarodowej choć zarabiają mniej niż 2000 dolarów rocznie na osobę, to jest ich w sumie ponad 4 miliardy i tworzą gigantyczny rynek. Zdaniem autorów rynki te funkcjonujące w najniższej warstwie gospodarczej piramidy są nowym źródłem wzrostu dla międzynarodowych firm, a ponieważ rynki te znajdują się na bardzo wczesnym etapie rozwoju, wzrost ten może być niezwykle dynamiczny. Ceny i marże na terenach dotkniętych biedą są często dużo wyższe (od 1,5 do 50 razy więcej) niż w sąsiadujących z nimi rejonach zamieszkałych przez klasę średnią. Koszy utrzymania biednych ludzi mogłyby ulec znacznemu obniżeniu, gdyby mieli oni dostęp – tak jak ich zamożniejsi sąsiedzi – do produktów oferowanych im przez duże przedsiębiorstwa korzystające z efektu skali i zakresu działalności oraz dysponujące efektywnymi łańcuchami dostaw. Stymulując handel

na obecnym poziomie rozwoju cywilizacyjnego są wszystkie działania podejmowane w kierunku rozwoju potencjału intelektualnego lokalnej społeczności. Tego typu działania sprawiają, że w długiej perspektywie firma nie tylko stymuluje popyt na swoje produkty, lecz także kształtuje umiejętności potrzebne do ich tworzenia. Dopływ wykształconej kadry znającej lokalne uwarunkowania społeczne i kulturowe staje się kreatywnym kapitałem firmy, przyczyniając się do opracowania, tworzenia i co jeszcze ważniejsze, wdrożenia innowacji.

Interaktywny proces współpracy wymaga przyjęcia nowej orientacji przez przedsiębiorstwa w traktowaniu pakietu korzyści dla uczestników procesu. Nowa konstrukcja zarządzania procesami dostarczania korzyści klientom powinna być skoncentrowana na wyborze kierunku działalności prokonsumenckiej i społecznie odpowiedzialnej oraz skoordynowana z celami ekonomicznymi firmy.

Społeczna odpowiedzialność biznesu – koncepcja światłego i odpowiedzialnego zarządzania

Relacje dwóch sfer – biznesu i społeczeństwa, tworzących w gospodarce sprzężenie zwrotne oparte na wielostronnym, wzajemnym pożytku wpisane są w system społeczny. Relacje te we współczesnej gospodarce, bogatej w wiedzę muszą być oparte na światłomej odpowiedzialności za konsekwencje podejmowanych decyzji w obydwu sferach. Procesy zarządzania związane z tworzeniem, komunikowaniem i dostarczaniem wartości na rynek muszą być umocowane wysokimi standardami etycznymi, budującymi szacunek i zaufanie [Davis, Blomstrom 1975, s. 20].

Na styku relacji między biznesem a społeczeństwem zrodziła się koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu jako nowy paradygmat zarządzania. Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) była i jest określana na wiele różnych sposobów, od prostych dwubiegunowych modeli odpowiedzialności R. Eellsa z 1960 r. [Eells 1960, s. 334]; przez wielobiegunowe modele relacji jako funkcji prawa, intencji, istotnych informacji i efektywności M. Mosera [Moser, 1986, ss. 69–72], czy model piramidalnej struktury odpowiedzialności organizacji, składający się z czterech sfer – ekonomicznej, prawnej, etycznej i filantropijnej – A.B. Carolla [Aupperle, Carroll, Hatfield 1985, ss. 446–463], po najbardziej znaczący, jeżeli chodzi o aplikacyjność – model M. Portera i M. Kramera, który analizuje przenikanie się biznesu i społeczeństwa poprzez dwa rodzaje relacji w obszarze CSR. i rozwój w najniższej warstwie piramidy międzynarodowe korporacje przyczyniają się do zwiększenia miejsc pracy w tych przestrzeniach i w konsekwencji do wzrostu zamożności nowych konsumentów. Wynikające z tego ograniczenie ubóstwa pociąga za sobą liczne korzyści społeczne i pozwala ustabilizować sytuację w biednych regionach, a nawet ugasić wiele konfliktów międzynarodowych [C.K. Prahalad i A. Hammond 2007, ss. 7–35].

Dotyczą one oddziaływań organizacji na otoczenie (inside-out) i są generowane przez organizacyjny łańcuch wartości oraz drugi rodzaj relacji (outside-in), które dotyczą oddziaływania otoczenia społecznego na organizację [Porter, Kramer 2006, ss. 78–92].

Społeczna odpowiedzialność biznesu to koncepcja, według której przedsiębiorstwa na etapie budowania swojej strategii działania i funkcjonowania w zmieniającym się otoczeniu uwzględniają takie elementy, jak korzyści dla konsumentów, interesy społeczne, ochronę środowiska oraz relacje z różnymi grupami interesariuszy [Donaldson, Preston 1995, s. 65]. Według definicji Komisji Europejskiej odpowiedzialny biznes – to odpowiedzialność firm za wpływ jaki mają one na społeczeństwo. Przedsiębiorstwa muszą przestrzegać prawodawstwa oraz standardów relacji zawieranych z partnerami społecznymi w celu maksymalizacji wspólnych wartości dla klientów, partnerów, właścicieli i społeczeństwa jako całości [Rybak 2004, s. 28].

Społeczna odpowiedzialność biznesu to koncepcja ciągle ewoluująca w swoich pryncypiach, a korzyści płynące z zastosowania strategii odpowiedzialności, firmy i konsumenci powinni rozpatrywać w perspektywie długofalowej.

Kyosei – filozofia zarządzania ścieżką społecznej odpowiedzialności organizacji

Wielu menedżerów firm na całym świecie jest przekonanych, że ma moralny obowiązek reagować na globalne problemy, takie jak ubóstwo, degradacja środowiska naturalnego czy nieustanne wojny handlowe. Jednak niewiele z nich zdaje sobie sprawę z tego, że ich przetrwanie zależy właśnie od reakcji na te trudne zagadnienia. Skuteczne funkcjonowanie firm w przestrzeni globalnej jest ściśle uzależnione od dostępu do wykształconych pracowników, obecności klientów dysponujących siłą nabywczą kreującą popyt, istnienia czystego środowiska oraz pokojowej współpracy różnych narodów. Zatem właśnie w interesie najpotężniejszych globalnych przedsiębiorstw jest praca na rzecz ogólnoswiatowego dobrobytu. Istnieje coraz bardziej powszechna świadomość, że przyszłość firm zamyka się w harmonijnym rozwoju całej wspólnoty międzynarodowej. Problem sprowadza się do poznania odpowiedzi na pytanie, jak to robić, aby nie tracąc zdolności generowania zysków dla swoich akcjonariuszy, prowadzić moralnie odpowiedzialną działalność na rzecz wspólnego dobra.

Ryuzaburo Kaku opracował koncepcję *kyosei* [Kaku 2007, ss. 117–142] czyli filozofię opartą na współpracy ludzi i organizacji, podejmujących wyzwanie pracy dla wspólnego dobra. Koncepcja ta wdrożona przez niego w firmie Canon, stanowiła dla firmy

najważniejszą zasadę prowadzenia działalności. Firma starała się dostarczyć korzyści klientom i partnerom, jak i całej społeczności – a zysk netto rósł w tempie 20% rocznie [Kaku 2007, s. 125].

Firma zarządzana zgodnie z koncepcją *kyosei* buduje harmonijne relacje ze swoimi klientami dostawcami i konkurentami, ze społecznościami i władzami publicznymi, z którymi ma styczność. Wdrożenie w życie przez organizację filozofii *kyosei*, może stać się potężną siłą motoryczną dokonujących się przemian w przestrzeni społecznej, ekonomicznej i politycznej. Przyjmując koncepcję społecznie odpowiedzialnego rozwoju zgodnie z *kyosei*, przedsiębiorstwa zajmują się poszukiwaniem innowacji i ich ewolucyjną implementacją do istniejącej struktury organizacji, dbając równocześnie o doskonalenie pracowników i współpracę z mikro- i makrootoczeniem firmy [Nowakowski 2013, s. 50].

Koncepcja *kyosei* – według R. Kaku – obejmuje kolejno następujących po sobie 5 etapów, a każdy następny jest ściśle uzależniony od solidnej realizacji poprzedniego etapu. Budowanie solidnego fundamentu ekonomicznego organizacji – to pierwszy etap koncepcji *kyosei*. Firma znajdująca się na tym etapie musi zapewnić sobie trwałe relacje z lojalnymi klientami i partnerami, zdobyć silną pozycję rynkową w swojej branży i dzięki temu zapewnić sobie przewidywalne zyski. Firma musi osiągnąć pozycję lidera na danym rynku docelowym – co przyniesie jej spodziewaną stabilność ekonomiczną. Działania firmy dla dobra społeczeństwa polegają na tym etapie na produkowaniu pożądaných produktów, zaopatrywaniu się w lokalne surowce i zatrudnianiu osób mieszkających na obszarze jej aktualnego działania.

Drugi etap *kyosei* – współpraca z personelem – wiąże się z budowaniem kultury organizacji, w ramach której menedżerowie i pracownicy podejmują ze sobą współpracę. Każdy pracownik czyni z kooperacji element własnego kodeksu etycznego. Kierownictwo i personel zaczynają postrzegać siebie nawzajem jako grupy o dużym znaczeniu dla sukcesu firmy. Wewnętrzne relacje zostają oparte na wzajemnym zaufaniu i dobrze zorganizowanej komunikacji w grupach. Pozwala to wykorzystywać potencjał intelektualny pracowników w procesie zarządzania wiedzą w organizacji. Firma wzbogaca się o zespół kreatywnych pracowników tworzących i realizujących innowacyjne pomysły. Firma zatrudniając lokalnych pracowników dba o ich szkolenia i rozwój kwalifikacji, przyczyniając się w ten sposób do wzrostu poziomu wykształcenia lokalnej społeczności – a to określa jej społeczną odpowiedzialność na tym etapie.

Etap trzeci – współpraca poza firmą – dotyczy współpracy z zewnętrznymi grupami interesu, takimi jak klienci, dostawcy i inni lokalni partnerzy działający na danym rynku odniesienia. Klienci są traktowani z szacunkiem i odwdzięczają się lojalnością. Dostawcy otrzymują wsparcie techniczne, rewanżując się terminowymi dostawami wysokiej jakości materiałów. Konkurenci są zapraszani do udziału we wspólnych przedsięwzięciach,

czego rezultatem są wyższe zyski obydwu stron. Grupy społeczne stają się partnerami, z którymi rozwiązują lokalne problemy. Firma budując partnerstwo oparte na filozofii *kyosei* przyczynia się do rozwoju i poprawy jakości życia całej lokalnej społeczności, realizując swoją wizję odpowiedzialnego biznesu. Wzrost dobrobytu pracowników i całej społeczności wpływa na wzrost siły nabywczej ludności, kreując popyt również na produkty danej firmy – a więc rozwoju jej rynku.

Kiedy firma rozpoczyna działalność na dużą skalę w innych krajach, jest przygotowana do wdrożenia czwartego etapu filozofii *kyosei*. Współpracując z firmami zagranicznymi, wielkie korporacje mogą nie tylko zwiększyć zasięg swojej działalności, ale też przyczynić do niwelowania globalnych nierówności. Lokalizując np. firmy poza granicami swoich ojczyzn, mogą szkolić zagranicznych naukowców i inżynierów oraz powierzać im nowatorskie projekty badawcze. Korporacje budując zakłady tworzące produkty w krajach, które odnotowują deficyt w obrotach handlowych z krajami macierzystymi inwestujących podmiotów, mogą doprowadzić do zmniejszenia napięć w sferze handlu międzynarodowego.

Po zbudowaniu globalnej sieci partnerów *kyosei*, firma może rozpocząć piąty etap, który polega na budowaniu współpracy z rządami krajów, na obszarze których działają. Rządy stają się partnerem *kyosei*. Ten rodzaj współpracy różni się od tradycyjnych relacji z władzami państwowymi, gdyż nie chodzi tutaj o uzyskanie specjalnych profitów dla firmy (np. specjalnych subsydiów, ceł protekcyjnych itp.) ale lobbowanie o uchwalenie przepisów sprzyjających ograniczeniu emisji zanieczyszczeń, ustalenia poziomu płac minimalnych gwarantujących utrzymanie standardu życia na podstawowym poziomie, porównywalnym z innymi krajami na danym poziomie rozwoju. Przypadki wdrażania tego ostatniego etapu są jednak niezwykle rzadkie.

R. Kaku zwraca uwagę na fakt, że wiele osób krytykuje filozofię *kyosei*, twierdząc, że jest zbyt idealistyczna i teoretyczna. Urzeczywistnienie tej filozofii zajęło firmie Canon wiele lat ciężkiej pracy, ale oceniając rozwój firmy i jej pozycję okazała się użyteczna i skuteczna. Jeżeli firmy będą prowadziły działalność racjonalnie zarządzając swoim potencjałem oraz współpracując w duchu *kyosei* z pracownikami, społecznościami i władzami – zdobycie większego udziału rynkowego i wypracowanie większych zysków będzie szło w parze ze świadomym dbaniem o poprawę jakości życia ludzi [Kaku 2007, s. 135].

Na podkreślenie zasługuje fakt, że w przypadku firm japońskich nadal bardzo ważną rolę odgrywa tradycja, głębokie przekonanie o wartości utrwalonych praktyk zarządzania i poczucie więzi i przynależności do wspólnej kultury [Szymańska 2012, ss. 474–481].

Studium przypadku – działania firmy Cisco Systems jako przykład aplikacji społecznej odpowiedzialności biznesu³

Firma Cisco, producent sprzętu sieciowego wierzy, że prowadzi swoją działalność czerpiąc idee z zewnątrz, bowiem to właśnie klient ma duży wpływ na jej strategię. Według firmy, bardzo istotnym zagadnieniem jest posiadanie pewnych i zaufanych partnerów, którzy będą uczestniczyć w poważnych inwestycjach i działaniach. Dzięki współpracy firma, klienci i pozostali partnerzy tworzą wartość poprzez integrowanie funkcjonujących wcześniej oddzielnie źródeł zasobów umiejętności i wiedzy. W efekcie Cisco może skoncentrować się na wąskim zakresie kluczowych umiejętności, pozostawiając w gestii partnerów inne funkcje. Podstawą działania takich sieci partnerskich jest dobra komunikacja i wysoki poziom współpracy [Tapscott, Lowy, Ticoll 1998, s. 30]. W miarę zacieśniania się więzów, poszczególni partnerzy stają się bardziej zależni od sprawnego przepływu informacji, którą to zabezpiecza firma Cisco.

Networking Academy, czyli szkoła internetowa założona przez firmę Cisco System w 1987 r. stanowi znakomity przykład występowania silnych związków pomiędzy strategią firmy, jej kontekstem konkurencyjnym i tworzeniem korzyści społecznych.

Cisco, będące jednym z wiodących producentów oprzyrządowania sieciowego i routerów służących do łączenia komputerów z Internetem, odnotowało w latach 90-tych ubiegłego wieku znaczący rozwój. Jednak szybkie rozprzestrzenianie się i powszechność Internetu spowodowały rosnące zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników związanych z technologią informatyczną, a ich brak w znaczący sposób ograniczał rozwój firmy i całej branży⁴. Menedżerowie Cisco zdając sobie sprawę z konieczności pokonania tej bariery dla kontekstu konkurencyjnego firmy opracowali projekt, który miał służyć rozwiązaniu tego problemu. Początkowo projekt miał być typowym przykładem filantropii nastawionej na budowę pozytywnego wizerunku firmy. Firma Cisco objęła programem jedną szkołę, a następnie inne w okolicy przekazując im zestaw oprzyrządowania sieciowego. Szybko jednak okazało się, że brakuje nauczycieli wyszkolonych w realizacji tegoż programu. Konieczne stało się więc zorganizowanie kursów szkole-

3 Opracowano na podstawie M.E. Porter, M.R. Kramer, *Filantropia przedsiębiorstw jako źródło przewagi konkurencyjnej* [w:] *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, „Harvard Business Review”, Wyd. Helion, Gliwice 2007, www.cisco.com, odczyt z dnia 25.04.2016, www.idc.com/prodserv/subservices.jsp, dostęp: 25 kwietnia 2016 r.

4 Według Komisji Europejskiej, Europa boryka się z niedoborem zawodowych pracowników z branży technologii informatycznych, których liczba wyniesie ok. 700 tys. w 2015 r. za www.cisco.com, dostęp: 25 kwietnia 2016 r. Również szacunki rynku amerykańskiego wskazują, że w 2015 r. ok 90% stanowisk pracy we wszystkich branżach będzie wymagała umiejętności technologicznych za www.idc.com, dostęp: 25 kwietnia 2016 r.

niowych dla nauczycieli, które przyciągnęły chętnych i spotkały się z dużym zainteresowaniem. W miarę jak projekt się rozwijał, pracownicy w Cisco zdali sobie sprawę, że mogliby przecież przygotować internetowy program szkolenia i certyfikowania osób uczęszczających do szkół średnich i pomaturalnych w zakresie administrowania siecią, który miałby dużo większy i ekonomiczny zasięg. Był to początek Networking Academy. Jako że społeczny cel przedsięwzięcia był ściśle związany z tym, czym zajmowała się firma Cisco, szybko i niewielkim nakładem środków został stworzony wysokiej jakości program kształcenia, dużo cenniejszy zarówno ze społecznego, jak i z ekonomicznego punktu widzenia niż prosta darowizna sprzętu lub pieniędzy.

Cisco, tworząc swoją Networking Academy, nie zajęła się całym systemem oświaty, tylko skupiła się na kształceniu administratorów sieci, czyli na tej dziedzinie edukacji, która w największym stopniu wpłynęła na konkurencyjny kontekst firmy. Wykorzystując swoją specjalistyczną wiedzę, posiadane zasoby o globalny zasięg działania firm, stworzyła program, którego siła oddziaływania została wzmocniona za sprawą przyciągania innych fundatorów należących do skupiska firmy. Część firm zajmujących się technologią informatyczną, dostrzegając wartość globalnej infrastruktury stworzonej przez Cisco, przyłączyła się do programu, rezygnując z własnych projektów tego typu. Partnerzy, tacy jak Sun Microsystems, Hewlett-Packard, Adobe Systems i Panduit, wzbogacili zawartość programu kształcenia sponsorując m.in. kursy programowania, podstaw informatyki oraz projektowania i zakładania sieci.

Program Cisco Networking Academy został skierowany do szerokiego kręgu odbiorców, zarówno studentów, jak i uczniów szkół średnich i pomaga przygotowywać się im do karier w branży IT oraz wyższej edukacji o profilu inżynierskim, informatycznym czy dziedzin pokrewnych. Dzięki programowi mają oni realne szanse na uzyskanie umiejętności, pozwalających odnaleźć swoje miejsce na rynku pracy. Kursy obejmują bogaty zakres wiedzy: począwszy od podstaw, takich jak teoria i projektowanie sieci, po bezpieczeństwo sieci i zaawansowane narzędzia rozwiązywania problemów. Rozwijanie kluczowych umiejętności w XXI w., takich jak krytyczne myślenie i współpraca z innymi osobami, jest stałym elementem programu nauczania, pomagającym studentom na drodze do kariery. Akademie oferują dostęp do kursów opartych o obowiązujące standardy technologiczne, które rozwijają zarówno podstawowe umiejętności akademickie oraz kompetencje poszukiwane przez pracodawców, a także umiejętności niezbędne do uzyskania cenionych na całym świecie certyfikatów.

Networking Academy współpracowała do chwili obecnej z ponad 9 000 uczelni i instytucji w 170 krajach całego świata. Program pomógł do dnia dzisiejszego ponad 5 milionom młodych ludzi przygotować się do życia zawodowego. Wielu absolwentów osiągnęło znaczące sukcesy w branży IT lub innych gałęziach przemysłu wykorzystując

swoją wiedzę technologiczno-informatyczną, podczas gdy inni wykorzystując ducha przedsiębiorczości i wiedzę nabytą w Networking Academy rozpoczęli i z sukcesem prowadzą własną działalność.

W Polsce program Networking Academy działa od 2000 r. W całym kraju funkcjonuje ponad 400 współpracujących z programem szkół i uczelni, z których pomocy skorzystało już ponad 80 tysięcy uczniów i studentów.

Cisco Networking Academy stanowi przykład wzorcowego zarządzania w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu, koncepcji realizowanej z dużym sukcesem przez firmę Cisco. Jako lider rynkowy firma Cisco na zmianach w kontekście konkurencyjnym zyskuje najwięcej. Wciągając do programu, także innych partnerów, firma nie musi samotnie ponosić wszystkich jego kosztów. W efekcie programu, nie tylko nastąpił wzrost rynku firmy Cisco, ale także podniósł się poziom wyedukowania jej klientów. Wprowadzając wyraźne zmiany w kontekście konkurencyjnym, a nie ograniczając się tylko do prostych działań o charakterze filantropijnym, Cisco zdobyło powszechne uznanie dla swojego programu, wywołało uzasadnione poczucie wartości i źródłem korzyści dla jej klientów oraz społeczności, w których firma realizuje swoją strategię.

Zakończenie

Firmy działające w dynamicznym otoczeniu – borykają się ze zmieniającymi się kryteriami wartości i postawami klientów, rosnącą globalną konkurencją, pogarszaniem się stanu środowiska, stagnacją gospodarczą oraz wielką liczbą innych problemów gospodarczych, politycznych i społecznych. W takich warunkach firmami, które odniosą sukces w nadchodzących dekadach, mogą być niechybnie te, które zbudują najlepsze sieci współpracy ze swoimi klientami i partnerami w interesach.

Współdziałanie firmy w życiu publicznym oraz podejmowanie przez nią długofalowych inwestycji społecznych mogą i zazwyczaj ułatwiają jej sprawne i bezkonfliktowe funkcjonowanie, wpływając na budowanie pozycji lidera na konkurencyjnym rynku. Świadomość społeczna konsumentów stale wzrasta, co powoduje, że w swoich wyborach kierują się oni zaufaniem do danej firmy, a lojalność i satysfakcja klientów staje się potężną siłą w walce o przewagę konkurencyjną na globalnym rynku.

Światły i odpowiedzialny społecznie marketing powinien wdrażać w firmie produkty, które nie tylko przynoszą natychmiastowe duże zadowolenie konsumentom, lecz także przynoszą znaczne i długofalowe korzyści dla społeczeństwa jako całości. Postępowanie etyczne i społecznie odpowiedzialne musi stać się integralną częścią organizacji, sposobem życia firmy zakorzenionym w jej kulturowej tożsamości.

Bibliografia

- Aupperle K.E., Carroll A.B., Hatfield J.D.** (1985), *An Empirical Examination of The Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability*, „Academy of Management Journal”, nr 2.
- Davis K., Blomstrom R.L.** (1975), *Business and Society: Environment and Responsibility*, McGraw Hill, New York.
- Donaldson T., Preston L.E.** (1995), *The Stakeholder Theory of the Corporation*, Concepts Evidence and Implication, „Academy of Management Review”, nr 20.
- Eells R.** (1960), *The Meaning of Modern Business*, Columbia University Press, New York.
- Hill N., Alexander J.** (2003), *Pomiar satysfakcji i lojalności klientów*, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Kaku R.** (2007), *Ścieżka kyosei*, „Harvard Business Review”, Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, Helion, Gliwice.
- Kotler P., Armstrong G., Saunders J. i inni** (2002), *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE Warszawa.
- Kotler P., Jain D.C., Maesincee** (2002), *Marketing nie stoi w miejscu. Nowe spojrzenie na zyski, wzrost i odnowę*, Placet, Warszawa.
- Lachowski S.** (2012), *Droga ważniejsza niż cel – wartości w życiu i biznesie*, Studio EMKA, Warszawa.
- de Mooij M.K., Keegan W. (1996), *Lifestyle Research in Asia*, „Marketing Insights for the Asia Pacific”, Swee Hoon Ang, Chin Tiong Tan, Portsmouth, NH: Heinemann.
- Moser M.R.** (1986), *A Framework for Analyzing Corporate Social Responsibility*, „Journal of Business Ethics”, nr 1.
- Nowakowski K.R.** (2013), *Różnice w stylach zarządzania w modelu amerykańskim i japońskim* [w:] Z. Bosiakowski (red.) *Zarządzanie zmianami*, „Zeszyty Naukowe”, WSZ, Warszawa.
- Porter M.E., Kramer M.R.** (2006), *Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, „Harvard Business Review”, nr 12.
- Prahalad C.K., Ramaswamy V.** (2000), *Co-opting Customer Competence*, „Harvard Business Review”, January – February, vol. 78, Issue 1.

Prahalad C.K., Hammond A. (2007), *Jak obsługiwać biednych i dobrze na tym zarabiać*, „Harvard Business Review”, Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, HELION, Gliwice.

Rybak M. (2004), *Etyka Menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.

Szymańska M. (2012), *Strategia odpowiedzialnego biznesu w japońskim koncernie Canon. Uwagi o kulturze* [w:] A. Kaleta, K. Moszkowicz, *Zarządzanie strategiczne w praktyce i teorii*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Tapscott D., Lowy A., Ticoll D. (1998), *Blueprint to the Digital Economy: Creating Wealth in the Era of E-Business*, McGraw i Hill, New York.

Thomke S., Hippel E. von (2004), *Klienci w roli innowatorów*, „Harvard Business Review Polska”, czerwiec.

Bibliografia internetowa

www.wiadomosci.onet.pl/kraj/oddech-serca-i-madra-strategia, dostęp: 30 kwietnia 2016.

www.cisco.com, dostęp: 25 kwietnia 2016.

www.idc.com/prodserv/subservices.jsp, dostęp: 25 kwietnia 2016.

Magdalena Ślebocka | magdalena.slebocka@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

Potrzeba finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych poprzez partnerstwo publiczno- prywatne na przykładzie Łodzi

The Need for Funding of Revitalization Projects through Public-Private Partnership as an Example of Lodz

Abstract: Cities play important role in the socio – economic live of each country. They perform a number of valid functions: economic and socio – cultural. Despite the role and importance which they play for the economy, they require assistance themselves. Years of neglect, deteriorating constantly state of technical infrastructure in cities requires local governments to take action revitalization. These projects are a response to reported by local communities need to improve living conditions or create new prospects for the population. At the moment, the main source of funding for revitalization projects are own funds of local government units, state funds and funds of EU origin. In addition to the sources of public financing source for revitalization projects may also be measures of private origin. However, their importance is still small. The aim of the article is to present the importance of alternative terms of public funds of domestic and foreign financial instrument which is the Public-Private Partnership in the implementation of revitalization projects on the example of the city of Lodz. For the research hypothesis assumed that the importance of Public-Private Partnership in the process of revitalization is not a significant source of financial support for local government in the implementation of projects involving housing degraded urban fabric. Research methods used in the article are based on studies of literature and an analysis of the figures for the number of revitalization projects financed with the participation of private partners.

Keywords: revitalization, sources of financing, public – private partnership

Wstęp

W miastach w Polsce obecnie zamieszkuje więcej niż połowa mieszkańców kraju. Według danych statystycznych w 2015 r. ludność zamieszkująca tereny miejskie wyniosła 23 216,4 tys. osób, co stanowiło 60,34 % ogółu mieszkańców Polski [*Rocznik Demograficzny 2015*, ss. 84–91]. „Miasta są miejscem koncentracji nauki, usług publicznych i biznesu oraz kreowania rozwoju gospodarczego. Są węzłami sieci firm, pracowników, wiedzy i umiejętności, co przyczynia się do większej produktywności i dynamiki wzrostu (...)” [*Krajowa Polityka Miejska... 2015*, s. 5]. Mimo to jakość przestrzeni miejskiej i życia na niej pozostawia wiele do życzenia. Lata zaniedbań, pogarszający się ciągle stan infrastruktury technicznej w miastach wymaga od samorządów podejmowania działań rewitalizacyjnych. Przedsięwzięcia te to odpowiedź na zgłaszane przez społeczności lokalne potrzeby mające na celu poprawę warunków życiowych, podniesienie standardu życia oraz stworzenie nowych perspektyw dla ludności.

Ustanowienie przedsięwzięć rewitalizacyjnych jako zadania własnego jednostek samorządu terytorialnego o charakterze fakultatywnym nałożyło na samorzady terytorialne konieczność poszukiwania na ten cel funduszy. Należy pamiętać, że podejmowane w tym przedmiocie działania są niezwykle kosztowne, zważywszy chociażby na fakt, że dotyczą nie tylko technicznych czynności mających na celu odbudowę zdegradowanej tkanki miejskiej, ale także zmianę postaw społecznych ludności zamieszkującej zdegradowany obszar.

Na chwilę obecną podstawowym źródłem finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych są fundusze własne jednostek samorządu terytorialnego, fundusze państwowe oraz fundusze pochodzenia unijnego. I choć samorząd terytorialny na mocy przepisów ustawy o rewitalizacji został wyposażony w możliwość angażowania w proces rewitalizacyjny finansów prywatnych podmiotów to znaczenie tego źródła dochodów jest wciąż marginalne.

Celem artykułu jest zaprezentowanie znaczenia alternatywnego względem funduszy publicznych (pochodzenia krajowego, jak i zagranicznego) instrumentu finansowego, jakim jest partnerstwo publiczno-prywatne, stosowanego przy realizacji przedsięwzięć rewitalizacyjnych na przykładzie miasta Łodzi. Za hipotezę badawczą przyjęto, że znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego w procesach rewitalizacyjnych nie jest istotnym źródłem wsparcia finansowego samorządu terytorialnego podczas realizacji przedsięwzięć polegających na obudowie zdegradowanej tkanki miejskiej. Metody badawcze wykorzystane w artykule opierają się na studiach literaturowych oraz na analizie danych liczbowych dotyczących liczby projektów rewitalizacyjnych, finansowanych

przy współdziałaniu partnerów prywatnych. Artykuł składa się z trzech części i zakończenia. Omówiono w nim znaczenie działań rewitalizacyjnych dla rozwoju lokalnego, rolę jaką PPP może pełnić w finansowaniu przedsięwzięć rewitalizacyjnych oraz podejmowane przez miasto Łódź próby zastosowania tej formuły. W zakończeniu znajdują się wnioski pozwalające na stwierdzenie, że znaczenie partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu przedsięwzięć rewitalizacyjnych pomimo podkreślania jego wagi w dokumentach strategicznych (np. w *Krajowej polityce miejskiej*) wciąż niestety jest marginalne. Wynika to nie tylko z analizy dokumentów sporządzonych w ramach projektu pilotażowego, realizowanego przez miasto Łódź, ale także informacji uzyskanych podczas spotkań z przedstawicielami łódzkiego samorządu terytorialnego, odpowiedzialnymi za planowanie przedsięwzięć rewitalizacyjnych.

Przedsięwzięcia rewitalizacyjne jako jeden z elementów rozwoju lokalnego

Współczesne strategie rozwojowe miast na pierwszym miejscu stawiają zagadnienia rewitalizacyjne. „Większość miast posiada plany rozwoju miejskiego, na których obszary wskazujące oznaki degradacji (...) są zaznaczone jako obszary wymagające szczególnej uwagi” [*Zrównoważona rewitalizacja miast 2015*, s. 3]. Jednakże samo pojęcie rewitalizacji częstokroć jest nadużywane. Stosowane jest ono bowiem do wszystkich procesów, nawet tych, które nie wymagają podjęcia zintegrowanych działań na płaszczyźnie samorządowej. Tymczasem rewitalizacja to kompleksowy proces przemian (m.in.: przestrzennych, technicznych, społecznych i gospodarczych), których naczelnym celem jest wyprowadzenie obszaru z sytuacji kryzysowej poprzez przywrócenie mu dawnych lub znalezienie nowych funkcji, a także stworzenie optymalnych warunków do jego dalszego rozwoju. Podstaw prawnych rewitalizacji można szukać zarówno w ustawodawstwie europejskim, jak i krajowym [Tylman 2015, ss. 355–364]. Według definicji zawartej w ustawie o rewitalizacji „rewitalizacja stanowi proces wyprowadzania ze stanu kryzysowego obszarów zdegradowanych, prowadzony w sposób kompleksowy, poprzez zintegrowane działania na rzecz lokalnej społeczności, przestrzeni i gospodarki, skoncentrowane terytorialnie, prowadzone przez interesariuszy rewitalizacji na podstawie gminnego programu rewitalizacji” [art. 2 ust. 1 ustawy o rewitalizacji]. Zatem przez rewitalizację rozumie się wyprowadzanie ze stanu kryzysowego obszarów zdegradowanych poprzez przedsięwzięcia całościowe (łącznie działania interwencyjne na rzecz społeczności lokalnej, przestrzeni i lokalnej gospodarki, a także kultury tożsamości i dziedzictwa), skoncentrowane terytorialnie i prowadzone we współpracy z lokalną społeczność-

cią, w sposób zaplanowany oraz zintegrowany przez określenie i realizację programów rewitalizacji [*Narodowy plan rewitalizacji 2014*, s. 4; Skalski 2009, s. 21].

Do podstawowych cech rewitalizacji zalicza się m.in.:

- sposób reakcji na kryzys poprzez określenie dziedzin i obszarów kryzysowych;
- celowość oraz świadomość podejmowanych działań. Cele rewitalizacji z reguły mają charakter kompleksowy, tym samym wpisują się w przyjętą przez władze samorządowe strategię rozwoju lokalnego. Oznacza to, że synergia jest wpisana w ten proces, a program podejmowanych działań powinien być spójny i precyzyjnie określony nie tylko z punktu widzenia odbiorców, ale także długofalowych efektów wpływających pozytywnie na całą społeczność;
- angażowanie w podejmowane przedsięwzięcia partnerów prywatnych, zarówno tych bezpośrednio zainteresowanych zmianą zdegradowanego otoczenia, jak i tych mogących odnieść potencjalne korzyści finansowe.

Dlatego też przyjmuje się, że naczelnymi „celami rewitalizacji są na ogół: przezwyciężanie kryzysu społeczno-gospodarczego na danym obszarze i zmiana jego złego wizerunku” [Strzelecka 2011, s. 662]. Rewitalizacja to sekwencja działań o charakterze wielowątkowym, charakteryzująca się posiadaniem zintegrowanego planu działania. Ich realizacja wpływa w wymierny sposób na poziom rozwoju lokalnego, czyli innymi słowy podejmowane przez władze publiczne działania rewitalizacyjne mają przełożenie na proces pozytywnych przemian zarówno o charakterze ilościowym, jak i jakościowym, tym samym wpływając na poziom i jakość życia społeczności lokalnych.

Oznacza to, że rewitalizacja obszarów zdegradowanych powinna być nie tylko instrumentem odbudowy, ale źródłem rozwoju lokalnego, przyczyniając się do wzrostu oraz optymalizacji wykorzystania miejskich zasobów i infrastruktury. Istotne miejsce w budowie wizji oraz kierunków rozwoju lokalnego posiadają władze samorządowe, na których spoczywa obowiązek kreowania nie tylko koncepcji, ale również instrumentów, także tych finansowych, służących rozwojowi lokalnemu.

Przedsięwzięcia, wpisujące się w program rewitalizacyjny, polegający na odbudowie zdegradowanej tkanki miejskiej, wymagają od jednostek samorządu terytorialnego podejmowania niezwykle kosztownych działań. Dlatego też identyfikacja wszystkich źródeł gwarantujących dostęp do środków pieniężnych jest niezmiernie istotna. W finansowaniu działań rewitalizacyjnych wyróżnia się [Ryszko 2012, s. 130; Janas, Jarczewski, Wańkowski 2010, s. 98]:

1) Źródła publiczne:

- międzynarodowe (fundusze unijne, zagraniczne środki bezzwrotne, kredyty międzynarodowych instytucji finansowych);
- krajowe (rządowe programy operacyjne, fundusze o zasięgu krajowym);

- regionalne i lokalne (programy i kontrakty wojewódzkie, fundusze regionalne i lokalne, budżety gmin);

2) Źródła niepubliczne:

- komercyjne (kredyty bankowe, leasing, emisja obligacji, gwarancje bankowe i dopłaty do kredytów);
- prywatne (inwestycje sektora prywatnego, fundusze spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, partycypacja społeczna, finansowanie działań obligatoryjnych);

3) Źródła będące połączeniem źródeł publicznych i prywatnych, czyli partnerstwo publiczno-prywatne.

Oprócz wymienionych źródeł ważnym elementem mającym wpływ na powodzenie podejmowanych działań w zakresie rewitalizacji jest również wsparcie pochodzące od organizacji pozarządowych, inwestorów czy mieszkańców, obejmujące nie tylko środki pieniężne, ale także pomoc, zaangażowanie i wkład własnej pracy.

Uogólniając powyższe rozważania, podjęcie rewitalizacji przez władze samorządowe i związane z tym wymierne efekty finansowe powinny być bodźcem do zaangażowania kapitału prywatnego, zainteresowanego ulokowaniem inwestycji w obszarze rokującym dobre perspektywy zysku. Jednym z nich jest partnerstwo publiczno-prywatne.

Miejsce partnerstwa publiczno-prywatnego w przedsięwzięciach rewitalizacyjnych

Dynamiczny rozwój miast uzależniony jest w dużej mierze od stanu infrastruktury technicznej oraz poziomu degradacji tkanki miejskiej. Na poziom świadczonych przez władze publiczne usług w tym zakresie wpływ ma wielkość zaangażowanych w ten proces środków pieniężnych. Z uwagi zaś na ograniczoność środków własnych, będących w dyspozycji samorządów terytorialnych, coraz częściej podejmowane są próby znalezienia alternatywnych rozwiązań, pozwalających na realizację przedsięwzięć rewitalizacyjnych. Dlatego też w związku z deficytem środków pochodzenia publicznego partnerstwo publiczno-prywatne wydaje się jedną z opcji pozyskiwania funduszy pieniężnych na przedsięwzięcia rewitalizacyjne. Powszechnie przyjmuje się, że „PPP jest (...) odpowiedzią społeczeństw (...) na wyzwania cywilizacyjne, przed którymi stają wszystkie demokratyczne kraje gospodarki rynkowej (...): w jaki sposób, przy silnym ograniczeniu wielkości funduszy publicznych, zaspokoić rosnące oczekiwania społeczne w zakresie wolumenu i standardu świadczenia usług publicznych” [Herbst, Jadach-Sepioło 2012, s. 6].

Wprowadzona w życie przepisami z dnia 19 grudnia 2008 r. ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym [Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U. z 2009]

oprócz określenia podstawowych zasad funkcjonowania formuły PPP w Polsce, określiła również potencjalne cele możliwe do osiągnięcia przez obie strony umowy. Podstawowym celem możliwym do zrealizowania przez podmiot publiczny jest przede wszystkim maksymalizacja korzyści dla społeczeństwa z zachowaniem gwarancji najwyższej jakości świadczonych usług oraz najkorzystniejszych warunków finansowych, zaś dla podmiotów prywatnych uzyskanie zadowalającego zysku z zaangażowanego w inwestycję kapitału.

Generalizując, „PPP jest szczególną formą finansowania, etatystyczną i otwierającą szereg możliwości. Dzięki kompleksowej realizacji projektu przez kompetentnego partnera prywatnego – od projektowania, przez modernizację i późniejsze utrzymanie obiektu przez 20–30 lat” [www.wartowiedziec.org]. Oznacza to, że partner prywatny przejmuje na siebie znaczą część zobowiązań i ryzyk związanych m.in. z jakością wykonywanej usługi. Jego zadaniem jest przede wszystkim budowa, sprawne zarządzanie i utrzymanie w stanie należyтым aktywów oraz świadczenie wysokiej jakości usług przez cały okres trwania umowy. Po stronie podmiotu publicznego jest przede wszystkim zapłata za wykonanie usługi będącej przedmiotem umowy. Bez wątplenia zastosowanie formuły PPP korzystnie wpływa na jakość realizowanych przedsięwzięć (dotyczy to także przedsięwzięć z zakresu działań rewitalizacyjnych). W przyszłości, aby zintensyfikować wykorzystanie tej metody finansowania usług publicznych, należałoby zastanowić się nad stworzeniem tzw. „kodeksu dobrych praktyk”, gwarantującego obu stronom umowy bezpieczeństwo korzystania z tego typu formuły [www.een.org.pl].

Z roku na rok wzrasta liczba zawieranych umów pomiędzy partnerami publicznymi a prywatnymi w formule PPP. W tabeli 1 przedstawiona została liczba projektów PPP w różnych etapach realizacji w podziale na województwa i miasta wojewódzkie w Polsce.

Tabela 1. Liczba projektów w formule PPP w poszczególnych województwach i miastach wojewódzkich w latach 2009–2015

Wyszczególnienie	Statut projektów w formule PPP					Razem
	Faza pomysłu	Faza projektu	Faza realizacji	Projekt zakończony	Projekt niezrealizowany	
zachodnio-pomorskie	3	3	2	-	-	8
Szczecin	1	-	1	-	-	2
pomorskie	7	1	11	-	-	19
Gdańsk	4	-	4	-	-	8
warmińsko-mazurskie	3	-	6	-	-	9
Olsztyn	3	-	-	-	-	3
podlaskie	2	2	1	-	-	5

Białystok	1	1	-	-	-	2
mazowieckie	13	4	17	2	-	36
Warszawa	3	1	2	-	-	6
kujawsko-pomorskie	1	4	4	-	-	9
Bydgoszcz	-	1	-	-	-	1
wielkopolskie	22	4	5	1	-	32
Poznań	19	1	1	1	-	22
lubuskie	3	-	3	-	-	6
Gorzów Wielkopolski	1	-	-	-	-	1
dolnośląskie	10	1	9	-	-	20
Wrocław	3	1	2	-	-	6
lubelskie	4	2	5	-	-	11
Lublin	-	-	-	-	-	-
łódzkie	2	3	1	-	-	6
Łódź	2	1	-	-	-	3
opolskie	6	3	2	-	-	11
Opole	-	-	1	-	-	1
śląskie	11	4	15	1	1	32
Katowice	2	1	2	-	-	5
małopolskie	17	2	11	1	-	31
Kraków	14	1	7	1	-	23
podkarpackie	10	-	2	1	-	13
Rzeszów	-	-	-	-	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w serwisie: Baza projektów partnerstwa publiczno-prywatnego, Ministerstwo Rozwoju, https://bazappp.gov.pl/project_base/, dostęp: 30 marca 2016 r.

Na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 1 można zauważyć, że:

- generalnie najwięcej projektów w formule PPP (we wszystkich fazach) odnotowano w województwie mazowieckim – 36, wielkopolskim – 32, śląskim – 32 oraz małopolskim – 31. Większość projektów realizowana jest w miastach wojewódzkich, i tak w przypadku województwa małopolskiego aż 23 projektów z 31 jest realizowanych w Krakowie, w Poznaniu aż 22 z 32 ogólnie realizowanych w całym województwie. Najmniej projektów występuje w województwach: podlaskim 5 (z czego 2 przedsięwzięcia realizowane są w Białymstoku), lubuskim – 6 (w tym w Gorzowie Wielkopolskim 1) oraz łódzkim – 6 (w samej Łodzi są to 3 projekty). Są także dwa miasta wojewódzkie Lublin i Rzeszów, które nie posiadają żadnych przedsięwzięć inwestycyjnych realizowanych w formule PPP;
- najwięcej projektów w formule PPP jest w fazie pomysłu. Stanowią one 45,96% ogółu projektów PPP, w fazie projektu 13,30%, w fazie realizacji 37,90%. Projektów zrealizowanych jest tylko 6. Z danych tych jednoznacznie wynika zatem fakt, że realizacja

przedsięwzięć inwestycyjnych przy wykorzystaniu formuły PPP jest stosunkowo nową formą i dopiero się rozwija;

- najwięcej projektów w fazie pomysłu zanotowano w województwach: wielkopolskim – 22 oraz małopolskim – 17, z tego w miastach wojewódzkich w tej fazie w Poznaniu jest 19 projektów, a w Krakowie 14. Najmniej projektów w tej fazie występuje w województwie: podlaskim – 2, łódzkim – 2 oraz kujawsko-pomorskim – 1. Niepokojący wydaje się fakt, że niektóre miasta wojewódzkie nie posiadają żadnych projektów będących w tej fazie. I są to: Bydgoszcz, Lublin, Opole oraz Rzeszów;
- w fazie projektu najwięcej przedsięwzięć inwestycyjnych realizowanych przy wykorzystaniu formuły PPP występuje w województwie mazowieckim – 4, kujawsko-pomorskim – 4, wielkopolskim – 4 i śląskim – 4, zaś w województwach warmińsko-mazurskim, lubuskim, podkarpackim ten etap nie występuje. Większość miast wojewódzkich za wyjątkiem: Szczecina, Gdańska, Olsztyna, Gorzowa Wielkopolskiego, Lublina, Opola, Rzeszowa, czyli miast, w których nie ma przedsięwzięć PPP na tym etapie, posiada 1 projekt w fazie projektu;
- w fazie realizacji najwięcej projektów posiada województwo: mazowieckie – 17, śląskie – 15, małopolskie – 11 oraz pomorskie – 11. Wśród miast wojewódzkich najwięcej projektów realizowanych w formule PPP występuje w Krakowie – 7 oraz Gdańsku – 4. Najmniej projektów na tym etapie działań można zanotować w województwie podlaskim i łódzkim, zaś w Rzeszowie, Olsztynie, Gorzowie Wielkopolskim, Bydgoszczy oraz Łodzi nie ma projektów w tej fazie;
- projektów zrealizowanych w formule PPP jest tylko 8, w tym w województwach 6, zaś w miastach wojewódzkich 2. Pochwalić się nimi mogą województwo mazowieckie – 2, wielkopolskie (w tym Poznań) – 1, małopolskie (w tym Kraków) – 1 oraz województwo śląskie i podkarpackie.

Realizacja przedsięwzięć z wykorzystaniem PPP z roku na rok zyskuje na popularności. „Według danych zebranych w bazie projektów PPP, do końca października 2015 r. planowane projekty w sektorze rewitalizacji miały stanowić ok. 3%” [EDS Raport 2015]. Obecnie w formule tej na terenie Polski w województwach zakończonych, realizowanych lub będących w fazie projektu lub pomysłu jest 248 inwestycji, ale tylko 8 z nich można uznać za przedsięwzięcia mogące wpisać się w zakres prac obejmujących działania z zakresu rewitalizacji. Są to projekty zarówno w fazie pomysłu – 3, w fazie procedury przetargowej 2 oraz 3 w fazie realizacji. Łączna ich wartość opiewa na kwotę ok. 447,10 mln zł [DSC consulting 2015, s. 5]¹. Przewidywany czas realizacji każdego z nich to średnio okres ok. 18 miesięcy. Wśród województw, w których realizowane są projekty

1 Dla dwóch projektów realizowanych przy wykorzystaniu formuły PPP nie została ustalona wartość przedsięwzięcia.

w formule PPP, spełniające wymogi stawiane przedsięwzięciom rewitalizacyjnym są województwo pomorskie – 2, województwo opolskie – 2, województwo mazowieckie – 1, województwo warmińsko-mazurskie – 1 oraz województwo śląskie – 1. Tylko 4 z nich realizowane są w miastach wojewódzkich².

Uogólniając dotychczasowe rozważania, finansowanie działań rewitalizacyjnych przy wykorzystaniu formuły PPP powinno stanowić jedną z form realizacji inwestycji, która będzie uzupełnieniem finansowania przedsięwzięć ze środków krajowych lub europejskich.

Potrzeba zastosowania formuły PPP w przedsięwzięciach rewitalizacyjnych na przykładzie miasta Łodzi

Partnerstwo publiczno-prywatne najczęściej uznawane jest za alternatywne narzędzie finansowania inwestycji infrastrukturalnych, w tym także inwestycji w zakresie odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej. „Jest (...) metodą zapewnienia efektywnej kosztowo, terminowej, niezawodnej realizacji zadań publicznych poprzez powierzenie ich faktycznego świadczenia takiemu podmiotowi prywatnemu, który ze względu na swą wiedzę i zasoby może świadczeniem tych usług zarządzać” [www.forumppp.com.pl]. W Łodzi problem odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej jest bardzo istotny. Obszar zdegradowany to ponad 1 600 ha, co daje pierwsze miejsce w Polsce. Rewitalizacji podlega lub podlegać będzie ok. 10 tys. budynków znajdujących się w wyznaczonej strefie wielkomiejskiej. Do dziś podstawowym źródłem finansowania tych przedsięwzięć są fundusze publiczne. W tabeli 2 przedstawione zostały podstawowe źródła finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych.

Tabela 2. Podstawowe źródła finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych w Łodzi w latach 2016–2022 w zł

Wyszczególnienie	Wieloletnia prognoza finansowa miasta Łodzi na lata 2016–2040	Lista projektów strategicznych Miasta Łodzi zawartych w zarządzeniu	Wieloletnia prognoza finansowa miasta Łodzi na lata 2016–2040 i lista projektów strategicznych Miasta Łodzi oraz lista projektów rezerwowych zarządzenia
Łączne nakłady finansowe wpisujące się w program rewitalizacyjny w latach 2016–2040	625 023 360	1 423 072 877	3 005 147 418

² Pozostałe projekty realizowane są w: Głogówku, Miedarach, Kędzierzynie-Koźlu oraz Sopocie.

Środki publiczne o charakterze lokalnym pochodzące z budżetu miasta w latach 2016–2022	273 395 090	492 217 824	1 084 078 518
Środki publiczne zewnętrzne pochodzenia unijnego w latach 2016–2022	287 991 242	928 855 055	1 648 380 823
Środki pochodzące od prywatnych inwestorów w tym: PPP	-	-	-

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zawartych w *Wieloletniej prognozie finansowej miasta Łodzi, Uchwała nr XXII/532/15 Rady Miejskiej w Łodzi z dnia 30 grudnia 2015 r. w sprawie uchwalenia Wieloletniej prognozy finansowej miasta Łodzi na lata 2016–2040* oraz Zarządzenie nr 7421/VI/14 Prezydenta miasta Łodzi z dnia 3 listopada 2014 zmieniające zarządzenie w sprawie przygotowania projektów inwestycyjnych ubiegających się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej w okresie programowania 2014–2020.

Analizując dane zawarte w tabeli 2 można zauważyć, że:

- środki potrzebne na realizację wszystkich przedsięwzięć polegających na odbudowie zdegradowanej tkanki miejskiej wynoszą 3 005 147 418 zł. Kwota ta obejmuje projekty występujące w *Wieloletniej prognozie finansowej* na liście projektów strategicznych miasta Łodzi oraz w zarządzeniu uzupełniającym. Jednak faktycznie szanse realizacji mają te uwzględnione w *Wieloletniej prognozie finansowej*;
- podstawowym źródłem finansowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych do roku 2022 są środki publiczne pochodzenia unijnego;
- z uwagi na brak zainteresowania ze strony podmiotów prywatnych to źródło nie zostało uwzględnione przy określaniu ram szacunkowych przedsięwzięć rewitalizacyjnych.

Pomimo znacznych potrzeb finansowych, jak już wcześniej zostało wspomniane, zrealizowane zostaną wyłącznie te przedsięwzięcia, które zostały uwzględnione w zapisach *Wieloletniej prognozy finansowej miasta Łodzi na lata 2016–2040*. Brak szans na pełną realizację zadań z zakresu odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej, związany z ograniczonością publicznych środków pieniężnych nie przekłada się jednak na wzrost działań mających na celu wykorzystanie alternatywnych form wsparcia pieniężnego jakim jest PPP. Można zatem stwierdzić, że pomimo ograniczoności publicznych środków pieniężnych przeznaczanych na ten cel, wykorzystanie formuły PPP w przedsięwzięciach rewitalizacyjnych nie jest w Łodzi zbyt popularne. Jednym z przedsięwzięć realizowanych przy wykorzystaniu partnera prywatnego miała być budowa Stadionu Sportowego Łódź Wi-

dzew. Chociaż inwestycja spotkała się z zainteresowaniem podmiotów prywatnych, do jej realizacji jednak nie doszło. Spowodowane to było rozbieżnościami w kwestii wielkości inwestycji.

Przeprowadzone zostały w Łodzi badania, gdzie inwestycje przy wykorzystaniu potencjału partnera prywatnego miałyby szanse powodzenia, jednak znajdują się one wciąż w pierwszych dwóch pierwszych fazach tj. w fazie pomysłu lub projektów. Wskazano potencjalne trzy obszary i są to:

- inwestycje obejmujące budowę nowych miejsc parkingowych. Na chwilę obecną w mieście występuje deficyt stanowisk postojowych w ścisłym centrum, czyli na obszarze najbardziej zdegradowanym. Z uwagi na ograniczoną przestrzeń na tym obszarze preferowana jest budowa parkingów wielopoziomowych;
- termomodernizacje obiektów użyteczności publicznej. Realizacja tego typu przedsięwzięć ma celu nie tylko wzrost oszczędności ponoszonych w kosztach eksploatacji budynków, ale także wzrost standardu świadczonych w tych lokalach usług;
- przedsięwzięcia w obszarze budownictwa komunalnego.

Generalnie zaangażowanie kapitału prywatnego w formule PPP rodzi szereg korzyści dla obu stron inwestycji. W tabeli 2 zaprezentowano potencjalne cele możliwe do osiągnięcia przez stronę publiczną, jak i prywatną w grupie inwestycji mających szanse realizacji w mieście Łodzi.

Tabela 3. Potencjalne cele osiągnięte przez strony umowy zawartej w formule partnerstwa publiczno-prywatnego

Wyszczególnienie	Rodzaj inwestycji		
	Parking	Termomodernizacja budynków użyteczności publicznej w centrum miasta	Budowa budynków z mieszkaniami komunalnymi
Potencjalne cele publiczne			
Uporządkowanie przestrzeni publicznej i jej estetyzacja	+	+	+
Organicznie deficytu technicznego	+	-	+
Poprawa dostępności komunikacyjnej	+	-	
Uzyskanie wymiernych korzyści ekonomicznych	+	+	+
Możliwość wykorzystania najnowszych rozwiązań technicznych i know-how	+	+	+
Poszerzenie zasobu mieszkań komunalnych i pośrednio socjalnych	-	-	+
Poprawa warunków mieszkaniowych mieszkańców komunalnych	-	-	+
Potencjalne cele prywatne			

Osiągnięcie zakładanej stopy zwrotu z inwestycji przy akceptowalnym ryzyku	+	+	+
Rozwój działalności w danej branży	+	+	+
Zdobycie doświadczeń i referencji w tego typu projektach	+	+	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów nt. *Wskazanie projektów możliwych do zrealizowania w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Raport z wykonania zadania 5 (2005)*, Centrum Wiedzy – Rewitalizacja, Wykonawca DSC ds. consulting, Łódź.

Analizując informacje zawarte w tabeli 3, można zauważyć, że realizacja przedsięwzięć przy wykorzystaniu formuły PPP jest opłacalna dla obu stron umowy. Po stronie partnera publicznego zyskiem jest przede wszystkim ograniczenie deficytu technicznego (braku miejsc parkingowych, lokali komunalnych) oraz uporządkowanie przestrzeni publicznej, zaś dla partnera prywatnego wartością dodaną będzie nie tylko zdobycie doświadczeń, ale także ugruntowanie swojej pozycji na rynku inwestorów. Dla potencjalnych przyszłych kontrahentów świadomość realizacji inwestycji z podmiotem publicznym jest gwarantem nie tylko pewności, stabilności, ale również jakości wykonania inwestycji.

Podsumowując, „wszczęte postępowania o wyborze partnera prywatnego tylko w 25% kończą się sukcesem. Generalnie niska skuteczność wszczętych postępowania jest wypadkową braku wiedzy o PPP, braku umiejętności i standardów przygotowywania takich projektów oraz skłonności do minimalizowania kosztów” [www.centrum-ppp.pl]. Jedną z przyczyn braku zainteresowania finansowania inwestycji rewitalizacyjnych przy wykorzystaniu formuły PPP są trudności występujące przy określeniu wynagrodzenia partnera prywatnego oraz sposobu zawarcia umowy.

Zakończenie

Podsumowując, finansowanie przedsięwzięć rewitalizacyjnych to niezwykle kosztochłonny proces. Zgodnie z założeniami zawartymi w *Krajowej polityce miejskiej* podstawowym źródłem finansowania jest budżet danej jednostki samorządu terytorialnego. Oznacza to konieczność ze strony samorządu nie tylko zaangażowania czynnika ludzkiego, potencjału intelektualnego (m.in. pracowników administracji publicznej), ale także znacznych środków finansowych. W dobie ograniczonego dostępu do środków finansowych niezbędne staje się rozpoczęcie poszukiwań alternatywnych zasobów pieniężnych w stosunku do środków publicznych zarówno pochodzenia krajowego, jak i zagranicz-

nego (środków z funduszy unijnych). Chociaż w *Krajowej polityce miejskiej*, jak i w ustawie o rewitalizacji wskazuje się między innymi, że rewitalizacja zdegradowanych obszarów miast ma za zadanie tworzyć dogodne warunki do osiągnięcia korzyści z inwestycji komercyjnych, które powinny być konstruowane w formule PPP, to jednak na chwilę obecną źródła wymienione w tych aktach jako źródła o charakterze prywatnym, pochodzące od podmiotów funkcjonujących na rynku, są tylko uzupełnieniem środków publicznych.

Obecnie jedną z barier w rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego w przedsięwzięciach rewitalizacyjnych w Polsce jest brak m.in. „dobrych praktyk”, które określiłyby płaszczyznę współpracy pomiędzy partnerami publicznymi i prywatnymi w przypadku przedsięwzięć z zakresu odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej. Takiej sytuacji nie sprzyja także niewielka liczba umów, na których podmioty publiczne i prywatne mogłyby się wzorować. To powoduje, że często podmiotom prywatnym brak jest odwagi do bycia prekursorem w tej materii, a to niestety przekłada się na ilość zawieranych umów.

Oprócz braku tzw. „dobrych praktyk” kolejną barierą w rozwoju polskiego rynku PPP w szczególności w aspekcie przedsięwzięć rewitalizacyjnych jest cały czas niewielka przekładalność projektów będących w fazie pomysłu czy projektu na faktycznie zawierane i realizowane umowy. Do chwili obecnej na podstawie zaprezentowanych danych umowy będące w fazie realizacji lub też zakończone stanowiły jedynie 68,02% ogłoszeń w fazie wstępnej, tj. pomysłu bądź projektu.

Należy pamiętać, że rewitalizacja to nic innego jak wykorzystanie potencjału istniejącego zasobu materialnego jednostki samorządu terytorialnego. Aby sektor prywatny, w tym sektor inwestujący w przedsięwzięcia realizowane za pomocą formuły PPP, chciał zaangażować swoje fundusze, muszą po pierwsze być widoczne dla inwestorów potencjalne korzyści płynące z inwestycji, po drugie powinna zostać zagwarantowana stabilność kontynuacji przyjętej polityki strategicznej i rozwojowej ze strony władz samorządowych w ramach przedsięwzięć rewitalizacyjnych w długim horyzoncie czasowym.

W Łodzi problem odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej jest bardzo istotny z uwagi na obszar, na którym występuje koncentracja problemów związana bezpośrednio z procesami rewitalizacyjnymi oraz na ograniczane zasoby finansowe, będące w dyspozycji samorządu. Dlatego też zaangażowanie w ten proces prywatnych przedsiębiorców jest niezmiernie ważne. Jednak na chwilę obecną można stwierdzić, że alternatywne formy finansowania przedsięwzięć z zakresu rewitalizacji nie występują. Dopiero w fazie pomysłu jest budowa parkingu wielopoziomowego (przy ul. Nawrot 3/5), realizowana jako pierwsze przedsięwzięcie rewitalizacyjne przy wykorzystaniu potencjału partnera prywatnego w formule PPP. Oznacza to, że Łódź jest na początku drogi, a aktywizacja kapitału prywatnego w formie PPP dopiero się rozpoczyna.

Uogólniając, na podstawie przeprowadzonej analizy widoczna jest konieczność wprowadzenia zmian w podejściu do problematyki rewitalizacji. W obowiązującej formie prawnej oraz przy dużym strumieniu funduszy unijnych kierowanym dla zaspokajania potrzeb rewitalizacji niestety forma ta nie sprawdza się tak, jak zakładano w zakresie podejmowania przedsięwzięć rewitalizacyjnych. Zatem niezbędna staje się zmiana paradygmatu postępowania w przedsięwzięciach rewitalizacyjnych. Punktowe wydatkowanie środków pochodzących, w szczególności z funduszy unijnych, bez stworzenia możliwości dalszego wykorzystania potencjału, jaki daje kapitał prywatny, spowoduje z pewnością spadek liczby przedsięwzięć rewitalizacyjnych po roku 2020. Jednakże być może kryzys finansów publicznych, zasady wydatkowania środków z perspektywy unijnej 2014–2020 oraz brak możliwości finansowania wszystkich inwestycji ze środków publicznych stworzy sprzyjający klimat dla rozwoju partnerstwa publiczno-prywatnego, w którym zaangażowanie partnera publicznego będzie czytelną informacją, sygnałem dla kapitału prywatnego do kontynuacji inwestycji w tym zakresie.

Bibliografia

Centrum Wiedzy – Rewitalizacja (2015), *Wskazanie projektów możliwych do zrealizowania w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Raport z wykonania zadania 5*, DSC ds. consulting, Łódź.

EDS Raport: *Partnerstwo publiczno-prywatne w rewitalizacji* [online], http://www.alebank.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=55998:eds-raport-partnerstwo-publiczno-prywatne-w-rewitalizacji&catid=933:eds-2015&Itemid=280&Itemid=105&Itemid=105, dostęp: 05 maja 2016 r.

Główny Urząd Statystyczny (2015), *Rocznik demograficzny*, Warszawa.

Herbst I., Jadach-Sepiolo A. (2012), Raport z analizy danych zastanych, na potrzeby „Analizy potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego”, Warszawa, [online], <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/545/13735.pdf>, dostęp: 05 maja 2016 r.

<http://wartowiedziec.org/index.php/start/aktualnosci/26565-ppp-w-projektach-rewitalizacji-miast>, dostęp: 20 kwietnia 2016 r.

http://www.centrum-ppp.pl/templates/download/1007%2032847651_6_po%20korekcie.pdf, dostęp: 30 marca 2016 r.

<http://www.een.org.pl/index.php/zamowienia-publiczne---spis/articles/partnerstwo-publiczno-prywatne-zalety-i-ograniczenia.html> , dostęp: 20 kwietnia 2016 r.

Janas K., Jarczewski W., Wańkowski W. (2010), *Model rewitalizacji miast*, t. 10, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.

Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju (2014), *Narodowy Plan Rewitalizacji 2022* [online], https://www.mr.gov.pl/media/4438/NarodowyPlanRewitalizacji_Zalozenia_062014.pdf , dostęp: 15 lutego 2016 r.

Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Departament Polityki Przestrzennej (2015), *Krajowa Polityka Miejska 2023*, Warszawa.

Ryszko A. (2012), *Analiza możliwości finansowania rewitalizacji terenów przekształconych antropogenicznie na obszarach górniczych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, Organizacja i zarządzanie, z. 62, nr 1875, Katowice.

Skalski K. (2009), *Rewitalizacja we Francji, zarządzanie przekształceniami obszarów kryzysowych w miastach*, t. 2, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.

Strzelecka E. (2011), *Rewitalizacja miast w kontekście zrównoważonego rozwoju* [w:] „Civil and Environment Engineering/Budownictwo i Inżyniera Środowiska”, nr 2 [online], www.biswbis.pb.edu.pl, dostęp: 15 marca 2016 r.

Systemowe wsparcie dla partnerstwa publiczno-prywatnego [online], <http://www.forumppp.com.pl/>, dostęp: 30 kwietnia 2016 r.

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym z dnia 19 grudnia 2008 r., Dz.U z 2009 r. nr 19, poz. 100, z późn. zm.

Ustawa o rewitalizacji z 9 października 2015 r., Dz.U. z 2015 r., poz. 1777.

Tylman A. (2015), *Rewitalizacja jako kluczowy aspekt polityki finansowania i rozwoju zrównoważonego miast*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 395.

Wieloletnia Prognoza Finansowa miasta Łodzi, Uchwała nr XXII/532/15 Rady Miejskiej w Łodzi z dnia 30 grudnia 2015 r. w sprawie uchwalenia Wieloletniej Prognozy Finansowej miasta Łodzi na lata 2016–2040, <http://bip.uml.lodz.pl/index.php?str=11> , dostęp 20 września 2016.

Zarządzenie nr 7421/VI/14 Prezydenta miasta Łodzi z dnia 3 listopada 2014 zmieniające zarządzenie w sprawie przygotowania projektów inwestycyjnych ubiegających się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej w okresie programowania 2014–2020 [online], http://bip.uml.lodz.pl/_plik.php?plik=uchwaly/pm/VI_7421.PDF, dostęp: 20 września 2016 r.

Zrównoważona rewitalizacja miast, Europejski Bank Inwestycyjny [online], www.bookshop.europa.eu/...rewitalizacja-miast.../QH7005439PLC_002.pdf; dostęp: 30 kwietnia 2016 r.

Aneta Waszkiewicz | awaszkie@sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa

Crowdfunding – alternatywna forma finansowania przedsiębiorstw w Polsce?

Crowdfunding – an Alternative form of Financing Enterprises in Poland?

Abstract: The development of alternative finance with the use of new technologies, there was a response to the weaknesses revealed by the crisis in the banking sector. Of course, lending's platforms were created before 2008, but then their potential to develop, as new alternative to entrepreneurial finance was very limited. Currently forms of alternative funding, as a crowdfunding are growing rapidly, and are indicated as a source of corporate financing. The purpose of this article was to analyse crowdfunding online platforms in Poland. The primary objective of the research was to answer the question whether Polish companies are using crowdfunding as a form of funding, and what kind of business projects are funded? The study included equity and do reward based crowdfunding platforms operating in Poland. It was found that crowdfunding primarily supports not business but social projects and Polish companies use crowdfunding mainly to fund operating activities.

Keywords: crowdfunding, alternative finance, SME, lending platforms

Wstęp

Kryzys finansowy 2008 r. w Europie paradoksalnie skłonił uczestników rynków finansowych do poszukiwania alternatywnych form finansowania, co spowodowało wzmożone zainteresowanie crowdfundingiem, jako idei „bez pośredników”. Crowdfunding oznacza

bowiem innowacyjny, zdecentralizowany model kredytowania, funkcjonujący poza tradycyjnym system bankowym i rynkiem kapitałowym, który stanowi źródło pozyskania kapitału dla sektora MŚP [Wardrop et al., 2015,s.17]. Regulatorzy musieli zaakceptować innowacyjne, oddolne zmiany na rynku kredytowym, wprowadzając przepisy ułatwiające zawieranie transakcji na platformach crowdfundingowych, czy chroniące prawa ich uczestników [ECN 2014]. Na obecnym etapie rozwoju crowdfundingu w Europie, podkreśla się także konieczność wspierania crowdfundingu ze względu na jego wpływ na rozwój gospodarczy, poprzez dostarczenie kapitału do sektora MŚP [EC 2016].

Celem badania była zatem ocena zastosowania crowdfundingu przez polskie przedsiębiorstwa. Zadaniem badawczym była próba odpowiedzi na pytania: czy polskie przedsiębiorstwa korzystają z crowdfundingu jako formy finansowania, a jeżeli tak, to jakiego rzędu jest to finansowanie i czy można tu wyodrębnić dominujący sektor, który z takiego finansowania korzysta. Za hipotezę badawczą przyjęto stwierdzenie, że crowdfunding w Polsce jest wykorzystywany do finansowania projektów biznesowych i polskie przedsiębiorstwa, zgodnie z trendem obserwowanym na świecie wykorzystują crowdfunding jako formę finansowania działalności. Za tak postawioną hipotezę przemawia liczba platform crowdfundingowych w Polsce stawiając nasz kraj na pierwszym miejscu wśród państw EŚW oraz na 6 w Europie [Wardrop et al. 2015, s.14].

Niniejsze opracowanie składa się 4 części. W pierwszej podjęto się analizy literatury przedmiotu z punktu widzenia problematyki finansowania przedsiębiorstw. Kolejną część to prezentacja pojęcia crowdfundingu i jego modeli. Na tym tle przedstawiono rozwój crowdfundingu na świecie i w Polsce. Analiza empiryczna, przeprowadzona pod kątem pozyskania kapitału przez przedsiębiorców, obejmowała funkcjonujące w Polsce platformy crowdfundingu udziałowego, oraz największą platformę crowdfundingu sponsorskiego i donacyjnego. Przeanalizowano wszystkie zrealizowane projekty na badanych platformach w celu wskazania ilości oraz wartości sfinansowanych projektów biznesowych. Ocena stanu faktycznego rozwoju crowdfundingu w Polsce, jako formy finansowania przedsiębiorstw, wydaje się konieczna do podjęcia dalszych badań, jak opracowanie szans i zagrożeń, kosztów i korzyści obejmujących wszystkich uczestników crowdfundingu. Prezentowane wyniki badań mogą być także przyczynkiem do dyskusji na temat podejmowanych działań mających na celu wspierania crowdfundingu, tak w obszarze regulacyjnym, ale też edukacyjnym.

Przegląd literatury

Crowdfunding jako źródło finansowania przedsiębiorstw jest wskazywany w literaturze przedmiotu jako odpowiedź na narastające problemy sektora MŚP z dostępem do finansowania bankowego, na skutek kryzysu finansowego z 2008 r. [Harrison 2013]. Niedokapitalizowanie przedsiębiorstw i ograniczony dostęp do kredytu bankowego, szczególnie w Europie, przy rosnących oszczędnościach konsumentów, sprawiły że crowdfunding jest postrzegany jako skuteczny model pozyskania środków finansowych przez przedsiębiorstwa [Kirby, Warner 2014, ss. 12–13]. Co więcej, ten specyficzny rodzaj finansowania dostępny jest dla przedsiębiorstw każdej wielkości, każdej z branż i na każdym etapie rozwoju [Bouaiss 2014; Schwienbacher, Larralde 2012; World Bank 2013]. Korzyści wynikające z pozyskania środków finansowych poprzez platformy crowdfundingowe to przede wszystkim ekspansja rynkowa, dostępność kapitału oraz ograniczenie kosztów. Ponadto istotną rolę odgrywają czynniki marketingowe, jak możliwość testowania produktów, promocja firmy, czy komunikacja z potencjalnym klientem [Valanciene, Jegeleviciut 2013]. Obok zalet crowdfundingu, podkreśla się także zagrożenia wynikające z nowych technologii, jak i te charakterystyczne dla prowadzenia działalności gospodarczej [Valanciene, Jegeleviciut 2013; Kirby, Warner 2014]. Za istotne wskazuje się także niedostateczne regulacje prawne, niemniej jednak prace legislacyjne zmierzające do wsparcia rozwoju crowdfundingu podejmowane są w wielu krajach [Gabison 2015]. Analiza korzyści i zagrożeń crowdfundingu, jako formy finansowania przedsiębiorstw, często jest prowadzona w kontekście wybranego modelu crowdfundingu [Hagedorna, Pinkwart 2015; Belleflamme et al. 2013], charakteru projektu, czy też dla wybranej platformy [Lasardo, Lugmayr 2013]. Crowdfunding wskazywany jest także jako alternatywna forma finansowania przedsiębiorstw w stosunku do venture capital, [World Bank 2013; Macht, Weatherston 2014], czy jako konkurencja dla sektora bankowego [Terry et al. 2015; Nash, Beardsley 2015]. Stąd też rozwój crowdfundingu będzie stanowił wyzwanie dla sektora bankowego w pozyskaniu, ale też utrzymaniu klientów z sektora MŚP.

Definicja i rodzaje crowdfundingu

Literatura przedmiotu wskazuje, że twórcą terminu crowdfunding był Amerykanin, Michael Sullivan, który w 2006r. stworzył platformę crowdfundingową o nazwie Fundavlog, a która to miała być inkubatorem videoblogów [Bouaiss et al. 2014]. Przede wszystkim chodziło o pozyskanie finansowania na innowacyjne projekty w branży filmowej od

„masy zwykłych ludzi”, których łączy sieć internetowa. Zamiast pozyskiwać kapitał od małej grupy bogatych inwestorów, crowdfunding umożliwia, poprzez platformy internetowe, pozyskanie finansowania od dużej liczby inwestorów, których indywidualne wkłady są niewielkie [Gabison 2015]. Dlatego też crowdfunding często utożsamiany jest ze źródłem finansowania sektora MŚP, a przede wszystkim startupów. W tym kontekście crowdfunding jest definiowany przez European Crowdfunding Network oraz Komisję Europejską, które to podjęły się zadania wspierania rozwoju crowdfunding jako źródła finansowania właśnie MŚP [ECN 2014].

Niezależnie jednak od ujęcia, termin crowdfunding składa się z trzech elementów, tj.:

- podmiotu zgłaszającego zapotrzebowanie na środki finansowe na realizację idei lub biznesu,
- „tłumu” potencjalnych inwestorów, lub darczyńców,
- oraz platformy internetowej służącej jako narzędzie komunikacji [García, Estellés-Arolas 2015].

W kontekście problematyki podejmowanej przez niniejsze opracowanie należy zatem stwierdzić, że crowdfunding to innowacyjna forma finansowania sektora MŚP, która wykorzystując możliwości technologii informatycznych, pozwala na pozyskanie środków pieniężnych od dużej liczby użytkowników konkretnych społeczności internetowych w stosunkowo krótkim czasie, na realizację konkretnego projektu, czy przedsięwzięcia.

Literaturze przedmiotu wyróżnia trzy podstawowe modele crowdfundingu [Dziuba 2012, ss. 86–8]:

- **crowdfunding udziałowy** (*equity-based*), gdzie inwestorzy przekazując określoną kwotę stają się udziałowcami w spółce (*model akcyjny*) lub kupują obligacje (*model dłużny*) wspierając tym samym realizację projektu biznesowego.
- **crowdfunding nieudziałowy** (*reward-based*), zwany sponsorskim będący formą przedsprzedaży, w której inwestorzy, poprzez swoje wpłaty, finansują wytworzenie produktu lub usługi, który następnie otrzymują jako formę gratyfikacji.
- **crowdfunding donacyjny** (*donations model*) mający charakter zbiórek charytatywnych, bez gratyfikacji dla inwestorów. Tego rodzaju projekty nie stanowią finansowania MŚP.

Rozwój crowdfundingu na świecie i w Polsce

Crowdfunding jako forma finansowania rozwija się bardzo dynamicznie osiągając każdego roku coraz wyższe wartości zrealizowanych projektów. Zgodnie z raportem Masso-

lution, w 2013 r. globalna wartość sektora crowdfundingu, mierzona wartością zrealizowanych projektów, wynosiła 6,1 mld USD. W 2014 r. było to już o 167% więcej osiągając 16,2 mld USD. W 2015 r. wartość globalnego sektora crowdfundingu wyniosła 34,4 mld USD [Massolution 2015].

Największym rynkiem crowdfundingu jest Ameryka Północna (USA i Kanada) gdzie w 2014 r. sfinansowano projekty o wartości niemal 10 mld USD (9,46). Drugim rynkiem o rosnącym znaczeniu jest Azja, gdzie wartość crowdfundingu wzrosła o 320% w 2014r. w stosunku do roku poprzedniego, uzyskując wartość 3,4 mld USD. Europejskie platformy crowdfundingowe pozyskały finansowanie na poziomie 3,26 mld USD, co plasuje ten rynek na trzecim miejscu.

Do największych i najbardziej popularnych platform crowdfundingu zalicza się te, działające w USA [Dziuba 2012, ss. 92–94], a kwoty na wdrożenie danego projektu uzyskują tu najwyższe wartości na świecie. W 2015 r. na platformie Kickstarter rekordową kwotę, ponad 20 mln USD, udało się pozyskać na sfinansowanie projektu zegarków Pebble Health, które za pomocą określonych aplikacji śledzą aktywność fizyczną użytkownika, dzięki czemu można uzyskać informacje na temat zapotrzebowania na ruch, sen, tlen, a w rezultacie ocenić stan zdrowia. Projekt ten wsparło finansowo ponad 78 tys. użytkowników [Terry et al. 2015, s. 14].

Wśród europejskich platform crowdfundingowych największe znaczenie mają te, o charakterze nieudziałowym. Stanowią one 62% rynku crowdfundingu w Europie [Wardrop 2015]. Warto jednak podkreślić, że tak w Europie jak i globalnie, obserwowany jest rosnący trend finansowania projektów o charakterze biznesowym, w tym start-upów. Tego rodzaju przedsięwzięcia w 2015r. uzyskały finansowanie na kwotę 6,7 mld USD, co stanowiło ponad 40% rynku. [Massolution 2015].

W Europie, najbardziej dynamicznie rozwijającym się rynkiem platform crowdfundingowych jest Wielka Brytania i tu istotne znaczenie mają platformy crowdfundingu udziałowego. Rozwój crowdfundingu obserwuje się także w Holandii i krajach skandynawskich, co wynika z upowszechnienia cyfrowych technologii i dostępu do internetu. Z kolei we Francji i Niemczech wzrost zainteresowania crowdfundingiem wśród przedsiębiorców wynika z ograniczonego dostępu do kredytów bankowych, ale i wsparcia legislacyjnego ze strony rządów. Tabela1 przedstawia największe i najbardziej popularne platformy crowdfundingowe.

Na tle światowego rynku crowdfundingu Polska wypada dobrze, biorąc pod uwagę liczbę platform. Według szacunków Cambridge University w latach 2000–2014, w Polsce powstało 11 platform, zaś wartość pozyskanego finansowania wynosiła 4 mln EUR w 2014 r., co w zestawieniu z innymi krajami europejskimi, dawało Polsce 6 pozycję pod względem liczby platform i 11 pod względem wartości sfinansowanych projektów. Istot-

ną wadą tego zestawienia jest brak rozróżnienia na platformy crowdfundingowe i pożyczkowe p2p, niemniej jednak pozwala to na ocenę zjawiska. Polska w tym obszarze rozwija się najbardziej dynamicznie w regionie i jest to interesujące zjawisko biorąc pod uwagę fakt, że polskie przedsiębiorstwa odbiegają od średniej europejskiej w wykorzystaniu Internetu (27 miejsce na 28 krajów UE), natomiast obserwuje się wzrost w takich obszarach, jak uczestnictwo w mediach społecznościowych (z 55% do 61% użytkowników Internetu) i zakupach przez Internet (z 49% do 53%) [DESI 2016]. Oznacza to, że w połączeniu ze społecznym zaangażowaniem, potencjał rozwojowy dla crowdfundingu jest duży, choć wymagane jest wsparcie regulacyjne i edukacyjne.

Metodologia badawcza

Badaniem objęto wszystkie platformy crowdfundingu udziałowego w Polsce tj. beesfund.com, crowdangels.pl oraz crowdcube.pl. Ze względu na niewielką liczbę platform crowdfundingu udziałowego, przeanalizowano pozostałe 12 platform crowdfundingu sponsorskiego oraz donacyjnego i do badań szczegółowych wyodrębniono największą, pod względem ilości zrealizowanych projektów, platformę polakpotrafi.pl¹.

Celem badania było wyodrębnienie jedynie projektów o charakterze biznesowym, następnie zestawienie ilości takich projektów, ich wartości, sektorów, w których działają przedsiębiorstwa. Takie zestawienie pozwoliło odpowiedzieć na pytanie: czy polskie przedsiębiorstwa wykorzystują crowdfunding jako źródło finansowania działalności? Należy zauważyć, że w polskiej literaturze przedmiotu brakuje tego rodzaju badań oceniających zaangażowanie sektora przedsiębiorstw w alternatywne finansowanie. Dane do analiz pozyskano ze stron internetowych samych platform, analizując każdy prezentowany i zrealizowany projekt biznesowy, regulaminy platform i umowy między podmiotami.

Wyniki badań

Do najbardziej innowacyjnych platform crowdfundingu udziałowego w Polsce należy zaliczyć beesfund.com. Finansowanie pozyskują tu projekty o charakterze biznesowym lub społecznym, z wyłączeniem akcji charytatywnych, poprzez emisje akcji lub obligacji lub obie emisje jednocześnie.

1 Analiza platform crowdfundingowych w Polsce na dzień 20.04.2016.

Beesfund.com jest pierwszą na świecie platformą crowdfundingową, gdzie prowadzona jest sprzedaż akcji za Bitcoin. Ponadto emisje mogą mieć charakter otwarty lub zamknięty, a instrumenty finansowe mają formę papierową. Maksymalna wartość projektu nie powinna przekraczać 400 tys. EUR, co umożliwi przeprowadzenie emisji bez przygotowania prospektu emisyjnego. Beesfund.com prowadzi projekty o charakterze „bierz ile zbierzesz”, co oznacza, że przedsiębiorca otrzyma kapitał do 100% wartości projektu, w określonym przez niego czasie. Warto zauważyć, że beesfund.com prowadzi tzw. crowdfunding aktywny, czyli zachęca do udzielania opinii, komentarzy co do danej projektu wskazując, iż jest to często nieoceniona wiedza dla przedsiębiorców.

Poprzez platformę zostało sfinansowanych pięć projektów biznesowych, w tym trzy uzyskały 100% wartości projektu (400 tys. zł), jeden projekt został sfinansowany w 75% (302 tys. zł), zaś drugi projekt zdobył jedynie 5% planowanego budżetu (21 200 zł). Warto przy tym podkreślić, iż jedna z emisji dotyczyła możliwości wykupu udziału właśnie w samej platformie. Zrealizowane projekty łącznie osiągnęły wartość niemal 1 mln zł w okresie 2014–2015. Interesującym, nadchodzącym projektem na analizowanej platformie będzie pozyskanie finansowania na prowadzenie serwisu GlobIPO, który gromadzi w jednym miejscu dane o debiutach spółek z całego świata.

Innowacyjny charakter platformy obrazuje projekt Gwarant, gdzie spółka Beesfund S.A. oferuje kredyt inwestycyjny, zabezpieczony przez inwestorów crowdfundingowych. Oznacza to, że Beesfund SA pozyskuje inwestycyjny kredyt bankowy dla przedsiębiorcy, zaś inwestorzy crowdfundingowi stają się niejako poręczycielami kredytu, czyli wskazują jaką część kredytu są w stanie zabezpieczyć w przypadku braku spłaty przez przedsiębiorcę. Takie rozwiązanie oznacza zainteresowanie sektora bankowego uczestnictwem w alternatywnym finansowaniu. Wpisuje się to także w trend obserwowany zarówno na rynku amerykańskim jak i europejskim, gdzie banki poszukując nowych kanałów dystrybucji coraz częściej pojawiają się jako uczestnicy finansowania p2p [McGeer, Fest, 2014].

Pozostałe dwie platformy crowdfundingu udziałowego w Polsce prowadzą zbiórkę o charakterze „wszystko albo nic”, co oznacza, że wymagane jest pozyskanie 100% wartości projektu w określonym czasie. W przypadku, kiedy zebrany kapitał nie pokrywa wartości projektu, jest on zwracany inwestorom, zaś ewentualna nadwyżka przekazywana jest dla przedsiębiorcy.

Na platformie crowdangels.pl sfinansowano dwa projekty o łącznej wartości 188 250 zł, przy czym oba pozyskały środki ponad planowany budżet. Jeden z projektów dotyczył objęcia udziałów w samej platformie crowdfundingowej, drugi zaś stanowił pozyskanie finansowania na stworzenie serwisu AllCool.pl, który łączy konsumentów z producentami alkoholi niszowych, ograniczając koszty transakcyjne. Warto przy tym podkreślić, że sama platforma definiuje się jako społecznościowa sieć aniołów biznesu,

co wskazuje na możliwości finansowania przez zamożnych inwestorów indywidualnych. Wskazuje na to także realizowany projekt o nazwie w-Arte, gdzie minimalny wkład inwestycyjny wynosi 1 000 zł, co przy wkładach o wartości 5 zł na innych platformach, wydaje się kwotą skierowaną do ograniczonej grupy inwestorów.

Kolejna platforma crowdfundingu udziałowego crowdcube.pl umożliwiła realizację dwóch projektów o łącznej wartości 223 tys. zł. Pierwszy projekt dotyczył rozwoju firmy Dron Academy produkującej statki bezzałogowe, drugi zaś przedsiębiorstwa oferujące aplikacje webowe dla firm. To, co odróżnia tę platformę od powyższych, to możliwości inwestowania w projekty zagraniczne, głównie z Wielkiej Brytanii, ale też pozyskanie zagranicznego finansowania.

Tabela 1. Platformy crowdfundingu udziałowego w Polsce

Nazwa platformy	Rodzaj projektów	Czas trwania projektu	Wartość udanych projektów PLN	Minimalna wartość udziału/nagrody	Opłaty/prowizje	Forma zbiórki środków pieniężnych
beesfund.com	Brak ograniczeń, jedynie nie finansują akcji charytatywnych	od 2 do 16 tygodni	1 541 000 (5 projektów)	Brak ograniczeń	6,9%+ VAT zebranej kwoty Opłaty za usługi prawne	bierz tyle, ile zbierzesz
E crowdcube	Biznesowe, społeczne	60 dni	223 000 (2 projekty)	Minimalna wartość projektu: 10 000 zł	499 zł Opłata administracyjna Prowizja 5–8%, opłaty za usługi prawne	wszystko albo nic
crowdangels.pl	Innowacyjne z obszarów: oprogramowanie, technologie internetowe, aplikacje mobilne, gry, zielone technologie, rozrywka, media	30–180 dni	188 250 (2 projekty)	Wartość udziału min. 50 zł Minimalna wartość projektu: 15 000 zł	999 zł netto za wystawienie projektu Prowizja 6 % zebranej kwoty	wszystko albo nic

Źródło: badania własne platform crowdfundingowych (20.04.2016).

Na podstawie analizy powyższych platform należy stwierdzić, że crowdfunding udziałowy w Polsce dopiero się rozwija. Sfinansowano projekty o łącznej wartości 1 mln 952 tys. zł., gdzie średni czas trwania projektu na analizowanych platformach wynosił 35–112 dni, zaś struktura branżowa była zróżnicowana.

Obok crowdfundingu udziałowego w Polsce funkcjonują też platformy crowdfundingu sponsorskiego i donacyjnego. Obecnie działa 12 takich platform i ich liczba rośnie. Pierwsza, a zarazem największa platforma crowdfundingowa to polakpotrafi.pl, gdzie stosowany jest model nagradzania „wszystko albo nic”, a minimalna wartość nagrody dla sponsorów została określona na 1 zł. Platforma została założona w 2011r. przez spółkę Mutual Communications LLC z siedzibą w USA. W związku z tym, że platforma nie ogranicza formy prawnej projektodawców i charakteru projektów podjęto się szczegółowej analizy realizowanych przedsięwzięć, stawiając sobie za cel wyodrębnienie tych, które dotyczyły jedynie finansowania przedsiębiorstw.

Sama platforma prezentuje informacje o sfinansowaniu 2239 projektów, o łącznej wartości 12 346 660zł. Dla porównania, w pierwszym roku działalności (2011) na platformie sfinansowano 6 projektów w kwocie 31 368 zł [Dziuba 2012]. Na podstawie danych zebranych na platformie wskazano 1 007 sfinansowanych projektów, o łącznej wartości 10 698 891 zł, wśród 20 kategorii (tabela 2).

Analiza projektów pod kątem finansowania sektora MŚP okazała się zadaniem trudnym, bowiem sama prezentacja projektu, czy jego twórców często nie dawała możliwości identyfikacji formy prawnej projektodawców. Przykładem mogą być projekty w największych kategoriach, czyli muzyka, książki, video, gdzie zbierano środki na wydanie książki, płyty, nagranie teledysku, czy filmu. Część z twórców wskazywała na potrzebę pozyskania finansowania dla podmiotów zaangażowanych w projekt np. operatorów, aktorów, czy studia filmowego. Stąd też przyjęto pewne uproszczenie, że projekt mający także na celu wsparcie sektora przedsiębiorstw jest projektem o charakterze biznesowym.

Tabela 2. Projekty crowdfundingowe na platformie polakpotrafi.pl

		Wartość udanych projektów	Liczba projektów	Liczba projektów przedsiębiorstw	Średnia wartość projektu	Najwyższa wartość projektu	Najniższa wartość projektu	Udział w wartości	Udział w liczbie
1	Moda	15 152	3	2	5 051	8 191	1 501	0%	0%
2	Komiksy	34 551	5	5	6 910	19 554	1 877	0%	0%
3	Taniec	80 594	13	0	6 200	20 070	1 150	1%	1%
4	Teatr	246 374	13	0	18 952	21 350	352	2%	1%
5	Wydarzenia	443 962	79	0	5 620	33 668	510	4%	8%
6	Muzyka	1 782 199	198	184	9 001	38 790	502	17%	20%
7	Inne	172 804	23	11	7 513	40 115	765	2%	2%

8	Dziennikarstwo	228 015	15	4	15 201	53 929	1 200	2%	1%
9	Fotografia	140 664	13	3	10 820	57 081	801	1%	1%
10	Jedzenie	117 332	9	9	13 037	57 967	895	1%	1%
11	Wideo	1 082 028	109	109	9 927	58 045	601	10%	11%
12	Design	196 663	10	4	19 666	68 930	832	2%	1%
13	Edukacja	526 898	47	16	11 211	69 355	442	5%	5%
14	Gry	290 257	14	14	20 733	74 971	105	3%	1%
15	Podróże	750 845	100	0	7 508	82 704	112	7%	10%
16	Sport	1 402 376	98	0	14 310	83 612	515	13%	10%
17	Technologie	454 668	29	7	15 678	91 812	260	4%	3%
18	Społeczność	1 073 715	91	17	11 799	102 172	325	10%	9%
19	Książki	1 160 980	110	110	10 554	284 110	625	11%	11%
20	Sztuka	498 814	28	4	17 815	385 615	516	5%	3%
	Łącznie	10 698 891	1 007	499	237 506				

Źródło: badanie własne platformy polakpotrafi.pl (20.04.2016).

Z analizy platformy polakpotrafi.pl. wynika, że połowa projektów (49,5%) dotyczyła finansowania sektora MŚP, jednakże najwyższą wartość osiągnął projekt społeczny finansujący powstanie pomnika (385 615 zł), zaś najniższą projekt biznesowy dotyczący wydania gry (105 zł). Najwięcej przedsięwzięć o charakterze biznesowym zrealizowano w kategorii Muzyka, najmniej w sektorze Moda. Biorąc pod uwagę innowacyjność, to sektor Technologie stanowił 4% wartości zrealizowanych projektów i było to 29 przedsięwzięć, przy czym najwyższe finansowanie pozyskał projekt społeczny nie biznesowy, i dotyczył sfinansowania podróży grupy studentów na konkurs NASA.

Należy podkreślić, że projekty biznesowe miały głównie na celu dofinansowanie bieżącej działalności, jak zakup lodówki do kawiarni, remont lokalu, czy zakup narzędzi do warsztatu. Oznacza to, że crowdfunding stworzył możliwość finansowania takich przedsięwzięć, które nie są w obszarze zainteresowania sektora bankowego ze względu na niskie wartości (500–1000 zł), niską opłacalność, o wysokim ryzyku wypłacalności, jak projekty muzyczne czy filmowe. Potwierdziły to także badania na rynkach rozwiniętych, gdzie stopy odrzucenia kredytu o niskich wartościach były dwukrotnie wyższe niż w przypadku kredytów o większej wartości, co skłoniło kredytobiorców do finansowania crowdfundingiem [Voorbraak 2011; Pagliery 2012].

Wnioski

Z przeprowadzonych analiz wynika, że z finansowania przez crowdfunding łącznie skorzystało 508 przedsiębiorstw, co stanowi jedynie 0,02% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce [GUS 2016], stąd też na obecnym etapie rozwoju nie można uznać tej formy za źródła finansowania polskich przedsiębiorstw. Z crowdfundingu udziałowego skorzystało jedynie 9 podmiotów, w tym same platformy, co odpowiada ogólnym trendom w sektorze polskich przedsiębiorstw, gdzie, jak wynika z badań NBP, jedynie 1% przedsiębiorstw skorzystało z emisji akcji i 2% z emisji instrumentów dłużnych [NBP 2015].

Crowdfunding służył finansowaniu mikro przedsiębiorstw i pełnił rolę uzupełniającą w stosunku do innych form finansowania. Jak wykazują badania NBP polskie przedsiębiorstwa finansują się głównie kredytem bankowym (40% przedsiębiorstw), przy czym jest to instrument bardziej dostępny niż w innych krajach UE (jedynie 11% odrzuconych wniosków kredytowych²), a przedsiębiorstwa uzyskują kapitał we wnioskowanej wartości (80% aplikujących przedsiębiorstw) [NBP 2015]. Barięą w rozwoju polskich przedsiębiorstw, nie są więc możliwości pozyskania finansowania, ale jego koszty i konieczność zabezpieczeń [NBP 2015]. Stąd też crowdfunding służy finansowaniu bieżącej działalności, a wartość pozyskiwanego kapitału jest niska. Warto też zauważyć, że większość projektów na platformie polakpotrafi.pl nie kwalifikowało się do finansowania przez fundusze venture capital, czy aniołów biznesu ze względu na brak potencjału rozwojowego, a w branżach innowacyjnych jak technologie, którymi mogą być zainteresowani tego rodzaju inwestorzy, prezentowane projekty miały charakter akcji społecznych.

Podsumowując należy stwierdzić, że założona hipoteza jest prawdziwa jedynie częściowo, bowiem o ile przedsiębiorstwa korzystają z crowdfundingu jako formy finansowania, to liczba takich podmiotów jest niewielka, a wartość projektów niska. Ponadto należy stwierdzić, że crowdfunding w Polsce ma charakter donacyjny i finansowane są głównie projekty o charakterze społecznym. Nie oznacza to jednak, że crowdfunding jako źródło kapitału nie ma potencjału rozwojowego na polskim rynku.

Dyskusja

Crowdfunding w ujęciu teoretycznym należy uznać, za formę finansowania przedsiębiorstw. Jednakże na podstawie wyników analiz polskich platform crowdfundingowych

2 Grecji, Irlandii, Słowenii, we Włoszech wartość ta jest ponad dwukrotnie wyższa niż w Polsce [NBP 2015].

należy stwierdzić, że ten rodzaj pozyskania kapitału nie jest wykorzystywany przez polski sektor MŚP. Pozwala to postawić pytanie o przyczyny wykazanego stanu rzeczy. Czy niski poziom zaangażowania polskich przedsiębiorstw na platformach crowdfundingowych wynika z braku wiedzy i świadomości, braku uregulowań prawnych, czy też dostępności i wysokich kosztów w porównaniu z innymi formami finansowania? Analiza polskich platform crowdfundingowych może zatem stanowić podstawę do dalszych rozważań w kilku obszarach tj. sektor kredytowy, marketing, regulacje oraz edukacja. Jak wynika z przeprowadzonych badań, analizy porównawcze dotyczące różnorodnych form finansowania na obecnym etapie rozwoju crowdfundingu w Polsce mogą być prowadzone jedynie w zestawieniu z sektorem bankowym, bowiem przedsiębiorcy korzystają głównie z kredytu bankowego. Jednocześnie wskazują oni, że koszty pozyskania kredytu bankowego oraz konieczność posiadania zabezpieczenia, jest dla nich główną barierą wzrostu. Stąd też crowdfunding może stanowić alternatywę dla kredytu bankowego i w tym obszarze należy upatrywać dalszego jego rozwoju. Z punktu widzenia sektora bankowego interesującym wynikiem jest fakt, że finansowanie na platformach crowdfundingowych pozyskują mikro przedsiębiorstwa, a wartości projektów są stosunkowo niskie, co oznacza lukę w ofercie sektora kredytowego. Interesującym jest także projekt pozyskania przez platformę kredytu inwestycyjnego, w czym banki mogą upatrywać rozwój swoich kanałów dystrybucji. Polskie firmy wykazują także, że najbardziej odpowiednią dla nich formą finansowania jest leasing (54% respondentów) [NBP 2015], jednakże crowdfundingowe projekty biznesowe rzadko dotyczą zakupu dóbr trwałych, częściej procesu tworzenia (projekty muzyczne, VIDEO rozwój działalności platformy internetowej – tabela 1 i 2), zatem analiza porównawcza leasingu i crowdfundingu mogłaby być prowadzona jedynie w wąskim zakresie. Obecnie polskie projekty prezentowane na badanych platformach mogą być przedmiotem zainteresowania funduszy venture capital, ale jedynie dotyczy to crowdfundingu udziałowego.

O potrzebie regulacyjnego rozwoju crowdfundingu świadczą działania KE oraz rezolucje Parlamentu Europejskiego [EP 2015; 2016] bezpośrednio wskazujące na konieczność wspierania alternatywnych finansów. Polska jako członek UE powinna odpowiedzieć przygotowaniem legislacyjnym, bowiem przedsiębiorcy są narażeni na przechwycenie pomysłów biznesowych, zaś inwestorzy na stratę środków, czy nieosiągnięcie oczekiwanych stóp zwrotu. Stąd istotne jest zidentyfikowanie ryzyka samych platform, ale też po stronie ich uczestników.

Analiza projektów pozwala także stwierdzić, że crowdfunding w Polsce ma charakter marketingowy, a istotą jest możliwość uczestniczenia w tworzeniu produktu, czy wymiana informacji na temat pomysłu. Stanowi to ważną informację z punktu widzenia tworzenia strategii marketingowych dla samych przedsiębiorców.

Natomiast, co chyba najbardziej istotne na tym etapie rozwoju crowdfundingu, niewielka liczba projektów biznesowych wskazuje na brak wiedzy i świadomości w zakresie funkcjonowania crowdfundingu w Polsce, co w erze cyfryzacji i digitalizacji społeczeństw może stanowić o słabości konkurencyjności i innowacyjności gospodarki.

Bibliografia

Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher A. (2013), *Individual Crowdfunding Practices*, „Venture Capital”, t. 15, nr 4.

Bouaiss K., Maque I., Meric J. (2014), *More than Three’s a Crowd... in the Best Interest of Companies! Crowdfunding as Zeitgeist or Ideology?*, „Society and Business Review”, t. 10, nr 1.

Dziuba D.T. (2012), *Rozwój systemów crowdfundingu – modele, oczekiwania i uwarunkowania*, „Problemy Zarządzania”, t. 10, nr 3 (38).

European Crowdfunding Network (ECN) (2014), *Review of Crowdfunding Regulation Interpretations of Existing Regulation Concerning Crowdfunding in Europe, North America and Israel* A Publication of the Tax & Legal Work Group of the European Crowdfunding Network.

Gabison G.A. (2015), *Understanding Crowdfunding and its Regulations, Scientific and Policy Reports*, European Commission.

García J.L., Estellés-Arolas E. (2015), *Crowdfunding: A Study of Present Creative Trends and Institutional Reaction*, „International Journal of Business and Economics”, t. 14, nr 2.

Hagedorna A., Pinkwartb A. (2015), *Crowdinvesting as a Financing Instrument for Startups in Germany a Critical Platform Analysis*, „HHL Working Paper”, nr 120.

Harrison R. (2013), *Crowdfunding and the Revitalisation of the Early Stage Risk Capital Market: Catalyst or Chimera?*, „Venture Capital”, No. 15, 4.

Kirby E., Worner S. (2014), *Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast*, Staff Working.

Paper of the IOSCO Research Department, The International Organization of Securities Commissions IOSCO.

Larralde, B., Schwienbacher A. (2012), *Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures [w:] The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*, t. 369, New York.

Lasardo L., Lugmayr A. (2013), *Crowdfunding in Finland – A new Alternative Disruptive Funding Instrument for Businesses*, Conference Paper 17th International Academic MindTrek Conference, Finland.

Lehner O.M. (2013), *Crowdfunding social ventures: a model and research agenda*, „Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance”, t. 15, nr 4.

Macht S.A., Weatherston J. (2014), *The Benefits of Online Crowdfunding for Fund Seeking Business Ventures*, „Strategic Change”, t. 23, nr 1–2.

Nash R.M., Beardsley E. (2015), *The Future of Finance*, Part 3, The Rise of the New Shadow Bank, Goldman Sachs Global Investment Research.

NBP (2015), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Terry H.P., Schwartz D., Sun T. (2015), *The Future of Finance*, Part 3, The Socialization of Finance, Goldman Sachs Global Investment Research.

Valanciene L., Jegeleviciut S. (2013), *Valuation Of Crowdfunding: Benefits And Drawbacks*, „Economics And Management”, Kaunas University of Technology, t. 18, nr 1.

Wardrop R., Zhang B., Rau R. and others (2015), *Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report*, University of Cambridge and EY.

Bibliografia internetowa

DESI Digital Single Market (2016), *The Digital Economy & Society Index*, Profil krajowy Polska, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.

EP (2015), European Parliament Resolution of 9 July 2015 on Building a Capital Markets

Union (2015/2634(RSP)), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0268+0+DOC+XML+V0//EN>.

EP (2016), European Parliament Resolution of 19 January 2016 on Stocktaking and Challenges of the EU Financial Services Regulation: Impact and the Way Forward towards a More Efficient and Effective EU Framework for Financial Regulation and a Capital Markets Union (2015/2106 (INI)), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2016-0006&language=EN&ring=A8-2015-0360>.

Pagliery J. (2012), *Construction Firms Fare Worst in Loan Crunch*, <http://money.cnn.com/2012/08/15/smallbusiness/construction-loan/index.html>.

GUS (2016), *Wyniki finansowe i podstawowe relacje ekonomiczne w okresie I-VI 2016 r., obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/wyniki-finansowe-przedsiębiorstw-niefinansowych-według-województw-w-okresie-styczeń-czerwiec-2016-roku,13,22.html*.

Massolution (2015), *Crowdfunding Industry Report*, http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product_id=54.

McGeer B., Fest G. (2014), *P2PLending: 2B or Not 2B?*, „The American Banker Magazine”, February 25, http://www.americanbanker.com/magazine/124_02/p2p-lending-2b-or-not-2b-1065594-1.html.

Steinberg S., De Maria R. (2012), *The Crowd-funding Bible. How to Raise Money for any Start-up, Video or Project*, <http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>.

World Bank Group (2013), *Crowdfunding's Potential for the Developing World*, Report, <http://www.infodev.org/crowdfunding>.

Tadeusz P. Tkaczyk | tp@tkaczyk.poczta.fm

Spółeczna Akademia Nauk

Uwarunkowania terapii finansów

The Determinants of Financial Therapy

„Cała harmonia tego świata składa się z elementów sprzecznych”
Seneka Młodszy

Abstract: Contemporary issues of globalization and integration pose many questions for both the diagnosis and therapy. Not only does it apply to social sciences, but to natural sciences too. Their answers to existing problems pose new challenges. This indeed is what the development of science and societies consists in. Similar situation exists in medical sciences, as a result of the emergence of new diseases, there is a need for their diagnosis, which requires time and effort. After the diagnosis, a therapy needs to be developed. Similar situation exists in management. Here it is particularly felt the belief in both dogmas and a conceptual chaos. Threatening to social impact remains also inertia and routine, and an uninhibited greed at the expense of others. The current globalization, defying its particularly negative social consequences, the aggressive competition and the policy of encirclement as well as the excessive role of financial institutions-weight increase distrust of state institutions and international and destabilize societies. Currently, the problems with integration in the European Union are not only caused by emigrants. This has to be noticed and conclusions ought to be drawn fast. ‘Hannibal ante portas.’ There are also consequences of the EU enlargement for political reasons, not the rationality of socio-economic communities. What is more, still dominates the doctrine of assistance, including helping the immigrants by ‘giving the fish, not the rod’. It rather favours getting rid of surpluses by developed countries as well as the political pressure on developing countries and local dictatorships, e.g. license agreements and fees for the exploitation of raw materials.

Keywords: incomplete globalization, resource, capital, market, market mechanism, goods

Wprowadzenie

Wiadome jest, że wszyscy, zwłaszcza Polacy, znają się na polityce, ekonomii i medycynie. Oczywiście w ramach tego „zestawu” mogą następować jedynie zmiany w hierarchii znajomości tych zagadnień. Po tej sardonistycznej uwadze, a niejako na jej potwierdzenie, pragnę zwrócić uwagę, że, aby terapia odniosła co najmniej pożądany skutek dla pacjenta¹, winna być wcześniej przeprowadzona dobra diagnoza, a niekiedy nawet konsylium. Pragnę przypomnieć, że konsylium (łac. *consilium* – narada) lekarzy ma na celu ustalenie diagnozy, ewentualnie przeprowadzenie badań dodatkowych, oraz dokonanie ostatecznego rozpoznania przypadłości, a następnie sposobu terapii, zwłaszcza w razie skomplikowanych przypadków medycznych.

To lekarska, teoretyczna procedura, ale czy wiele jej etapów nie powinno odnosić się do decydentów gospodarczych wszystkich szczebli, zwłaszcza w wobec istotnych trudności? Znaczenie konsylium, poprzez wymianę poglądów, i to wyznawców **różnych** teorii, doświadczeń, a nawet specjalności, umożliwia ich konfrontację, obiektywizuje diagnozę i prowadzi do „wyleczenia” poprzez postawienie najbardziej trafnej diagnozy, a dopiero po niej wynikającej z niej terapii leczenia. Nie oznacza to, że diagnoza jednoznacznie przesądza o skutecznej terapii, ta bowiem również może być różnorodna, oparta o diametralne kanony. Niekiedy tok „myślenia” doradców², zarówno analityków, jak i terapeutów, nie zmienia się przez dziesięciolecia pomimo kryzysu w roku 2007, wielokrotnie są ciągle doradcami VIP-ów. Ci ostatni się zmieniają, ale doradcy „rynkowcy” rzadziej³ – oto konsekwencja i skuteczność, przewaga teorii „myślenia” nad rzeczywistością.

Wszyscy jesteśmy pacjentami i mamy (z różnych przyczyn) zbyt często złe doświadczenia, wynikające ze zbyt bezkrytycznego i zbyt dużego zaufania do diagnozy jednego specjalisty. To po pierwsze. Po drugie, nie wszyscy mają możliwości zasięgnięcia opinii kilku lekarzy, zwłaszcza w tzw. ciężkich przypadkach⁴. Tu ma miejsce większe ryzyko

1 Chociaż lekarze mają swoją przysięgę Hipokratesa: *Primum non nocere*, w odróżnieniu od ekonomistów – to zwłaszcza obecnie – sami mają wiele problemów z jej interpretacją, a zwłaszcza aplikacją – jak zresztą i ekonomiści.

2 Maestro W. Młynarski słusznie zwrócił uwagę, że prowincjonalizm nie jest tylko pojęciem geograficznym. A prof. Kotarbiński podkreślał negatywną rolę inercji myślowej i rutyny.

3 Nie chodzi o osoby, nazwiska, ale o wyznawców rynku – ich wiara wspomagana jest zamówieniami zwłaszcza biznesu, stanowiskami i „prestżem” medialnym.

4 W stosunku do małych i średnich firm niekiedy prowadzi to do upadku firmy lub przejście do szarej strefy. I tu mamy do czynienia ze zbyt wieloma przypadkami „wypierania” przez sektor „szary”, firm „legalnych”. Brak bowiem wystarczającej pomocy zwłaszcza „młodym” i „nowym” firmom. Pomocy co najmniej kilkuletniej ze strony państwa, jak i samorządowych i „pomocowych” unijnych doradców. W każdym razie jest jej za mało, tak jak tzw. laboratoriów przedsiębiorczości. Nie polegać to winno tylko na pomocy finansowej, ale organizacyjno-prawnej, jak i samej edukacji i szkoleniach w systemie niestacjonarnym.

i potrzebne jest większe zaufanie i obiektywizacja obu etapów, diagnozy i terapii. Niestety, zarówno jako pacjenci jak i decydenci, zwłaszcza managerowie, zbyt często mamy do czynienia z „szarlatanami zarządzania” [Micklethwait, Wooldridg 2000]⁵, jak zresztą obecnie w każdym innym zawodzie, ponieważ pod hasłem wolnej konkurencji dereguluje się dostęp do działalności pociągającej ze sobą istotne następstwa, pod hasłem „pracy dla młodych”, i to bez ponoszenia odpowiedzialności za ich postępowanie.

Neoliberalny pogląd, że rynek wyeliminuje szarlatanów, oszustów jest szkodliwym społecznie nieporozumieniem, pomija bowiem społeczny koszt tej „rynkowej” eliminacji, w tym i kwestii czasu, w jakim ona nastąpi. Kiedyś ta teza może i była potrzebna, aby uzasadnić np. potrzebę drastycznej, kapitalistycznej akumulacji kapitału w okresie „baronów przemysłowych” w USA, ale dziś, zwłaszcza po kryzysie finansowym, to wulgarna i bezwzględna manipulacja świadomością społeczną. Jest świetne keynesowskie stwierdzenie, że w długim okresie to wszyscy poumieramy. Państwo i jego instytucje winny minimalizować ryzyko społecznie, obywatelskie⁶, a nie je potęgować, zarówno w sferze diagnostyki, jak i terapii społeczno-gospodarczej i politycznej.

Czy wspomniane konsylium jest odpowiednikiem narady dyrektorów, zarządu, rady nadzorczej? Mam uzasadnione obawy, czy w praktyce wymiana poglądów, nawet w oparciu o zewnętrzne raporty, np. audyt, ma przełożenie na praktykę⁷. Do tego bowiem potrzebne jest odpowiednie doświadczenie w funkcjonowaniu tych instytucji, mentalność, podległość i odpowiednia motywacja adekwatna do przedsiębiorstwa i jego formy⁸. Uczymy użyteczności, tzw. metody burzy mózgów, znanej od średniowiecza jako *advokatus diaboli*, którą łatwiej znaleźć w książkach niż w praktyce i to z wielu powodów.

To związane jest z nader interesującym w tym kontekście problemem kultury zarządzania, jak i kultury w zarządzaniu, ale te problemy przekraczają ramy tego opracowania, a tu jedynie je awizuję. Właśnie od kultury uczestników konsylium lekarzy czy narad, w których uczestniczy kierownictwo firmy, a nawet audytorzy zewnętrzni czy eksperci, zależy przebieg, dyskusja nad diagnozą i terapią, od ich etyki, odwagi cywilnej. Do uwarunkowań przebiegu i efektów należą oczywiście koszty alternatywne związane z odpowiedzialnością uczestników.

W tym opracowaniu przedstawiona jest próba wskazania na wybrane ponadjednostkowe uwarunkowania terapii finansowej, egzo- i endogeniczne, w bliższej i dalszej perspektywie.

5 Nie mogę się doczekać takiego opracowania nt. ekonomistów, chociaż wiem, że długo nie zostanie ono napisane.

6 Tzn. egzystencjalne, we wszystkich sferach życia obywatela danego kraju czy ugrupowania.

7 W PRL, jak i obecnie znane jest pojęcie prac „półkownikowskich”.

8 Korporacja, zwłaszcza współczesna, nie ma nic wspólnego z demokracją.

„Lekarzu lecz się sam”

Nie tylko współcześnie mamy do czynienia z różnorodnością poglądów we wszystkich dziedzinach, jak i sposobów i metod ich powstawania. Od dawna występują dwa „podejścia” w naukach społecznych, argument autorytetu i autorytet argumentu.

Przypominam, że abstrahowanie od realiów, a powoływanie się jedynie na autorytety, zresztą nader selektywnie, ma wielowiekową tradycję pomimo zmiany ustrojów, rozwoju nauki itd. Restrykcje religijno-polityczne stosowano zarówno w medycynie, jak i ekonomii czy filozofii, pozostawiając inne specjalności „na uboczu”, np. nauki techniczne.

Współcześnie niejako ponownie odkrywamy wiele wynalazków starożytności, na które wówczas nie było popytu, były „nieopłacalne” np. ze względu na tanią siłę roboczą⁹. Oczywiście nie można ignorować udoskonaleń narzędzi techniki, strategii i taktyki, związanych z wojskowością.

Niestety obecnie, podobnie jak w okresie rewolucji przemysłowej, wynalazki, innowacje mają oszczędzać pracę w skali przedsiębiorstwa, co jest chyba nieporozumieniem. Podobnie zmianie uległa teoria Ricarda. Już nie należy posługiwać się w stosunkach międzynarodowych kosztami komparatywnymi, lecz absolutnymi [Szymański 2004; 2007], nie bacząc na globalne i krajowe tego następstwa dla społeczeństw, zarówno korzystne, jak i niekorzystne. Ricardo nie mógł jednakże przewidzieć możliwości współczesnego gospodarowania globalnego jego wymiaru.

W dziedzinie nauk społecznych, w tym ekonomii, jak wiadomo, mamy do czynienia z dwiema postawami. Pierwsza to – **pozytywistyczne** (pozytywne), tzn. beznamiętnie, analizowanie gospodarki, odkrywanie jej praw, współzależności, wag, znaczenia, ujmowanych jedynie statystycznie, pomijając wartościowanie itp.

Druga, wywołująca w jej ramach najwięcej dyskusji, niekiedy przeradzających się w agresję, to **normatywna**, w której mamy do czynienia z wartościowaniem, a więc z tym aspektem, wokół którego koncertują się poglądy religijne, a jest ich obecnie multum, ukształtowana historycznie tradycja, zwyczaje, nawyki, cały obszar stosunków międzyludzkich, zarówno w swych ramach, jak i w stosunku do „innych”, w tym motywacji, determinizmu itd. Innymi słowy – kultura sensu largo. Tych centrów kultury jest kilka i mają wymiar ahistoryczno-przestrzenny, a więc ulegają zmianom w swym znaczeniu –

⁹ Inne wynalazki, np. Herona z Aleksandrii – pioniera współczesnych automatów, wykorzystywano w świątyniach, gdzie po wrzuceniu monety wierny mógł otrzymać miarkę wody na oczyszczenie się przed wejściem do niej. Cement „morski” odkryty na przełomie XIX i XX wieku stosował już przy budowie portów Herod Wielki. Wiele wynalazków da Vinci wykorzystywano, aby uatrakcyjnić jedynie przyjęcia możnowładców, np. Medyceuszów. Wynalazcy tworzyli nie dla zysków, lecz raczej z pasji poznania lub chęci zadowolenie „sponsora”.

centra i peryferie [Wallenstein 2004; 2007]. W ich ramach kształtują się różnorodne doktryny, nie tylko ekonomiczne, ale i pomiędzy nawet innymi „cywilizacjami”, a narastają pomiędzy nimi związki, nie zawsze z **pożądanymi interferencjami**.

Globalizacji gospodarki poprzez transnarodowe korporacje (TNK, jak i firmy globalne – FG) towarzyszy globalizacja masmediów, ich programów, w tym np. mody, wartości. To po pierwsze, a po drugie, jak zwykle tendencji odpowiadają kontrtendencje, tendencje odśrodkowe wobec procesu ujednoczenia, poszukiwanie swych źródeł, w tym także rodzinnych, regionalnych, narodowościowych itd.

Wielowiekowe tradycje, zwyczaje, ukształtowana mentalność, kultura, w tym bardziej „produkcyjna” czy „handlowa”¹⁰, mniej lub bardziej przyzwyczajona do wielowiekowej hierarchicznej struktury, począwszy od rodziny, roli mężczyzny i kobiety, naczelnika, plemienia, króla itd., ewoluuje, ale jest swego rodzaju „obciążeniem”, chociaż nie zawsze w znaczeniu pejoratywnym. Ten swoisty „opór”, bezwładność często jest jednakże przeciwwagą dla dążeń powrotu do „kapitalizmu manchesterskiego”, z tym że o głębszym i już globalnym odhumanizowaniu stosunków międzyludzkich. Tych czynników nie powinno się pomijać w wariantach terapii.

Niestety np. dawna kultura relacji w japońskim systemie pracodawca – pracownik, gdzie **obie** strony zobowiązywały się do przestrzegania praw i obowiązków na „całe życie”, ulega ewolucji, zamerykanizowaniu, wymuszonym przez globalizację. Koncepcja „ciącia kosztów” uderza głównie w pracowników¹¹. To „unowocześnienie” ma wielorakie skutki społeczne na wszystkich szczeblach państwa, firmy i rodziny, w tym wzrost samobójstw i rozwodów. Takimi procedurami wspierają się korporacje, w których jest „unowocześniona” feudalna struktura organizacyjna hierarchicznej więzi pomiędzy seniorami i wasalami [Bloch 1981]¹², ja mam „karbowego”, ale i ty go masz. Jak nie wykonujesz poleceń i nie wymusisz realizacji celów na swych podwładnych, sam pożegnasz się z pracą. Tu nie ma miejsca na demokratyzację ustalania celów i sposobów ich wykony-

10 Aby nie rozwijać problemu, syntetycznie. Historyczny pogląd, że najmniejszy handel jest lepszym interesem niż największa fabryka, nadal jest aktualna. Tradycja „suku”, arabskiego bazaru i tamtejszych zwyczajów, w tym podejścia do klienta, przenoszona jest do procedur nawet w korporacjach zachodnich, zakładanych w krajach islamskich czy dalekowschodnich. Istotna bowiem jest rola dominującej kultury, w tym mentalności społeczeństw. Inne są problemy, gdy kilkoro emigrantów zatrudnionych jest w USA czy UE, a inne, gdy firma wraz z top managementem organizowana jest w otoczeniu o innej kulturze pracowników. Przykład krajowy – LG z Mławie, gdzie kierownicy traktowali Polaków chyba gorzej niż w swoim kraju, wraz z rękoczynami i porannym śpiewaniem hymnów na cześć prezesa i firmy. Podobnie jak firma „zachodnia” w Afganistanie.

11 Należy przypomnieć, iż menagerowie to też pracownicy, chociaż na samym szczycie hierarchii, mają umowy-kontrakty na czas oznaczony, ale w oparciu o zasadę tzw. złotych spadochronów, którą przyswoiliśmy sobie, zwłaszcza w firmach „państwowych”.

12 Jest wiele opracowań na ten temat, ale tę klasyczną pracę – monografię polecam, rozwiewa wiele mitów o tym ustroju, wznowiona w 2012 r.

wania. Nawet zarządzanie poprzez cele nie jest standardem, zwłaszcza w MŚP. Wydaje się, że partnerstwo, partycypacja, nie tylko w Polsce, częściej jest omawiana w podręcznikach niż ma miejsce w praktyce i to nie tylko z „winy” pracodawców, co też jest prawdą. Jednakże ciągle ograniczane jest ustawodawstwo broniące interesów pracowników, a protestujących przeciw temu określa się jako „roszczeniowców”¹³. Zwłaszcza w procesie centralizacji, koncentracji, w tym fuzji, najczęściej dochodzi do regresu w warunkach pracy. Czy można pominąć ten problem w terapii finansów?

Wspomniałem już o różnicach w poglądach dotyczących diagnozy, jak i terapii. Obecnie znamy ich wiele, zróżnicowanych pod względem analizy, jak i działań naprawczych oraz pod względem utożsamiania się z nimi teoretyków i praktyków, w tym polityków, przedstawicieli rządu, banków, a także w masmediach, jak wiadomo, zróżnicowanych nie tylko pod względem odbiorców (tzw. targetu), ale własności i związanych z nią interesów.

Nie wdając się we wskazywanie ich różnorodności, można wyodrębnić dwie grupy szkół myśli ekonomicznej (zresztą problemem jest samo kryterium ich wyodrębnienia i podziału) – **ortodoksyjną** – zwaną „głównym nurtem” – zarówno nowo klasyczna, jak i nowa ekonomia keynesowska oraz **heterodoksyjną** – nurty opozycyjne, wielokierunkowe, nie pomijając problemu, indywidualnych prac ekonomistów, niekiedy eklektycznych. Do nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej przywiązuje wagę wielu znanych ekonomistów [Solarz 2012], wskazując przy tym np. na znaczenie nanofinansów w terapii współczesnych kwestii gospodarczych.

Samookreślenia się ekonomistów jako zwolenników danej szkoły i to poprzez badania empiryczne rozpoczęła dopiero w 2015 grupa badaczy z Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie. Niestety póki co nie ma ich wyników, a będą na pewno interesujące. Z punktu widzenia poprawności politycznej, jak i miejsca pracy, a zwłaszcza tego ostatniego kryterium, będzie to chyba „prehistoria”, ale będą one miały i tak istotne znaczenie, zwłaszcza dla procesu edukacji w szkolnictwie wyższym, jak i w prowadzeniu szkoleń.

Zwłaszcza „wyższa edukacja” [Wissem] jest długofalową metodą kształtowania postaw młodej kadry managerów, a niekiedy nawet polityków. Proszę wziąć pod uwagę chociażby Regana, który choć nie miał pojęcia o doktrynie zwanej „reganomią”, to kształtował globalną politykę, gospodarkę, w tym finanse międzynarodowe według określonej szkoły myślowej (doradcy). Zarówno tzw. *Konsensus waszyngtoński*, jak i plan Balcerowicza¹⁴ opierały się na tej samej szkole, zarówno w stosunku do diagnozy, jak

13 Co nie znaczy, iż w wielu przypadkach, np. w Polsce, nie jest to określenie nieprawdziwe, zwłaszcza gdy wykorzystuje się je do walki politycznej z kolejnymi ekipami rządowymi.

14 Obecnie próbuje się implementować go do warunków ukraińskich, zwłaszcza w „otoczce demokratycznej”. Musi się to skończyć tragicznie dla bratniego państwa, nawet tylko ze względu na tamtejszą korupcję,

i terapii, dlatego jej twórca, wbrew protestom społecznym, otrzymał Nagrodę Nobla z dziedziny ekonomii.

Sądzę, że niestety w Polsce nadal dominuje dogmatyczny neoliberalizm, pomimo jego kosmetycznych korekt na Zachodzie, zwłaszcza w sektorze finansowym. Można mieć nadzieję, że narastająca krytyka dotychczasowej globalizacji, w tym nawet przez noblistów, zacznie wpływać na modyfikację kapitalizmu sensu largo, zwłaszcza w aspekcie finansowym. Zakładam oczywiście, że utrzyma się koncepcja pokojowego rozwiązania konfliktów, a nie jak poprzez wojnę w 1939 r. Niestety takiego rozwiązania obecnie nie można wykluczyć. Wówczas to niewątpliwie będzie radykalna terapia, niestety raczej nie twórcza i nie tylko finansowa.

Niestety zarówno na wybór opcji, w tym terapii, nie mamy żadnego wpływu jako podmioty gospodarujące w Polsce, Unii Europejskiej, podobnie w skali globalnej. Jest to jeden ze skutków centralizacji i koncentracji, już nie tylko kapitału, ale i zasobów, sfer wpływów kilku ośrodków władzy prowadzących politykę okrążania.

Zasób czy kapitał?

W tym kontekście chciałbym zwrócić uwagę na pewne chyba nieprecyzyjne posługiwanie się terminem „kapitał” (ludzki, społeczny itp.), a co nie zawsze pociąga za sobą jedynie korzystne następstwa. Otóż, syntetyzując, kapitał to jest zasób **włączony** w proces gospodarowania, przynoszący dochód „właścicielowi”. To jest cecha go wyróżniająca spośród innych zasobów. Kwadrat jest prostokątem, ale nie każdy prostokąt jest kwadratem. Otóż mamy „ludzi”, mamy więc jeden z czynników produkcji, ale nie jest to kapitał, lecz zasób. Problem polega na tym, aby potencjał ludzki, zasób **przeistoczyć w kapitał**, włączając go w proces gospodarowania. Podobnie jak z „kapitałem społecznym”. Określenie z powszechnego słownictwa zaadaptowano do nauk społecznych, w tym ekonomii. Niestety od wielu lat mamy ten nawyk „skrótów myślowego”, ale sądzę, że przynajmniej o tej różnicy w pojęciach należy pamiętać, zwłaszcza w edukacji.

Przeludnienie, lawinowa migracja to jest jaskrawy, nader aktualny przykład różnicy pomiędzy zasobem ludzkim a kapitałem. Jeśli państwa, regiony nie są w stanie przekształcić zasobu ludzkiego w kapitał, to niekiedy on sam postara się o to, a jeśli nie może, to emigruje legalnie i nielegalnie. To jest specyfika zasobu, jakim jest czynnik ludzki i to o dwóch temperamentach, biernym i aktywnym.

nie tylko elit, oligarchów, jak i w skali masowej, co pomogło przeżyć ludziom, pomimo dekad skorumpowanych elit. „Ryba psuje się od głowy”. Dogmat prywatyzacji, jak i umiejętność „polskich” specjalistów nie może, nawet w krótkim okresie, wykazać się sukcesem dla Ukrainy. Pomijam korzyści oligarchów.

Bierny – to osoby niejako czekające na włączenie w proces gospodarowania, na pracę „Inszallah”, a w naszej kulturze – „jak Bóg da”, to praca będzie albo nie będzie, to wola Boska¹⁵, a nie moja. Samopoczucie w ten sposób się poprawia, ale nie wpływa na poprawę sytuacji ekonomicznej.

Ludzie aktywni, nie mówiąc już o typie „schumpeterowskiego przedsiębiorcy”, sami starają się o pracę, także poza miejscem urodzenia, podnosząc swe kwalifikacje, starają się „pomóc Bogu”. Jest to więc chyba najbardziej pożądany zasób ludzki. Niestety udział postaw biernych jest zauważalny. Obozy uchodźców to nie rozwiązanie, a przesuwanie problemu w czasie.

To nie na tym polega przekształcenie zasobu w kapitał, bo tam ludzie nie mają pracy, nie mają szans na nią, wegetują, a to istna „przechowalnia” i „wylęgarnia” sfrustrowanych tysięcy osób, a ich ilość z przyczyn „naturalnych” zwiększa się, narasta agresja, i to gwałtownie, do wszystkich wokół. Dlatego „zasób ludzki” jest określeniem odpowiednim poza procesem gospodarowania, a „zarządzanie kapitałem ludzi” – w firmach, chociaż rozumiem obiekcje wobec terminu „kapitał ludzki”.

Dlatego myślę, że „zarządzanie zasobami ludzkimi” jest pojęciem szerszym niż „zarządzanie kapitałem ludzkim” i dotyczy problemów bardziej złożonych niż tylko w przedsiębiorstwach, bo w społeczeństwie.

Jeśli tej różnicy nie uwzględnimy w wariantach terapii, to pociągnie to za sobą wiele negatywnych następstw, zamiast poprawy, nastąpi pogłębienie deficytu.

Uwagi o niektórych kategoriach ekonomicznych

Wydaje się, że nader często utożsamiamy rynek z mechanizmem rynkowym i zbyt często ten skrót myślowy wprowadza, zwłaszcza, chociaż nie tylko, u studentów, chaos poznawczy.

Najpierw mieliśmy bowiem do czynienia ze sporadyczną wymianą nadwyżek¹⁶ pomiędzy plemionami, a z czasem wokół tych „świętych miejsc”¹⁷ wyrastały osady, miasta, co intensyfikowało wymianę (proces urbanizacji¹⁸), a następnie transakcje kupna sprzedaży wraz z ukształtowaniem się powszechnego w danej kulturze ekwiwalentu (od srebra, złota, bydła, muszelek do pieniądza elektronicznego itd.). Narastał proces po-czątkowo wymiany handlowej, kooperacji, także międzynarodowej, w tym współczes-

15 „Od zuchwałej ufności w miłosierdzie Boże – wybaw nas, Duchu Święty, Boże”, z litanii do Ducha Świętego.

16 To skrót myślowy, zwłaszcza w okresie zbieractwa i łowiectwa.

17 „Świątyni” musiały być, aby wzmocnić zaufanie do rzetelności wymiany. Wymiana ta oparta była zresztą wg tzw. teorii darów, z tym, że druga strona winna być bardziej hojna. Transakcja taka opisana jest w *Starym Testamencie* przy okazji nabycia jaskini na grób małżonki Abrahama, jednego z żydowskich protoplastów.

18 Także ze względów bezpieczeństwa plemienia i jego zasobów.

nej formy outsourcingu, a następnie wykupu i fuzji międzynarodowych firm, zwłaszcza globalnych¹⁹.

Należy przypomnieć, że ten opis nie uwzględnił przynajmniej dwóch zasadniczych **epok**, gospodarki naturalnej i rynkowej. To, że rynek istniał już w okresie państw-miast, to nie znaczy, że wówczas występowała gospodarka rynkowa, mechanizm rynkowy. Inaczej, z tego, że pojawił się towar – pieniądź, nie oznacza tym samym, iż wystąpiła wówczas gospodarka rynkowa, mechanizm rynkowy²⁰.

Mechanizm rynkowy kształtował się dopiero z odejściem od feudalizmu do kapitalizmu. Dopiero wówczas cena stawała się parametrem wyboru, a zysk jego celem. Dopiero wówczas można mówić o mechanizmie rynkowym, a następnie jego modelach rynku i konkurencji. To, że obecnie, zwłaszcza w masmediach, utożsamia się rynek z mechanizmem rynkowym, to może być skrót myślowy albo wyraz ignorancji. Tym bardziej, że utożsamia się go najczęściej z modelem konkurencji doskonałej, w którym właściwie nie ma żadnej konkurencji, na co już dawno Hayek zwrócił uwagę.

Kolejne uwagi mające wg mnie istotne znaczenie, **zwłaszcza** w procesie dydaktycznym, dotyczą definiowania rynku i dobra. Rynek jest to **miejsce** dokonywania transakcji kupna-sprzedaży. Najczęściej, jak sądzę, prezentowana przez studentów²¹ jest, prócz wyżej wymienionej, definicja z „Wikipedii” [<https://pl.wikipedia.org>]: „(...) rynek określony jest jako zespół mechanizmów umożliwiający kontakt kupujących i sprzedających (...), przy czym jest instytucją o określonej ich strukturze, kupujących i sprzedających (...), a przedmiotami transakcji są dobra, usługi czy tytuły prawne.”

Podzielam pogląd, że nie jest prawidłowe posługiwanie się terminem „miejsce” bez jednoczesnej przynajmniej interpretacji, wyjaśnienia, ponieważ pomija tym samym istnienie zarówno gospodarki sieciowej, e-handlu, a z nim związanej e-logistyki, jak i instytucji „pośredników”, banków, emitentów kart płatniczych, ubezpieczycieli, firm PR, a także **warunków ekonomicznych, jak i prawnych, w tym negocjatorów**²². Uwzględnienie przejawu rynku, tzn. jego mechanizmu, jest natomiast poprawniejsze zwłaszcza, gdy mówimy o współczesnym, a nie starożytnym jego aspekcie, ale i wspomniana struktura jest, jak nadmieniałem, bardziej złożona, niż jedynie ujmowanie kupujących i sprzedających – wspomniani „pośrednicy”.

Również sformułowanie, że przedmiotami transakcji na rynku są m.in. „dobra”, jak i ich interpretacja, są mylące zarówno dla „diagnozy”, jak i „terapii” oraz edukacji. **Dobra** (l. poj. *dobro; kapitał rzeczowy, kapitał finansowy*) – w ekonomii to wszystkie środki, które

19 Tzn. podzielam pogląd, że nie są to synonimy.

20 Nie chciałbym podawać tu przykładów także z książek. Zwracam tu uwagę na problem, a nie autorów.

21 Świadectwem są także egzaminacyjne prace pisemne.

22 Niekiedy umowa handlowa to 2 str., a ponad 100 to załączniki.

mogą być wykorzystane, bezpośrednio lub pośrednio, do zaspokojenia potrzeb ludzkich [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Dobra>].

Otóż nie, dobro, produkt, towar, jak i kapitał nie są (częściowo o tym pisałem) synonimami. Na rynku są towary, **a nie dobra**, tak więc są towary, usługi, tytuły prawne. Nie każde dobro jest produktem, towarem czy kapitałem, chociaż moja książka jest dobrem, zaspakaja moje potrzeby, ale nie jest towarem, lecz mogę ją zanieść do antykwariatu i sprzedać, wówczas staje się towarem, czyż nie tak?

Według mnie to nie jest „przysłowiowe dzielenie włosa na czworo”, ponieważ zbyt częste posługiwanie się określeniami „potocznymi”²³ nie ułatwiają porozumienia się ekonomistów między sobą, a tym bardziej z innymi. Nie ułatwia to także „diagnozy i terapii.” A to jest przecież tematem opracowania. Zastąpienie pojęcia zasób kapitałem, jak i vice versa to nie zabieg redakcyjny, a **skomplikowany proces** gospodarczo-społeczny, jak i polityczny. Podstawowy warunek, to **włączenie zasobu** w obieg gospodarczy. **Tylko.**

Zakończenie

Aby przystąpić do terapii, w tym i finansowej, należy opracować długofalową koncepcję rozwoju, w tym i finansów, ich roli w świecie globalnym, detronizując ich dotychczasową rolę (co najmniej od połowy XX wieku) zgodnie ze starą prawdą: „pieniądz jest dobrym sługą a złym panem”. Czy to możliwe²⁴? Tak pod wpływem presji społecznej i w długim okresie. Czy będzie opór? Oczywiście, na wszystkich płaszczyznach, ale oby nie krwawo. Tu rola społeczeństwa informatycznego. Biorąc pod uwagę również okres krótki i średni, należy podjąć działania co najmniej na szczeblu unijnym, co i tak nie będzie łatwe. Sami jako kraj nie podołamy, tym bardziej że obowiązują nas przepisy unijne, jak i instytucji ponadnarodowych.

W krótkim okresie trzeba mieć kilka wariantów zakresu i roli Unii, wyników CETA i TTIP, wydatków na bezpieczeństwo [Raczkowski 2014], wydatków unijnych i krajowych na emigrantów. Mamy także presję na poprawę, a nawet tylko utrzymanie dzisiejszych warunków egzystencji w Polsce, co nie będzie łatwe. Na końcu potrzeb wielowariantowych terapii jest dylemat – czy będą one w oparciu o system demokratyczny, czy nie? To be or not to be.

23 Nie czuję się bez grzechu.

24 Por. Roger Scruton (2012) – o pozytkach z pesymizmu.

Bibliografia

- Antoszkiewicz J.** (1990), *Metody heurystyczne: twórcze rozwiązywanie problemów*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bloch M.** (1981, 2002), *Społeczeństwo feudalne*, PIW Warszawa.
- Micklethwait J., Wooldridg A.** (2000), *Szamani zarządzania*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Piketty T.** (2015), *Kapitał w XXI wieku*, wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Raczkowski K.** (red. nauk.) (2014), *Bezpieczeństwo ekonomiczne obrotu gospodarczego. Ekonomia. Prawo. Zarządzanie*, Oficyna a Wolters Business Kluwer, Warszawa.
- Scruton R.** (2012), *Pożytki z pesymizmu i niebezpieczeństwa fałszywej nadziei*, wyd. Zysk i S-ka, Poznań.
- Solarz J.K.** (2012), *Nanofinanse. Codzienność zmienia świat*, wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Souza Dinesh D.** (2012), *Listy do młodego o konserwatysty*, wyd. Zysk i S-ka, Poznań.
- Stiglitz J.E.** (2015), *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Szymański W.** (2001), *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa.
- Szymański W.** (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa.
- Szymański W.** (2007), *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Wallerstein I.** (2004), *Koniec świata jaki znamy*, Scholar, Warszawa.
- Wallerstein I.** (2007), *Europejski uniwersalizm. Retoryka władzy*, Scholar, Warszawa.
- Wissema J.G.** (2009), *Uniwersytet Trzeciej Generacji. Uczelnia XXI wieku*, ZANTE.

Bibliografia internetowa

<http://www.polskieradio.pl/42/1702/Artykul/1529301,Nobel-z-ekonomii-2015-dla-Brytyjczyka-Angusa-Deatona-Wyliczyl-kiedy-pieniadze-nie-daja-szczescia>, dostęp: 10 maja 2016.

<https://pl.wikipedia.org/wiki/Rynek>, dostęp: 16 maja 2016.

<https://pl.wikipedia.org/wiki/Dobra-ekonomia->, dostęp: 16 maja 2016.

<http://wyborcza.biz/biznes/1,148065,20046292,350-znanych-ekonomistow-raje-podatkowe-nie-maja-uzasadnienia.html#ixzz49aTi2gyP->, dostęp: 16 maja 2016.

<http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/940594,ttip-leaks-ujawnilo-niektore-zapisy-umowy-negocjowanej-miedzy-ue-a-usa.html>, dostęp: 3 maja 2016.

<http://www.polskieradio.pl/130/4212/Artykul/1620714,Kontrowersje-wokol-TTIP>, dostęp: 17 maja 2016.



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

Studia I i II stopnia

(LICENCJACKIE, INŻYNIERSKIE, MAGISTERSKIE)

- Administracja
- Architektura i urbanistyka
- Bezpieczeństwo narodowe
- Dziennikarstwo i komunikacja społeczna
- Film i sztuki audiowizualne
- Filologia angielska
- Finanse i rachunkowość
- Fizjoterapia
- Geodezja i kartografia
- Grafika
- Informatyka
- Kosmetologia
- Logistyka
- Ochrona środowiska
- Pedagogika
- Praca socjalna
- Prawo
- Psychologia
- Socjologia

- Stosunki międzynarodowe
- Turystyka i rekreacja
- Zarządzanie
- Zdrowie publiczne

Studia podyplomowe

- Bezpieczeństwo
- Finanse i rachunkowość
- Informatyka
- Komunikacja i marketing
- Pedagogika
- Psychologia i socjologia
- Zarządzanie

Studia III stopnia

(SEMINARIUM, DOKTORANCKIE)

- Informatyka
- Zarządzanie

www.spoleczna.pl



Studia w języku angielskim:

- Master of Science in Professional Communication
- MBA (SAN) + Master
- Master + Magister

ISSN 1733-2486

www.clarkuniversity.eu