



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2019 | ISSN 2543-8190

XX

TOM

1

ZESZYT

I

CZĘŚĆ

Redakcja naukowa:

Jan Krzysztof Solarz

Elżbieta Klamut

Holistyczne pośrednictwo finansowe



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
I ZARZĄDZANIE

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2019 | ISSN 2543-8190

XX

TOM

1

ZESZYT

I

CZĘŚĆ

Redakcja naukowa:

Jan Krzysztof Solarz

Elżbieta Klamut

Holistyczne pośrednictwo finansowe



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Zeszyt recenzowany

Redakcja naukowa: Jan Krzysztof Solarz, Elżbieta Klamut

Korekta językowa: Dominika Świech, Małgorzata Pająk, Lidia Pernak, Katarzyna Karcz,
Tomasz Szymański

Skład i łamanie: Izabela Ściborska

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

©Copyright: Społeczna Akademia Nauk

ISSN 2543-8190

Wersja elektroniczna wydania jest wersją podstawową

Dostępna na stronie: piz.san.edu.pl



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Spis treści

Jan Krzysztof Solarz, Elżbieta Klamut | *Wstęp*5

Część I | *Formalna i nieformalna edukacja finansowa*.....9

Jan Krzysztof Solarz | *Ustawiczna edukacja finansowa. Trwanie życia*..... 11

Krzyszyna Nizioł | *Rola pośrednika i doradcy finansowego w ochronie konsumenta przed missellingiem usług finansowych (ze szczególnym uwzględnieniem etyki wykonywanego zawodu)*..... 23

Joanna Podczaszy | *Upadłość jako prawne narzędzie utrzymania rozwoju gospodarczego* ...37

Małgorzata Solarz | *Świadomość emerytalna jako warunek skutecznego zarządzania ryzykiem starości*..... 49

Nina Stępnicka | *Schemat Ponziego vs. polityka mikroostrożnościowa* 63

Tadeusz Tkaczyk | *Przemiany w interpretacji kategorii procesu gospodarowania. Wybrane zagadnienia*..... 77

Jarosław Klepacki, Milena Jakubas | *Państwo jako aktywny kreator sektora bankowego* 89

Część II | *Transformacja codzienności finansowej*.....107

Agnieszka Alińska | *Omnikanałowość jako strategia obsługi klientów bankowych* 109

Joanna Bohatkiewicz | *Financial Controlling in Service Enterprises – Key Tools and Indicators Facilitating Decision-Making Process with Particular Emphasis on Improving Financial Condition* 125

Michał Comperek | *Urealniony wymiar oceny zarządzania zyskiem w przemysłowych spółkach giełdowych* 139

Ewa Kowalewska | *Doradztwo finansowe na przykładzie zawodu doradcy podatkowego* 157

Edyta Małecka-Ziembińska | *Podatek akcyzowy w kontekście bezpieczeństwa finansowego państwa*..... 169

Mariusz Sokoł, Jolanta Brodowska-Szewczuk | *Zarządzanie ryzykiem podatkowym poprzez ubezpieczenie ryzyka sporu podatkowego i odpowiedzialności karnoskarbowej* 185

Anna Spoz | *Smart contracts – nowe możliwości w biznesie* 199

Paulina Wiączek, Nina Stępnicka | *Ryzyko systemowe a instytucje pieniądza elektronicznego* 211

Część III | Pośrednictwo finansowe – terażniejszość a przyszłość.....153

Krzysztof Waliszewski | *Perspektywy holistycznego pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce* 225

Maria Błoszczyńska | *Dystrybucja ubezpieczeń - zagadnienia wybrane i pytania na przyszłość* 243

Anna Dąbkowska | *Problem Too Big to Fail – czy istnieją sposoby jego rozwiązania?* 259

Bartłomiej Lisicki | *Cenotwórczy charakter odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych na przykładzie spółek indeksu WIG30* 273

Wstęp

Holistyczne ujęcie pośrednictwa finansowego obejmuje pionowy przepływ środków z góry do dołu, od budżetu centralnego do beneficjentów, oraz od podatników do jednostek samorządu terytorialnego i budżetów zadaniowych. Holistyczne podejście do pośrednictwa finansowego to również poziomy przepływ środków finansowych między poszczególnymi grupami wiekowymi, kohortami oraz pokoleniami oraz mechanizm racjonalizowania wyborów w czasie przy zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Błędy w tym zakresie mają długotrwałe negatywne następstwa dla gospodarstw domowych i budżetów jednostek samorządu terytorialnego, a także państwa.

Obecnie dynamicznie rozwija się sektor nowoczesnych technologii finansowych, ale nadal część jego potencjału pozostaje niewykorzystana z uwagi na brak możliwości wdrożenia w realnej gospodarce, biznesie. Polskie banki wypracowują wiele innowacyjnych rozwiązań, często opierając się na własnych zasobach, jednak mimo znacznego zaawansowania technologicznego rynku zbyt mała liczba Fin-techów nie ma przełożenia na wysoki poziom innowacyjności. Jak zmieni się rynek finansowy? Czy sektor finansowy czekać znaczne zmiany? W jakim kierunku podążą banki i inne instytucje finansowe? To pytanie, które stawia sobie wielu ekonomistów.

Z czasem banki zmuszone zostaną do szybkiego dostosowania się do zmian, odbudowania swojego nadwyżęzonego zaufania oraz wyprzedzania tego, czego oczekuje klient. Wielu finansistów twierdzi, że czasy bankowej chwały już minęły, jednak banki nadal będą potrzebne, ale aby przetrwać muszą dostosować się do innowacyjnego rynku, nowoczesnego klienta. Bankowość detaliczna stosuje już wiele rozwiązań innowacyjnych, ale te większe możliwości tkwią nadal w obszarze bankowości korporacyjnej. Niestety, obecnie istnieje jednak jeszcze wiele barier rozwoju Fin-techu w Polsce.

Zmiany nastąpią także w pośrednictwie finansowym. Holistyczne, całościowe podejście do finansów osobistych będzie wynikało z zapotrzebowania klientów. Skomplikowanie produktów finansowych, przepisów podatkowych spowoduje, że odpowiedni doradcy, mający szeroką specjalistyczną wiedzę z wielu obszarów związanych z finansami osobistymi, będą poszukiwani. Edukatorzy finansowi, planerzy finansowi, doradcy finansowi, sprzedawcy produktów będą także musieli korzystać z nowych rozwiązań i narzędzi Fin-techu, stąd konieczność odpowiednich regulacji w tym zakresie.

Wprowadzenie nowych technologii wspomagających planowanie czy też doradztwo nie zastąpi jednak edukacji konsumentów, którzy muszą mieć świadomość ryzyka, jakie niesie produkt. Fin-Tech ułatwia analizę, jest wsparciem, ale nie zastąpi człowieka, zwłaszcza w tak skomplikowanych systemach finansowo-podatkowych. Wraz ze zmianami w sektorze finansowym zmienić się musi struktura konsumentów, a wśród nich będą: świadomi konsumenci (płacący za odpowiednie doradztwo), klienci korzystający

z tzw. Robo-Doradztwa oraz klienci polegający na własnej wiedzy (DIY – zrobię to sam). Dwie ostatnie grupy zmuszone będą ponosić konsekwencje za swoje błędne decyzje.

Niniejsza publikacja to próba kompleksowego spojrzenia na pośrednictwo finansowe z punktu widzenia cyklu życia człowieka, zmian pokoleniowych oraz kompetencji cyfrowych. Podzielona została na trzy części. Pierwsza obejmuje kształcenie edukatorów finansowych w pełnym cyklu życia człowieka. Druga dotyczy zmian dokonujących się w codzienności finansowej, zwłaszcza w obszarze nowych technologii. Trzecia jest skoncentrowana na terażniejszości, a także na przyszłości pośrednictwa finansowego. Ukryty wymiar analizy w tej publikacji stanowi pełny cykl życia człowieka: dzieciństwo i młodość, dojrzałość, emerytura i późna starość.

Pierwszy artykuł w pierwszej części publikacji wprowadza nas w potrzebę ciągłej edukacji finansowej, czyli edukacji w całym cyklu życia człowieka, a poprzez nią w zmiany nawyków inwestycyjnych nowych pokoleń. Problem etyki, tak niezwykle ważnej w pośrednictwie i doradztwie finansowym, porusza drugi z artykułów. Każdy konsument usług finansowych powinien mieć odpowiednią ochronę, a czy działania etyczne są w stanie to zapewnić? Z konsekwencjami błędnych decyzji finansowych, z brakiem etyki między innymi w pośrednictwie finansowym wiąże się instytucja upadłości, w tym także i upadłości konsumenckiej. Czy ograniczy ona wykluczenie społeczne, czy pozytywnie wpłynie na sektor finansowy? O tym wspomina następny z artykułów. O konieczności skutecznego zarządzania ryzykiem starości pisze w swoim artykule kolejna z autorek. Artykuł nawiązuje do edukacji społeczeństwa w zakresie świadomości zabezpieczenia godnego życia na emeryturze. Rolę edukacji finansowej, ale przede wszystkim nadzoru mikroostrożnościowego celem uniknięcia zagrożeń finansowych, podkreśla autorka kolejnego artykułu *Schematy Ponziego a wybrane działania mikroostrożnościowe*. Autor następnego artykułu wprowadza nas w: „proces przemian w relacji czynników produkcji, zachodzących w świecie i jego dwustronnego wpływu (sprzężenie zwrotne) na zmieniającą się rolę pracownika w stosunku do technologii, instytucji, i ich alienacji (wyobcowania)”. Ostatnie opracowanie tej części to rozważania na temat państwa jako kreatora sektora bankowego.

Część drugą rozpoczyna dyskusja, w jakim kierunku powinny zmierzać zmiany na rynku usług finansowych, zwłaszcza z wykorzystaniem najnowszych technologii, jakie strategie i modele biznesowe powinny przyjąć banki, aby sprostać wyzwaniom technologicznym. Kolejne opracowanie wskazuje konieczność kontroli finansowej i ukazuje jej narzędzia jako jeden z czynników wspomagających procesy decyzyjne w przedsiębiorstwach celem poprawy ich sytuacji finansowej. O ocenie zarządzania zyskiem w spółkach giełdowych snuje rozważania autor kolejnego z artykułów. Przez uwarunkowania i tajniki wykonywania zawodu doradcy podatkowego, tak ważnego z punktu widzenia bezpieczeństwa finansów człowieka, przeprowadza nas autorka artykułu *Doradztwo*

finansowe na przykładzie zawodu doradcy podatkowego. Z kolei następny z artykułów to rozważania na temat informatyzacji administracji publicznej, która ułatwi zwiększenie bezpieczeństwa finansowego państwa poprzez zwiększoną kontrolę i zmniejszanie luki podatkowej, zwłaszcza w podatkach pośrednich. O konieczności zarządzania ryzykiem podatkowym w odwiecznych sporach podatkowych traktuje kolejny artykuł. Autorzy wskazują na ubezpieczenie jako jedno z narzędzi zarządzania tym ryzykiem. Inteligentne umowy? Technologia blockchain? A dlaczego nie? Autorka kolejnego opracowania twierdzi, że coraz bardziej rośnie zainteresowanie nowoczesną technologią i „w najbliższych latach będą się pojawiać się w pełni działające rozwiązania oparte na blockchain i smart contracts”. W ostatnim artykule tej części powracamy do ryzyka. To próba oceny znaczenia pieniądza elektronicznego dla gospodarki, systemu finansowego oraz ich funkcjonowania w aspekcie ryzyka systemowego.

Ostatnią z części publikacji rozpoczyna artykuł o przyszłości pośrednictwa i doradztwa finansowego. Autor wysnuwa tezę, że: „w przyszłości, w związku ze zmianami demograficznymi, technologicznymi, większą świadomością potrzeb finansowych oraz wyższym poziomem wiedzy ekonomiczno-finansowej gospodarstw domowych, pośrednictwo finansowe będzie ewoluowało w kierunku holistycznego doradztwa finansowego”. Jak ją weryfikuje? To już należy sprawdzić, zaglądając do tego opracowania. Autorka następnego artykułu zastanawia się, jak zmiany w prawie ubezpieczeniowym wpłyną na działanie instytucji ubezpieczeniowych? Odnosi się do tych zmian opierając się na trzech zagadnieniach: pojęcie konsumenta na rynku ubezpieczeniowym, proces dystrybucji ubezpieczenia oraz produkt ubezpieczeniowym. Nad problemem *Too big to fail*, a w szczególności nad sposobami jego rozwiązania pochyla się autorka następnego opracowania. Czy regulacje dyscyplinujące rynek finansowy są w stanie uporządkować ten problem? Na koniec niniejszej publikacji spotykamy się z refleksjami na temat krótkoterminowego spadku wyceny rynkowej spółek giełdowych jako reakcji na ogłoszenie publicznej informacji o zamiarze przeprowadzenia (o zrealizowaniu) odpisu z tytułu utraty wartości.

Autorzy i redaktorzy mają nadzieję, że przedstawione tu opracowania pobudzą ich czytelników do podjęcia badań w zakresie przedstawionej problematyki i zaowocują publikacją nowego spojrzenia na prezentowane zjawiska, chęcią podzielenia się z innymi refleksjami i badaniami na lamach następnych publikacji. Jednocześnie redaktorzy składają podziękowania, zarówno autorom, jak i zespołowi wydawnictwa za włożony trud przy tworzeniu tej, tak aktualnej, publikacji.

Część I

Formalna i nieformalna
edukacja finansowa

Jan Krzysztof Solarz | jksolarz@san.edu.pl

Wydział Nauk o Zarządzaniu i Bezpieczeństwie

Spółeczna Akademia Nauk

ORCID ID: 000-0001-6528-7645

Ustawiczna edukacja finansowa. Trwanie życia

Permanent Financial Education. Life Span

Abstract: Financial educators and individual persons must achieve their goals and tasks within a finite time-life span. It was find that having fewer positive expectations for their own old age distinguishes people who prefer to die relatively young, while having fewer negative expectations people who want to live beyond current levels of life expectancy.

Today's younger generation is at risk of ending up poorer than their parents. More recently, the risk of poverty increased significantly for the young, while it declined sharply for the elderly. Today's thirty year olds are only half as likely to own their home as the baby boomers. My explanation of this is that younger generation follows financial habits of older generation. Every generation needs own financial habits. Permanent financial education support professional management of financial every-day risk.

This paper evaluates impact on every-day financial risk management: demographical changes, Fintech, inter and cross-generational transfers and old habits.

Main finding is that expectation of longevity determine goals of every-day financial risk management. For individuals, long-term investment decisions can underpin the search for higher returns on savings, the purchase of real estate, the need to appropriately fund retirement, or accumulate wealth to be passed on to future generations.

Key words: financial education, life span

Wprowadzenie

Niepostrzeżenie z cyklu życia podzielonego na trzy fazy: dzieciństwo i młodość, dorosłość, starość, przechodzimy do życia, w którym wszystkie fazy życia się znacznie wydłużają i pojawia się nowa czwarta faza: aktywne życie na emeryturze. W tradycyjnej literaturze przedmiotu mówi się o późnej starości i wyżu 80 latków. Każdej fazie życia przypisuje się charakterystyczną dla niej cechę, pierwsza to socjalizacja, edukacja i nauka zawodu, druga to zatrudnienie i reprodukcja biologiczna i społeczna, trzecia to najdłuższe wakacje, czwarta to czysta miłość do wnucząt i prawnucząt.

Wydłużenie przewidywanej długości życia powoduje, że wszystkie kluczowe decyzje finansowe muszą być podejmowane w nowym horyzoncie czasowym. Dom powinien być budowany nie dla jednego, lecz wielu pokoleń, mieszkanie z zapewnienia dachu nad głową przekształca się w rezydencję rodu. Od pewnego poziomu zamożności więcej pieniędzy nie czyni ludzi szczęśliwsiymi.

Przejsie w podejmowaniu decyzji z perspektywy operacji w czasie realnym lub dwa tygodnie naprzód do stuletniego okresu życia wymaga nowego podejścia do długo-okresowego oszczędzania oraz alokowania środków finansowych. Niezbędne jest przejście od traktowania nieruchomości mieszkalnych jako aktywów rzeczowych do uznania ich jako najważniejszych aktywów finansowych gospodarstw domowych.

Celem artykułu jest wskazanie zmian, jakich trzeba dokonać w edukacji finansowej pod wpływem kolejnej transformacji demograficznej. W miejsce rozczłonkowanej edukacji finansowej w różnych grupach wiekowych powinna się pojawić ustawiczna i całościowa edukacja finansowa.

Punkt pierwszy opracowania przedstawia koncepcję całościowej edukacji finansowej. Jej jądrem jest zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności. Czynnikiem modyfikującym nanofinanse (zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności) są zmiany demograficzne, transfery międzypokoleniowe oraz fintech.

Punkt drugi opracowania przypomina kluczowe życiowe decyzje i wskazuje na rolę edukacji finansowej w ich satysfakcjonującym rozstrzygnięciu. Transfery wewnątrzpokoleniowe i międzypokoleniowe pozwalają na poprawę jakości życia wszystkich.

Punkt trzeci opracowania przedstawia dane świadczące o materialnym dorobku pokoleń, pojawieniu się nowego zjawiska, jakim jest wyższa majątność pokolenia odchodzącego od przewidywanego dorobku materialnego przychodzącego pokolenia. Z jednej strony są to dane z odpowiednich roczników, z drugiej ich przekonania o przyszłości wstępujących pokoleń. Trudny start młodzieży 18-24 lata jest faktem, który wpływa na ich sposób postrzegania otaczającego ich świata. O ile w 2016 roku w 22 badanych krajach większość (40%) uznała, że młodzi będą mieli gorsze życie niż obecna młodzież, to w Polsce 42% badanych uznało, że będą oni mieli lepsze życie od rodziców, odmiennego zdania było 37% respondentów [Rahman, Tomlinson 2018].

W Wielkiej Brytanii wyliczono, w obecnej sile nabywczej ich waluty narodowej, że osoby z pokolenia wyżu powojennego zarobią łącznie w ciągu całej aktywności zawodowej 740 tys. funtów szterlingów. Pokolenie X o 13% więcej, tj. 835 tys. funtów szterlingów. Pokolenie millenijne o 7% więcej tj. 890 tys. funtów szterlingów w wersji optymistycznej, w wersji pesymistycznej o 1% mniej, a więc 825 tys. funtów szterlingów [Gardiner 2016, s. 28].

Całość rozważań zamyka zakończenie stawiające pytania poznawcze i praktyczne do dalszych badań nad narodowym programem ustawicznej edukacji finansowej.

Całościowa edukacja finansowa

Edukacja finansowa jest prawem obywateli do zrozumienia, na co są przeznaczane ich daniny podatkowe, warunkiem faktycznej równości stron w transakcjach finansowych oraz poczucia dobrostanu.

Edukacja finansowa rozpoczyna się w okresie przedwerbalnym, kiedy dziecko obserwuje zachowania rodziców i wyrabia sobie postawę wobec pieniędzy. W wieku trzech lat dziecko ma swoje wyobrażenie, czym są, albo czym nie są pieniądze. W przedszkolu dziecko uczy się podziału na jego i cudzą własność. Szkoła to miejsce, w którym kształtuje się postawy wobec świata finansów. W wieku 7 lat utrwalają się nawyki wobec pieniądza.

Dorosłość to moment, w którym finanse przenikają do codzienności i w znacznie mierze określają jakość życia. Dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności staje się jednym z praw człowieka.

Dominacja myślenia w kategoriach finansów publicznych lub finansów prywatnych rodzi sprzeciw. Nie da się przywrócić równowagi między emocjami i kalkulacją finansową bez ustawicznej edukacji finansowej. Ludzie są w zasadzie nadmiernie optymistyczni co do swojej przyszłości, poza emerytami w niektórych krajach, którzy są nadmiernie pesymistyczni na temat swojej przyszłości [Deaton 2018].

Tabela 1. Ustawiczna edukacja finansowa jako pomost między racjonalnością i nieracjonalnością zarządzania ryzykiem finansowym codzienności

Edukacja finansowa	Racjonalna	Pomostowa	Nieracjonalna
Zarządzanie ryzykiem codzienności	Kalkulacja, straty i ich prawdopodobieństwo	Emocje, intuicja	Wrogość, wiara, Nadzieja
Unikanie kosztów: wewnętrznych, transakcyjnych, zewnętrznych	Bufory bezpieczeństwa, Ubezpieczenia	Nawyki	Unikanie ryzyka

Źródło: opracowanie własne.

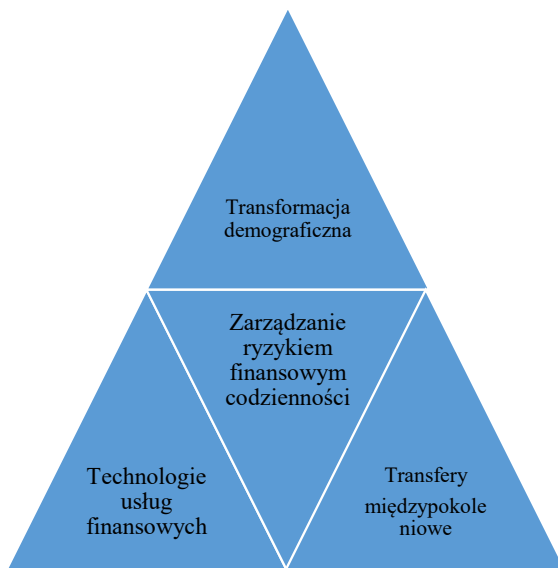
Ustawiczna edukacja finansowa powinna skupiać się na nawykach finansowych już ukształtowanych u osób edukowanych. Jeśli nawykiem jest przekazywanie nieruchomości mieszkalnej kolejnemu pokoleniu na wzór i podobieństwo przekazywania ziemi tzw. ojcowizny, to trudno się spodziewać, że majątek nagromadzony w mieszkaniu zostanie wykorzystany do wsparcia bieżącej konsumpcji lub zapalenia luki finansowej po przejściu na emeryturę.

Ustawiczna edukacja finansowa jest pomostem między racjonalnym światem pewnej wiedzy finansowej a ulotną mądrością życiową przyzwyczajzeń wyniesionych z domu rodzinnego.

Nawyki, w tym nawyki finansowe, są bardzo trudne do zmiany. Tu nie wystarczy wiedza, niezbędne jest stworzenie pozytywnych emocji, które wynagrodzą zmianę praktyki codzienności [Thaler, Sunstein 2017]. Jednym z powszechnych nawyków finansowych jest pogoń za bezpiecznymi aktywami finansowymi [Akerlof, Shiller 2017]. Innym nie mniej powszechnym jest zawieranie swoich finansów państwu. Państwo powinno się zatroszczyć o naszą godną starość.

Edukacja finansowa nie powinna popadać w skrajność nadmiernej wiary w ścisłość finansów lub uznawania ich za niegodnych uwagi humanisty. Rysunek 1. Przedstawia kontekst, w jakim funkcjonują nawyki finansowe.

Rysunek 1. Całościowa perspektywa edukacji finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Edukacja finansowa na użytek zarządzania ryzykiem finansowym codzienności musi uwzględniać sytuację demograficzną w Polsce, spadek dzietności poniżej minimum reprodukcji prostej oraz analogiczny do Japonii wzrost udziału seniorów w ludności kraju. W przypadku Japonii splot czynników demograficznych i geopolitycznych doprowadzi do dwóch straconych dla rozwoju dekad. Musimy myśleć o tym, jak uniknąć tej pułapki naszego rozwoju. W Polsce na spadek dzietności złożyły się:

- brak spójnego podziału funkcji państwa i rodziny,
- zaostrzenie konfliktu na linii praca-rodzina,
- dążenie do indywidualizmu,
- nierówny podział płci społecznych,
- wydłużenie się czasu edukacji [Fihel 2017, s. 21].

Dotychczasowe transfery międzypokoleniowe były dwukierunkowe i zapewniały harmonię społeczną. Wyzwaniem dla niej jest trzecia luka finansowa (brak źródeł pokrycia wydatków przez dochody), związana z finansowaniem obrony życia seniorów. Wydłużanie się życia, nie zawsze oznacza wydłużanie życia w zdrowiu. Lawinowo rosnące koszty procedur medycznych podtrzymujących życie stanowią wyzwanie dla solidaryzmu międzypokoleniowego.

Rewolucja w technologiach informacyjnych i informatycznych, cyfryzacja życia codziennego prowadzi do nowego rodzaju wykluczenia społecznego związanego z kompetencjami numerycznymi. Ten nowy rodzaj kompetencji stanowi barierę dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności dla wielu członków pokolenia 60+.

Całościowa edukacja finansowa musi w równym stopniu dbać o to, jakie treści są przekazywane w toku zajęć, jak i o to, jakie nawyki ugruntowuje. Wzmacnianie postaw wycofywania się z wrogiego świata finansów musi doprowadzić do faktycznej dyskryminacji seniorów. Równocześnie to pokolenie seniorów, a nie juniorów dysponuje majątkiem rzeczowym i finansowym. Koncentrowanie uwagi jedynie na tych klientach, którzy są zdolni do samoobsługi wcześniej czy później doprowadzi do wykluczenia społecznego, ze wszystkimi jego negatywnymi następstwami.

Kluczowe życiowe decyzje

Ustawiczna edukacja finansowa przygotowuje obywateli do podejmowania bardziej racjonalnych niż podpowiadają nawyki zachowań. Może zamiast dążenia do posiadania domku za miastem lepiej jest wynajmować mieszkanie i być aktywnym na rynku pracy?

Aby ustawiczna edukacja finansowa odpowiadała potrzebom, należy ustalić, jakie kluczowe decyzje podejmują ludzie w pełnym cyklu życia. Tabela 2 przedstawia, jakie to były decyzje i jaka była ich emocjonalna waga.

Tabela 2. Wiek i elementy oceny biografii wybranych pokoleń Polek i Szwajcerek¹

Biografia	Szwajcarki (40–55)	Polki (65–75)	Polki (25–35)	Ocena znaczenia (65–75)	Ocena znaczenia (25–35)
Opuszczenie domu rodzinnego	20,6 (3,4)	22,4 (5,7)	22,7 (4,1)	3,8	3,7
Podjęcie pierwszej pracy	19,8 (3,2)	18,9 (3,6)	20,8 (2,5)	3,9	3,8
Pierwsza miłość	18,4 (3,3)	17,4 (3,7)	16,7 (3,6)	4,5	4,2
Małżeństwo	25,0 (4,6)	21,2 (2,6)	27,4 (4,2)	3,8	3,8
Narodziny pierwszego dziecka	27,8 (4,9)	22,6 (2,9)	27,7 (4,2)	4,2	4,1
Narodziny kolejnego dziecka	29,7 (4,2)	24,7 (2,7)	27,8 (3,1)	4,1	3,8
Opuszczenie domu przez pierwsze dziecko	45,7 (4,2)	42,1 (11,9)	45,2 (11,5)	3,5	3,4
Opuszczenie domu przez ostatnie dziecko	48,9 (4,2)	47,9 (11,9)	50,5 (12,5)	3,5	3,3
Rozwód	36,1 (8,2)	49,0 (24,9)	41,4 (13,8)	3,2	2,1
Zostanie babcią	47,8 (4,6)	48,6 (5,8)	53,9 (5,9)	4,4	3,9
Opieka nad rodzicami	41,9 (10,8)	47,7 (10,2)	47,3 (12,2)	3,3	3,2
Śmierć rodzica	Matki 37,3 (12) Ojca 35,6 (11,6)	45,9 (16,2)	47,3 (12,2)	1,4	1,5
Emerytura	62,7 (6,6)	57,9 (4,0)	65,1 (4,5)	3,8	3,0
Bycie starym	75,8 (6,8)	72,3 (8,9)	71,1 (12,5)	2,6	2,5

Źródło: [Błachnio, Sznyceł, Martynowicz i in. 2017, s. 65].

Zwraca uwagę, że młodym osobom trudno sobie wyobrazić przejście na emeryturę i zaniżają one znaczenie tego wydarzenia w ich życiu. Równie istotne jest zróżnicowanie oceny rozwodu. Dopiero osoby doświadczone życiowo są w stanie prawidłowo ocenić skalę tego niepowodzenia.

Minimalny zestaw kluczowych decyzji finansowych w życiu obejmuje wybór szkoły, pracy, partnera życiowego oraz liczby dzieci, nawyków zdrowotnych [Michael 2016].

Ryzyko finansowe codzienności powinno być rozpatrywane w pełnym cyklu życia człowieka, a nie jedynie sytuacji na rynku finansowym na najbliższe dwa tygodnie. Tabela 3 przedstawia fazy cyklu życia i związane z nimi bezpośrednio typy ryzyka.

¹ W tabeli im wyższa ocena, tym większe emocjonalne znaczenie danego wydarzenia życiowego, od 1 do 5. W nawiasach podano wartość odchylenia standardowego odsetka respondentów, dla których ma znaczenie dany element ich biografii.

Tabela 3. Ryzyko finansowe codzienności w perspektywie pełnego cyklu życia

Ryzyko finansowe codzienności	Przedszkole szkoła 0–15	Młodzież 16–35	Pracownicy 16+	Aktywni emeryci 55+	Pasywni emeryci 55+	Seniorzy 75+
Ryzyko złych nawyków	X				X	
Ryzyko braku społecznej sieci bezpieczeństwa finansowego	X	X	X	X	X	X
Luka finansowa dzieciności			X			
Luka finansowa „szoku emerytalnego”				X	X	
Luka finansowa starości					X	X
Ryzyko zniekształceń poznawczych	X	X	X	X	X	X
Ryzyko nadmiernego zadłużenia	X	X	X	X	X	X
Ryzyko wzrostu kosztów kształcenia		X				
Ryzyko płacenia alimentów		X				
Ryzyko kredytów hipotecznych			X			
Ryzyko utraty pracy			X			
Ryzyko rozwodu				X		
Ryzyko śmierci partnera				X	X	
Ryzyko utraty zdrowia					X	X
Ryzyko długowieczności					X	X

Źródło: opracowanie własne.

Tradycyjnie dorosłość zaczynała się wraz z podjęciem pracy zarobkowej. Pierwsza wypłata była uznawana za przepustkę do świata dorosłych. Ustawodawca przewiduje, że w wieku 16 lat można być zatrudnionym i otrzymać wynagrodzenie. W praktyce ten wiek przesuwa się do 30 roku życia. Płynna granica dorosłości wynika z uznania, że obecnie o dojrzałości świadczy charakter konsumpcji, a nie zarobkowanie.

Równie dyskusyjna jest granica wieku 75 lat dla oznaczenia starości w Polsce. Na pewno kluczową decyzją finansową jest subiektywne przekonanie o długości własnego życia. Panuje powszechne przekonanie, że kilka lat po przejściu na emeryturę człowiek umiera. Jeśli osoba jest przekonana, że umrze w wieku 60+, to nie ma bodźca do długookresowego oszczędzania. Statystyki publiczne mówią, że Polki mogą liczyć na przeżycie 20 lat na emeryturze. Oznacza to, że powszechne przekonanie o przewidywanej długości życia jest błędne. Osoby we wskazanym wieku starości 75 lat mogą liczyć według GUS na 139, 7 miesiąca dalszego trwania życia. Jeśli dana osoba ma subiektywne przekonanie, że będzie długo żyła, to podejmuje lepsze decyzje w zakresie długookresowego oszczędzania i inwestowania.

Seniorzy są grupą najgorzej zbadaną przez statystyków. Trwa spór o to, kim jest senior. Osoby w wieku aktywności zawodowej twierdziły w Wielkiej Brytanii w latach

siedemdziesiątych ubiegłego wieku najczęściej, że to osoby w wieku 80 lat. Respondenci w wieku 60+ uważali, że seniorzy to osoby 88 lat. Obecnie wszyscy są zgodni, że to osoby 90-letnie [Bowen, Skirbekk 2017]. Dotarcie do seniorów jest kosztowne i wymaga bezpośredniego kontaktu twarzą w twarz. Równocześnie grupa 85 latków jest najszybciej rosnącą grupą ludności świata [Kingston, Jagger 2018].

Polskie gospodarstwa domowe charakteryzują się niskim poziomem efektywności zarządzania finansami, co jest skutkiem niskiego poziomu wiedzy i umiejętności z dziedziny finansów oraz braku kontroli nad posiadanymi narzędziami finansowymi [Musiał 2017].

Zasobność pokoleń

Subiektywne przekonanie o oczekiwanej długości życia kształtuje się pod wpływem doświadczeń pokolenia, do którego się należy. Jeśli umrze się przed przejściem na emeryturę, to wszystkie wyrzeczenia konsumpcyjne były nadaremne. Jeśli zatem ktoś nie oszczędza, bo ma przecucie, że wcześniej umrze, to nie jest nieracjonalny. On uważa, że jego pole wyboru mieści się w innym zakresie czasowym niż u pozostałych rówieśników [Bommier, Harenberg, Le Grand 2017].

Pokolenie to coś więcej niż statystyczna kategoria, to wspólnota losu. Tabela 4 przedstawia zasobność poszczególnych grup wiekowych.

Tabela 4. Struktura aktywów rzeczowych według wieku głowy gospodarstwa domowego (w%)

Gospodarstwa domowe	Główne miejsce zamieszkania	Inna nieruchomości	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z działalności
Wszystkie	70,7	12,3	3,8	0,4	12,8
16–24	67,9	6,7	6,0	1,0	18,4
25–34	68,1	13,9	4,9	0,4	12,7
35–44	61,9	17,9	4,5	0,3	15,3
45–54	67,8	12,2	3,9	0,3	15,7
55–64	71,6	10,6	3,5	0,4	14,0
65–74	83,7	7,9	3,0	0,6	4,8
75+	90,3	5,7	1,5	0,4	2,1

Źródło: [NBP 2017, s. 94].

Zwraca uwagę, że seniorzy są w znakomitej większości właścicielami mieszkań i domów, w których mieszkają. Mediana wartości tych Głównych Miejsce Zamieszkania to ćwierć miliona złotych. W większości przypadków są to w pełni spłacone mieszkania. W efekcie kolejne pokolenie może liczyć na 200 tys. zł spadku po odchodzącym pokoleniu seniorów.

Starzenie się społeczeństwa pociąga za sobą strukturalne ograniczenie popytu na oszczędności prywatne [Hernando, Pablos, Santabarbara i in. 2018].

Zakończenie

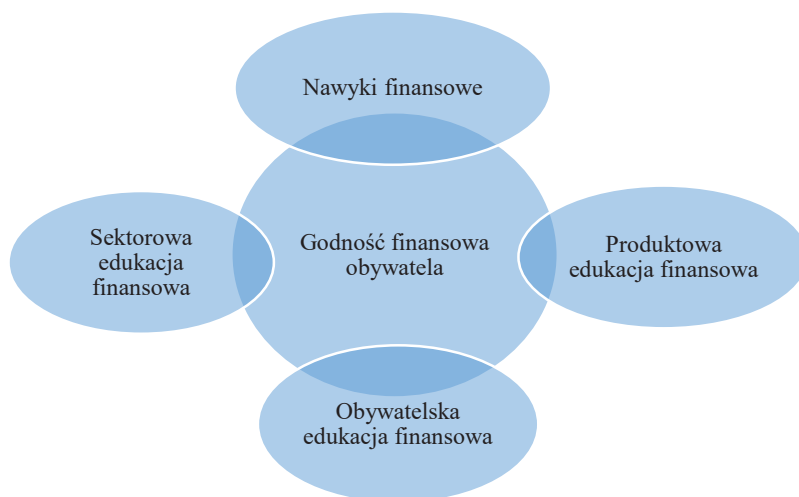
Przegląd badań nad edukacją finansową w Polsce wykazał, że mają one punktowy charakter, są interwencją wobec zaistniałej sytuacji. Nie mają modułu pozwalającego na porównanie efektów edukacji z jej kosztami [Cichowicz, Nowak 2017].

Ustawiczna edukacja finansowa ma za zadanie kształtować racjonalne nawyki finansowe. W naszych realiach oznacza to zaniechanie powielania nawyków inwestycyjnych rodziców i dążenia wszelkimi środkami do własności nieruchomości mieszkalnej.

Nowe czasy wymagają nowej struktury inwestycji we własne zdrowie i własny kapitał wiedzy oraz kapitał relacyjny. Rysunek 2 przedstawia nakładanie się różnego rodzaju sektorowej edukacji finansowej na edukację produktową realizowaną przez sprzedawców usług finansowych. Przeciwwagą wobec tych prób edukacji finansowej dla zysków edukatorów jest obywatelska edukacja, promująca lokalne budżety na cele określone przez samych mieszkańców.

Ważnym elementem finansowej edukacji obywatelskiej jest Rada Polityki Senioralnej, która dba o bezpieczeństwo finansowe seniorów [Skibińska-Fabrowska 2017]

Rysunek 2. Funkcje i zakres narodowej strategii edukacji finansowej dla Polski



Źródło: opracowanie własne.

Pokolenie urodzone w XXI wieku może oczekiwać 100 lat życia. Ta perspektywa musi wpłynąć na ich wybory finansowe. Uczestnicy rynków finansowych mogą nakłaniać ich do takich lub innych wyborów. Edukatorzy finansowi powinni wpłynąć na zmianę ich nawyków finansowych, wskazując na koszty wewnętrzne, koszty zewnętrzne i koszty transakcyjne dokonywanych wyborów.

Bibliografia

Akerlof G.A., Shiller R.J. (2017), *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa.

Bommier A., Harenberg D., Le Grand F. (2017), *Household Finance and the Value of Life*, ETH Foundation, Zurich.

Bowen C.E., Skirbekk V. (2017), *Old age expectations are related to how long people want to live*, „Ageing and Society”, vol. 37, ss. 1898–1923.

Chen T., Hallaert J.J., Pitt A., Qu H. i in. (2018), *Inequality and Poverty Across Generations in the European Union*, „IMF Staff Discussion Note”, No. 1, Washington.

Cichowicz E., Nowak A.K. (2017), *Review of research on financial literacy and education of Poles*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych”, vol. 26, no. 4, ss. 3–18.

Deaton A. (2018), *What do self-reports of wellbeing say about life-cycle theory and policy?* [online], <https://www.nber.org/papers/w24369>, dostęp: 2.05.2019.

Fihel A. (red.) (2017), *Starzenie się społeczeństwa a polityka fiskalna i migracyjna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Gardiner L. (2016), *Stagnation generation. The case for renewing the intergenerational contract*, Resolution Foundation, London.

Hernando I., Pablos I., Santabarbara D. i in. (2018), *Private saving. New cross-country evidence based on bayesian techniques*, Banco de Espana Documento de Trabajo, no. 1802.

Kingston A., Jagger C. (2018), *Review of methodologies of cohort studies of older people*, „Age and Ageing”, vol. 47, ss. 215–219.

Michael R.T. (2016), *The Five Life Decisions. How Economic Principles and 18 Million Millennials Can Guide Your Thinking*, The University of Chicago Press, Chicago.

Musiał M. (2017), *Evaluation of Household Finance Management Effectiveness in the Biggest Polish Cities*, „Folia Oeconomica. Acta Universitas Lodzensis”, vol. 327, no.1, ss. 93–106.

Narodowy Bank Polski (2017), *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r.*, NBP, Warszawa.

Rahman F., Tomlison D. (2018), *Cross countries international comparison of intergenerational trends*, Resolution Foundation, London.

Skibinska-Fabrowska I. (2017), *Financial education for an ageing population*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych”, vol 26, nr 4, ss. 19–30.

Thaler R.H., Sunstein C.R. (2017), *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i s-ka, Poznań.

Krzysztof Nizioł | krzysztof.niziol@usz.edu.pl

Wydział Prawa i Administracji

Uniwersytet Szczeciński

ORCID ID: 0000-0002-3930-8577

Rola pośrednika i doradcy finansowego w ochronie konsumenta przed *missellingiem* usług finansowych (ze szczególnym uwzględnieniem etyki wykonywanego zawodu)

The Role of Financial Intermediaries and Financial Consultants in Consumer's Protection against the Misselling of Financial Services (Especially Regarding the Ethics of Profession)

Abstract: The purpose of the paper is to analyze the role of financial intermediaries and financial consultants in consumer's protection against the *misselling of* financial services. Therefore, the paper addresses issues such as, if, and if so, in which way the actions of these professions could influence the consumer's protection against *misselling*. The *misselling of* financial services is a new practice infringing collective consumer interest established in Act of 16 February 2007 on Competition and Consumer Protection. The reason for this practice might be connected with behaviour of undertakings which offer financial services, especially financial advisors or financial intermediaries (also unethical). In the paper the synthesis of existing regulations regarding *misselling of* financial services in Poland is provided.

Key words: misselling of financial services, financial consultants, financial intermediaries

Wprowadzenie

Misselling usług finansowych według polskiego prawa ochrony konsumentów oznacza proponowanie konsumentom nieodpowiednich dla nich usług finansowych. Stanowi on praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów, wprowadzoną w 2015 r.¹ do Ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (u.o.k.i.k.) [Dz. U. z 2017 r., poz. 229 ze zm.]. Jednym z elementów, które mogą przyczynić się do istnienia *missellingu*, może być sposób świadczenia usług przez pośredników i doradców finansowych. Istotną rolę w przypadku *missellingu* usług finansowych odgrywają bowiem informacje, które konsument uzyskuje od osoby bezpośrednio oferującej mu usługę finansową, na podstawie których podejmuje decyzję o zawarciu umowy.

Przy analizie *missellingu* trzeba mieć również na uwadze specyfikę usług finansowych, tj. ich skomplikowany charakter i ryzyko ekonomiczne ponoszone przez konsumenta. W przypadku usług finansowych występuje również asymetria po obu stronach transakcji (dotycząca m.in. informacji), ponieważ konsument nie dysponuje profesjonalną wiedzą o specyfice danej usługi finansowej i jej ryzyku ekonomicznym. Wiedzę w tym zakresie posiadają podmioty profesjonalne, takie jak doradca i pośrednik finansowy. Dlatego też prawidłowe postępowanie tych podmiotów (w szczególności zgodne z etyką wykonywanego zawodu) może pełnić funkcję gwarancyjną w zakresie ochrony praw konsumentów na rynku finansowym. Natomiast niewłaściwe może sprzyjać *missellingowi*. W celu przeciwdziałania takim zjawiskom *misselling* usług finansowych uznano za praktykę rynkową naruszającą zbiorowe interesy konsumentów. W literaturze wskazuje się bowiem, że jedną z cech *missellingu* usług finansowych jest właśnie naruszanie norm etycznych lub prawnych [Cichorska 2017, s. 21].

W związku z tym celem pracy jest próba odpowiedzi na pytanie, czy, a jeśli tak, to w jaki sposób zachowania pośredników i doradców finansowych mogą wpływać na ochronę konsumenta rynku finansowego w Polsce przed *missellingiem* usług finansowych.

Specyfika usług finansowych i rynku finansowego jako przesłanka szczególnej ochrony konsumenta na rynku finansowym

W art. 24 ust. 2 pkt 6 u.o.k.i.k. w katalogu praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów ujęto tzw. *misselling* usług finansowych, który jednak nie został zdefiniowany w tym przepisie. Brak jest również definicji legalnej usług finansowych w innych krajo-

¹ Ustawa z 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. poz. 1634.

wych aktach prawnych. Pojęcie to występuje np. w Ustawie z 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta² [Dz. U. 2014, poz. 827], ale również nie zostało tam zdefiniowane³. Lukę tę stara się wypełnić doktryna. Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto definicję usług finansowych sformułowaną przez E. Rutkowską-Tomaszewską, która określa je jako „usługi świadczone przez instytucje finansowe, będące jednocześnie profesjonalnymi uczestnikami rynku finansowego, które w ramach prowadzonej działalności gospodarczej świadczą usługi na rzecz zarówno podmiotów profesjonalnych, jak i nieprofesjonalnych uczestników rynku, w tym konsumentów” [Rutkowska-Tomaszewska 2014, s. 68].

Również rynek finansowy nie posiada definicji normatywnej, zarówno w prawie polskim, jak i unijnym. Z reguły wymienia się dwa główne rynki finansowe, tj. pieniężny i kapitałowy oraz dodatkowo rynek walutowy i instrumentów pochodnych [Banaszczak-Soroka 2014, ss.14–15]. W ustawie z 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym [Dz. U. z 2017 r., poz. 196 ze zm.] także nie zdefiniowano rynku finansowego. Na jej podstawie można jednak wyodrębnić określone segmenty rynku finansowego, objęte nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, w tym m.in. rynek bankowy, ubezpieczeniowy i emerytalny, kapitałowy [Nieborak 2012, s. 573]. Natomiast w literaturze rynek finansowy jest definiowany np. jako „miejsce, gdzie dokonuje się zawarcia transakcji kupna lub sprzedaży, specyficznego towaru, jakim jest instrument finansowy” [Banaszczak-Soroka 2014, s. 14].

Można zatem przyjąć, że przedmiotem transakcji na rynku finansowym są usługi finansowe.

Rynek finansowy jest specyficznym rynkiem z uwagi na skomplikowany charakter usług finansowych, asymetrię siły pomiędzy stronami transakcji oraz ryzyko ekonomiczne ponoszone przez konsumenta. Ponadto następuje na nim przepływ pieniądza od dostawców do nabywców, co powoduje, że rynek ten powinien być poddany odrębnemu reżimowi prawnemu, w tym w zakresie nadzoru i organizacji ze strony państwa [Kosikowski 2010, ss. 94–95].

Jedną ze specyficznych cech rynku finansowego jest asymetria informacji występująca między stronami transakcji, którą mogą zmniejszać właśnie pośrednicy finansowi [Czechowska 2016, s. 36]. Dlatego właściwe (tj. zgodnego z prawem oraz etyką) zachowania doradców i pośredników finansowych mogą gwarantować konsumentowi podjęcie optymalnej dla niego decyzji dotyczącej określonej usługi finansowej. To bowiem od tych podmiotów zależy, czy pozyska on rzetelne informacje w tym zakresie.

O rosnącej ochronie konsumenta na rynku finansowym może świadczyć także zmiana paradygmatu regulacyjnego w Unii Europejskiej. Dotychczas upatrywano w asymetrii

² Spod zakresu tej ustawy częściowo wyłączono niektóre umowy dotyczące usług finansowych (m.in. czynności bankowych, umowy kredytu konsumenckiego).

³ Zob. też art. 4 ust. 2 i rozdział V Ustawy o prawach konsumenta [Dz. U. 2014., poz. 827].

informacji między stronami transakcji finansowych głównego problemu ochrony konsumenta na rynku finansowym. W ramach reakcji na kryzys finansowy, począwszy od 2010 r., w Unii Europejskiej dąży się do wzmocnienia ochrony interesów konsumentów na rynku finansowym, np. w zakresie właściwego informowania konsumentów o produktach ubezpieczeniowych o charakterze inwestycyjnym [Monkiewicz, Monkiewicz 2015, ss. 10–12]. Na przykład w rozporządzeniu [Dz. U. UE L 352/1]⁴ regulującym sporządzanie tzw. dokumentu KID (ang. *Key Information Document*) w sposób bardzo dokładny określono jego stronę formalną oraz informacje w nim ujęte⁵. Innym przykładem są regulacje Ustawy z 23 lutego 2017 r. o *kredycie hipotecznym* oraz o nadzorze nad pośrednikami *kredytu hipotecznego* i agentami [Dz. U. 2017 poz. 819], w której ustanowiono instytucję pośrednika kredytu hipotecznego oraz powiązanego pośrednika kredytu hipotecznego. W ustawie tej określono też zasady i rodzaj informacji przekazywanych kredytobiorcy dotyczące samej umowy kredytu hipotecznego, a także wcześniej, na etapie przedkontraktowym⁶.

Powyższe przykłady wskazują na wzmocnienie ochrony praw konsumenta na rynku finansowym poprzez wprowadzanie regulacji, które np. określają status prawny pośredników kredytowych, a także dokładnie precyzują obowiązki informacyjne wobec konsumentów, nakładane na podmioty oferujące usługi finansowe.

Działania pośredników i doradców finansowych oraz ich znaczenie dla ochrony praw konsumenta rynku finansowego

Na wstępie należy określić istotę pośrednictwa i doradztwa finansowego.

Doradztwo finansowe jest czynnością polegającą na „oferowaniu przez podmioty nie będące pośrednikami finansowymi instrumentów kredytowych, ubezpieczeniowych i lokacyjnych kreowanych przez pośredników finansowych – banki, towarzystwa funduszy inwestycyjnych (krajowe i zagraniczne), towarzystwa funduszy emerytalnych, towarzystwa ubezpieczeniowe, następnie wyborze optymalnej oferty dla klienta przy uwzględnieniu jego sytuacji preferencji, a także pośrednictwie w zawarciu umów pomiędzy instytucją finansową-oferentem usługi a klientem” [Waliszewski 2011, ss. 131–132].

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z 26.11.2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) [Dz. U. UE L 352/1 z 9.12.2014 r.].

⁵ Zob. art. 6 i n. rozporządzenia 1286/2014.

⁶ Zob. też art. 4 pkt 5 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2014/17/UE w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomością mieszkalną i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 [Dz. U. UE L 60 z 28.02.2014 r.], w której określono również definicję pośrednika kredytowego.

W Polsce rynek doradztwa finansowego jest uregulowany fragmentarycznie [Waliszewski 2011, s. 144]. Zasadnym byłoby zatem uregulowanie takich kwestii jak np. zasady i warunki wykonywania zawodu doradcy finansowego, organizacja samorządu zawodowego [Stawska 2015, s. 156] czy nadzoru [Mitek 2016, s. 183].

Z kolei pośrednictwo finansowe wiąże się z pośrednictwem dotyczącym ustalenia postanowień umowy kredytu i jej zawarcia. Pośrednik finansowy pośredniczy w tych czynnościach między bankiem a klientem [Stawska 2016, s. 208]. Występuje też określenie pośrednik kredytowy [Solarz 2017, s. 160], czy też pośrednik kredytu hipotecznego.

Zarówno pośrednik, jak i doradca finansowy świadczą na rzecz konsumenta określone usługi, których jakość i rzetelność decyduje o podjęciu przez niego świadomej decyzji o zawarciu umowy. W trakcie tych czynności istotną rolę odgrywa również etyczne zachowanie tych podmiotów. W literaturze wymienia się takie problemy etyczne związane z finansami jak np. nieuczciwe praktyki rynkowe, nierówne warunki konkurencji. Natomiast w odniesieniu do relacji przedsiębiorcy z konsumentem są to np. odpowiedzialność za rzetelną sprzedaż lub kupno [Czechowska 2016, s. 38].

Zauważalny jest także wzrost roli etyki w działalności gospodarczej. Jej znaczenie rośnie szczególnie w okresach niepewności otoczenia (np. kryzysy finansowe). Wyrazem tego jest istotna rola kodeksów etycznych [Stawska 2016, ss. 204–205], przyjmujących postać kodeksów dobrych praktyk⁷. W Polsce również tworzone są kodeksy dobrych praktyk dotyczące przedsiębiorców działających na rynku finansowym, w tym odnoszące się do działalności pośredników i doradców finansowych⁸.

Przyczyny uznania *missellingu* usług finansowych za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów (z uwzględnieniem znaczenia etyki w pośrednictwie i doradztwie finansowym)

Wśród cech charakteryzujących *misselling* wymienia się m.in. nieczystą sprzedaż, świadome wprowadzenie klienta w błąd, sprzedaż nieodpowiednich produktów [Cichorska 2017, s. 21]. *Misselling* dotyczy więc takich obszarów, jak proces proponowania usługi finansowej i określenie jej warunków. W ramach proponowania usługi finansowej mogą wystąpić takie nieprawidłowości jak np. wprowadzenie klienta w błąd co do usługi poprzez udzielenie informacji nieprecyzyjnych lub nieprawdziwych, oferowanie usługi

⁷ Zob. też art. 2 pkt 5 Ustawy z 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym [t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 2070 ze zm.; UOKiK 2008, s. 17].

⁸ Zob. np. [KPF 2017].

finansowej konsumentowi, który nie jest w grupie docelowej jej odbiorców, wykorzystanie nieprecyzyjnych, niezrozumiałych lub nieprawdziwych materiałów informacyjnych. W ramach drugiego obszaru – określenia warunków usługi – *misselling* może dotyczyć m.in. nieprawidłowo ustalonej (czy też w ogóle nieokreślonej) grupy docelowej odbiorców produktu, ceny nieadekwatnej do jego wartości [Kawiński 2015, ss. 104–105]. W przypadku *missellingu* usług finansowych, określonego w art. 24 ust. 2 pkt 4 u.o.k.i.k. zakazaną praktyką rynkową są działania dotyczące obu ww. obszarów. Zgodnie bowiem z tym przepisem praktyką naruszającą zbiorowe interesy konsumentów jest „proponowanie konsumentom nabycia usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom tych konsumentów ustalonym z uwzględnieniem dostępnych przedsiębiorcy informacji w zakresie cech tych konsumentów lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru” [Dz. U. z 2017 r. poz. 229 ze zm.].

W stosunku do treści art. 24 ust. 2 pkt 4 u.o.k.i.k. można sformułować następujące zastrzeżenia.

Po pierwsze, brak legalnej definicji usług finansowych może powodować trudności w określeniu, czy dana usługa jako usługa finansowa może być przedmiotem *missellingu*.

Po drugie, użycie w przepisie zwrotu „proponowanie konsumentom nieodpowiednich usług finansowych”, może powodować trudności dotyczące oceny, jakie działania przedsiębiorcy to już proponowanie usługi finansowej.

Po trzecie, kolejnym wyznacznikiem *missellingu* jest proponowanie nabycia konsumentom usług finansowych w sposób nieadekwatny do ich charakteru. W literaturze nieadekwatność (a także nieetyczność) proponowania usług jest wskazywana jako jedna z okoliczności, które przyczyniają się do powstania *missellingu* (np. zaproponowanie usługi całkowicie niedopasowanej i nieprzydatnej dla określonej grupy konsumentów) [Butor-Keler 2017, ss. 14–15]. Powstaje jednak pytanie, jakie kryteria ma zastosować przedsiębiorca, aby ocenić, czy dana usługa jest adekwatna, skoro w przepisie nie wskazano choćby przykładowych kryteriów (takich jak wiek czy doświadczenie konsumenta).

Celem uznania *missellingu* usług finansowych za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów było nakłonienie przedsiębiorców, aby - zanim przedstawią ofertę usługi finansowej konkretnym konsumentom - przeprowadzili analizę, czy dana usługa „służy zaspokojeniu ich potrzeb, czy jest dla nich korzystna, czy jest prezentowana w sposób dostatecznie czytelny i adekwatny do jej charakteru” [Uzasadnienie, ss. 13–14]. Do uznania *missellingu* usług finansowych za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów przyczyniły się nieprawidłowości występujące przy umowach zawieranych w sprawach skomplikowanych usług finansowych, których negatywne skutki dotyczyły konsumentów. Należały do nich m.in. umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, kredyty hipoteczne denominowane w walutach obcych, czy pożyczki udzielane konsumentom (tzw. chwilówki) [Uzasadnienie, ss. 2–4]. Powyższe

nieprawidłowości miały związek m.in. z niewłaściwym (a często też i nieetycznym) postępowaniem przedsiębiorców zawierających transakcje z konsumentami, których przedmiotem były określone usługi finansowe. W uzasadnieniu do noweli u.o.k.i.k. wyraźnie bowiem stwierdzono, że wprowadzenie *missellingu* usług finansowych „ma na celu niejako wymuszenie na przedsiębiorcach etycznego postępowania w zakresie proponowania konsumentom produktów finansowych. Powinni oni dokonywać oceny swoich produktów pod kątem ich przydatności dla określonych grup konsumentów i kierować je do grup, dla których dany produkt jest rzeczywiście przeznaczony, w sposób niewprowadzający w błąd, zgodny z dobrymi obyczajami” [Uzasadnienie, ss. 4–5]. Niewątpliwie zamierzony cel przedmiotowej regulacji zasługuje na aprobatę. W praktyce podmiotami, które mają bezpośrednią styczność z konsumentami, są właśnie pośrednicy i doradcy finansowi, a więc to sposób świadczenia usług przez przedstawicieli tych zawodów może wpływać na podjęcie przez konsumenta świadomej decyzji dotyczącej nabycia usługi finansowej. Konsumentci niejednokrotnie sygnalizowali m.in. Rzecznikowi Finansowemu czy też Urzędowi Komisji Nadzoru Finansowego (dalej: UKNF) różne nieprawidłowości przy świadczeniu na ich rzecz usług finansowych przez doradców lub pośredników finansowych, co ilustrują poniższe przykłady.

W Raporcie Rzecznika Finansowego podano przykład sprawy, której dotyczył wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 18 grudnia 2014 r. [XXIV C 828/13]. Nieprawidłowości w świadczeniu usług przez pośrednika finansowego dotyczyły nierzetelnego poinformowania konsumentki o treści umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Jak wskazał Sąd, doradca finansowy, przedstawiając konsumentce na kartce prezentację z wyliczeniem dotyczącym jedynie zysku, ujął w niej stronę pt. „najważniejsze korzyści”. Natomiast zabrakło w niej „odpowiednika tej strony odnoszącej się do ryzyka związanego z inwestycją, a wynikającego chociażby z wahań wartości udziałów jednostkowych” [Ubezpieczenia na życie 2016, ss. 56–57]⁹. Konsumentka została więc poinformowana w sposób nierzetelny o ryzyku ekonomicznym związanym z usługą finansową. Przyczyniło się to do zawarcia umowy, która była nieadekwatna do jej potrzeb. Należy wskazać, że również w literaturze podaje się, że jedną z form braku przejrzystości na rynku usług finansowych (o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym) jest „brak niezależności i tendencyjność informacji dostarczanej przez pośredników i doradców finansowych” [Frączek 2017, s. 41].

Można również przytoczyć przykład sprawy rozpoznawanej przez brytyjski Financial Ombudsman Service. Za *misselling* uznano sytuację, w której pośrednik finansowy sprzedał konsumentce polisę inwestycyjną na zabezpieczenie spłaty kredytu hipotecznego, która – w jej ocenie – nie odpowiadała jej potrzebom i sytuacji majątkowej. [Ubezpieczenia na życie 2016, ss. 111–112].

⁹ [zob. Sprawozdanie 2017, s. 47].

Kolejnym przykładem, który może ilustrować działalności pośredników finansowych skutkującą *missellingiem*, są potencjalne nieprawidłowości dotyczące procesu sprzedaży obligacji przez GetBack SA. [Komunikat, 2018].

Powyższe przykłady ukazują sytuacje dotyczące nieprawidłowości przy świadczeniu usług doradztwa lub pośrednictwa finansowego, które można uznać za *misselling*. Dotyczą one m.in. nierzetelnego informowania konsumentów o ryzyku ekonomicznym związanym z daną usługą finansową czy też proponowania usług niedopasowanych do potrzeb konsumenta.

Wymaga również podkreślenia, że organizacje doradców i pośredników finansowych, dostrzegając ryzyko *missellingu*, dbają o wysoki standard świadczonych usług. Dotyczy to także respektowania zasad etycznego wykonywania tych zawodów¹⁰.

Wzmocnieniu ochrony konsumentów przed nieprawidłowym świadczeniem usług przez pośredników lub doradców finansowych może również służyć precyzyjniejsze unormowanie zasad wykonywania tych zawodów (np. pośrednika kredytu hipotecznego)¹¹.

Wymaga podkreślenia, że świadczenie usług doradztwa i pośrednictwa finansowego zgodne z prawem oraz etyką wykonywanego zawodu jest szczególnie istotne w przypadku umów zawieranych z konsumentami, którzy nie posiadają profesjonalnej wiedzy o charakterze usługi finansowej i jej ryzyku ekonomicznym. Dlatego uznanie *missellingu* usług finansowych za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów powinno wzmocnić ochronę konsumentów na rynku finansowym, również przed niewłaściwymi, w tym też i nieetycznymi, zachowaniami pośredników i doradców finansowych¹².

Zakończenie

Rynek finansowy stanowi jeden z istotnych segmentów gospodarki. Podmioty, które uczestniczą w transakcjach dokonywanych na tym rynku, a których przedmiotem są usługi finansowe, cechuje asymetryczny rozkład siły rynkowej, w tym również w zakresie informacji. Stroną słabszą są konsumenci, którzy nie dysponują wystarczającą wiedzą dotyczącą, coraz bardziej skomplikowanych usług finansowych. Jednocześnie ponoszą oni ryzyko ekonomiczne. Z tych powodów ustawodawca, zarówno unijny, jak i krajowy, wzmacnia ochronę konsumentów na rynku finansowym.

Przykładem regulacji, która ma na celu ograniczenie niekorzystnych dla konsumentów zachowań przedsiębiorców, jest właśnie *misselling* usług finansowych. Do jego

¹⁰ Zob. np. orzeczenie Komisji Etyki w sprawie nr 13/2017, dotyczącej GetBack SA [2018, ss. 1–2].

¹¹ Zob. też art. 14–16, art. 19–24 Ustawy o kredycie hipotecznym [Dz. U. 2017 poz. 819].

¹² [zob. Sejm RP, s. 5].

wystąpienia może się również przyczyniać niezgodne z prawem i etyką wykonywanie zawodu przez doradców i pośredników finansowych. Jednym z określeń charakteryzujących *misselling* jest właśnie nieetyczna sprzedaż. Katalog niewłaściwych postaw przedsiębiorców, które mogą wystąpić w związku z *missellingiem* jest obszerny. Mogą one dotyczyć proponowania usługi finansowej (np. udzielenie niepełnych informacji), jak również samej usługi (np. zaoferowanie usługi, która nie odpowiada potrzebom konsumenta). W obu tych przypadkach konsument będzie uzyskiwał informacje zazwyczaj albo od doradcy, albo od pośrednika finansowego. W związku z tym można uznać, że szczególnie rzetelny sposób świadczenia usług przez te podmioty, zgodny z prawem i etyką, może wpływać na podjęcie przez konsumenta świadomej decyzji dotyczącej wyboru odpowiedniej dla niego usługi finansowej. Niewątpliwie to, w jakim stopniu przedstawiciele tych zawodów będą mieli wpływ na ostateczną decyzję konsumenta, może zależeć od różnych czynników, w tym m.in. stopnia skomplikowania usługi finansowej, wiedzy finansowej konsumenta. Jednak mając na uwadze wciąż niski stopień wiedzy finansowej Polaków [Kuchciak 2013, ss. 69–72] oraz fakt, że aż 20% osób nie czyta w ogóle umowy usługi finansowej przed jej podpisaniem [Konsument na rynku 2012, s. 11], można zaryzykować stwierdzenie, że wpływ ten jest stosunkowo duży. Przyczynia się również do tego fakt, że pośrednicy i doradcy finansowi to zawody zaufania publicznego, co również podkreślił Sąd Okręgowy w przytoczonym wyroku [Ubezpieczenia na życie 2016, s. 57]. W konsekwencji konsumenci obdarzają osoby wykonujące te zawody zaufaniem i uznają, że posiadają one specjalistyczną wiedzę, którą wykorzystają w ich najlepszym interesie. Dlatego też tak istotne jest świadczenie przez przedstawicieli tych zawodów usług w sposób rzetelny, zgodny z prawem i etyczny. Również organizacje zrzeszające doradców i pośredników finansowych troszczą się o poszanowanie zasad etyki, o czym świadczy choćby przytoczone rozstrzygnięcie Komisji Etyki.

Pozytywnie należy ocenić uznanie *missellingu* usług finansowych za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów. Problemy w praktyce, również dla doradców i pośredników finansowych, mogą jednak stwarzać przytoczone mankamenty tej regulacji. Przeciwdziałać temu może doprecyzowanie zasad wykonywania tych zawodów (np. tak jak w przypadku pośrednika kredytu hipotecznego).

Można więc uznać, że zachowanie pośredników i doradców finansowych może przyczyniać się do ochrony konsumentów przez *missellingiem* usług finansowych. Konsumenti podejmują decyzje o zawarciu umowy głównie na podstawie informacji otrzymanych od tych podmiotów. Zważywszy na fakt, że zawody te cieszą się zaufaniem publicznym, świadczenie przez ich przedstawicieli usług w sposób rzetelny, może przeciwdziałać *missellingowi*. Natomiast wszelkie nieprawidłowości zaistniałe w toku tego procesu mogą sprzyjać jego wystąpieniu, o czym świadczą przytoczone w opracowaniu przykłady.

Bibliografia

Banaszczak-Soroka U. (red.) (2014), *Rynki finansowe. Organizacja, instytucje, uczestnicy*, CH Beck, Warszawa.

Butor-Keler A. (2017), *Misselling a ochrona klienta na rynku usług finansowych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 326, ss. 9–20.

Cichorska J. (2017), *Misselling czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii*, „Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection”, nr 2, ss. 18–34.

Czechowska I.D. (2016), *Zarys problematyki finansów* [w:] I. D. Czechowska (red.), *Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, ss. 23–48.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2014/17/UE w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, (Dz. UE L 60/34 z 28.02.2014 r.).

Financial Service Authority (2013), *Financial guidance. Risks to customers form financial incentives* [online], <https://www.fca.org.uk/publication/finalised-guidance/fsa-fg13-01.pdf>, dostęp: 14.03.2018 r.

Frączek B. (2017), *Deficyt transparentności informacji dotyczącej produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych jako zagrożenie bezpieczeństwa konsumenta na rynku usług finansowych*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych”, nr 2 (24), ss. 35–49.

Kawiński M. (2015), *Nietrafiona sprzedaż a otoczenie regulacyjne pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce – wybrane rozwiązania*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, nr 3, z. 12, ss. 102–121.

Konfederacja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (2017), *Zasady Dobrych Praktyk*, Gdańsk [online], http://www.kpf.pl/pliki/etyka/zasady_dobrych_praktyk_01.09.2017.pdf, dostęp: 14.03.2018 r.

Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (2018), *Komisja Etyki, orzeczenie w sprawie 13/2017* [online], <https://kpf.pl/orzeczenie-komisji-etyki-w-sprawie-132017/>, dostęp: 24.02.2019 r.

Konsument na rynku usług finansowych. Raport TNS Polska dla UOKiK [online], <https://www.uokik.gov.pl/download.php?plik=12138>, dostęp: 24.02.2019 r.

Kosikowski C. (2010), *Prawo Unii Europejskiej w systemie polskiego prawa finansowego*, Temida 2, Białystok.

Kuchciak I. (2013), *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4, ss. 65–82.

Mitek L.Ł. (2016), *Etyka z zawdzie doradcy finansowego*, „Współczesne Problemy Ekonomiczne”, nr 13, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, ss. 179–187.

Monkiewicz J., Monkiewicz M. (2015), *Tendencje rozwoju ochrony konsumentów na rynku ubezpieczeniowym. Nowe koncepcje i rozwiązania*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe”, nr 1 (15), ss. 5–18.

Nieborak T. (2012), *Status prawny Komisji Nadzoru Finansowego w świetle orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego z dnia 15 czerwca 2011 r. (sygn. K 2/09)* [w:] L. Etel, M. Tyniewicki (red.), *Finanse publiczne i prawo finansowe. Realia i perspektywy zmian. Księga Jubileuszowa dedykowana Profesorowi Eugeniuszowi Ruśkowskiemu*, Temida 2, Białystok.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 z 26 listopada 2014 r. w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP), (Dz. U. UE L 352/1 z 9.12.2014 r.)

Rutkowska-Tomaszewska E. (2011), *Pojęcie nieuczciwej reklamy* [w:] E. Rutkowska-Tomaszewska, *Nieuczciwe praktyki na rynku bankowych usług konsumenckich*, LEX/el.

Rzecznik Finansowy (2018), *Sprawozdanie z działalności Rzecznika Finansowego za 2017 r. oraz uwagi o stanie przestrzegania prawa i interesów klientów podmiotów rynku finansowego* [online], https://rf.gov.pl/files/22778__5316__Sprawozdanie_Rzecznika_Finansowego_za_2017_r_.pdf, dostęp: 24.02.2019 r.

Rzecznik Finansowy (2016), *Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Raport Rzecznika Finansowego, cz. II* [online], <https://rf.gov.pl/pdf/RAPORT%20UFK-CZ%202-WERSJA%20OST-30-03-2016%20pop.pdf>, dostęp 24.02.2019 r.

Rzecznik Finansowy (2018), *Raport Rzecznika Finansowego. Kredyty konsumenckie. Bieżące problemy* [online], https://rf.gov.pl/pdf/Raport_Kredyty_konsumenckie_final.pdf, dostęp: 24.02.2019 r.

Sejm RP, *Uzasadnienie do projektu zmiany ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, druk Sejmu RP nr 3662* [online], <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/druk.xsp?nr=3662>, dostęp: 14.03.2018 r.

Solarz J. (2017), *Bezpieczeństwo pośrednictwa finansowego „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” tom XVIII, zeszyt 9, część II*, S. Wojciechowska-Filipek, J. Klepacki, A. Jackiewicz (red.), *Przedsiębiorczość i zarządzanie w rozwoju ekonomicznym*, Wyd. Społecznej Akademii Nauk, Łódź–Warszawa.

Stawska J. (2015), *Znaczenie regulacji rynku doradztwa finansowego oraz pośrednictwa finansowego w kontekście ochrony konsumenta i wspierania bezpieczeństwa systemu finansowego*, „Optimum Studia Ekonomiczne”, nr 6, ss. 144–158.

Stawska J. (2016), *Etyka na rynku usług doradztwa i pośrednictwa finansowego [w:] I.D. Czechowska (red.), Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego (2018), *Komunikat w sprawie skarg na działania podmiotów uczestniczących w procesie sprzedaży obligacji GetBack SA* [online], https://www.knf.gov.pl/o_nas/komunikaty?articleId=61793&p_id=18, dostęp: 24 lutego 2019 r.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (2008), *Nieuczciwe praktyki rynkowe. Przewodnik*, Warszawa.

Ustawa z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 229 ze zm).

Ustawa z 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 196 ze zm).

Ustawa z 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz. U. poz. 819).

Ustawa z 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 2070 ze zm).

Ustawa z 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1634).

Waliszewski K. (2011), *Działalność instytucji doradztwa finansowego w Polsce* [online], <http://www.credit-expert.pl/uploads/images/pdf/8-Doradztwo-finansowe-w-Polsce-Zeszyty-naukowe-Institutu-Ekonomicznego-PWSZ-w-Koninie-Wydawnictwo-PWSZ-Konin-Konin-2011.pdf>, dostęp: 14.03.2018 r.

Joanna Podczaszy | kancelaria@jplex.pl

Uniwersytet Wrocławski

„Zmiany stosunków społeczno-gospodarczych w ostatnich latach w sposób naturalny implikują wzrost znaczenia tych dziedzin prawa, które są szczególnie związane z nowymi procesami gospodarczymi”. Maurycy Allerhand [1996]

Upadłość jako prawne narzędzie utrzymania rozwoju gospodarczego

Bankruptcy as a Legal Tool for Maintaining Economic Development

Abstract: The so-called consumer capitalism has become a feature of the global market economy. The creation and control of consumer demand is the key issue for the current socio-economic system. The constant growth of people's artificial needs has become the imperative of modern capitalism, in contrast to productive capitalism, whose prosperity had been achieved by increasing productivity and satisfying the real needs of people. Capitalism in the present stage depends to the large extent on consumption, not productivity, hard work or far-sighted investments. The only way to sustain the consumption is debt, it's a magic tool that accomplishes human desires, but mostly only temporary and it ends with mental, physical and economic collapse. The ostentatious consumption in the global world has become a virtue, as it indirectly contributes to the maintenance of economic development. Economic growth is, after all, the main measure of citizens' happiness. In consumer society, economic growth depends not so much on the productive power of the country as on the consumers' consumption capacities. If the majority of society accumulated savings without investing them, it would lead to the collapse of the market. This work aims to show the impact of contemporary socio-economic conditions on the creation of legal norms in

the field of insolvency. The Author formulates the thesis that the legal regulation of bankruptcy is necessary to maintain economic development.

Key words: bankruptcy, legal system, consumer society, economic development, economic growth

Wprowadzenie

Nauki społeczne odgrywają nieocenioną rolę na drodze do zrozumienia funkcjonowania społeczeństw i życia społeczno-gospodarczego. Poznanie motywów ludzkich zachowań oraz analiza przyczyn i skutków tych zachowań w kontekście historycznym, społecznym, politycznym i ekonomicznym to punkt wyjścia do rozważań również na temat instrumentów prawnych obowiązujących we współczesnym świecie, prawo jest bowiem swoistym regulatorem stosunków społeczno-gospodarczych. Począwszy od Rewolucji Przemysłowej w XVIII i XIX wieku, wraz z upowszechnieniem środków przekazu informacji i transportu, zmieniała się struktura społeczna, nastąpiło przejście z modelu państw agrarnych do państw industrialnych, a następnie postindustrialnych. Proces ten jeszcze się nie zakończył i trwa nadal, a regulacje prawne stanowione przez rządzących w danym momencie próbują sprawować kontrolę nad tym procesem oraz stymulować w kierunku utrzymania niekończącego się rozwoju. Dla zrozumienia szybkości tego zjawiska należy sobie wyobrazić, że jeszcze na początku XIX wieku ponad 90% społeczeństwa w Europie mieszkała na wsi i żyła w ustawowym poddaństwie wobec kleru i innych posiadaczy ziemskich. Dlatego ukształtowanie społeczeństw, jakie znamy dzisiaj, nie powstało wyłącznie w wyniku wynalazków techniki, ale wymagało również ogromnej pracy w zakresie edukacji, która nie mogłaby zostać wdrożona bez odpowiednich regulacji prawnych. Można prowokująco powiedzieć, że już wtedy przemysł zlecił rządzącym tworzenie nowego człowieka – *homo consumens*. Proces ten trwa do dzisiaj, przy czym dostępne narzędzia do budowy takiego człowieka są zdecydowanie doskonalsze niż wtedy i na tyle podstępne, że większość ludzi będących obiektem tych działań, nawet ich nie zauważa.

Dzisiejsze działania socjotechniczne zmierzają do tego, by „(...) konsument nie chwycił się niczego mocno; nic nie powinno nakazywać zobowiązania na zawsze, żadnych potrzeb nie należy postrzegać jako w pełni zaspokojonych, żadnych pragnień nie wolno uznawać za ostateczne” [Bauman 2006, s. 56]. Zdaniem Zygmunta Baumana zmienność i tymczasowość wszystkich zobowiązań to cecha charakterystyczna społeczeństwa konsumpcyjnego. Satysfakcja konsumenta musi być *instant*, tj. kończy się w chwili, gdy kończy się czas na konsumpcję [Bauman 2006, s. 57]. System musi wciąż zwiększać zdolności konsumpcyjne ludzi i przystosowywać ich do odgrywania roli dojrzałych konsumentów, których tożsamość i świadomość została *a priori* ukształtowana przez mechanizmy

rynkowe. Ideą jest „zbanalizowanie towarów i ogłupianie klientów w postmodernistycznej gospodarce globalnej, wytwarzającej, jak się wydaje, więcej dóbr, niż ludzie potrzebują (...)” [Barber 2009, s. 12]. Zygmunta Freuda jeszcze przed nastaniem ery konsumenta uznał, że nie ma czegoś takiego jak stan szczęśliwości, gdyż obiekt pożądania traci swą moc, gdy znika powód, by go pożądać. Obecny rynek konsumpcyjny zapewnił tenże stan szczęśliwości poprzez zastępowanie obiektów pożądania, zanim jeszcze zdążą się znudzić. Ciągłe zaspokajanie pożądania wymaga środków – pieniędzy. Konsument, który wolnych środków nie ma, zmuszony jest do pożyczania, gdyż w świecie konsumpcji niezdolność do bycia konsumentem prowadzi do degradacji społecznej. „To owa nieodpowiedniość, niezdolność do spełnienia obowiązków konsumenta zmienia się w gorzkie bycie pozostawionym z tyłu, wydziedziczonym lub zdegradowanym, odłączonym lub wykluczonym ze społecznego świętowania, do którego inni zostali dopuszczeni. Pokonanie tej konsumenckiej nieodpowiedniości jest często postrzegane jako jedyne remedium – jedyne wyjście z upokarzającej sytuacji” [Bauman 2006, s. 78]. Niniejsza praca ma na celu ukazanie wpływu współczesnych uwarunkowań społeczno-gospodarczych na tworzenie norm prawnych w zakresie niewypłacalności. Autorka stawia tezę, iż prawne regulowanie ekonomicznego bankructwa jednostek/podmiotów gospodarczych jest konieczne dla utrzymania rozwoju gospodarczego.

Wzrost gospodarczy a konsumpcja

Istnieje wiele teorii ekonomicznych opisujących związki pomiędzy wzrostem gospodarczym, a konsumpcją. Są również takie teorie, które generalnie negują zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym, a konsumpcją. Nie wdając się w polemikę nad poprawnością poszczególnych teorii, by nie narazić się na zarzut ze strony ekonomistów, na potrzeby tezy postawionej w niniejszej pracy Autorka opowiada się za teoriami keynesistów i postkeynesistów, którzy podkreślają duży wpływ konsumpcji indywidualnej na zagregowany popyt, którego wielkość determinuje poziom PKB i tempo jego zmian. Oddziaływanie jest proporcjonalne, a poziom PKB jest uzależniony od krańcowej skłonności do konsumpcji konsumentów indywidualnych. Zdaniem zatem licznych ekonomistów stale zwiększające się zadłużanie gospodarstw domowych jest to warunk wzrostu konsumpcji dóbr i usług, która jest niezbędna do utrzymania wzrostu PKB. Tym samym, podejmowanie ryzyka finansowego zarówno przez przedsiębiorców, jak i konsumentów w skali globalnej ma przejściowo pozytywny wpływ na gospodarkę i poziom życia społecznego [Niemi-Kiesilainen 1996, s. 476]. Wzmocniona aktywność konsumpcyjna wpływa na ożywienie gospodarcze (*consumer-led recovery*).

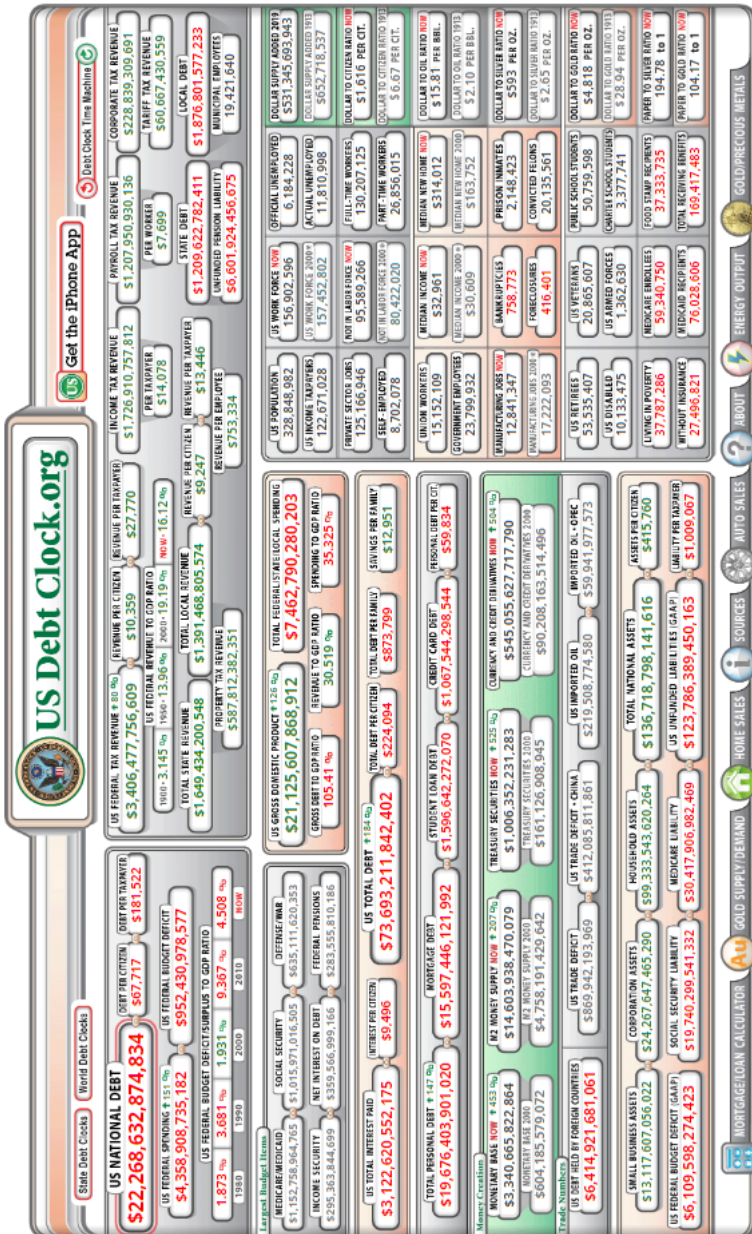
Konsumentencki kapitalizm stał się cechą globalnej gospodarki rynkowej. Celem przedsiębiorstw wytwarzających i sprzedających towary na globalnym rynku jest sprzedaż jak

największej ilości dóbr, na które *de facto* nie ma rynkowego zapotrzebowania. Kwestią kluczową dla obecnego systemu jest wytwarzanie i kontrolowanie popytu konsumpcyjnego, czyli odebranie nabywcy towaru/usługi władzy podejmowania decyzji, a to za pomocą sondaży, badań rynkowych, reklamy, marketingu [Baudrillard 2006, s. 79]. Jest to proces ciągłego dostosowywania zarówno jednostkowych zachowań rynkowych konsumentów, jak i społecznych postaw do panującego systemu opartego, w głównej mierze na konsumpcji. Nieustanne kreowanie sztucznych potrzeb ludzi stało się imperatywem współczesnego kapitalizmu, w przeciwieństwie do produkcyjnego kapitalizmu, którego prosperity osiągnano poprzez zaspokajanie realnych potrzeb ludzi. Kapitalizm w obecnym stadium w dużej mierze zależy od konsumpcji, a nie produktywności, ciężkiej pracy, dalekowzrocznych inwestycji czy ascetycznych wyrzeczeń [Barber 2009, s. 55]. Ostentacyjna konsumpcja w globalnym świecie stała się cnotą, gdyż pośrednio przyczynia się do utrzymania rozwoju ekonomicznego. Wzrost gospodarczy to wszak główna miara szczęśliwości obywateli. W społeczeństwie konsumpcyjnym wzrost gospodarczy zależy nie tyle od siły produkcyjnej kraju, ile od zdolności konsumpcyjnych obywateli [Bauman 2006, s. 59]. Gdyby większość społeczeństwa gromadziła zapasy, oszczędzała lub inwestowała w długoterminowe inwestycje, to doprowadziłoby do załamania się rynku. Wzrost oszczędności i zmniejszenie finansowania potrzeb poprzez kredyt prowadziłoby do powolnego uśmiercania konsumenta. Jak trafnie podsumowuje Zygmunt Bauman społeczeństwo konsumpcyjne to społeczeństwo kart kredytowych, a nie książeczek oszczędnościowych. Tym samym, wzrostem konsumpcji zainteresowani są również bankierzy, ponieważ to oznacza wzrost zadłużenia społeczeństwa i coraz większy dochód z jego obsługi [Ritzer 2009, s. 66]. Spadek konsumpcji oznaczałby recesję i spadek produkcji, co skutkowałoby bankructwem wielu przedsiębiorstw, zmniejszeniem podatków od sprzedaży, zwiększeniem deficytu finansów publicznych, a w ślad za tym wzrostem bezrobocia, narastaniem niezadowolenia społecznego, wzrostem przestępczości. Tym samym, „kluczem do utrzymania rozwoju jest stałe zwiększanie się konsumpcji społeczeństwa. Współczesny rozwój gospodarczy stał się zakładnikiem konsumpcji” [Bywalec 2010, s. 8].

W rozumieniu behawioralnym wzrost dobrobytu jednostki winien się odbywać poprzez zwiększanie pracy i wydajności, podczas kiedy w obecnych systemach społecznych wybrano rozwój poprzez dług, dlatego w świetle powyższych teorii można pokusić się o stwierdzenie, że konsumpcja=dług. Gdyby pójść dalej, należałoby stwierdzić, że dług oznacza utratę swobody dokonywania wyborów przez jednostkę, oznacza popadnięcie w niewolę u tych, którzy ustalają reguły obsługi tego długu, w skali masowej stwarza to zagrożenie powstania społeczeństw bezwolnych, niezdolnych do kreatywnego myślenia umożliwiającego odtwarzanie i przetrwanie gatunku. Hegemonem narzucającym postawę długu innym społeczeństwom są Stany Zjednoczone, które

włączając się w działania I. Wojny Światowej skolonizowały Europę. Poniższe zestawienie obrazuje obecny stan zadłużenia w USA z podziałem strukturalnym.

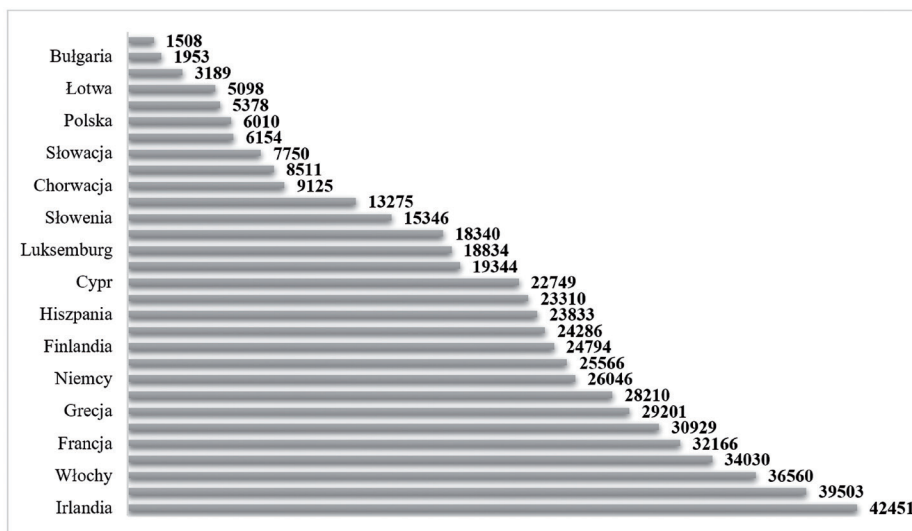
Rysunek 1. Dług publiczny Stanów Zjednoczonych. Stan na dzień 23.04.2018 r.



Źródło: [http://www.usdebtclock.org, dostęp: 06.05.2019 godz. 18:00].

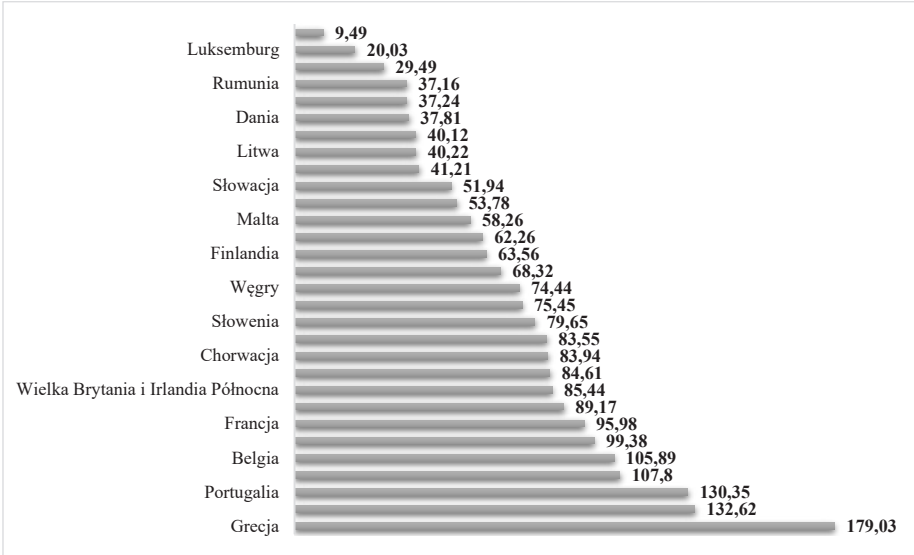
Z powyższego wynika, że dług publiczny Stanów Zjednoczonych przekracza obecnie 22 biliony dolarów (zob. rysunek 1). Oznacza to, że każdy nowo narodzony obywatel amerykański rodzi się z długiem ponad 64 tysiące dolarów, natomiast każdy podatnik (czynny zawodowo) musi się już zmierzyć z długiem ponad 174 tysiące dolarów. Te liczby mówią same za siebie, każdy może sobie sam budować dalsze scenariusze rozwoju społecznego, systemu finansowego i podatkowego. Dla porównania średnie zadłużenie *per capita* w 28 państwach Unii Europejskiej na koniec 2016 roku wynosiło ok. 30 tysięcy euro. Z zestawienia wynika, że kraje dawnego bloku wschodniego nie zdążyły jeszcze się tak mocno zadłużyć, jak kraje tzw. Starej Unii, dlatego w Polsce zadłużenie na jednego mieszkańca wynosiło tylko około 6 tysięcy euro, przodowała natomiast Irlandia z zadłużeniem około 42 tysiące euro (zob. wykres 1 i wykres 2).

Wykres 1. Dług publiczny w krajach Unii Europejskiej na dzień 31.12.2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Staatsverschuldung in der Europäischen Union 2017].

Wykres 2. Dług publiczny w relacji do PKB w krajach Unii Europejskiej na dzień 31.12.2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Staatsverschuldung in der Europäischen Union 2017].

W wielu krajach zadłużenie przekroczyło na koniec 2016 roku 100% w relacji do PKB, przy czym dane te nie uwzględniają tzw. ukrytego zadłużenia, głównie w związku ze zobowiązaniami państw z tytułu zabezpieczeń społecznych. Ponieważ we wszystkich krajach Unii Europejskiej systemy zaopatrzenia społecznego opierają się na tzw. solidarności społecznej, czyli dzisiejsi pracujący płacą na świadczenia emerytalno-rentowe obecnych emerytów/rencistów, nabywając również prawa do przyszłych świadczeń (tzw. ekspektatywy), to w świetle opublikowanych danych GUS o ukrytym długu Polski, który obecnie wynosi ok. 5 bilionów złotych, czyli ok. 275% PKB, można wnioskować, że zadłużenia każdego z krajów Unii Europejskiej znacznie przekraczają ich poziomy PKB [GUS, 2018]. Już te dane jednoznacznie potwierdzają, że zadłużenie oderwało się od realnej gospodarki i świat nie dysponuje wystarczającymi dobrami materialnymi, aby kiedykolwiek móc spłacić to zadłużenie. Ponieważ zadłużenie to cały czas rośnie, to zdaniem Autorki nie tylko nie będzie możliwości jego spłaty, ale już niedługo również nie będzie możliwości jego obsługi i dojdzie do nieznanego obecnie co do rodzaju formy resetu. Skalę zadłużenia i oderwania od realiów jeszcze bardziej obrazują liczba dziennego obrotu instrumentami pochodnymi na wszystkich giełdach, która wynosi około 700 bilionów dolarów i jest około dziesięciokrotnie większa niż PKB wszystkich krajów świata.

Upadłość jako instrument prawny utrzymania rozwoju ekonomicznego

Wraz z upływem lat w rozwoju ekonomicznym, opartym na długu, którego konsumpcjonizm jest główną determinantą rozwoju, poszczególne państwa zaczęły tworzyć mechanizmy w celu ograniczania negatywnych skutków niewypłacalności pojedynczego dłużnika poprzez wprowadzenie do otoczenia społecznego instytucji upadłości, której celem winno być ponowne włączenie upadłego do łańcucha konsumpcji. W Polsce przedwojennej miało to miejsce w 1934 roku, wojna, a później dominacja innego systemu opartego na własności państwowej, zatrzymały ewolucję tych procesów. Dopiero wraz ze zmianą stosunków społeczno-politycznych po roku 1989 upadłość na trwałe zagościła w naszym otoczeniu, początkowo była przewidziana tylko dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą i bazowała na rozwiązaniach prawnych przedwojennych, jednak wraz ze zmianą postaw osób fizycznych jako konsumentów pojawiła się pilna potrzeba uregulowania również prywatnego gospodarowania pojedynczych obywateli. Pierwszą dużą zmianę prawnego regulowania bankructwa wprowadzono w 2003 roku ustawą z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe [Dz. U. Nr 60, poz. 535]. Przesłanką jej wprowadzenia była próba nadążania za zmianami w otoczeniu społeczno-ekonomicznym. Już wtedy autorzy tej ustawy podnosili w uzasadnieniu znaczenie aspektu ekonomicznego poprzez przywrócenie zadłużonemu podmiotowi zdolności do ponownego zadłużania się. Ustawodawcy nie zdecydowali wtedy jednak, aby procesem oddłużenia objąć również osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. Głównym argumentem przeciw było, że infrastruktura sądów nie jest przygotowana do przyjęcia tak dużej liczby spraw, gdyż jak słusznie zakładano ilość spraw konsumentów kilkadziesiąt razy przewyższa liczbę spraw przedsiębiorców. Dopiero po pięciu latach, w roku 2008 zdecydowano się na nowelizację tej ustawy i przewidziano możliwość upadłości konsumenckiej, jednak przesłanki otwarcia takiego postępowania dla zadłużonego konsumenta były tak rygorystyczne, że przepisy te przez wiele lat były martwe i dopiero w roku 2014 zliberalizowano je na tyle, że postępowania sądowe w przedmiocie niewypłacalności konsumenta mogły stać się zjawiskiem masowym. Wtedy tak uzasadniano konieczność wprowadzenia instytucji upadłości konsumenckiej w Polsce: „Postępowanie upadłościowe wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, z możliwością umorzenia ich zobowiązań pozostałych po przeprowadzeniu postępowania, potocznie określane mianem „upadłości konsumenckiej”, wprowadzono do polskiego porządku prawnego ustawą 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]. Od tamtej pory nie uległa zmianie zasadnicza przyczyna wprowadzenia tego postępowania, leżąca w potrzebie zapewnienia możliwości oddłużenia tym osobom fizycznym, które są

zadłużone w stopniu uniemożliwiającym im samodzielnie spłatę długów. Otwarcie dla takich osób możliwości skorzystania z tzw. nowego startu niesie ze sobą następujące korzyści społeczne i gospodarcze:

1. ogranicza wykluczenie społeczne i mechanizm dziedziczenia bezradności przez następne pokolenia;
2. umożliwia reintegrację dłużników w legalnym obrocie gospodarczym, co powoduje wzrost produktu krajowego brutto oraz przychodów Skarbu Państwa z tytułu podatków, jak również spadek przestępczości i ograniczenie tzw. szarej strefy;
3. wpływa pozytywnie na sektor finansowy poprzez przyspieszenie rozwiązania kwestii nieściągalnych wierzytelności, a w dłuższej perspektywie umożliwia dłużnikom ponowne korzystanie z usług instytucji finansowych" [Uzasadnienie, 2014].

To prawda, że bankructwo ekonomiczne pociąga za sobą niepowetowane konsekwencje również dla państwa i społeczeństwa. W skali makroekonomicznej niewypłacalność jednostki wiązać się będzie z mniejszymi wpływami do budżetu państwa, ze wzrostem przestępczości, ze wzrostem nielegalnego zatrudnienia (tzw. szara strefa), natomiast w skali mikroekonomicznej bankructwo ekonomiczne będzie skutkowało marginalizacją społeczną, wykluczeniem społecznym i finansowym, ubóstwem, chorobami psychicznymi o podłożu nerwicowym, jednak te wszystkie zjawiska są konsekwencją łatwego dostępu do długu. Można parafrazować powiedzenie o alkoholizmie, że w zadłużenie wchodzi się jak w masło, nawet nie wie się, kiedy się w nim już jest. Ponieważ żyjemy jednak w systemie naczyń połączonych, to instytucje finansowe skierowane na udzielanie zobowiązań finansowych również popadną w kłopoty zagrażające ich istnieniu, jeżeli nie będzie dopływu ciągle nowych podmiotów zaciągających nowe zobowiązania. Żyjemy w systemach ekonomicznych, których głównym paliwem jest dług. Jeżeli ustawodawcy poszczególnych krajów zaniechaliby tworzenia rozwiązań prawnych, umożliwiających ciągle zwiększanie zadłużenia, to mogliby doprowadzić do upadku nie tylko systemu ekonomicznego, ale być może również istniejącego systemu społecznego.

Z założenia przepisy z zakresu upadłości powinny spełniać szereg funkcji, które to godzą interesy zarówno dłużnika, jak i wierzycieli oraz państwa, w tym funkcję oddłużeniową, windykacyjną, sanacyjną, profilaktyczną, wychowawczą [Hrycaj 2006, s. 20]. Wszystkie wymienione funkcje skierowane są podmiotowo do danego dłużnika i jego wierzycieli, a w mniejszym stopniu ich otoczenia społeczno-gospodarczego. Zdaniem prawodawców, z którym Autorka się zgadza, najważniejszą funkcją generalną, jaką ma spełniać upadłość konsumentów, jest funkcja społeczna, zmierzająca do utrzymania statusu ekonomicznego i porządku społecznego. Upadek jednego konsumenta jest bez znaczenia dla społeczeństwa i gospodarki, jednak upadek większości może uruchomić na zasadzie domina kolejne zdarzenia, którym nie będzie już można zapobiec.

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 takiego podejścia do obywatela jako ogniwa tworzącego rozwój był grecki mąż stanu i filozof Solon, który 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 utrzymywać porządku, jeśli spora część społeczeństwa będzie zadłużona [Kuryłowicz 2006, s. 138]. Po raz pierwszy rozpoczęto również używania określenia oddłużenie – *seisachteja*, czyli dosłownie strąśnięcie ciężarów [Dattner 1934, s. 3].

Quid pro quo – przywrócenie zdolności konsumpcyjnych niewypłacalnego konsumenta poprzez upadłość w imię dobrobytu gospodarczego

Pozostaje skonstatować powyższe rozważania stwierdzeniem, iż obecnie panujący system społeczno-gospodarczy, oparty na długu, wymusza istnienie prawnej możliwości oddłużenia niewypłacalnych jednostek i podmiotów gospodarczych poprzez upadłość w imię podtrzymania rozwoju gospodarczego. „Znajdujemy się w punkcie krytycznym, do którego doprowadziła nas historia kapitalizmu i jego zmyślny, wciąż zmieniający się etos. Jak to jednak zawsze bywa, historię tę stworzyliśmy sami. A więc jak zawsze, nawet pod twardą, lecz kuszącą dominacją triumfującego kapitalizmu, los obywateli pozostaje w naszych rękach.” [Barber 2009, ss. 513–514]. Jednak sama zmiana zachowań jednostek na nic się zda bez istotnych zmian na poziomie systemowym, w szczególności w usługach bankowych, które przyczyniają się do nadmiernych wydatków i hiperkonsumpcji [Ritzer 2009, s. 312]. „Jak każdy wielki i szanujący się mit, mit Konsumpcji ma swój dyskurs i antydyskurs, oznacza to, że euforycznemu dyskursowi dobrobytu towarzyszy wszędzie krytyczny, posępny i moralizatorski kontradyskurs dotyczący spustoszeń, jakich dokonuje społeczeństwo konsumpcji i jego z konieczności tragicznego w skutkach wpływu na całą cywilizację” [Baudrillard 2006, s. 273]. Zdaniem Autorki budowanie rozwoju ekonomicznego opartego na długu i do tego długu *ex nihilo* jest drogą donikąd, jest wbrew naturze i dlatego natura w pewnym momencie upomni się o swoje prawa i zburzy istniejący porządek.

Bibliografia

- Allerhand M.** (1996), *Prawo upadłościowe z komentarzem*, Wydawnictwo Sto, Bielsko-Biała.
- Barber B.R.** (2009), *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*, przeł. H. Jankowska, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Baudrillard J.** (2006), *Spółczesność konsumpcyjna. Jego mity i struktury*, przeł. S. Królak, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bauman Z.** (2006), *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, przeł. S. Obirek, Wydawnictwo WAM, Kraków.
- Bywalec C.** (2010), *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Dattner L.** (1934), *Sejsachteja (oddłużenie) w świetle prawa własności*, Wydawnictwo Towarzystwa Ekonomicznego, Kraków.
- Dług Stanów Zjednoczonych, <https://www.usdebtclock.org> [online], dostęp: 06.05.2019.
- Hrycaj A.** (2006), *Syndyk masy upadłości*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania, Poznań.
- Kolany K.** (2018), *GUS pokazał ukryty dług Polski* [online], <https://www.bankier.pl/wiadomosc/GUS-pokazal-ukryty-dlug-Polski-7584464.html>, dostęp: 23.04.2018.
- Kuryłowicz M.** (2006), *Prawa antyczne. Wykład z historii najstarszych praw świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Niemi-Kiesilainen J.** (1999), *Consumer Bankruptcy in Comparison: Do we Cure a Market Failure or a Social Problem?*, „Osgoode Hall Law Journal”, vol. 37, s. 476.
- Ritzer G.** (2009), *Magiczny świat konsumpcji*, przeł. L. Stawowy, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Staatsverschuldung in der Europäischen Union (2017) [online], <https://www.haushaltssteuerung.de/staatsverschuldung-europa-ranking.html#staatsschulden-je-einwohner>.

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (Dz. U. Nr 60, poz. 535).

Ustawa 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).

Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz niektórych innych ustaw, druk 2265 [online], <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/druk.xsp?nr=2265>, dostęp: 06.05.2019 r.

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

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki

ORCID ID: 0000-0001-9538-0541

Świadomość emerytalna jako warunek skutecznego zarządzania ryzykiem starości

Retirement Awareness as the Condition for Effective Old Age Risk Management

Abstract: The following research hypothesis was put forward in the article – higher level of retirement awareness supports proper retirement decisions, which determine the effectiveness of old age risk management. The hypothesis verification was possible as a result of achieving the defined goals, i.e. assessing the level of Poles' retirement awareness and diagnosing the percentage of respondents who are aware of the need to put aside additional financial resources for future retirement, and who actually save money for retirement purposes. The following research methods were used: critical analysis of the subject literature, statistical methods and the diagnostic survey method. The empirical data necessary for conducting analyses come from nationwide surveys carried out by the author in 2018. They show that 89,5% of Poles are aware of the need to save additional funds for retirement, however, only 33% of adults actually do save money for their future retirement. Financial education is an important instrument for creating retirement awareness of Poles, the level of which is too low (61,7%).

Key words: retirement awareness, retirement decisions, old age risk, pension, financial education.

Wstęp

Jednym z ważniejszych problemów społecznych, ekonomicznych i demograficznych jest starzenie się społeczeństwa. Spadek liczby urodzeń, przy jednoczesnym wzroście oczekiwanej długości życia w ostatnich latach, przyczynia się do zwiększającej się z roku na rok liczby ludzi w zaawansowanym wieku. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego z 2016 r., w porównaniu z rokiem 1990, Polacy żyją dłużej o 7,7 lat, zaś Polki o 6,7 lat. Oznacza to, że przeciętna długość życia kobiet wynosi 81,9 lat, a mężczyzn 73,9 lat [GUS 2017, s. 15]. Cykl życia człowieka można w uproszczeniu podzielić na cztery fazy: dzieciństwa, kształcenia (nauki), aktywności zawodowej i starości, a system emerytalny odnosi się do dwóch ostatnich. W fazie aktywności zawodowej jednostka świadczy pracę, z której otrzymuje dochód. Może być on przez nią przeznaczony na konsumpcję bądź oszczędności krótko- lub długoterminowe, w tym na cele emerytalne. Trudniejsza do zdefiniowania jest faza starości, która często utożsamiana jest z przyjściem na emeryturę lub osiągnięciem określonej liczby lat. Granica wieku podeszłego na skutek osiągnięć medycyny wciąż się przesuwa, ludzie żyją dłużej, zachowując aktywność życiową, a wiek emerytalny nie jest już kojarzony z niedołężnością i brakiem zdolności do pracy. Dlatego też kwestie jakości życia osób nierealizujących się zawodowo w okresie emerytalnym, będące następstwem podejmowanych przez jednostkę decyzji, należy analizować przez pryzmat zarządzania ryzykiem starości.

Według badań przeprowadzonych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych [2016, s. 28], wśród najczęściej wymienianych powodów braku oszczędzania dodatkowych środków na emeryturę przez Polaków, znalazły się: zbyt niskie dochody lub ich brak (71% wskazań), przeświadczenie o tym, że emerytura z ZUS będzie zadowalająca (13%), brak wiedzy na temat możliwości i sposobów dodatkowego oszczędzania (4%), postrzeganie gromadzenia oszczędności emerytalnych jako nieistotnego celu (4%), a samej emerytury jako zbyt odległej perspektywy (4%). Wobec tego, na skuteczność zarządzania ryzykiem starości wpływ będą miały czynniki natury ekonomicznej, psychologicznej, ale także poziom świadomości emerytalnej. Ten ostatni stał się przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu, które w zamierzeniu autora ma stanowić głos w dyskusji na ważny temat z perspektywy gospodarki i społeczeństwa dotyczący poszukiwania najlepszych rozwiązań, w związku z potrzebą zwiększenia finansowania świadczeń emerytalnych ze środków prywatnych.

W artykule została sformułowana następująca hipoteza badawcza: wyższy poziom świadomości emerytalnej sprzyja właściwym decyzjom emerytalnym, które warunkują skuteczność zarządzania ryzykiem starości. Jej weryfikacja stała się możliwa dzięki realizacji celów, którymi są: ocena poziomu świadomości emerytalnej Polaków oraz zdiagnozowanie, jaki odsetek ankietowanych wykazuje świadomość potrzeby odkładania

dodatkowych środków pieniężnych na przyszłą emeryturę, a jaki rzeczywiście oszczędza na cele emerytalne.

Metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, opisowe oraz sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych, zrealizowanych przez autora w kwietniu 2018 r.

Decyzje emerytalne, ryzyko starości, świadomość emerytalna – przegląd pojęć

System emerytalny w literaturze przedmiotu jest definiowany w skali makro- i mikroekonomicznej. W skali makro, stanowi narzędzie podziału bieżącego PKB pomiędzy pokolenie pracujące i pokolenie emerytów [Góra 2003, s. 19]. Na potrzeby niniejszego artykułu, istotniejsza jest analiza systemu emerytalnego w skali mikro, gdzie definiuje się go jako narzędzie alokacji dochodu czy wygładzania konsumpcji w cyklu życia jednostki [Barr, Diamond 2006, s. 16; Blake 2006, s. 1; Góra 2003 s. 19]. W jednej i drugiej skali podejmowane są różnego rodzaju decyzje, które determinują sprawność funkcjonowania systemu emerytalnego. Z perspektywy podmiotu decyzyjnego można je podzielić na [Chybalski 2012, s. 67]:

- Decyzje emerytalne podejmowane przez państwo, dotyczące konstrukcji i zasad funkcjonowania systemu emerytalnego;
- Indywidualne decyzje emerytalne podejmowane przez jednostkę, mające na celu optymalne wygładzenie konsumpcji w cyklu jej życia.

Jednostkowe decyzje mogą dotyczyć np.: zakresu uczestnictwa i stopnia oszczędności w dobrowolnym systemie emerytalnym; formy oszczędzania (jakie produkty emerytalne wybrać, jaki poziom ryzyka inwestycyjnego zaakceptować); wyboru instytucji finansowej, oferującej produkty emerytalne; długości okresu oszczędzania czy też formy konsumpcji zgromadzonego kapitału emerytalnego [Chybalski 2012, ss. 67–68].

Od trafności podjętych postanowień zależy skuteczność zabezpieczania się przed ryzykiem starości. Jest ono zaliczane do kategorii ryzyka osobowego, a to ostatnie oznacza możliwość straty dochodu lub majątku w rezultacie zdarzenia polegającego na utracie zdolności do osiągnięcia dochodu. Możliwość zarobkowania jest narażona na cztery niebezpieczeństwa: przedwczesną śmierć, osiągnięcie wieku starczego, chorobę lub inwalidztwo i bezrobocie. Starość jako ryzyko należy zatem rozumieć w takim sensie, że łączy się ono z ustaniem zatrudnienia, a tym samym utratą dochodów z pracy. Według T. Jedynaka [2017, s. 7], ryzyko starości odnosi się do sytuacji, w której poziom życia jednostki, która zaprzestała aktywności zawodowej i rozpoczęła pobieranie świadczeń

emerytalnych, ulega istotnemu pogorszeniu. Wobec tego jest ono związane z uzyskaniem przez jednostkę niższej niż oczekiwana stopy zastąpienia.

Warto podkreślić, że w przypadku ryzyka starości, podobnie jak ryzyka macierzyństwa, kategorię tę pojmuje się jako szansę, a nie zagrożenie. Samo dożycie ustawowego wieku emerytalnego oraz długi okres życia po przekroczeniu tej granicy jest zjawiskiem pozytywnym, jednakże rodzi pewne finansowe konsekwencje. Rozpatrując ryzyko starości w cyklu życia jednostki, należy wskazać na dwa zasadnicze okresy – akumulacji i dekumulacji oszczędności z myślą o późniejszej emeryturze (rys. 1).

Rysunek 1. Ryzyko starości w funkcji cyklu życia



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Szczepański 2014, s. 736].

W fazie pierwszej ryzyko starości przejawia się tym, że dana osoba z różnych względów (np. braku świadomości, niskich dochodów, nieumiejętnego zarządzania budżetem domowym, objawiającego się nadmiernym konsumpcjonizmem), nie podejmuje właściwych decyzji i nie gromadzi wystarczających oszczędności emerytalnych. Fazę drugą należy podzielić na dwa podokresy – przed i po osiągnięciu wieku średniego, przeciętnego trwania życia. Ryzyko starości może przejawiać się tym, że zgromadzone oszczędności są zbyt małe i nie pozwalają seniorowi żyć na godnym, zadowalającym go poziomie. Ponadto, dla osób żyjących dłużej niż oczekiwano, oprócz ryzyka niskiego dochodu (np. niski poziom świadczeń emerytalnych oferowanych przez publiczny system emerytalny), dochodzi jeszcze ryzyko wyczerpania dodatkowych zasobów emerytalnych zgromadzonych na starość (np. w zakładowym czy indywidualnym programie

emerytalnym, w innych formach oszczędności z wyłączeniem tych, które oferowane są w formie renty dożywotniej), czyli realizacja indywidualnego ryzyka długowieczności [Szczepański 2014, s. 736].

Warunkiem skutecznego zarządzania ryzykiem starości przez jednostki jest wysoki poziom ich świadomości emerytalnej, która według A. Klimkiewicz [2012, ss. 92–93] oznacza zespół elementów wiedzy na temat funkcjonowania urządzeń ubezpieczenia emerytalnego, dający podstawę dokonywania celowych wyborów wpływających na jakość przyszłości emerytalnej. J. Czapiński i M. Góra [2016, s. 8] przeprowadzili badania ilościowe, z których wynika, że prawie 40% pracujących Polaków w ogóle nie myśli o tym, co czeka ich na emeryturze i w związku z tym nie podejmuje żadnych decyzji emerytalnych, a zaledwie 32% badanych zadeklarowało, że myśli o swej przyszłości po zakończeniu aktywności zawodowej jedynie od czasu do czasu.

Świadomość emerytalna Polaków w świetle badań własnych

W kwietniu 2018 r. autor artykułu we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research, przeprowadził własne badania ankietowe, podczas których posłużył się metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Ich celem było:

- Zdiagnozowanie, jaki odsetek Polaków wykazuje świadomość potrzeby odkładania dodatkowych środków pieniężnych na przyszłą emeryturę, a jaki rzeczywiście oszczędza na cele emerytalne,
- Zebranie danych statystycznych umożliwiających nakreślenie portretu statystycznego Polaka, który gromadzi dodatkowe pieniądze na emeryturę,
- Określenie poziomu świadomości emerytalnej Polaków.

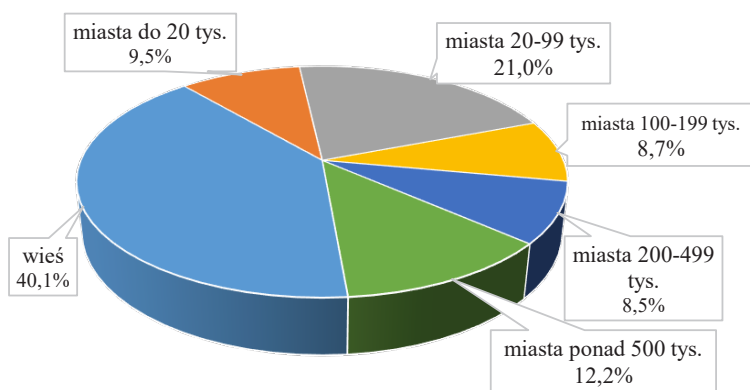
Badania realizowano na reprezentatywnej próbie 830 Polaków. Otrzymane wyniki skorygowano wagami analitycznymi do populacji mieszkańców Polski, zapewniającymi reprezentatywność ze względu na płeć, kategorie wiekowe, klasę wielkości miejsca zamieszkania i wykształcenie.

Pierwszym z parametrów charakteryzującym próbę badawczą była płeć. Kobiety stanowiły 53,1% badanej populacji, podczas gdy mężczyźni 46,9%. Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się informacje dotyczące wieku respondentów, a zatem kwestionariusz wypełniły 103 osoby do 24 roku życia, 157 w wieku 25–34, 201 znalazło się w przedziale 35–49 lat, a 368 badanych ukończyło 50 lat. Najmniej ankietowanych (2,4%) wskazało, iż posiada wykształcenie podstawowe lub gimnazjalne, 5,8% – zasadnicze zawodowe, 47% – średnie i 44,8% – wyższe.

Trzecim z parametrów opisujących próbę badawczą było miejsce zamieszkania. Najwięcej respondentów (40,1%) wskazało, że mieszka na wsi, a najmniej (8,5%) w mieście liczącym od 200 do 499 mieszkańców (rys. 2).

Jeśli chodzi o wysokość miesięcznego dochodu netto, to: 7,8% respondentów zarabia poniżej 1000 zł, 22,1% ankietowanych zadeklarowało, iż ich dochody mieszczą się w przedziale 1001–2000 zł, z kolei 21,7% badanych osiąga miesięczny dochód na poziomie 2001–3000 zł, 16,8% populacji wskazało na wynagrodzenie od 3001 do 5000 zł, a 62 ankietowanych odpowiedziało, że ich zarobki przekraczają 5000 zł miesięcznie. Niestety, 24,1% respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na pytanie o wysokość dochodów.

Rysunek 2. Struktura badanej populacji ze względu na miejsce zamieszkania



Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość Polaków (89,5%) wykazuje świadomość potrzeby odkładania dodatkowych środków pieniężnych na cele emerytalne, zaś 10,5% ankietowanych uważa, że emerytura zagwarantowana przez państwo wystarczy na pokrycie kosztów życia na dotychczasowym poziomie. Te 87 z 830 osób albo nie otrzymało informacji o prognozowanej przez ekspertów malejącej z roku na rok stopie zastąpienia, która w perspektywie najbliższych czterdziestu lat ma spaść do poziomu ok. 30% dla kobiet [Chądzyński, Osiecki 2015], albo nie rozumie istoty tego wskaźnika.

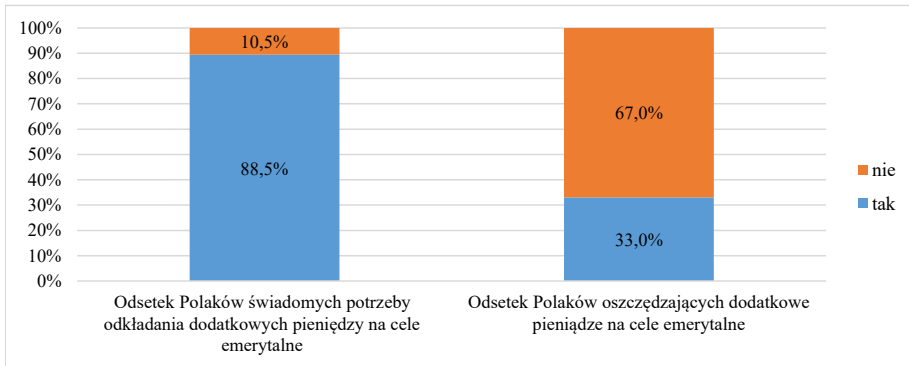
W kolejnym pytaniu ankietowani mieli zadeklarować, czy gromadzą dodatkowe oszczędności na cele emerytalne. Uzyskane odpowiedzi obnażyły ponurą rzeczywistość, otóż tylko 33% Polaków oszczędza na przyszłą emeryturę (rys. 3). Różnica pomiędzy odsetkiem ankietowanych, świadomych potrzeby dodatkowego oszczędzania na

cele emerytalne, a odsetkiem respondentów podejmujących w tym zakresie rzeczywiste działania, wyniosła aż 56,5 punktów procentowych.

Zebrane dane umożliwiły stworzenie profilu statystycznego Polaka, który gromadzi dodatkowe pieniądze na emeryturę. Reprezentantem tej grupy okazał się być młody, tj. w wieku do 34 lat (36,1%), mężczyzna (38,5%), posiadający wyższe wykształcenie (35,9%), zamieszkały w dużym mieście liczącym od 200 tys. do 499 tys. mieszkańców (44,5%), osiągający miesięczny dochód netto na poziomie 3001–5000 zł (52,8%).

W kolejnym etapie badań podjęto próbę określenia poziomu świadomości emerytalnej. W tym celu ankietowani zostali poproszeni o dokonanie oceny prawdziwości 9 stwierdzeń o różnym stopniu trudności. Sześć z nich dotyczyło zasad funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego, a trzy dodatkowych form oszczędzania na cele emerytalne. Uzyskane odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 1.

Rysunek 3. Odsetek Polaków oszczędzających na przyszłą emeryturę oraz świadomych potrzeby podejmowania tego typu działań



Źródło: opracowanie własne.

Tabela. 1. Ocena prawdziwości stwierdzeń dotyczących zagadnień emerytalnych

Lp.	Treść stwierdzenia	Poprawna odpowiedź		Niepoprawna odpowiedź	
		Częstość	%	Częstość	%
1.	Środki gromadzone w ramach I filaru systemu emerytalnego są dziedziczone	756	91,08	74	8,92
2.	Uczestnictwo w II filarze systemu emerytalnego jest obowiązkowe	80	9,64	760	90,36
3.	Środki gromadzone na subkoncie w ZUS są kapitalizowane	684	82,41	146	17,59
4.	Od umowy zlecenia ucznia/studenta do 26 roku życia nie są odprowadzane składki emerytalne	133	16,02	697	83,98

5.	Warunkiem otrzymania minimalnej emerytury dla mężczyzny jest ukończony 65 rok życia i 30-letni staż pracy	594	71,57	236	28,43
6.	Kobieta i mężczyzna przeszli na emeryturę w wieku 65 lat, mają identyczny staż pracy i tyle samo odprowadzili składek emerytalnych, a zatem otrzymają identyczną emeryturę	742	89,40	88	10,60
7.	Składka emerytalna jest przekazywana w równych częściach do wszystkich trzech filarów systemu emerytalnego.	764	92,05	66	7,95
8.	Można mieć równocześnie kilka IKE	747	90,00	83	10,00
9.	Gromadzenie środków na IKZE wiąże się z ulgą podatkową	109	13,13	721	86,87

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki wskazują, że zdecydowana większość ankietowanych (92,05%) ma świadomość, że składka emerytalna nie jest przekazywana w równych częściach do wszystkich trzech filarów systemu emerytalnego. Niemniej jednak, aż 66 osób uznało twierdzenie siódme (patrz tab. 1) za prawdziwe, a zatem można stwierdzić, że nie posiadają one wiedzy o zasadach funkcjonowania systemu emerytalnego w Polsce. W większości dotyczyło to osób o niskim wykształceniu (podstawowe/gimnazjalne – 12,7%) w wieku 25–34 lat (12,1%). Drugie w kolejności pod względem odsetka poprawnych odpowiedzi (91,08%), okazało się stwierdzenie dotyczące kwestii dziedziczenia środków pieniężnych zgromadzonych na koncie w ZUS. Pierwszy filar systemu emerytalnego ma charakter repartycyjny, w którym największa część składki emerytalnej – 12,22% wynagrodzenia brutto jest ewidencjonowana na koncie, zaś wpłacone środki pieniężne nie są inwestowane, tylko na bieżąco wypłacane obecnym emerytom. W przypadku śmierci ubezpieczonego, zgromadzone fundusze (*de facto* zapisy księgowy) nie podlegają dziedziczeniu; niestety 8,92% ankietowanych było odmiennego zdania.

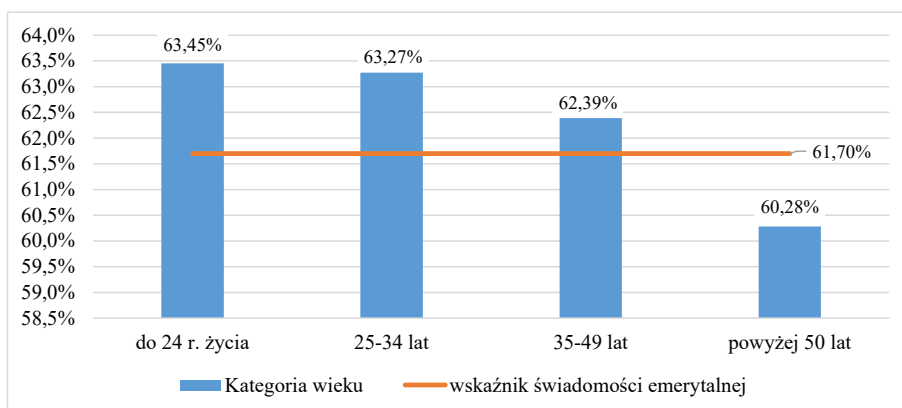
Stwierdzenia nr 2 i 3 dotyczą drugiego filara systemu emerytalnego, który ma charakter obowiązkowy, bez względu na to czy prowadzi go ZUS, czy Otwarte Fundusze Emerytalne. Niestety, 760 na 830 ankietowanych tej wiedzy nie posiada, co może sugerować, że duży odsetek badanych nie odróżnia konta od subkonta w ZUS. Z drugiej jednak strony, aż 82,41% Polaków wie, że środki zgromadzone na tych rachunkach nie są kapitalizowane tylko waloryzowane. W wyniku reformy systemu emerytalnego, z dniem 1 maja 2011 r. zmniejszono część składki przekazywanej do OFE z 7,3% do 2,3% wynagrodzenia brutto oraz utworzono subkonta, na które zaczęło trafiać 5% podstawy wymiaru. Wtedy też zadecydowano, że zgromadzone na nich środki będą podlegały dziedziczeniu. Kolejna tzw. duża reforma OFE z 2014 r. dała Polakom wybór, czy chcą, aby na subkonto w ZUS trafiało całe 7,3% wynagrodzenia brutto, czy wolą, aby część

składki emerytalnej (obecnie 2,92% podstawy wymiaru) nadal było przekazywane do OFE [Rutecka 2014, ss. 2–3].

Wielu Polaków nie zna zasad określania świadczenia emerytalnego. Około 240 ankietowanych (28,43%) nie wie, jakie warunki muszą zostać spełnione w zakresie wieku i stażu pracy, aby uzyskać uprawnienia do minimalnej emerytury. Wśród tej grupy badanych znalazły się głównie osoby po 50. roku życia (32,7%), posiadające wykształcenie zasadnicze zawodowe (35,3%), czyli najprawdopodobniej takie, które 20-letni staż pracy w przypadku kobiet i 25-letni w przypadku mężczyzn już dawno osiągnęły. Blisko 11% respondentów za prawdziwe uznało stwierdzenie, że jeżeli kobieta i mężczyzna przeszli na emeryturę w wieku 65 lat, mając identyczny staż pracy i tyle samo odprowadzonych składek emerytalnych, otrzymają identyczną emeryturę. Wśród tych 88 osób było aż 41 kobiet, a to szczególnie one ze względu na długość życia powinny być świadome, że ich emerytura będzie niższa. Tylko 13,13% Polaków wie, że gromadzenie środków na IKZE wiąże się z ulgą podatkową, co dowodzi temu, że preferencje podatkowe stosowane przez państwo, mające na celu zachęcenie do odkładania dodatkowych środków pieniężnych na cele emerytalne, nie spełniają swego zadania.

Wskaźnik świadomości emerytalnej, stanowiący średnią arytmetyczną dokonanych przez ankietowanych ocen prawdziwości stwierdzeń, dotyczących zagadnień emerytalnych, wyniósł 61,7%, czyli ukształtował się na średnim poziomie. Jego wartość maleje wraz z wiekiem ankietowanych (rys. 4). Największą wiedzę na temat zasad funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego oraz dodatkowych form oszczędzania na cele emerytalne mają osoby poniżej 34 roku życia. Warto w tym miejscu przypomnieć, że to właśnie respondenci z tej kategorii wiekowej najczęściej oszczędzają na swoją przyszłą emeryturę. Widoczna staje się tu zależność między świadomością emerytalną a rzeczywistym gromadzeniem dodatkowych środków na cele emerytalne.

Rysunek 4. Świadomość emerytalna wg kategorii wieku



Źródło: opracowanie własne.

Podobny związek występuje, jeżeli uwzględni się kategorię miejscowości zamieszkania. Respondenci z dużych miast (200–499 tys. mieszkańców), najlepiej wypadli w teście wiedzy z tematyki systemu emerytalnego, ich wskaźnik ukształtował się na poziomie 63,06%. Jednocześnie najwięcej spośród nich oszczędza na cele emerytalne (44,5%).

Edukacja w zakresie kształtowania świadomości emerytalnej

Ze względu na skalę i wagę społeczno-ekonomicznych konsekwencji, jakie wiążą się z niską świadomością jednostek, dotyczącą dodatkowego oszczędzania na starość, obszar ten powinien stanowić przedmiot zainteresowania wszystkich interesariuszy systemu emerytalnego, tj. instytucji publicznych, prywatnych pośredników finansowych oraz społeczeństwa.

W związku z przeciętnym, niezadowalającym poziomem świadomości emerytalnej społeczeństwa (61,7%), kluczowym instrumentem jej poprawy wydaje się edukacja finansowa, rozumiana przez ekspertów OECD [2005, s. 13] jako proces, który pozwala konsumentom na lepsze zrozumienie pojęć finansowych, poznanie istoty produktów i usług, a poprzez dostęp do ważnych informacji, instrukcji i/lub obiektywnego doradztwa finansowego, możliwość rozwijania umiejętności oraz nabywania większej pewności siebie w celu podejmowania bardziej skutecznych działań. Ponadto, pozwala edukowanym stawać się bardziej świadomym zagrożeń i możliwości finansowych, zdobywać wiedzę o tym, gdzie można udać się po wsparcie, a także podejmować inne działania mające na celu poprawę swojego bieżącego i przyszłego dobrobytu finansowego (*financial well-being*). Edukacja emerytalna powinna obejmować zagadnienia dotyczące zasad funkcjonowania obowiązkowej części systemu emerytalnego, a także wskazywać instrumenty dodatkowego oszczędzania na emeryturę, dedykowanego jednostkom, zgodnie z ich potrzebami i możliwościami finansowymi.

Duże zaangażowanie w nabywanie kompetencji w zakresie edukacji emerytalnej wykazuje Narodowy Bank Polski (NBP) oraz Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS), kierując ofertę edukacyjną do różnych grup wiekowych i zawodowych. Pierwsza z wymienionych instytucji we współpracy z Grupą Interia.pl i Fundacją GPW, stworzyła serwis edukacyjny Edufinanse.pl, którego celem jest upowszechnianie wiedzy ekonomicznej. Na platformie poruszane są kwestie zmierzające do zwiększenia świadomości społeczeństwa w aspekcie gromadzenia oszczędności długoterminowych, w tym emerytalnych. Projekt skierowany jest do osób z przedziału wiekowego 15–33 lat, w jego ramach zaplanowano publikację 13 komiksów, 170 artykułów, 12 filmów wideo i 15 infografik [NBP 2017].

Kolejną inicjatywą, mającą za zadanie podnoszenie świadomości emerytalnej, był realizowany przy współpracy z NBP [2015] projekt pod tytułem *Z Aspirantem Fortuną do świata finansów*. W zakresie tej inicjatywy, w 60 lokalnych tytułach prasowych został opublikowany zestaw pięciu ośmiostronicowych dodatków o tematyce ekonomicznej. Wśród nich znalazł się jeden, poświęcony edukacji emerytalnej pt. *Recepta na lepszą emeryturę*. Jak podaje NBP grupą docelową tej inicjatywy były osoby zamieszkujące małe miasteczka i wsie, w wieku od 35 do 65 lat.

Instytucją zaangażowaną w kreowanie świadomości emerytalnej jest Zakład Ubezpieczeń Społecznych, który przygotował m.in. *Projekt z ZUS* [2017], skierowany do uczniów szkół podstawowych i gimnazjów. W zakresie tej inicjatywy, we współpracy z metodykiem nauczania przygotowano niezbędne do przeprowadzenia lekcji materiały dydaktyczne, z których mogą korzystać nauczyciele. Projekt ma na celu zwrócenie uwagi dzieci i młodzieży na to, aby dbać o swoją indywidualną przyszłość emerytalną. Pierwszym autorskim programem dedykowanym szkołom ponadgimnazjalnym są *Lekcje z ZUS* [2018]. Pragnąc zachęcić młodzież do uczestnictwa w nim, zorganizowano olimpiadę pt. *Warto wiedzieć więcej o ubezpieczeniach społecznych*, w której w roku szkolnym 2016/2017 udział wzięło 24 368 uczniów z 768 szkół.

Podnoszeniu świadomości emerytalnej służą obowiązki nałożone na podmioty działające w obligATORYJNEJ części systemu, dotyczące ustalania i przesyłania informacji o zasobności prowadzonych przez nie kont i rachunków ubezpieczonych, a tym samym wysokości przyszłej emerytury bazowej. W tym kontekście na pozytywną ocenę zasługuje obserwowane zwiększenie obowiązków informacyjnych spoczywających na ZUS i OFE [Klimkiewicz 2012, s. 266]. Inną już jednak kwestią jest umiejętność prawidłowego odczytania informacji przez ubezpieczonego, wyciągnięcia wniosków i ewentualnie podjęcia działań istotnych dla swojego zabezpieczenia emerytalnego.

W inicjatywy kreowania świadomości emerytalnej włączają się też prywatne instytucje finansowe. Na przykład Towarzystwo Ubezpieczeniowe Prudential [2018] realizuje poprzez spoty telewizyjne, radiowe i Internet, kampanię pt. *Młodzi Bogowie*. Ma ona na celu wskazanie przyczyn, dla których należy zacząć oszczędzać już teraz, a nie odkładać tę decyzję na później. Udostępniony na stronie kalkulator pozwala zrozumieć, że każdy dzień nieoszczędzania to finansowa strata dla emerytury.

Wreszcie, nie sposób przecenić roli socjalizacji, szczególnie tej pierwotnej, gdzie dziecko, obserwując rodziców, uczy się wielu zachowań przez ich naśladowanie. Według Ch. Roland-Levy [2014, s. 277], socjalizacja ekonomiczna jest pojęciem odnoszącym się do wszystkich procesów, dzięki którym dziecko zdobywa umiejętność rozumienia otaczającego je świata gospodarki. Obejmuje przyswajanie wiedzy, pojęć, umiejętności, zachowań, opinii, postaw oraz wartości dotyczących zagadnień ekonomii i finansów.

Dzieci pochodzące z rodzin, w których dorośli oszczędzają na cele emerytalne, będą przeświadczane o tym, że to właściwy sposób postępowania i w swoim dorosłym życiu wykażą postawę zapobiegliwości. W przeciwnym razie, gdy rodzice czy osoby z najbliższego otoczenia, nie oszczędzają i często posiłkują się pożyczkami, pozostawiając swoją przyszłość państwu, to dorosłemu dziecku trudniej będzie podjąć właściwy wybór odnośnie dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Dlatego też właściwie kreowana socjalizacja ekonomiczna przyczyni się do podejmowania we właściwym czasie decyzji o oszczędzaniu z przeznaczeniem na cele emerytalne, co pozwoli na godne życie na emeryturze.

Zakończenie

Odpowiedni poziom oszczędności, w tym zapewniających właściwy stopień zabezpieczenia świadczenia emerytalnego, jest kwestią niezwykle ważną, zarówno z perspektywy konsekwencji mikro- jak i makroekonomicznych. Błędne decyzje finansowe, będące następstwem braku odpowiednich kompetencji, prowadzą do niekorzystnej sytuacji materialnej jednostki, ale także przyczyniają się do wolniejszego rozwoju rynków finansowych i zwiększenia wydatków na zabezpieczenie społeczne.

Prezentowane w artykule wyniki badań, przedstawiających postawy i decyzje w zakresie gromadzenia oszczędności emerytalnych, niestety nie są optymistyczne. Pomimo tego, że zdecydowana większość Polaków (89,5%) wykazuje świadomość odnośnie potrzeby odkładania dodatkowych środków pieniężnych na cele emerytalne, tylko 33% dorosłych obywateli oszczędza na przyszłą emeryturę. Wskaźnik świadomości emerytalnej, ukazujący poziom wiedzy ankietowanych na temat zasad funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego oraz dodatkowych form oszczędzania na cele emerytalne, ukształtował się na poziomie średnim (61,7%). Zaobserwowano zależność, że osoby o większej świadomości emerytalnej częściej gromadzą dodatkowe pieniądze na przyszłą emeryturę, a zatem podejmując właściwe decyzje emerytalne, skutecznie zarządzają ryzykiem starości.

Poprawa poziomu świadomości emerytalnej i zachęcanie do podejmowania właściwych decyzji stanowią poważne wyzwanie zarówno dla państwa, instytucji finansowych, jak i samych Polaków. Edukacja emerytalna powinna ukształtować świadomego konsumenta, dokonującego optymalnych wyborów finansowych, szczególnie w kontekście trudnych i złożonych decyzji o długim horyzoncie czasowym, jakimi są decyzje o gromadzeniu dobrowolnych oszczędności emerytalnych.

Bibliografia

Barr N., Diamond P. (2006), *The economics of pensions*, „Oxford Review of Economics Policy”, vol. 22, no. 1, ss. 15–39.

Blake D. (2006), *Pension economics*, John Wiley & Sons.

Chądzyński M., Osiecki G. (2015), *Emerytura, czyli 30 proc. pensji. Stopa zastąpienia będzie nie na rękę*, GazetaPrawna.pl z dnia 21.10.2015 [online], <http://serwisy.gazetaprawna.pl/emerytury-i-renty/artykuly/900780,emerytury-w-polsce-stopa-zastapienia.html>, dostęp: 12.05.2018.

Chybalski F. (2012), *Problem racjonalności w decyzjach emerytalnych. Rozważania teoretyczne*, „Prace Naukowe UE we Wrocławiu. Efektywność – konceptualizacja i uwarunkowania”, nr 262, ss. 64–75.

Czapiński J., Góra M. (2016), Świadomość „emerytalna” Polaków. *Raport z badania ilościowego* [online], <http://www.efcongress.com/sites/default/files/analizy/raport.pdf>, dostęp: 18.05.2018.

GUS (2017), *Trwanie życia w 2016 r.*, Warszawa [online], <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/trwanie-zycia/trwanie-zycia-w-2017-r-,2,12.html>, dostęp: 30.04.2019.

Góra M. (2003), *System emerytalny*, PWE, Warszawa.

Jedynak T. (2017), *Ryzyko starości a dodatkowy system emerytalny w Polsce*, „Zeszyty Naukowe UE w Krakowie” nr 8 (956), ss. 5–22.

Klimkiewicz A. (2012), *Czynniki wspierające powstawanie i rozwój świadomości emerytalnej jako instrumentu pobudzania indywidualnej zapobiegliwości o przyszłość emerytalną*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, vol. 15, nr 1, ss. 261–270.

NBP (2015), *Z Aspirantem Fortuną do świata finansów* [online], <https://www.nbportal.pl/edukacja-w-nbp/projekty-zakonczone/2015/biuro-reklamy-gazet-lokalnych,-projekt-pt.-z-aspirantem-fortuna-do-swiata-finansow>, dostęp: 10.05.2018.

NBP (2017), *Serwis Edukacji Ekonomicznej edufinanse.pl* [online], <https://www.nbportal.pl/edukacja-w-nbp/projekty-zakonczone/2017/serwis-edukacji-ekonomicznej-edufinanse.pl>, dostęp: 10.05.2018.

OECD (2005), *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*, OECD Publishing [online], http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/improving-financial-literacy_9789264012578-en#.WcU6A9FpzIU#page14, dostęp: 16.05.2018.

Prudential (2018), *Młodzi Bogowie* [online], <https://mlodzibogowie.pl/mit-o-emeryturze-moge-pomyslec-pozniej>, dostęp: 20.05.2018.

Roland-Levy Ch. (2004), *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne?* [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, ss. 277–299.

Rutecka J. (2014), *System emerytalny po zmianach od 2014 r.*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i Praktyka”, nr 1 (118), ss. 2–7.

Szczepański M. (2014), *Zarządzanie ryzykiem długowieczności w polskim systemie emerytalnym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 65, ss. 731–744.

ZUS (2016), *Wiedza i postawy wobec ubezpieczeń społecznych. Raport z badań* [online], <https://www.zus.pl/documents/10182/44573/Raport+wiedza+system+emerytalny/040bd2a1-094a-4d97-9d77-e0bddc19e845>, dostęp: 30.04.2019.

ZUS (2017), *Projekt z ZUS* [online], <http://www.zus.pl/edukacja/gimnazja-szkoly-podstawowe>, dostęp: 15.05.2018.

ZUS (2018), *Lekcje z ZUS* [online], <http://www.zus.pl/baza-wiedzy/lekcje-z-zus/o-projekcie>, dostęp: 15.05.2018.

Nina Sępnicka | n.stepnicka@unipt.pl

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Filia w Piotrkowie Tryb.

Wydział Nauk Społecznych

Katedra Bezpieczeństwa Narodowego

ORCID ID: 0000-0002-3060-2876

Schemat Ponziowego vs. polityka mikroostrożnościowa

Ponzi Scheme vs. Micro-Prudential Policy

Abstract: Ponzi scheme is a specific form of investment-related fraud, depending on the flow of new investors into the system. It results in violation of the law, contributes to the fraud in the finance, as well as the creation of market and operational risk. This scheme also provides an example of a deficiency in the monetary system of the state, an unfair investment operations (called unfair financial package) based on the mutual trust between the parties involved in the transaction i.e. the investor and company investment funds. It can be described by the statement „Stealing from Peter to pay Paul”. The examples of fraud, which are based on the assumptions of the Ponzi scheme are Bernard Madoff’s Ponzi Scheme in the United States and Gregore Bell’s Funds, locating money in the Thousand Lakes LLC.

The aim of the work is the characteristics of the financing mechanism based on Ponzi scheme, which can be included in the category of fraud and financial crime, as well as an indication of the macro-prudential policy designed to prevent this type of practice.

Key words: Ponzi scheme, security risks, financial risks, micro-prudential supervision.

Wstęp

Schemat Ponziego (ang. *Ponzie scheme*) i schemat piramidy (ang. *pyramid scheme*), to pojęcia stosowane przez wielu autorów zamiennie. W praktyce gospodarczej analizowane pojęcia nie dotyczą identycznych sytuacji, niemniej obydwie schematy odnoszą się do opisu specyficznej formy oszustwa o charakterze inwestycyjnym, uwarunkowanego napływem nowych inwestorów do systemu. Wprawdzie pojęcia te są ze sobą blisko spokrewnione, ale różni je jeden szczegół. W schemacie piramidy pieniądze gromadzone są wyłącznie poprzez tzw. „rekrutację” nowych inwestorów, zaś „każdy kolejny poziom piramidy czerpie bezpośrednio zyski z pozyskanych przez siebie niższych szczebli, a tylko pewien procent przekazuje wyżej” [Piramida 2016]. W schemacie Ponziego organizator (założyciel) zazwyczaj nie ma produktu do sprzedaży i nie płaci prowizji inwestorom, którzy rekrutują nowych członków, nie wypłaca też prowizji inwestorom na niższych szczeblach. Zamiast tego gromadzi pieniądze od ludzi, obiecując im wysoką stopę zwrotu w bardzo krótkim czasie. W typowym schemacie Ponziego organizator nie posiada realnych możliwości inwestycyjnych, zaś pieniądze pozyskane od nowych rekrutów wykorzystuje do wypłaty zobowiązań należnych członkom programu, którzy zostali zrekrutowani wcześniej. System ten opisuje słynne angielskie stwierdzenie, „Stealing from Peter to pay Paul” (Peter-Paul scam), czyli „Ukraść Piotrowi, by zapłacić Pawłowi (oszustwo Piotr-Paweł)” [Street 2008, s. 19]. Elementem, jaki łączy piramidę finansową i schemat Ponziego, jest brak inwestycji zgromadzonych środków w jakiegokolwiek aktywa.

Te same bądź podobne sposoby finansowania, a zarazem nadużyć inwestycyjnych, stosowane są w społeczeństwie amerykańskim już od bardzo dawna, zaś ich największy udział przypada na okres bańki rynkowej lat 90. XX wieku [Markham 2006, s. 23]. Współcześnie proceder wykorzystania schematu Ponziego dotyczył m.in.: amerykańskiego finansisty Bernarda L. Madoffa, rosyjskiego zastępcy Dumy Państwowej Sergeya Mavrodiego, amerykańskiego finansisty Allena Stanforda czy amerykańskiego biznesmana Toma Pettersa. Schemat ten skutkuje naruszeniem prawa, przyczyniając się do nadużyć w zakresie finansów i powstaniem tzw. ryzyka operacyjnego.

Celem pracy jest przedstawienie założeń mechanizmu finansowania (wpisującego się w kategorię nadużyć i przestępstw finansowych), bazującego na schemacie Ponziego, jak również wskazanie założeń polityki mikroostrożnościowej, pozwalającej na unikanie tego typu działań.

Schemat finansowania Charlesa Ponziego – rys historyczny i ogólna charakterystyka

Charles Ponzi, właśc. Carlo Pietro Giovanni Guglielmo Tebaldo Ponz (1882–1949), to postać uchodząca za twórcę najslawniejszego schematu, noszącego od jego nazwiska miano schematu Ponziego. W rzeczywistości praktyki oparte na nadużyciach finansowych, typowe dla Ponziego bądź jemu bliskie (zwane także fikcjami Ponzie; ang. *Ponzificating*), pojawiły się już z chwilą narodzin wymiany barterowej [Cross 2016, s. 103], zaś o tego typu praktykach pisał m.in. Charles Dickens w noweli z 1844 r., pt.: *The Life and Adventures of Martin Chuzzlewit* (*Życie i przygody Martina Chuzzlewita*) [Sarna 2010, s. 28], czy bengalski pisarz Shibrama Chakraborty w opowiadaniu *Rnam Krrtva* (*Zadłużając się, jeśli będzie trzeba*) [Basu 2014, s. 62].

Jak podają David S. Kidder i Noah D. Oppenheim, pomysł na działalność finansową, wprawdzie niemającą jeszcze atrybutów schematu Ponziego, narodziła się w głowie tego włoskiego imigranta z chwilą przybycia przez niego do Bostonu. Tutaj też Ponzie ostatecznie zgromadził fortunę o wartości około 15 milionów USD, „niemniej zamiast stać się symbolem amerykańskich marzeń, jego nazwisko stało się synonimem skomplikowanego oszustwa finansowego, którego ofiarami padło 40 tys. bostończyków. W okresie zaledwie kilku miesięcy między 1919 a 1920 r. Ponzie zgromadził oszczędności całego życia robotników, wdów i księży, w tym także wielu kolegów – imigrantów włoskich” [Kidder, Oppenheim 2010, s. 284].

Przyczynkami do poszukiwania pomysłów, jakie zachęcałyby kolejnych inwestorów do powierzania Ponziemu pieniędzy, a tym samym okolicznościami przysparzającymi warunków do tworzenia nieuczciwej działalności, były konsekwencje finansowe pierwszej wojny światowej i związane z nimi:

- procesy dewaluacyjne walut, wdrożone głównie w celu ożywienia gospodarek różnych państw w wyniku eksportu (dewaluacje te wpłynęły na cenę znaczków pocztowych, pogłębiając przepaść między różnymi krajowymi urzędami pocztowymi);
- postępująca inflacja, skutkująca wzrostem cen towarów i usług (na skutek znacznych strat ludzkich i materialnych, rządy państw, jak również przedsiębiorstwa produkcyjne zmuszone były do zaciągania pożyczek, co przyczyniło się do konieczności spłaty odsetek, a w konsekwencji podwyższenia kwoty długu. Wzrost oprocentowania kredytów przyczynił się do wzrostu kosztów produkcji, wzrostu cen i spadku konsumpcji) [Saeger, Proberts 2015, s. 6].

Wydarzeniem, które miało wpływ na powstanie działalności, opisaney w późniejszym okresie jako schemat Ponziego, było otrzymanie przez Charlesa Ponziego listu z Hiszpanii z międzynarodowym kuponem listowym (IRC, ang. *an international reply coupon*), pozwalającym jego wystawcy (w tym przypadku hiszpańskiemu biznesmanowi)

na uzyskanie przedpłaty za zwrot w tej samej cenie, co pierwotna stawka opłaty pocztowej [Kidder, Oppenheim 2010, s. 284]. „Ponzi zauważył występujące luki w systemie kuponów międzynarodowych w obiegu, jakie pojawiły się w 1907 r. Miały one bowiem inną wartość w różnych krajach, która wynikała ze wzrostu stawek pocztowych, co wynikało z konsekwencji dewaluacji większości europejskich walut. Wykorzystując te spostrzeżenia, Charles Ponzi opracował swój plan: ponieważ cena włoskich kuponów była niższa, niż amerykańskich kuponów, ale nadal można było je wymienić w amerykańskim urzędzie pocztowym na amerykańskie znaczki pocztowe, zaczął grać w system. Kupował włoskie kupony, wymieniał je w amerykańskim urzędzie pocztowym na znaczki, a następnie sprzedawał uzyskując wartość dodaną w szybki, prosty i jak najbardziej legalny sposób” [Saeger, Proberts 2015, ss. 5–6].

By realizować wspomniany model i pozyskiwać nowe fundusze na zakup kuponów, Charles Ponzi założył firmę Security Exchange Company, za pośrednictwem której przyjmował w depozyt pieniądze inwestorów, oferując im 50-procentowy zwrot inwestycji zaledwie w 45 dni i 100-procentowy w 90 dni. Za zgromadzone pieniądze dokonywał zakupu kuponów, zamieniał je na amerykańskie znaczki, a następnie ponownie odsprzedawał, zarabiając na różnicach kursowych. Początkowo system funkcjonował bez zarzutu, inwestorzy byli zadowoleni z profitów, jakie otrzymywali z tytułu powierzonego kapitału, zaś w ciągu zaledwie kilku miesięcy, Charles Ponzi stał się milionerem [Saeger, Proberts 2015, ss. 5–6].

Schemat Ponziego to przykład wadliwości systemu monetarnego państwa, opisyjący nieuczciwą operację inwestycyjną (tzw. nieuczciwy pakiet finansowy), oparty na wzajemnym zaufaniu między stronami biorącymi udział w transakcji, tj. inwestorem i towarzystwem funduszy inwestycyjnych. Schemat opierał się na zwrocie dla inwestora (x) w czasie (t) na kapitale wniesionym przez inwestora (y) w czasie ($t+1$) (tzn. zwrocie inwestorom wniesionych funduszy na podstawie funduszy zapewnionych przez nowe podmioty), zaś zaufanie, jako podstawowe narzędzie służące funkcjonowaniu schematu, pozwoliło na zgromadzenie jak największej ilości kapitału, przy jednoczesnym przekonaniu inwestorów o rentowności ich funduszy [Saeger, Proberts 2015, s. 7].

Schemat z założenia ma charakter nieuczciwy, albowiem gwarantuje zwrot funduszy tylko wtedy, gdy zasilany jest przez nowe inwestycje. Jednak nawet środki finansowe nowych inwestorów nie są w stanie pokryć kwoty należności, jakie przysługują inwestorom tworzącym schemat u podstawy.

Schematy oparte na modelu Ponziego na świecie i w Polsce – wybrane przykłady

Schematy Ponziego przybierają różną postać, co sprawia, że są trudne do wykrycia wśród innych mechanizmów finansowych [Basu 2014, s. 60]. Współczesnymi przykładami nadużyć finansowych, wykorzystującymi mechanizm Ponziego (bądź zbliżony), są m.in.: tzw. Madoff's Ponzi Scheme (Schemat Ponzi Bernarda Madoffa) w Stanach Zjednoczonych, mechanizm finansowania Gregorego Bella, właściciela kilku funduszy finansujących zakup dóbr konsumpcyjnych przez Thousand Lakes LLC w Stanach Zjednoczonych [Frankel 2012, ss. nlb], zaś w Polsce: Bezpieczna Kasa Oszczędnościowa parabanku Lecha Grobelnego (1989–1990), Galicyjski Trust Kapitałowo-Inwestycyjny Stanisława Kotarby (1991–1992), WGI Dom Maklerski (2006) i Amber Gold Marcina Plichty (2012), tabela 1.

Tabela 1. Wybrane parainstytucje finansowe w Polsce realizujące model schematu Ponziego

Nazwa schematu/piramidy	Oferta	Liczba oszukanych	Wyludzona kwota
Amber Gold Marcin Plichta (parabank)	inwestycja w złoto, srebro i inne metale szlachetne	11 tys. osób	700 mln zł
Bezpieczna Kasa Oszczędności Lech Grobelny (parabank)	oprocentowanie do 300% rocznie	10 tys. osób	2,5 mln zł
Finroyal FRL Capital Limited	kontrakt lokacyjny	1700 osób	100 mln zł
Galicyjski Trust Kapitałowo-Inwestycyjny Stanisława Kotarby	oprocentowanie lokat w wysokości ponad 50% w skali roku	4 tys. osób	26, 5 mln zł
InterBrok Investment (spółka)	inwestycje kapitałowe	900 osób	260 mln zł
Pay Trade International Club (oficjalnie: elitarny klub biznesowy)	dochód pasywny, dostęp do porad prawnych i pośredników oferujących bilety na wydarzenia sportowe	brak danych	brak danych
Pozabankowe Centrum Finansowe (partner franczyzowy banków)	lokaty i obligacje z 25% rocznym zyskiem	48 tys. osób	115 mln zł
Recyclix (oficjalnie: program inwestycji w przetwarzanie śmieci)	zyski w wysokości prawie 500% w skali roku od ułokowanego kapitału	ok. 100 tys. osób	brak danych
Warszawska Grupa Inwestycyjna (firma inwestycyjna)	zyski z inwestycji	1,5 tys. osób	320 mln zł

Źródło: opracowanie własne za: [Lekki 2013; Masiukiewicz 2014, s. 46; Knufken 2008].

Pierwszy ze wskazanych przykładów związany jest z osobą Bernie Madoffa, byłego prezesa giełdy NASDAQ i założyciela słynnej firmy inwestycyjnej (funduszu hedgingowego) Bernard L. Madoff Investment Securities, której klientami byli zarówno osoby znane w świecie biznesu (np.: Steven Spielberg, Elie Wiesel i Frank Lautenberg), jak również fundacje, uniwersytety i banki (np.: brytyjski HSBC, hiszpański Santander, francuski PNB Paribas, japoński Nomura) [Kropiwnicki 2013, s. 77]. Madoff uchodził za eksperta w operacjach giełdowych oraz posiadał bliskie relacje z Komisją Papierów Wartościowych i Giełd (ang. Securities and Exchange Commission, SEC), tak więc, kiedy w jednym z przemówień stwierdził, że: „w dzisiejszym otoczeniu regulacyjnym, jest praktycznie niemożliwe, aby zarządzający funduszami łamali zasady”, jego słuchacze raczej nie mieli wątpliwości, że to, co mówi, jest prawdą [Shaw, Barry 2010, s. 54].

Schemat Ponzi Madoffa funkcjonował przez blisko dwadzieścia lat (tj. od lat 80. XX wieku), zaś zdaniem niektórych autorów spisek Madoffa rozpoczął się już w latach 70. XX w. [Obiri 2013, s. 22]. Fundusz hedgingowy zaczął wzbudzać podejrzenia analityków finansowych, kiedy bez względu na (dobrą bądź złą) sytuację na rynkach finansowych, jego zyski utrzymywały się na niezmiennym, wysokim pułapie. Schemat upadł pod koniec 2008 r., tj. z chwilą pojawienia się kryzysu finansowego. W marcu 2009 r. Bernard Madoff przyznał się do jedenastu przestępstw o charakterze finansowym, w tym: oszustw związanych z papierami wartościowymi, procederem prania pieniędzy i oszustwami pocztowymi, dokonywanymi na bazie mechanizmu Ponziego. Wykorzystując wspomniany rodzaj schematu, Bernard Madoff dokonał defraudacji ponad 65 miliardów USD, pochodzących od tysiąca inwestorów [Scheb, Scheb II 2013, ss. 234, 256]. Jak podaje Marek Wędrychowski: „słynna afera Madoffa okazała się piramidą finansową dopiero po pewnym czasie. Prawdą jest, że przez ostatnie 13 lat Bernard Madoff nie dokonywał już żadnych inwestycji, ale kiedy rozpoczął swoją działalność prowadził inwestycje i to z powodzeniem. Madoff pokazał zresztą, że piramida działać może znacznie dłużej, niż – zgodnie ze znanymi schematami – powinna istnieć. Nie trzeba bowiem pozyskiwać w nieskończoność nowych klientów, wystarczy, aby ci sami klienci dokonywali kolejnych wpłat. Można też pozyskiwać mniej klientów, ale przynoszących znaczące kwoty.” [Wędrychowski 2012, s. 18].

Mechanizm finansowania Gregorego Bella powstał pod koniec 2001 r. i bazował na kilku funduszach, w których Bell pełnił różne funkcje: dyrektora, agenta, partnera i menedżera. W tym samym roku założył firmę Lancelot i rozpoczął zarządzanie trzema funduszami hedgingowymi: Lancelot Investors Fund LP (wcześniej znanego jako Granite Investors Fund LP) i Lancelot Investors Fund II LP (których forma organizacyjno-prawna odpowiadała spółce z ograniczoną odpowiedzialnością i w których odgrywał rolę komplementariusza) oraz Lancelot Investors Fund Ltd (w której pełnił funkcję menedżera inwestycyjnego) [Jaitly 2016, s. 633].

Gregory Bell inwestował w weksle wystawione przez Thomasa Pettersa, znanego biznesmena z Minnesoty, kontrolującego znaczny portfel różnych firm i to właśnie z nim założył fundusze hedgingowe. Pozornym celem funkcjonowania funduszy i inwestycji Bella było finansowanie (tj. pożyczanie pieniędzy) spółki Thousand Lakes LLC, dokonującej zakupów tzw. „elektroniki konsumpcyjnej” od dwóch dostawców: Enchanted Family Buying Company i Nationwide Resources International Inc., która następnie miała być odsprzedawana dużym sieciom handlowym [Frankel 2012, ss. nlb]. W rzeczywistości mechanizm finansowania Bella wykorzystywał schemat Ponziego, zaś zakup elektroniki konsumenckiej i jej sprzedaż do sieci handlowych okazały się nieprawdziwe [Jaitly 2016, s. 633].

Na szczególną uwagę zasługuje również przypadek Amber Gold Sp. z o.o. Marcina Plichty. Ta instytucja parabankowa rozpoczęła działalność 27 stycznia 2009 r. i w niezwykle szybkim tempie zyskała coraz większe zaufanie społeczne. Miała oferować usługi finansowe, za wyjątkiem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych [Antonowicz, Szarmach 2013, s. 13]. Była także pierwszym w Polsce domem składowym, zajmującym się depozytowaniem metali szlachetnych. Amber Gold inwestowała w złoto i inne kruszce. Oferta spółki skierowana była do inwestorów indywidualnych, oferując im m.in. lokaty w złoto i srebro w ramach tzw. umów składu [Kolany 2010]. Firma pozyskała około 851 mln zł od 19 tys. klientów, a zakończyła działalność 13 sierpnia 2012 r.

Innymi przykładami osób dokonujących nadużyć i przestępstw finansowych według modelu Ponziego byli: Allen Stanford (założyciel Guardian International Bank, GIB), Jérôme Kerviel (makler banku Société Générale), Byrraju Ramalinga Raju (założyciel i prezes jednej z największych indyjskich firm technologicznych Satyam), Nevin Shapiro (właściciel firmy Capitol Investments USA), Stein Bagger (szef firmy programistycznej IT Factory), Wu Ying (miliarderka z Chińskiej Republiki Ludowej), Kevin Foster (właściciel KF Concept), Hannu Kailajärvi (właściciel firmy inwestycyjnej WinClub) oraz Kenneth Ira Starr (doradca finansowy) [Kropiwnicki 2013, ss. 77–93].

Ryzyko operacyjne i nadzór mikroostrożnościowy a schematy i piramidy finansowe

Instytucje parabankowe, ubezpieczeniowe i kapitałowe (np. banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne), do których należy także aktywność związana z działalnością inwestycyjną na rynku finansowym, mogą być źródłem ryzyka operacyjnego, rozumianego jako: „ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych, ludzi i systemów, lub też zdarzeń zewnętrznych” [Marcinkowska 2009, s. 256]. W rozumieniu tej definicji, schematy i piramidy finansowe obciążone są ryzykiem

operacyjnym, wynikającym z nieprawidłowo działających i niewłaściwych procesów wewnętrznych, zdarzeń zewnętrznych i ludzi [Jajuga 2015, s. 39] oraz zaliczane są do kategorii oszustw zewnętrznych, generujących straty dla przystępujących do schematu lub piramidy z tytułu działań, jakie mają na celu zamierzoną kradzież bądź zamierzone oszustwo oraz obejście regulacji prawa przez osoby tworzące schematy i piramidy finansowe.

Instytucjami o zasięgu europejskim odpowiedzialnymi za nadzór mikroostrożnościowy: są: Europejski Urząd Nadzoru Bankowego – EUNB (ang. The European Banking Authority; EBA), Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych – EUNUIPPE (ang. The European Insurance and Occupational Pensions Authority; EIOPA) i Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych – EUNGiPW (ang. The European Securities and Markets Authority; ESMA). Instytucją na szczeblu krajowym odpowiedzialną za nadzór mikroostrożnościowy, jest Komisja Nadzoru Finansowego, która monitoruje pojedyncze podmioty w systemie finansowym, a przez to chroni również cały system finansowy [Kraś 2017, s. 144].

Z uwagi na fakt, że instytucje parabankowe stanowią jeden z elementów struktury sektora finansowego, podlegają nadzorowi mikroostrożnościowemu (regulacjom mikroostrożnościowym lub polityce mikroostrożnościowej, ang. *microprudential regulations*), który dotyczy ryzyka pojedynczej instytucji finansowej i związany jest z kontrolą usług finansowych skierowanych do konsumentów (tzn. ich ochroną), jak również kontrolą ryzyka podejmowanego przez instytucje finansowe i sprawowane przez zespół instytucji i regulacji, mających na celu ochronę stabilności systemu finansowego (w Polsce przez Komisję Nadzoru Bankowego) [Kraś 2017, s. 141]. Jak podaje Mariusz Zygierewicz: „celem polityki mikroostrożnościowej jest dążenie do stabilności systemu finansowego przez dbanie o bezpieczeństwo działania każdego pojedynczego podmiotu tego systemu [...], a także dostosowanie wielkości wymaganego kapitału do poziomu ryzyka generowanego przez poszczególne banki”, koncentrując się na samym sektorze bankowym lub szerzej – finansowym [Zygierewicz 2016, ss. 206–207, 211]. Ten sam autor pisze, że: „w zakresie sprawowania nadzoru mikroostrożnościowego uwaga musi być skoncentrowana na bezpieczeństwie funkcjonowania każdej instytucji finansowej, spełnianiu wszystkich norm bezpiecznego działania przez każdy podmiot i na bezpieczeństwie depozytów zgromadzonych w tych instytucjach. W konsekwencji dbanie o bezpieczeństwo poszczególnych instytucji kredytowych prowadzi do poprawy bezpieczeństwa całego sektora bankowego. Z tego względu nadzór mikroostrożnościowy ma charakter bardziej bezpośredni i wiąże się ze sprawowaniem bieżącej kontroli nad działaniem wszystkich nadzorowanych banków”. Stosowana jest tutaj zasada tzw. *bottom-up*, w której podstawa jest analiza sytuacji o podmiocie, a jej wyniki agregowane są w całym sektorze [Zygierewicz 2016, s. 208]. Celem nadzoru mikroostrożnościowego jest zatem zapewnienie bezpieczeństwa finansowego deponentów i innych użytkowników

usług finansowych poprzez podejmowanie działań zmierzających do zapewnienia stabilności pojedynczych instytucji finansowych i spełniania przez nie wymogów regulacyjnych [Nadzór 2019].

Do najczęściej wykorzystywanych instrumentów nadzoru mikroostrożnościowego w zakresie nieuczciwej działalności finansowej (w tym inwestycyjnej), także stosujących schemat Ponziego, powinny należeć normy ilościowe (uprawnienia licencyjne dla banków, wydawanie zgód na prowadzenie działalności bankowej, egzekwowanie od banków podstawowych wymogów kapitałowych, dostosowanie wysokości kapitału do wielkości ryzyka) i rekomendacje jakościowe. Dla zapewnienia bezpieczeństwa finansowego i zapobiegania powstawaniu kolejnych schematów wykorzystujących mechanizm Ponziego, istotne jest także znaczne wzmocnienie nadzoru i możliwości kontrolnych Komisji Nadzoru Finansowego nad firmami pożyczkowymi. Piotr Masiukiewicz pisze, że: „systemowe rozwiązania w zakresie dezaktywacji schematów Ponziego i piramid powinny mieć na celu prewencję oraz ochronę środków finansowych gospodarstw domowych. Kluczowym problemem wydaje się ograniczenie popytu na tego rodzaju produkty finansowe. Stąd ważny jest system edukacji finansowej i informacji dla społeczeństwa” [Masiukiewicz 2014, s. 54].

Zdaniem autora, nadzór mikroostrożnościowy nad instytucjami parabankowymi, powinien uwzględniać wykorzystanie narzędzi pozwalających na ograniczenie popytu na tego typu usługi, jak również zastosowanie instrumentów formalnoprawnych (np. zmiany w przepisach prawnych, zastosowanie środków zabezpieczających) oraz instrumentów organizacyjnych i profilaktycznych (np. stworzenie systemu monitoringu, edukację finansową uwzględniającą problematykę schematów i piramid).

Podsumowanie

Schematy Ponziego i piramidy finansowe stanowią systemową słabość instytucji nadzoru finansowego. Wprawdzie najłatwiej tworzyć je w krajach biednych, czego przykładami mogą być tzw. Lottery Uprising w Albanii (in. Albanian Lottery Uprising, 1997 r.) i Haiti Haters z początku XXI w. [Knufken 2008], jednak historia wykazała, że mechanizm ten dotyczy także zamożnych grup inwestorów, czego przykładem może być opisany wcześniej Schemat Ponziego Bernarda Madoffa.

Wspomnianym nadużyciom finansowym przeciwdziałać powinien sprawny nadzór mikroostrożnościowy, który obejmuje następujące formy: nadzór nad ryzykiem rynkowym i operacyjnym, a także w zakresie wypłacalności i płynności instytucji sektora finansowego, wydawanie licencji bankowych i kontrolę oraz wydawanie decyzji korygujących (sankcji, ograniczeń, decyzji w zakresie zawieszenia działalności etc.) [Szpunar

2013, s. 8]. Istotne zatem wydaje się tzw. podejście mikroostrożnościowe zakładające, że system finansowy jest sprawny wówczas, kiedy sprawna i zdrowa jest każda instytucja, jaka go tworzy.

Twórcy przepisów mikroostrożnościowych zapobiegających tworzeniu schematów i piramid, powinni mieć na uwadze również ryzyko systemowe i stan gospodarki, co oznacza, że skuteczność nadzoru mikroostrożnościowego uzależniona jest także od polityki makroekonomicznej, wpływającej na stabilność systemu finansowego, jak również realizację polityki pieniężnej. Zagrożenia finansowe, w tym schematy i piramidy, mogą ograniczyć programy polityki mikroostrożnościowej, np. cykliczne wymogi kapitałowe, dynamiczne ustalanie rezerw czy zakres dźwigni finansowych [Blanchard, Dell’Ariccia, Mauro 2013]. Zastosowanie powinno mieć tu zatem podejście makroostrożnościowe, według którego to stabilność całego systemu finansowego może zapewnić bezpieczeństwo podmiotów i instytucji finansowych, a tym samym przeciwdziałać schematowi Ponziego i innym podobnym, niezgodnym z prawem pozyskiwania kapitału.

Bibliografia

Antonowicz P., Szarmach Ł. (2013), *Teoria i praktyka funkcjonowania piramidy finansowej versus studium przypadku upadłości Amber Gold Sp. z o.o.*, „Zarządzanie i Finanse” t. 11, nr, 1–2, ss. 5–23.

Basu K. (2014), *Ponzi a współczesna ekonomia*, „Świat Nauki”, nr 7, ss. 58–63.

Blanchard O., Dell’Ariccia G., Mauro P. (2013), *Kryzys wywraca politykę makroekonomiczną do góry nogami* [online], <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/kryzys-wywraca-polityke-makroekonomiczna-do-gory-nogami/>, dostęp: 4.03.2018.

Cross C. (2016), *Anatomy of a Ponzi Scheme: Scams Past and Present: Famous Ponzi Schemes, Investment Scams & Financial Fraud: How to Make Money in Stocks, Funds, Bonds and Gold Without Being Scammed*, Smashwords Edition, Los Gatos.

Frankel T. (2012), *The Ponzi Scheme Puzzle: A History and Analysis of Con Artists and Cictims*, Oxford University Press, New York.

Jaitly R. (2016), *Practical Operational Due Diligence on Hedge Funds: Processes, Procedures, and Case Studies*, John Wiley & Sons, New York.

Jajuga K. (2015), *Regulacja oceny ryzyka*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 3695, ss. 37–48.

Kidder D.S., Oppenheim N.D. (2010), *The Intellectual Devotional Biographies: Revive Your Mind, Complete Your Education, and Acquaint Yourself With the World’s Greatest Personalities*, Rodale, New York.

Kolany K. (2010), *Złota wędka Amber Gold* [online], <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zlota-wedka-Amber-Gold-2196052.html>, dostęp: 30.01.2018.

Kraś I. (2017), *Organizacja nadzoru nad systemem finansowym w Polsce*, „Środkowoeuropejskie Studia Polityczne”, nr 1, ss. 137–154.

Knufken D. (2008), *The 10 Nastiest Ponzi Schemes Ever* [online], <http://www.businesspundit.com/the-10-nastiest-ponzi-schemes-ever/>, dostęp: 3.03.2018.

Kropiwnicki J. (2013), *Dziesięciu największych oszustów XXI wieku*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, vol. 16, ss. 75–95.

Lekki M. (2013), *Polacy ciągle inwestują w piramidy finansowe* [online], <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polacy-ciagle-inwestuja-w-piramidy-finansowe-2967210.html>, dostęp: 31.01.2018.

Marcinkowska M. (2009), *Standardy kapitałowe banków. Bazylejska Nowa Umowa Kapitałowa w polskich regulacjach nadzorczych*, Regan Press, Gdańsk.

Markham J.W. (2006), *A Financial History of Modern U.S. Corporate Scandals: From Enron to Reform*, Share, Armonk.

Masiukiewicz P. (2014), *Piramidy finansowe a regulacje i nadzór*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance”, vol. 12, No. 3, ss. 41–58.

Nadzór makroostrożnościowy NBP [online], <https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznościowy/faq.aspx>, dostęp: 13.02.2019.

Obiri C. (2013), *Financial Fraud Detection for the Prevention of Business Failure – Enron and Lehman Brothers*, MBA, New York.

Piramida finansowa i schemat Ponziego [online], <http://prostaekonomia.pl/piramida-finansowa-i-schemat-ponziego/>, dostęp: 2.03.2018.

Saeger A., Probert C. (2015), *Ponzi Scheme: Avoid Scam Investments*, Lemaitre Publishing, Namur.

Sarna D.E. (2010), *History of Greed: Financial Fraud from Tulip Mania to Bernie Madoff*, Hoboken, New York.

Scheb J.M., Scheb J.M. II (2013), *Criminal Law and Procedure*, Cengage Learning, Belmont.

Shaw W.H., Barry V. (2010), *Moral Issues in Business*, Cengage Learning, Boston.

Street J.T. (2008), *The Secrets to Succeeding in Network Marketing Offline and Online: How to Achieve Financial Success Selling Network Marketing Products&Services*, Atlantic Publishing Group, Ocala.

Szpunar P. (2013), *Nowe wyzwania po kryzysie finansowym*, ss. 3–56 [online], http://www.wsfip.edu.pl/images/docs/MFSE/Nowe_wyzwania_po_kryzysie_finansowym.pdf, dostęp: 7.01.2018.

Wędrychowski M. (2012), *Piramidy, wierzchołek góry oszustw*, „Rynek Kapitałowy”, nr 10, ss.18–19.

Zygierewicz M. (2016), *Mikro- i makroostrożnościowa polityka nadzorcza względem sektora bankowego – potencjalne obszary konfliktów i sposoby ich minimalizacji*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, vol. 50, no. 3, ss. 206–217.

Tadeusz Tkaczyk | tp1kaczyk@poczta.fm

Katedra Teorii i Konkurencyjności Przedsiębiorstwa

Instytut Ekonomii

Spółeczna Akademia Nauk

ORCID ID: 0000-0002-5420-4864

„Na pomysły wpadamy często.
Znacznie rzadziej na rozwiązanie”.
Zbigniew Waydyk (pisarz i poeta)

Przemiany w interpretacji kategorii procesu gospodarowania. Wybrane zagadnienia

Economic Proces Changes of Interpretation. Selected Issues

Abstract: The purpose of this study, the first one of the cycle of studies on the problems of the modern world, in the context of the human and his/her development opportunities, is to signal the process of change occurring in the world and its bilateral impact (feedback) on the changing role of the employee in relation to technology, institutions and their alienation. Especially in the labour market, more and more people on a global scale, are subject to the political, economic and social exclusion processes, despite actions taken e.g. by the EU institutions, private companies, Poland included, to support the reverse process, namely the inclusion. This issue has gained an additional weight due to the scale and pace of migration, especially to the countries of southern Europe, which will obviously affect the rest of the world. Due to the changes occurring in the world, and not only in information societies but also in the net economy, a single country such as Poland will not be able to handle these issues, thus we must cooperate not only to maintain the current state of the economy but also to increase it.

Key words: resources, capital, work, labour, exclusion

Wstęp

Prezentowane opracowanie jest pierwszym z cyklu szkiców dotyczących problemów współczesnego świata, w kontekście człowieka – *sensu largo*¹ – i jego dalszych możliwości rozwoju. Moim celem jest przedstawienie procesu przemian w relacji czynników produkcji zachodzących w świecie i jego dwustronnego wpływu (sprężenie zwrotne) na zmieniającą się rolę pracownika w stosunku do technologii, instytucji i ich alienacji (wyobcowania). Pojęcie to, sformułowane już przez G.W.F. Hegla, M. Hessa, a rozwinięte przez K. Marksa, zyskuje obecnie na znaczeniu i to nie tylko w naukach społecznych, ale i w życiu codziennym [Solarz 2012].

Zwłaszcza na rynku pracy coraz więcej ludzi, i to w skali globalnej, podlega procesowi wykluczania społecznego (ekskluzji politycznej i ekonomicznej). Proces ten nasila się pomimo działań podejmowanych na przykład przez instytucje UE, jak i niektóre firmy prywatne, których celem jest wspieranie procesu odwrotnego, a mianowicie inkluzji [Grotowska-Leder, Faliszek 2005].

Ekskluzja dotyczy zwłaszcza ludzi nieposiadających odpowiednich kwalifikacji, co odnosi się nie tylko do większości imigrantów, ale i autochtonów. Jest więc dodatkowym źródłem konfliktów społecznych, i to w skali ponadnarodowej. Ekskluzja dotyczy osób niepełnosprawnych, chociaż ich opiekunów trudno uznać za niepracujących.

Wydaje się, że propracownicze deklaracje unijne mają raczej znaczenie pijarowskie i nie służą rzeczywistemu uspołecznieniu w relacji do kapitału finansowego, bowiem w rzeczywistości oparte są na doktrynie neoliberalnej, dominującej nadal w świecie finansów, pomimo następstw w postaci ostatniego kryzysu finansowego w latach 2007–2008.

Problem polega na tym, że doktryna ta nie tylko dominuje w przedsiębiorstwach prywatnych (komercjalizacja sektora społecznego), których celem jest ciągła maksymalizacja zysku², ale nadal metody myślenia i działania oparte są na starej relacji praca–kapitał, podobnie jak w okresie I rewolucji przemysłowej w Europie.

Jeśli uwzględnimy proces koncentracji i centralizacji kapitału w wyniku m.in. fuzji, legalnych, jak i nielegalnych, to cel firmy matki jest narzucany firmom córkom, i to niezależnie od systemu zarządzania w ramach firmy globalnej (FG), co musi wpływać na ich strategię globalną i selektywne³ dostosowanie do warunków lokalnych, zarówno w aspekcie podaży, jak i popytu, wraz z siłą przebicia. Nie przeszkadza to w rozpowszechnianiu tezy o wolnej konkurencji.

¹ To znaczy jako podmiotu i przedmiotu przekształceń, jako celu, a zarazem aktywnego czynnika przekształceń (nie tylko gospodarczych) świata. Człowiek bowiem w procesie gospodarowania nie tylko zmienia świat, chociaż nie zawsze w sposób korzystny dla siebie, ale i udoskonala się, zdobywając wiedzę, umiejętności itp.

² Pomijam w tym miejscu problem interpretacji tego celu w horyzoncie czasowym, jak i typu i formy własności przedsiębiorstw, zwłaszcza instytucji finansowych.

³ Np. McDonald's częściowo modyfikuje swoje produkty w krajach islamskich.

Istotne staje się, kto kontroluje wejście bądź wyjście w sieci powiązań tunelowych. Obecnie ok. 80% transakcji dokonuje się w ramach obrotów wewnątrz korporacyjnych, co musi oddziaływać na mechanizm rynkowy i realizację celów decydentów.

R. Solow, modyfikując w 1956 r. teorię wzrostu H. Domara, za substytut pracy uznał kapitał oraz postęp techniczny. R. Solow w 1987 r. otrzymał nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii za nowatorskie ujęcie roli technologii, w odróżnieniu od kapitału. Nie należy w tym kontekście zapomnieć o polskim uczonym M. Kaleckim i jego teorii wzrostu, w której badacz zwrócił uwagę na rolę zarówno stopy inwestycji, jak i pozainwestycyjnych usprawnień.

Zaprezentowane w tych teoriach podejście dotyczy strony modelowej czynników wzrostu, ujmowanych abstrakcyjnie, bez sprecyzowania ich historycznej treści, skonkretyzowania rozumienia złożoności, wieloznaczności pojęcia pracy, znaczenia kapitału czy usprawnień⁴. W warunkach współczesnej gospodarki ten szczebel abstrakcji nie jest wystarczający, i to nie tylko w edukacji.

Czy istotnie nadal musimy i powinniśmy zastępować pracę kapitałem, nie bacząc na konsekwencje społeczno-polityczne? Czy istotnie industrializacja, automatyzacja, robotyzacja na masową skalę jest korzystna społecznie i to zarówno dziś, jak i w dającej się przewidzieć przyszłości? Czy kupować i konsumować będą też roboty; co stanie się z ludźmi? Czy istotnie ma rację amerykański ekonomista J. Rifkin [2001], pisząc o końcu pracy? Jaki odsetek ludności, nawet za 10–15 lat, podała wymaganiom społeczeństwa informatycznego? Co z pozostałymi?

Znany amerykański ekonomista i inwestor J.C. Bogle [2009], twórca pierwszego funduszu indeksowego, dostrzegając współczesną obsesję zdobywania finansowych bogactw i narastające lawinowo negatywne skutki takiego postępowania, napisał książkę pod znamienitym tytułem *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*. Czy podobne apele mogą być skuteczne bez odpowiedniego mechanizmu egzekucji?

Na znaczeniu zyskuje w związku z tym pytanie, czy dotychczasowy wariant niepełnej globalizacji [Szymański 2004], podporządkowanej maksymalizacji kapitału finansowego, stwarza możliwości rozwoju ludzkości, a jeśli tak, to jakiemu jej odsetkowi. Obecny stan gospodarki i sytuacja polityczno-społeczna świata, nie nastrojają optymistycznie.

Problem terminologii

Ekonomia i polityka gospodarcza mają wymiar historyczny i przestrzenny. Nie powinny pomijać procesu rozwoju społecznego, w tym kultury i kwalifikacji oraz towarzyszących tym zmianom systemów motywacyjnych (sprężenie zwrotne).

⁴ M. Kalecki pisał przy tym o gospodarce socjalistycznej, centralnie planowanej.

Zacznę od podstawowych pojęć, bo okazuje się, że jest z nimi wiele nieporozumień, które mają istotne znaczenie zarówno z punktu widzenia teorii i praktyki (wraz z polityką gospodarczą). Pojęcia takie jak: dobro, produkt, towar, zasób, kapitał, człowiek i praca, nie są synonimami, mają bowiem odrębne znaczenia, podobnie jak rynek czy mechanizm rynkowy.

Od zarania wieków człowiek musi gospodarować, a więc zdobywać środki dla zaspakajania potrzeb, które określamy pojęciem dóbr. Dobro to coś, co ma dla nas jakąś wartość, zwłaszcza dobra rzadko spotykane w stosunku do potrzeb, w przeciwieństwie do dóbr wolnych⁵. W szczególności ważne są tu dobra będące wynikiem gospodarczej działalności człowieka – produkty. Epokowe zmiany w technologii i pracy to wykorzystanie siły pary wodnej, a później energii elektrycznej wraz z erą cyfrową. Szczególnie interesujące są zagadnienie innowacji w gospodarowaniu oraz technika i technologia. Nie zawsze wynalazki, nowości i innowacje są w danych warunkach ekonomicznie efektywne i nie zawsze powodują społecznie korzystne następstwa.

Także nowości techniczno-organizacyjne nie zawsze można utożsamiać z postępem i efektywnością, zwłaszcza społeczną. Na ten problem zwracał już uwagę jeden z największych wynalazców przełomu XIX i XX wieku, N. Tesla⁶. Nowe technologie mogą powodować nie tylko szkody lokalne, ale nawet globalne. Można też wskazać racjonalności w skali mikro i makro, a współcześnie nawet: globalną [Szymański 2004], ekonomiczną, społeczną i polityczną. Nie zawsze są one tożsame. Niestety często błędnie posługujemy się tymi słowami, nie biorąc pod uwagę ich znaczenia społecznego (dla człowieka czy danego społeczeństwa), a głównie odnosimy się do jednostki czy firmy (nawet TNK). Zwłaszcza w kręgu kultury zachodniej nawet interes rodziny wypierany jest przez jednostkowy konsumpcjonizm.

Produkcja jest możliwa dzięki wykorzystaniu różnych czynników. Podział klasyczny wyróżnia: pracę, ziemię oraz kapitał. Współcześnie wyróżnia się umiejętności, takie jak: organizacja – A. Marshall [Landreth, Colander 1998] i przedsiębiorczość – J.A. Schumpeter [1960], a także wiedza [Toffler 1996].

Praca to świadoma i celowa działalność człowieka, dzięki której oddziałuje on na przyrodę. Człowiek, pracując, zmienia przyrodę i wzbogaca się, gromadząc doświadczenia i umiejętność wyciągania wniosków. Zdarza się, że energia wydatkowana jest bezmyślnie i bezcelowo, powodując szkody, jednak to też zależy od decydenta, oceniającego (zatrucie środowiska) czy podmiotu gospodarującego⁷. Czy we współczesnej globalizacji, w analizach ekonomicznych, wystarczy pozostawać przy tak ogólnych pojęciach, jak praca, kapitał lub ziemia? Odmian pracy i jej form jest wiele, podobnie jak

⁵ Problemem jest tempo ich zanikania.

⁶ Nie wszystkie technologie należy wykorzystywać ze względów społecznych.

⁷ Gospodarstwo domowe, chłopskie, przedsiębiorstwo, państwo.

i cen za nią, tym bardziej jeśli jako jej substytut przyjmiemy kapitał. Problem ten ma swój wymiar zarówno w czasie, jak i w przestrzeni.

Dobro, produkt, towar również nie są synonimami. Towar to kategoria związana nie tylko z własnością, ale rynkiem i procesem, w którym biorą udział producenci i konsumenci. Towar stał się dominującym produktem pracy dopiero w kapitalizmie, a nie we wcześniejszej gospodarce naturalnej, w której to nie zysk stanowił cel samym w sobie. Zysk wówczas traktowany był jako sprzeczny z prawami boskimi czy nawet etycznymi (w naszej kulturze aż do średniowiecza)⁸. Tylko znikoma część produktów mogła stać się towarem (artykuły luksusowe). Towar stawał się powszechnym, a obecnie globalnym, gdy mechanizm rynkowy osiągał wyznaczony cel – zysk. Rynek jako miejsce istniał już w starożytności, ale nie było mechanizmu rynkowego i tym samym nie mógł pełnić swoich funkcji regulacyjnych, w tym informacyjnej. Dlatego też von Mises twierdził, że socjalizm i gospodarka planowa nie są możliwe z punktu widzenia racjonalności, bo bez rynku nie ma prawdziwych parametrów, a tym samym nie może być rachunku ekonomicznego jako podstawy doboru czynników produkcji. Twierdził, że żaden system nie przetrwa bez racjonalnego gospodarowania.

Chciałbym zwrócić również uwagę na pewne, nieprecyzyjne według mnie, posługiwanie się terminami: zasób i kapitał (ludzki, społeczny, finansowy itp.), co może pociągać za sobą niekorzystne następstwa w naukach społecznych, edukacji i w praktyce, zarówno na szczeblu mikro, makro, jak i w skali globalnej. Nie są to według mnie synonimy, bowiem odnoszą się do innych obszarów, nie tylko poznania, ale i właściwego postępowania (działania) na wszystkich szczeblach decyzyjnych.

Ewentualna argumentacja, że zasób to archaizm, nie jest na tyle przekonująca, aby zastąpić go kapitałem. Warto zwrócić uwagę, że samo pojęcie ekonomia sięga czasów starożytnej Grecji. Podobnie uwłaczające jest posługiwanie się określeniem siły roboczej czy kapitałem ludzkim, ponieważ może to dotyczyć osobistej wrażliwości, ale nie ekonomii czy jej kategorii. Zwłaszcza, że coraz częściej mamy do czynienia z substytucją pracy kapitałem, w różnych formach, relacjach i roli.

Jednakże człowiek to nie tylko siła robocza, zasób ekonomiczny czy kapitał. Jego praca jest jednym z czynników produkcji, do tego specyficznym, którego nawet robot na razie nie potrafi zastąpić (praca fizyczna i umysłowa). Człowiek to również istota społeczna, mająca potrzeby nie tylko egzystencjalne, materialne, ale i duchowe. Stanowi on źródło dochodów, niezbędne do kontynuowania egzystencji własnej i rodziny, ale nie tylko. Dostrzegł to już Ezop w swych *Bajkach* [2011]. Będąc niewolnikiem w VI wieku p. n. e., zwrócił on uwagę, że praca dla ludzi jest skarbem, natomiast Wolter [2014] utrzymywał, że praca oddala od nas trzy wielkie niedole: nudę, występki i ubóstwo. Czy te

⁸ Pogardę dla zysku, a także samej pracy dającej dochód, opisał B. Prus w *Walce* [2017]. Mentalność nie zmienia się tak szybko jak wymogi gospodarowania.

poglądy nie są nad wyraz aktualne? Miesza się przy tym relacja, praca prosta, złożona, w tym umiejętności i ich pozyskiwanie (problem kosztu i źródła finansowania).

Kapitał to zasób (w różnorodnych formach) już włączony w proces gospodarowania, przynoszący korzyść prowadzącemu działalność gospodarczą, właścicielowi. Na przykład faraonowie byli majątymi ludźmi, ale nie można ich nazwać kapitalistami. Natomiast pierwszą formę kapitału, jego załączek, stanowił kapitał kupiecki.

Z oddzielaniem się zarządzania od własności kapitału⁹ mamy współcześnie do czynienia w notowanych na giełdzie spółkach akcyjnych. Zresztą przeobrażeniom ulega sama własność, jej formy i znaczenie. Nabiera bowiem znaczenia dysponowanie własnością i korzystanie z niej. W firmach wirtualnych, mających milionowe zyski, poza kapitałem umiejętności i pomysłem, nie trzeba być właścicielem innych form kapitału tj.: budynku czy komputerów itp. Można to wszystko wynająć, tak samo jak pojedyncze miejsce pracy czy biurko – i to nawet na godziny (*coworking*), na przykład w renomowanym miejscu itp. Jednakże trzeba mieć pomysł na biznes, który może być zarówno zasobem, jak i kapitałem bądź nawet towarem, zarówno sprzedanym, jak i kupionym.

Jest tu również miejsce na pośrednictwo różnych instytucji, w zakresie przekształceń zasobu w kapitał¹⁰, nie tylko jako inwestor, ale jako doradca, pośrednik w społeczeństwie informacyjnym. Dzięki Internetowi otworzyły się nieograniczone możliwości nie tylko dla schumpeterowskich przedsiębiorców. Trzeba tu zwrócić uwagę na crowdfunding, czyli rodzaj finansowania społecznościowego (*start up*), znanego również w Polsce. Jednak i w tej formie pozyskiwania środków finansowych potrzebne są odpowiednie umiejętności, które przekonają do zainwestowania w dany projekt. Nie należy przy tym pomijać ryzyka związanego z e-biznesem.

W państwie, regionie i na świecie mamy określoną liczbę mieszkańców. Co prawda to jeden z czynników produkcji, ale nie jest to kapitał (ewentualnie potencjalny), lecz jedynie zasób. Zasadniczy problem polega na tym, aby potencjał ludzki, czyli zasób, przekształcić w kapitał. Chyba zbyt mało uwagi zwracamy na tę różnicę oraz na funkcje zasobu i kapitału, np.: ludzkiego. Inne są bowiem problemy z nimi związane (ekonomiczne i polityczno-społeczne). Możemy zróżnicować zarówno zasoby pracy, jak i posiadany kapitał pracy według kryteriów nas interesujących, wynikających z celu badań, np.: według wieku, płci, w ujęciu przestrzennym, według umiejętności, tempa ich przyrostu itp., ale badamy również inne populacje.

Dla przykładu studenci dzienni, a w większym stopniu zaoczní, niekiedy pracujący zawodowo, stanowią w różnym stopniu zasób i kapitał. Jest to obecnie ogromny problem młodych ludzi, którzy czasami nawet po kilku fakultetach nie mogą stać się kapitałem, tzn. uczestniczyć w procesie gospodarowania, nie tylko uzyskując dochód

⁹ Nie odwrotnie, własności od zarządzania, jak niekiedy się sądzi.

¹⁰ Jest to jeden z atrybutów przedsiębiorcy wg J. Schumpetera [1960].

dla siebie i rodziny, ale samorealizując się. Z braku pracy i perspektyw emigrują, a koszty ich kwalifikacji poniosło przecież całe społeczeństwo, natomiast korzyści z nich mają kraje, do których ta młodzież emigruje. Stypendia, nagrody, granty, filie i przedstawicielstwa niekiedy oferowały nawet obywatelstwo. Są to różnorakie formy drenażu mózgów (ang. *brain drain*), mające już wieloletnią tradycję, sięgającą państw kolonialnych. Internet oraz różnorodne formy outsourcingu (ang. *outside-resource-using*) zdynamizowały ten proces [Trocki 2004]. Nasuwać się musi retoryczne pytanie, kto kogo właściwie wspomaga, zwłaszcza pracą wysokokwalifikowaną, ponosząc jej koszty pozyskania i pożytki. Drenaż ten skraca w zasadniczym stopniu czas i koszt przekształcenia się zasobu w kapitał. Nie dotyczy to pracy w ogóle, ale pracy wykwalifikowanej, odpowiadającej wymaganiom gospodarki. Obecnie polskie społeczeństwo oraz cała UE ponoszą koszty związane z legalną i nielegalną migracją.

Nie można i w tej kwestii, związanej z globalizacją, pominąć stwierdzenia W. Szymańskiego [2004], że trzeba wyróżnić kraje, które globalizują i kraje, które są globalizowane.

Współcześnie bowiem rozstrzygającym czynnikiem funkcjonowania są nie tylko innowacyjność, przedsiębiorczość, ale decyduje również element siły przetargowej na rynku, wulgarna siła wielkości kapitału finansowego powiązanego z władzą krajową i UE, wraz z instytucjami ponadnarodowymi. Trzeba w tym dostrzec przejaw przedsiębiorczości, umiejętności na wszystkich szczeblach decyzyjnych.

Krajowa strategia perspektywiczna powinna zawierać dwa aspekty omawianego problemu, zarówno w kontekście tworzenia i rozwoju zasobów, jak również wzrostu i efektywności wykorzystania kapitału. Tego problemu transformacji zasobu w kapitał i jego wykorzystania nie można pozostawiać jedynie przedsiębiorcom (mikroekonomia). Rząd powinien oddziaływać na minimalizowanie bezrobocia i wspierać edukację. Reprezentując społeczeństwo, nie powinien godzić się również na nawet krótkookresową nadmierną eksploatację kapitału ludzkiego, będącego już w dyspozycji firm, np.: na bezwzględne cięcia kosztów, ignorując przy tym bezpieczeństwo pracy, Kodeks Pracy, a niekiedy nawet powszechnie rozumiane w naszej kulturze prawa człowieka. Zwłaszcza w warunkach bezrobocia firmy mogą bez problemu zastępować pracowników wypalonych i poszkodowanych fizycznie innymi – młodszymi i to nie tylko z danego regionu, ale całej UE, korzystając przy tym dodatkowo z przywileju mniejszych płacności dla nowych pracowników.

Zastąpienie pojęcia zasób kapitałem, i *vice versa*, wiąże się z różnymi procesami społecznie gospodarczymi i politycznymi. Podstawowe zadanie to włączenie zasobu w obieg gospodarczy.

Aktualne konsekwencje braku wyodrębnienia zasobu i kapitału ludzkiego

Współczesny stan demograficzny, nie tylko w Europie, lawinowa migracja, to jasny, nader aktualny przykład różnicy pomiędzy zasobem ludzkim a kapitałem, zwłaszcza w południowej części UE, jak i np.: Turcji. Jeśli rządy nie są w stanie przekształcić zasobu ludzkiego w kapitał, to on sam postara się o to. To jest specyfika zasobu, jakim jest czynnik ludzki o dwóch temperamentach, biernym i aktywnym. Bierny to osoby niejako czekające na włączenie ich w proces gospodarowania i pracy. Ten sposób myślenia poprawia samopoczucie, ale nie wpływa na poprawę sytuacji ekonomicznej w gospodarce kraju.

Ludzie aktywni, nie mówiąc już o typie schumpeterowskiego przedsiębiorcy, sami starają się o pracę, także poza miejscem urodzenia, podnosząc swoje kwalifikacje. Jest to więc najbardziej pożądaný zasób ludzki. Niestety udział postaw aktywnych zależy w niewielkim stopniu od doktryn społeczno-politycznych (por. Max Weber), mentalności, czynników psychofizycznych, ale od czynników gospodarczo-politycznych egzogenicznych i endogenicznych oraz od czasu i tempa wdrażania tych postaw.

To, co nazywamy postępowaniem cywilizacyjnym, konsumpcjonizmem, komercjalizacją, wszystkich sfer życia społecznego w skali globalnej, przepływem informacji, kształtuje wzorce z krajów rozwiniętych w skali globalnej. Do ich osiągnięcia chcieliby dążyć też ludzie w krajach rozwijających się, więc często wybierają emigrację. Sytuacji nie sprzyja także wyrwykowa i nieskoordynowana pomoc międzynarodowa krajom rozwijającym, pomijając już problem jej docierania do adresatów. Nadal dominuje doktryna dawania ryb, a nie wędki. Sprzyja to raczej pozbywaniu się nadwyżek krajom rozwiniętym, a także możliwości nacisku politycznego na kraje rozwijające się i tamtejszych dyktatorów.

Ta doktryna i związana z nią terapia finansowa nie mogą rozwiązać problemu uciekinierów, zwłaszcza emigrantów, którzy nie zawsze są aktywni, lecz poddają się fali i przekonaniu, że na Zachodzie można żyć bez wysiłku, z samych zasiłków państwowych.

Dają się zauważyć mankamenty niepełnej globalizacji [Szymański 2008] i integracji, różnice w interesach poszczególnych państw politycznych, ekonomicznych i społeczno-politycznych. Globalny kryzys finansowy, unijne problemy gospodarcze i polityczne, masowa migracja, nie wywołały chyba skutecznego, społecznego nacisku na zmianę globalnego systemu gospodarowania, dominacji wielkich korporacji, nawet nad państwami, oraz kapitału nadal kierującego się zyskiem i własnymi interesami, co jest według M. Friedmana [2008], jego naturą.

Wydaje się, że ten sprzeciw, lokalny i nieskoordynowany, pozwala globalnym firmom stosować rzymską zasadę dziel i rządź (*divide et impera*). Zwłaszcza w obliczu narastających trudności gospodarczych UE, nasilającej się migracji, wobec której instytucje unijne, jak i ponadnarodowe, do tej pory nie są w stanie uzgodnić stanowiska.

Należy w tym kontekście przypomnieć wysuniętą wcześniej tezę o archaicznym podejściu do zastępowania techniką pracy wymagającej coraz wyższych kwalifikacji i coraz kosztowniejszych form jej pozyskiwania. Państwa coraz bardziej zmniejszają wydatki na oświatę i edukację, przerzucając koszty na gospodarstwa domowe, podobnie jak na zdrowie, emerytury itp. Po drugie coraz trudniej uzyskać pracę, pomimo nakładów finansowych na jej pozyskanie oraz wysiłku intelektualnego i stresów np. związanych z egzaminami. Młodzi mają dylemat, czy naprawdę warto jest studiować. Jest to dylemat nie tylko dzieci, ale i rodziców.

Dotychczasowe postępowanie wobec tego problemu ze strony UE i USA stanowi właściwie wyraz bezradności albo wyraz rozwiązań wprost z *Księcia M. Machiawellego* [2008]. Pomija się przy tym koszty alternatywne takiego postępowania, które sprzyja tylko niektórym firmom zajmującym się tą pomocą, HR i mediom.

To nie na tym polega przekształcenie zasobu w kapitał, bo w obozach ludzie nie mają pracy, nie mają szans na nią, wegetują. To istna przechowalnia tysięcy osób, a ich liczba z przyczyn naturalnych zwiększa się, narasta też agresja skierowana do wszystkich wokół.

Spółeczność międzynarodowa nie robi nic, aby wpływać na to, by zwłaszcza rządy krajów arabskich poczuły się w obowiązku wspomaganie swych obywateli, nie tylko tworząc kilka pokazowych obozów dla uchodźców, ale miejsca pracy, odbudowy, w postaci np. melioracji, budowy infrastruktury, a nawet badań archeologicznych na dużą skalę.

Powstaje pytanie, czy nie lepiej wprowadzić wypróbowany już II plan Marshalla, zamiast forsowania pomysłów na wydatki zbrojeniowe, które mogą nawet przez przypadek doprowadzić do wojny atomowej. Zdaję sobie sprawę, że beneficjentami tego programu będą inne koncerny, chyba że przeforsowano już radykalniejsze rozwiązanie współczesnych globalnych problemów, w tym ludnościowego.

Od czasów kapitalizmu manchesterskiego do chwili obecnej, zmieniły się diametralnie i to prawie dla wszystkich, nie tylko uwarunkowania gospodarowania, ale całość kształt życia społeczeństwa. Wbrew wyznawcom liberalizacji gospodarczej (co wiąże się z nadal z poglądem ograniczeń roli państwa), związanej z globalizacją, mającą podobno przynosić wszystkim korzyści, następuje nierównomierność nie tylko stanu, ale i procesu [Stiglitz 2015; Piketty 2015b].

Zmiany te nie mają jedynie pozytywnych konotacji, ale negatywne, i to niekiedy niezależnie od ujęcia pozytywistycznego czy normatywnego.

Globalizacja znosi ograniczenia w przepływie w skali światowej wszystkich czynników produkcji, zarówno klasycznych, jak i współczesnych. Z tym procesem związane są: rozwój Internetu i kształtowanie się społeczeństwa sieci, przejawiającego się nie tylko w sferze gospodarowania, ale i społeczno-politycznej. Znany jest aforyzm M. Castelsa [2010], autora trylogii poświęconej temu problemowi – „Jeśli nie ma cię w sieci, to nie istnieje”.

Podsumowanie

Proces przekształcania zasobu pracy w kapitał przynosi korzyści nie tylko pracodawcy i pracownicy, ale społeczeństwu, mającemu potrzeby nie tylko ekonomiczne. W tym procesie powinny uczestniczyć wszystkie podmioty gospodarujące, zwłaszcza mające wpływ na otoczenie zewnętrzne. Znaczenia nabierają współcześnie tzw. kapitał społeczny, zarządzanie kapitałem, w tym kapitałem ludzkim, jednak uważa się to za główne zadanie przedsiębiorstw. Innymi słowy inna jest optyka, a nie ich waga np.: zarządzania kapitałem ludzkim i zasobami ludzkimi. Podobnie jak podział na mikro i makroekonomię czy ostatnio rozwój ekonomii stosowanej, zwanej behawioralną.

Zachodzące współcześnie przemiany na rynku globalnym, zwłaszcza ryzyka pracy, zarówno w aspekcie zasobu, jak i kapitału, dopasowując się do globalnej konkurencji i to o mikroekonomicznym charakterze, powodują zróżnicowane następstwa.

Wyniki wielu badań T. Piketty'ego [2015a i b] i J.E. Stiglitz [2015] wskazują na konieczność opracowania i wdrażania nowej polityki gospodarczej, wspierającej określoną strategię rozwojową, hamującą narastanie nierówności. Należy pobudzić przedsiębiorczość i innowacyjność, selektywnie wspartą odpowiednimi rozwiązaniami ekonomiczno-instytucjonalnymi. Polityka gospodarcza może powinna być aktywna (ukierunkowana z punktu widzenia interesów społecznych), długofalowa, preferować określone zmiany strukturalne, branżowe i być wkomponowana w przemiany zachodzące w Unii oraz w skali globalnej.

Nie jest bowiem prawdą, iż państwa narodowe straciły swoją rację bytu, mogą się przecież adaptować pod względem struktury i działania do nowych technologii, stać się strukturami sieciowymi. W kontekście omawianego problemu ta adaptacja wydaje się szczególnie istotna. Państwo jest nadal fundamentalnym podmiotem, również jeśli chodzi o rozwój nowych technologii. Wbrew propagowanym masowo opiniom o rzekomo tylko twórczej roli kapitału prywatnego w rozwoju techniki, okazuje się, że wszystkie najważniejsze technologie, które doprowadziły do zbudowania Internetu, powstały w instytucjach państwowych, dzięki dotacjom i zamówieniom w dużych uniwersytetach oraz ośrodkach badawczych, a nie w świecie biznesu. Dla sektora komercyjnego były to za bardzo ryzykowne badania.

Sama Polska nie jest w stanie obecnie zmienić radykalnie systemu, ale powinna przynajmniej inicjować (w sferze politycznej) potrzebę zmiany w sposobie myślenia. Wiele osób ze świata nauki, jak i biznesu, postuluje te zmiany. Myślę, że instytucjonalna rola w tym przedsięwzięciu przysporzy nam sympatyków i krytyki. Póki co winniśmy racjonalizować działanie w ramach UE i mieć, pomimo wielu przeciwności, określoną koncepcję z wykorzystaniem zasobów i racjonalizować już istniejący kapitał. Trzeba wypracować systemowe rozwiązania, bo same przedsiębiorstwa prywatne, w tym zagraniczne, mają inną wizję biznesu i polityki.

Bibliografia

- Bogle J.C.** (2009), *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*, PWE, Warszawa.
- Castells M., Himanen P.** (2008), *Społeczeństwo informacyjne*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, „Seria Ekonomiczna”, t. 1, Warszawa.
- Castells M.** (2009; 2010), *Społeczeństwo sieci, Siła tożsamości i Koniec tysiąclecia*, PWN, Warszawa.
- Ezop** (2011), *Bajki*, Wyd. Dragon, Warszawa.
- Grotowska-Leder J., Faliszek K. (red.)** (2005), *Ekсклюza i inkluzja społeczna. Diagnoza. Uwarunkowania – kierunki działań*, Wyd. Akapit DPT, Warszawa.
- Ha-Joon C.** (2014), *Kraje zacofane nie rozwiną się nigdy, jeżeli maksymalnie otworzą swoje gospodarki* [online], <http://forsal.pl/artykuly/839775,ha-joon-chang-kraje-zacofane-nie-rozwina-sie-nigdy-jezeli-maksymalnie-otworza-swoje-gospodarki.html>, dostęp: 10.11.2017.
- Jurczak P.** (2015), *Mobbing w pracy: Alarmujące wyniki badania* [online], <http://praca.interia.pl/news-mobbing-w-pracy-alarmujace-wyniki-badania,nld,1857746>, dostęp: 12.11.2017.
- Landreth H., Colander D.C.** (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Machiavelli N.** (2008), *Książę*, Vesper.
- Piketty T.** (2015a), *Kapitał w XXI wieku*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Piketty T.** (2015b), *Ekonomia nierówności*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Prus B.** (1991), *Lalka*, BN, Warszawa.
- Rifkin J.** (2001), *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*, Wyd. dolnośląskie, Wrocław.
- Robert Solow** [online], https://pl.wikipedia.org/wiki/Robert_Solow, dostęp: 15.02.2018.
- Schumpeter J. A.** (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, „Studia i Monografie”, nr 37, Wyd. SAN, Łódź–Warszawa.

Stiglitz J.E. (2015), *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.

Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa.

Szymański W. (2008), *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Oficyna SGH, Warszawa.

Toffler A.H. (1996), *Budowa nowej cywilizacji*, Wydawnictwo Zysk i Spółka, Poznań.

Trocki M. (2004), *Outourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa.

Wolter (2014), *Kandyd czyli optymizm*, Wyd. Agencja Artystyczna MTJ.

Zielonka J. (2017), *Grecja utraciła suwerenność i stała się protektorem wierzycieli. Nie chcemy takiej UE* [online], <https://forsal.pl/artykuly/1083952,prof-zielonka-grecja-utraca-suwerennosc-i-stala-sie-protektorem-wierzycieli-nie-chcemy-takiej-ue-wywiad.html>, dostęp: 12.11.2017.

Jarosław Klepacki | jaroslawklepacki@poczta.onet.pl

Spółeczna Akademia Nauk

ORCID ID: 0000-0002-9601-8963

Milena Jakubas

Państwo jako aktywny kreator sektora bankowego

State as an Active Banking Sector Creator

Abstract: A liberal look at the role of the public sector, broadly understood also at the supranational level in shaping the stability and security of the financial sector, as well as economic growth had to undergo deep revision. It is therefore justified to analyze the current state of the already achieved and possible to achieve future effects of the nationalization of financial institutions on the example of selected countries of Central and Eastern Europe in 2007-2016 with particular reference to Poland. A critical look at the concept of full efficiency and self-regulation of financial markets allowed to show that the full efficiency of the banking sector depends on factors such as the independence of supervision of financial institutions, efficiency of judicial institutions and the freedom to undertake business in a given country, and to a lesser extent to the ownership structure. The role and importance of the state after the 2008-2009 financial crisis underwent a transformation towards the active creation of the banking sector.

Key words: the state, the banking sector, financial markets, risk, efficiency

Wprowadzenie

W ostatnich latach, zwłaszcza po kryzysie rozpoczętym w drugiej połowie 2008 roku, teorie ekonomiczne podlegają głębokiej rewizji i trwa poszukiwanie nowego modelu, oddającego w większym stopniu złożoność współczesnych uwarunkowań społeczno-gospodarczych. Liberalne spojrzenie na rolę sektora publicznego, szeroko rozumianego również na poziomie ponadnarodowym, w kształtowaniu wzrostu gospodarczego trzeba było poddać głębokiej rewizji. We współczesnych nurtach ekonomicznych pojawiły się odmiany swoistego rodzaju populizmu i nacjonalizmu w ujęciu ogólnym (ordoliberalizm). Nurdy te w dużej mierze koncentrują się na różnorodnym podejściu do kierunku rozwoju społeczno-gospodarczego w roli państwa w tym procesie (jako niewidzialnej lub bardzo widocznej ręki w tym procesie), a potem przeniesieniu tego na grunt gospodarczy.

Celem głównym artykułu jest próba wykazania wyraźnej transformacji roli państwa w kierunku aktywnego kreatora na rynku bankowym poprzez zwiększenie udziału właścicielskiego w nim, ale nie tylko. Autorzy artykułu uważają, że działanie takie jest znacznie mniej efektywne niż działania państwa w obszarach mających wpływ na aspekty gospodarcze tj. swobodę podejmowania działalności gospodarczej, czy też jakość usług publicznych. Autorzy będą starali się udowodnić, że efektywność sektora bankowego w głównym stopniu zależy od czynników takich jak: niezależność nadzoru nad instytucjami finansowymi, sprawność działania instytucji sądowych oraz swobody do podejmowania działalności gospodarczej w danym kraju, a w mniejszym stopniu do struktury właścicielskiej. Koncepcja ta stoi w sprzeczności z działaniami podejmowanymi na Węgrzech i w Polsce, gdzie dokonano zmiany struktury właścicielskiej i unarodowienia w sektorze bankowym, co uznać należy za element istotny z punktu widzenia prowadzonej polityki społeczno-gospodarczej. W artykule przeprowadzone zostaną krytyczne rozważania do koncepcji pełnej efektywności i samoregulacji rynków finansowych na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2007–2016 na tle innych regionów. W artykule przeprowadzona zostanie również analiza stanu obecnego już osiągniętych i możliwych do osiągnięcia w przyszłości efektów nacjonalizacji instytucji finansowych na przykładzie wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Ze względu na dostępność materiałów i specyfikę dokonujących się przemian, obszarem szczególnych zainteresowań jest Polska.

W artykule przedstawiono wyniki badań jakościowych oparte na analizie opisowej, w której wykorzystana została bogata literatura przedmiotu. Ujęcie problemu badawczego wymaga również zastosowania sposobów wnioskowania dedukcyjnego, a także indukcyjnego, metody analizy i syntezy oraz analizy porównawczej w zakresie niezbędnym do osiągnięcia celów pracy. Badania ilościowe z kolei obejmować będą metodę

systematyzacji informacji statystycznych, opartą na analizie źródłowych danych statystycznych, metodologię statystycznej zależności.

Geneza kierunków transformacji sektora bankowego

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej w konsekwencji transformacji ustrojowych, sektor bankowy przeszedł wiele zmian instytucjonalnych. Przed okresem transformacji w krajach tych dominowały banki centralne, które zgodnie z pełnioną funkcją, identyfikowane były jako banki państwa, banki emisyjne oraz banki banków. W systemie funkcjonowały także nieliczne banki specjalistyczne, stanowiące przedłużenie wykonawczej polityki finansowej związanej z inwestycjami, planem wydatków i przychodów ludności oraz wymianą z zagranicą. Wraz z dokonującą się transformacją gospodarczo-ustrojową dostrzec można było stopniowe przechodzenie sektora bankowego na warunki wolnorynkowe, szczególnie było to widoczne po wprowadzeniu zasady 3S: samodzielność, samorządność, samofinansowanie [Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, Dz. U. z 2013 r. poz. 1384; z 2015 r. poz. 1322 ; z 2016 r. poz. 1948, 2260].

W kolejnych latach badacze podkreślali silną i dominującą rolę bankowości dla rozwoju gospodarczego krajów Europy Środkowo-Wschodniej zwracając jednak uwagę, że samo wejście tych krajów do Unii Europejskiej, mimo symbolicznego charakteru, nie wpłynęło bezpośrednio na rozmiar oraz strukturę sektora bankowego ze względu na fakt, iż system ten już podlegał długoterminowym przekształceniom, związanym z procesami koncentracyjnymi, konsolidacyjnymi, a także dostosowawczymi do wymogów wspólnotowych przed akcesją. W Polsce od 1999 roku następowała stopniowa redukcja banków: z 72 w 1999 roku do 53 w 2003 roku [NBP 2007].

Według ostatniego raportu o sytuacji banków w 2017 r. [KNF 2017] redukcja podmiotów prowadzących działalność bankową dotyczyła zarówno banków komercyjnych (m. in. w konsekwencji fuzji i przejęć BPH, BGŻ) jak i banków spółdzielczych. W 2017r. liczba banków komercyjnych ograniczyła się już do 35. Wyraźny kierunek trendu obserwowany jest nieprzerwanie od kilkunastu lat, a zważywszy na utrzymujący się rozwój bankowości elektronicznej przekładającym się dodatkowo na minimalizację oddziałów bankowych (od 2014 r. liczba placówek bankowych w Polsce zmniejszyła się o 13%), na razie nic nie wskazuje na jego odwrócenie.

Istotnym z punktu widzenia prowadzonych rozważań kolejnym ważnym okresem dla sektora bankowego i roli państwa nie tylko krajów Europy Wschodniej był kryzys 2008–2009, dla którego charakterystycznym był fakt następowania kilku faz związanych z jego przenoszeniem się na inne sfery gospodarki – od rynku finansowego, przez sferę realną, do finansów publicznych. Stało się to również powodem długotrwałości załamania

gospodarek i konieczności podjęcia zakrojonych na szeroką skalę, pod względem rodzaju, działań naprawczych. W tym zakresie istotną rolę odegrały banki centralne oraz państwo jako główny koordynator procesów gospodarczych.

W obliczu narastającego kryzysu działania krajów skoncentrowane były na kilku głównych obszarach oddziaływania tzn.:

- dokonywaniu fuzji i przejęć w sektorze bankowym w ramach państwowych zasobów finansowych,
- tworzeniu właściwych podstaw do podejmowania działalności gospodarczej tzw. zasad wpływających na swobodę gospodarczą,
- dobrej jakości usług publicznych, w szczególności sądowych, w ramach niezależnego systemu nadzoru finansowego,
- modyfikacji systemu prawnego w kierunku unifikacji kodyfikacji rozwiązań europejskich w celu zwiększenia stabilności i bezpieczeństwa sektora bankowego.

Co do zasady wszystkie te działania winny przekładać się na zrównoważony rozwój społeczny oraz mieć pozytywny wpływ na rozwój, stabilność, bezpieczeństwo i rentowność sektora bankowego.

Z perspektywy polskiej gospodarki na plan pierwszy wysuwają się działania fuzji i przejęć w sektorze bankowym w ramach państwowych zasobów finansowych. Działania te z przerwami realizowane są od 2009 roku. Można w związku z tym przyjąć, że jest to okres post-kryzysowy, wyznaczający i rozpoczynający zmodyfikowaną, coraz bardziej aktywną rolę państwa w sektorze bankowym. Ogólne założenia strategii konsolidacji w polskim sektorze bankowym nadal (stan na czerwiec 2018 r.) zakładają, że istnieje przestrzeń do dalszego zacieśniania tego rynku. Według polskiego Ministerstwa Finansów, kontynuacja procesu pozwoli na dalsze obniżenie kosztów prowadzenia działalności poprzez efekty skali, z drugiej zaś ułatwi polskim instytucjom finansowym w przyszłości konkurowanie na rynku europejskim [Ministerstwo Finansów 2018]. Po ostatnich przejęciach m.in. Banku BPH i przede wszystkim Pekao, udział polskiego kapitału wzrósł do ok. 56 proc. co oznacza, że polski sektor bankowy w większości kontrolowany jest już przez krajowy kapitał (jeszcze 5 lat temu rodzima bankowość w 2/3 znajdowała się w obcych rękach). Z informacji KNF wynika, iż udział polskiego kapitału dotyczy 14 instytucji [KNF 2017]. Z kolei pozostała część rynku bankowego, złożona z kapitału zagranicznego, kontrolowana jest w 10,2% przez kapitał niemiecki (m.in. Commerzbank – właściciel mBanku, Deutsche Bank) oraz w 8,6% przez Hiszpanię (właściciel Santander Bank Polska). Wśród następnych w kolejności inwestorów zagranicznych na polskim rynku bankowym można wymienić Francję (7% m.in. BGŻ BNP Paribas, Credit Agricole) oraz Holandię (6,9%, m.in. ING Group). Ponadto, z niewielkim udziałem na polskim rynku, odpowiednio 4,0% i 3,3%, plasują się kolejno Portugalia (właściciel Millenium Bank) oraz USA (właściciel Citi Handlowy) [KNF 2017]. Warto zwrócić uwagę, iż sytuacja, w której udział

rodzimego kapitału w sektorze bankowym ma charakter dominujący, ma miejsce w Polsce po raz pierwszy od 1999 roku. Pod tym względem Polska plasuje się mniej więcej w środku unijnej stawki, na zbliżonym poziomie co Irlandia. W czołówce europejskiego zestawienia z ok. 90-procentowym udziałem krajowego kapitału znajdują się najbogatsze i największe gospodarki starego kontynentu, takie jak Niemcy, Francja i Włochy. Na końcu listy znajdują się natomiast Słowacja i Estonia, gdzie na początku 2016 roku do krajowych podmiotów należało odpowiednio: 4% i 6% aktywów, co oznacza, że tamtejsza bankowość niemal całkowicie zdominowana była przez zagranicznych inwestorów [EBC 2017]. Bardzo ciekawym przykładem bezpośredniego wpływu kryzysu i ewentualnych jego długoterminowych następstw na rolę państwa w kreowaniu struktury właścicielskiej w sektorze bankowym jest Grecja. Aktywa tamtejszego sektora bankowego pod koniec 2015 i w 2016 roku aż w 98% należały do krajowego kapitału. Co ciekawe, jeszcze w 2007 roku prawie 25% greckich aktywów bankowych znajdowało się w obcych rękach i był to wynik nawet niższy, niż w tym czasie wynosiła unijna średnia [EBC 2017]. Zarówno kierunek zmian, czyli wychodzenie kapitału obcego, jak też i ich dynamika procesu potwierdzają, że w okresie destabilizacji bezpieczeństwa finansowego, mającego swoje źródło poza granicami państwa, banki zagraniczne mogą stać się potencjalnym źródłem ryzyka dla całego sektora bankowego.

Państwo jako główny koordynator i kreator sektora bankowego

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które zdecydowały się przejąć część banków komercyjnych bądź skonsolidować banki państwowe, powinny brać pod uwagę wady i zalety takiego procesu. Należy także zastanowić się nad przesłankami takich decyzji, czy ich celem było pozyskanie wpływu na nie, czy też była to gra rynkowa przejęcia banku we właściwym momencie, po atrakcyjnej cenie. Goyal i Joshi [2012] w swoich badaniach dokonanych na bazie *case study* na przykładzie ICICI Bank wykazali, że jest to proces bardzo skomplikowany i wieloetapowy. W pracach z zakresu fuzji i przejęć w sektorze bankowym można spotkać również takie, które wskazują, jak działania w sektorze bankowym mogą oddziaływać na otoczenie rynkowe. Gugler i Yurtoglu [2004] opisali, jaki wpływ fuzje i przejęcia mają na popyt na pracowników w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i krajach Europy Środkowej. Beitel, Schiereck i Wahrenburg [2003] w swoich badaniach wykazali, że aby osiągnąć zamierzone cele, należy wybierać małe i szybko rozwijające się banki, które mają złe wskaźniki efektywności. Część badań podkreśla przy tym rodzaj fuzji i przejęć [Altunbas, Ibanes 2004; Berger, Demsetz, Strahan 1999]. Altunbas i Ibanes [2004] wskazywali, że w przypadku krajowych M&A różnice w poziomie kapitalizacji

oraz wielkości inwestycji w technologię i innowacje finansowe mogą przyczynić się do poprawy wyników banków biorących udział w przejęciu, podczas gdy w międzynarodowych fuzjach i przejęciach różnice te mogą skutkować pogorszeniem wyników. Autorzy zwrócili uwagę, że tempo takich transakcji jest determinowane głównie przez zmiany w otoczeniu gospodarczym, skutkujące zmianą ograniczeń, na które napotyka instytucje finansowe. W analizowanym przypadku był to kryzys gospodarczy.

Państwo oprócz przejmowania banków w okresie pokryzysowym zastosowało także metodę podnoszenia kapitałów swoich banków. Realizowały to również kraje Europy Środkowo-Wschodniej, dokonując stosowanych dokapitalizacji. Wyznacznikiem kryzysów gospodarczych jest zawsze niepewność na rynkach, która generuje ryzyko utraty zaufania do instytucji finansowych. Konsekwencją jest spadek popytu na kredyty (przez przedsiębiorstwa), co z kolei determinuje problemy finansowe w bankach. Pojawia się sytuacja „błędnego koła” lub „spirali śmierci”, gdzie mniejsza dostępność kredytowa prowadzi do problemów finansowych i zaprzestania inwestycji w małych i średnich przedsiębiorstwach. Z drugiej jednak strony pamiętać należy, że posiadanie wyższego poziomu kapitału pozytywnie wpływa na działalność banku, w tym na udział w rynku samego banku. Pozwala to również na „przetrwanie” banku w dobie kryzysu na rynku. Dotyczy to banków każdej wielkości (dużych, średnich i małych) [Berger, Bouwman 2013]. Kapitał oferowany przez banki jest udzielany w formie kredytów, między innymi dla przedsiębiorców, a w szczególności dla małych i średnich firm. Właśnie takie firmy „napędzają” gospodarkę. Dobra sytuacja ekonomiczna i finansowa przedsiębiorstwa wpływa na lepszą sytuację banków poprzez większe zapotrzebowanie na kredyty, ale również wyższe wkłady w bankach. Trujillo-Ponce [2013] przedstawia w swoich badaniach wyniki, dotyczące większej rentowności banków, według których większe zyski banków są rezultatem aktywnej polityki kredytowej oraz odpowiedniego poziomu wkładów klientów banku [Alshatti 2016].

W literaturze można odnaleźć badania, które potwierdzają tezę, że przedsiębiorstwa, które skorzystały z kredytów bankowych (i/lub funduszy własnych) w przyszłości osiągają lepsze wyniki ekonomiczne i zyski niż przedsiębiorstwa, które skorzystały np. z bezzwrotnych funduszy unijnych [Trujillo-Ponce 2013]. Należy jednak podkreślić, że wspieranie małych przedsiębiorstw (przez państwo, względnie organy państwowe), odgrywa znaczącą rolę i przekłada się pośrednio na wzrost gospodarczy danego kraju [Sokolinskaya, Kupriyanova 2015]. Sytuacja finansowa na rynkach, dostępność kredytów oraz szeroko rozumiana swoboda na rynkach mają znaczący wpływ na rozpoczęcie działalności i podejmowanie działalności gospodarczej. Z kolei swoboda podejmowania działalności gospodarczej jest istotnym elementem rozwoju przedsiębiorczości w danym kraju [Bjornskov, Foss 2008] i bezpośrednio rzutuje na kondycję sektora bankowego.

Korelacja „swobody ekonomicznej” i kondycji sektora bankowego

Badania wskazują na jednoznaczną korelację pomiędzy poziomem „swobody ekonomicznej” oraz wzrostem poziomu PKB per capita. Swoboda ekonomiczna w literaturze przedmiotu jest rozumiana jako brak barier na rynku na rozpoczęcie działalności gospodarczej, prowadzenie działalności gospodarczej i w efekcie rozwoju ekonomicznego [Cebula, Clark 2014]. Zagwarantowanie porządku i bezpieczeństwa publicznego w danym państwie, względnie poziom swobody podejmowania działalności gospodarczej, są efektem dobrego funkcjonowania instytucji państwowych. One powinny zagwarantować zarówno odpowiedni poziom swobody podejmowania działalności, jak również sprostać interesom grup, które mają znaczny wpływ na wzrost gospodarczy. Regulacje powinny być odpowiednim kompromisem, zadowalającym różne „grupy” na rynku. Warto zaznaczyć, iż brak barier i restrykcji dla przedsiębiorców (względnie osób prowadzących działalność gospodarczą) zmniejsza się wraz z poziomem osiąganych zysków i rozwojem firmy [Vutkotic, Bacovic 2006]. W tej kwestii znaczący wpływ posiadają instytucje państwowe, które powinny rozważyć odpowiednie struktury na rynku (lub ich brak), aby utrzymać wzrost gospodarczy i związaną z nim zdolność banków do zwiększania rentowności. Z badań Kristiny Nyström wynika, że kształt struktur jednostek organizacyjnych, aktywność centralnej administracji rządowej, struktury legislacyjne, dostęp do finansowania, możliwość współpracy międzynarodowej, a także regulacje dotyczące zatrudnienia, mają znaczny wpływ na wzrost gospodarczy [Sobel, Clark, Lee 2007; Amel, Mach 2017].

Podsumowując powyższe, można stwierdzić, że swoboda podejmowania działalności gospodarczej, a bardziej szczegółowo jej zakres, może mieć znaczący wpływ na podnoszenie aktywów oraz zwiększanie rentowności banków. Należy podkreślić również, że ekspansywna polityka kredytowa, bardzo często stymulowana przez państwo, ma wpływ na decyzję o rozpoczęciu podjęcia działalności gospodarczej. Mają na nią także wpływ regulacje lub brak tych regulacji na rynku, gdzie również bezpośrednim koordynatorem jest państwo. Instytucje państwowe mają bowiem bezpośredni wpływ na rozpoczęcie oraz prowadzenie działalności gospodarczej. Swoboda podejmowania działalności gospodarczej wpływa nie tylko na kondycje banków, ale również na wzrost gospodarczy danego kraju czy regionu [Fuentelsaz, Conzalez, Maicas i in. 2015].

Jakość sądownictwa i długość podejmowania decyzji przez sądy

Przedsiębiorczość oraz wchodzenie nowych przedsiębiorstw na dany rynek są zależne od wielu przesłanek. Do takich należy zaliczyć stabilność polityczną, bezpieczeństwo finansowe, perspektywy rozwoju dla nowych firm, bariery wejścia na rynek, ale również sytuację na rynku bankowym oraz jakość sądownictwa.

Z wielu badań wynika, że przedsiębiorczość ma istotny wpływ na wzrost gospodarczy [Chemin, 2009b]. Autor wskazuje w swoich badaniach, że nie tylko jakość sądownictwa odgrywa istotną rolę dla przedsiębiorców (i w rezultacie z tym związanym wzrostem gospodarczym), ale istotny jest również czasookres, w jakim sądy podejmują wiążące decyzje. Wydawanie po długim czasie wyroków przez sądy w sposób oczywisty wpływa negatywnie na kreatywność nowych przedsiębiorstw na rynku. Analiza danych sugeruje, że jakość sądownictwa oraz długość podejmowania decyzji przez sądy mają także wpływ na istniejące już przedsiębiorstwa. Długość podejmowania decyzji prowadzi w przedsiębiorstwach do względnej niepewności, a w długim okresie nawet do destabilizacji finansowej, co z kolei przykładowo może przekładać się na brak inwestycji oraz rozbudowy samego przedsiębiorstwa. Wydłużanie procesów decyzyjnych w konkluzji może również prowadzić do stagnacji (względnie mniejszego wzrostu) w sektorze bankowym, z uwagi na to, że wiele inwestycji jest finansowanych przy pomocy kredytów [Chemin, 2009b]. Nie można zapominać, że tak zwane profesjonalne instytucje finansowe z definicji wystawione na ryzyko prawne bardzo często zmuszone są mrozić część kapitałów własnych z tytułu toczących się sporów natury prawnej. W obszarze dobrej koniunktury i stabilnego otoczenia zewnętrzny aspekt ten nie ma zasadniczego wpływu na stabilność sektora finansowego. Zupełnie inaczej przedstawia się sytuacja w okresie kryzysu i po kryzysie, kiedy to otoczenie zewnętrzne przestaje być stabilne i prognozowane, a płynność finansowa i wiarygodność mają charakter priorytetowy.

Badania przeprowadzone przez M. Chemina [2009b] w Pakistanie przedstawiają ponadto dodatkowe elementy, które uzyskują z lepszej jakości sądownictwa. Ekspansja przedsiębiorstw na danych rynkach prowadziła do zmniejszenia stopy bezrobocia, doprowadzając do wzrostu liczby osób skłonnych do otwierania kont bankowych i zaciągania kredytów w bankach. Jakość i szybkość sądownictwa przełożyła się więc pośrednio na lepszą sytuację sektora bankowego [Chemin 2009b]. Znaczącą rolę sądownictwa (w tym przypadku sądów pracy) przedstawia w swoich badaniach również R. Espinosa [2017]. Po badaniach dokonanych na terenie Francji udowodniono, że zmniejszona liczba sądów pracy (poprzez reformy) miała negatywny wpływ na poziom zatrudnienia oraz na odsetek nowo-powstających przedsiębiorstw [Espinosa i in., 2017]. Kolejne badania, które potwierdzają znaczenie długości podejmowania decyzji przez sądy,

przeprowadził Chemin [2009a] w Indiach. Potwierdza on, że długość wydawania wyroków sądu ma wpływ na wzrost gospodarczy oraz na aktywność gospodarczą kraju, względnie regionu. Warto zauważyć, że w tym przypadku jakość sądownictwa oraz długość podejmowania przez sądy decyzji wytwarza sytuację, którą można określić jako „błędne koło“.

Jak zostało to przedstawione powyżej, lepsza jakość sądownictwa przekłada się na stopień przedsiębiorczości, powoduje wzrost gospodarczy oraz pozytywnie wpływa na sektor bankowy. Wynika z tego, że kraje bogatsze, względnie lepiej rozwinięte, posiadające możliwości poprawy sądownictwa, będą miały przełożenie na poprawę w gospodarce i w innych, wymienionych sektorach [Chemin, 2009a]. Potwierdzają to również badania przeprowadzone przez Cusatelli i Giacalone [2014], które określają, że kraje, w których przeznaczana się wyższe wydatki budżetowe na sądownictwo (np. na komputeryzację sądownictwa), wpływają na efektywność sądów oraz na długość podejmowania przez nie decyzji. Obaj badacze podkreślają również, że lepsza jakość sądownictwa (oprócz aspektów wymienionych powyżej) pozytywnie wpływa na inwestycje zagraniczne w danym kraju oraz zmniejsza koszty prowadzenia działalności gospodarczych [Cusatelli, Giacalone 2014].

Kolejny przykład potwierdzający znaczenie sądownictwa dla rozwoju gospodarczego oraz związanego z tym rozwoju przedsiębiorstw i gospodarstw domowych zamieścili w swoich badaniach Lorizio i Gurrieri [2014]. Opisują oni, że inwestycje i wzrost gospodarczy nie są wyłącznie zależne od czynników ekonomicznych, ale również od poziomu zaufania społeczeństwa danego kraju do instytucji państwowych [Lorizio, Gurrieri 2014]. Papaioannou [2011] przedstawia ponadto badania, które podkreślają, że jakość sądownictwa, ale również długość podejmowania decyzji przez sądy, ma jednoznaczny wpływ na inwestycje prywatne. Jest to spowodowane faktem, że kraje ze względnie słabą ochroną inwestorów oraz długim czasem podejmowania decyzji przez sądy są mniej rozwinięte, a ich giełdy wykazują mniejszy poziom płynności. Banki w takich krajach udzielają wtedy niższych kredytów, które z reguły cechuje krótszy okres spłaty i wyższe odsetki [Papaioannou 2011; World Bank Group 2017; European Commission 2014].

Podsumowując, można stwierdzić, że jakość sądownictwa, którego głównym kreatorem i koordynatorem jest państwo identyfikowana przez pryzmat długości podejmowania decyzji przez sądy, jest elementem wpływającym na sektor bankowy. Jakość sądów oraz związany z tym czasookres, konieczny do podjęcia wiążących decyzji, mają wpływ na wzrost gospodarczy, stabilność danego kraju (regionu) oraz rozwój sektora bankowego. Jak zostało przedstawione powyżej, nieodpowiednio działający system sądownictwa przekłada się na podejście i oczekiwania inwestorów oraz sektor bankowy, który udziela kredytów na mniejsze kwoty z wyższym oprocentowaniem (podwyższony wskaźnik bezpieczeństwa). W związku z czym wzrost gospodarczy jest

wówczas względnie niewielki lub nawet całkowicie wstrzymany. Zapewnienie stabilności w kraju prowadzi do rozwoju oraz związanego z tym zaufania oraz inwestycji [Komisja Europejska 2017]. Inwestycji, które w dużej mierze są dokonywane przy pomocy sektora bankowego z mniejszym lub większym wsparciem i zaangażowaniem struktur organów państwowych.

Skuteczność a struktura nadzoru finansowego

Kwestia niezależności w zakresie nadzoru finansowego po kryzysie finansowym jest szeroko dyskutowanym tematem. Gaganis i Pasiouras [2013] zadają pytanie: czy banki centralne powinny sprawować nadzór finansowy? Jeżeli tak, w jakim zakresie nadzór taki powinien być dopuszczalny? Ponadto należy zadać sobie pytanie, czy nadzór nad bankami powinien zostać wykonywany wyłącznie przez jedną instytucję. Warto zaznaczyć, że obecnie istnieją już instytucje nadzorujące, które mają niezależny charakter względem banku centralnego albo organów państwowych. Stawia to w szczególności banki centralne przed nowymi wyzwaniami. Sama efektywność niezależnych instytucji w dalszym ciągu jest w wielu przypadkach zależna od współpracy z państwowymi instytucjami [Quintyn 2009]. Z przeprowadzonych badań Gaganis'a i Pasiouras'a [2013] wynika, że rentowność banków spada wraz ze wzrostem wpływu banku centralnego jako organu nadzorującego. Banki w krajach, w których można odnotować wyższy poziom unifikacji organów nadzorujących, odznaczają się mniejszym zyskiem oraz mniejszą efektywnością. Masciandaro i Volpicella [2016] podkreślają, że wpływ oraz rola samych banków centralnych jako organu nadzorującego różnią się w zależności od kraju. Dla przykładu dwa największe banki centralne: Europejski Bank Centralny (ECB) i System Rezerwy Federalnej (Fed) mają jako organy nadzorujące niewielki wpływ na nadzór bankowy i przy tym wysoką niezależność polityczną. W tym zakresie warto zaznaczyć, że badania Tabak, Fazio, Karine i innych [2016] pokazują, że względnie silny nadzór nad sektorem bankowym (wraz ze stabilnością cen) przekłada się na stabilność sektora bankowego (co sprzyja generowaniu wyższych zysków). Nawet w czasach kryzysu finansowego można było zauważyć, że banki (względnie kraje), które były pod dobrym i mocnym nadzorem, były bardziej odporne na działania kryzysu [Tabak, Fazio, Karine i in. 2016]. Voille [2017] podkreśla dodatkowo, że Europejski Bank Centralny, jako największy organ nadzorujący system bankowy w strefie euro, poprzez możliwość przeprowadzenia tak zwanych *stress test*, zyskał dodatkowe narzędzie „władzy”. Z drugiej strony przeprowadzenie *stress test* (w którym sprawdzano odporność systemu bankowego na potencjalne nowe kryzysy poprzez badanie tak zwanych scenariuszy skrajnych), dało poszczególnym instytucjom nowe możliwości analizy systemu oraz możliwości konkretnego oddziaływania na newralgiczne sektory całego rynku.

Buttigieg [2014] w swoich badaniach podkreśla, że, aby nadzór prowadził do zamierzonych efektów oraz był wykonywany z należytą starannością, instytucje publiczne powinny oddelegować tenże nadzór (względnie część nadzoru) do instytucji niezależnych. Podkreśla, że podczas takiej współpracy niezwykle istotne jest odpowiednie zdefiniowanie wyznaczenia obowiązków, ale również określenie poziomu niezależności (od organu państwowego) oraz dokładnego profilu kompetencji i obowiązków niezależnych instytucji. Masciandaro, Quintyn i Taylor [2008] dodają, że niektóre funkcje nadzorcze są sprawowane w bardziej efektywny sposób i prowadzą do lepszych rezultatów, jeżeli nadzór jest dokonywany przez podmioty „poza” bankiem centralnym danego kraju lub danej strefy ekonomicznej. Warto natomiast podkreślić, że skuteczność organu nadzoru w znaczącym stopniu również zależy od „modelu działania” stworzonego dla takiej instytucji. Również w samej Unii Europejskiej różnorodność modeli jest duża i zależna od intencji oraz zamierzonych efektów nadzoru. Jednak każdy przyjęty model/strategia działania powinny ewaluować z biegiem czasu (a w szczególności w czasach kryzysu), aby odpowiednio reagować na nową sytuację na rynkach [Buttigieg 2014]. Podobne obserwacje odnotowali Masciandaro oraz Romelli [2018], którzy w swoich badaniach udowodnili, że szczególnie po ostatnim kryzysie finansowym (2007–2009) wiele państw zmieniło swoje strategie nadzorcze oraz wpływ banku centralnego, względnie jego nadzór. Sam kryzys finansowy był więc „punktem zwrotnym” oraz doprowadził do sprawdzenia istniejących struktur nadzorczych i ich usprawnienia. Maciandaro i Romelli [2018] podkreślają jednak, że sam kryzys finansowy nie może być uznawany za jedyny powód do wprowadzania zmian w istniejących systemach nadzorczych. W niektórych przypadkach zmiany zostały dokonane, z uwagi na ogólną tendencję zmian w danych obszarach. Z tego również powodu można zauważyć pewne podobieństwa w zakresie nadzoru w poszczególnych państwach. Istotnym elementem w przedstawionych badaniach jest również fakt, że Maciandaro i Romelli [2018] jednoznacznie unikają stwierdzenia, czy i w jakim stopniu większe zaangażowanie w zakresie nadzoru finansowego przekłada się w rezultacie na większą stabilność i efektywność systemu bankowego, względnie banków.

W Polsce po 1989 roku nadzór nad częścią rynku finansowego był sprawowany przez m.in. Prezesa Narodowego Banku Polskiego (nadzór bankowy), Komisję Nadzoru Bankowego (nadzór bankowy) oraz Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (nadzór nad rynkiem kapitałowym). Sprawowany nadzór miał wówczas wymiar funkcjonalny i był realizowany obok innych funkcji NBP [Fojcik-Mastalska 2009]. Ewolucja polskiego systemu nadzoru doprowadziła w 1998 roku do wyłączenia Prezesa NBP z funkcji nadzorczych i przejścia pełnej kontroli nad nadzorem przez Komisję Nadzoru Bankowego (KNB). Prezes NBP został przewodniczącym KNB. W ramach procesu centralizacji polskiego nadzoru w roku 1991 powstaje kolejna instytucja nadzorująca polski system finansowy,

Komisja Papierów Wartościowych (KPW). Zostaje ona przekształcona w Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (KPWiG). Finalnym etapem konsolidacji był rok 2006 i połączenie Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych z Komisją Papierów Wartościowych i Giełd. Efektem tych połączeń było powołanie w 2006 r. Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) (Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze..., art. 3, ust. 1). Kryzys finansowy z lat 2008–2009 uwidoczniał, że rozwiązania te nie były pozbawione wad. W efekcie czego powołano Komitet Stabilności Finansowej (nadzór makroostrożnościowy). W polskiej rzeczywistości post kryzysowej coraz wyraźniej słychać zapowiedzi powrotu nadzoru finansowego pod skrzydła Narodowego Banku Centralnego, co bezsprzecznie jest potwierdzeniem powrotu do koncepcji rosnącej roli banku centralnego.

Podsumowując, należy stwierdzić, że system nadzoru finansowego przeszedł w ostatnich latach (a w szczególności po kryzysie finansowym) wiele zmian i dostosował się do nowych warunków na rynku gospodarki globalnej, w tym w Polsce. Daje to instytucjom nadzoru finansowego więcej możliwości kontroli i nadzoru nad systemem bankowym. To z kolei prowadzi w rezultacie do mniejszej rentowności w bankowości oraz rosnącego znaczenia narodowego banku i państwa. Banki zatem preferowałyby większą swobodę w działaniu lub większą niezależność nadzorujących ich instytucji. Należy stwierdzić, że w wielu obszarach (krajach) nadzór jest dokonywany przez instytucje nie tylko państwowe, względnie niezależnie państwowe. Jak przedstawiono powyżej, również i te instytucje będą musiały współpracować z bankami centralnymi, aby w pełni wykonywać swoje działania. Banki centralne, szczególnie te największe, jak przykładowo EBC czy Fed, są na tyle niezależnymi instytucjami, że nawet większa liczba narzędzi nadzoru niekoniecznie musi mieć negatywny wpływ na efektywność sektora bankowego. W przypadku jednak banków mniejszych, takich jak polski czy węgierski, element niezależności już nie jest tak ostry i jednoznaczny. Należy wziąć pod uwagę fakt, że dodatkowe metody i możliwości nadzoru przyczyniają się do stabilności całego sektora bankowego.

Wnioski

Zwiększanie udziału właścicielskiego w sektorze bankowym jest tylko jednym z przynajmniej kilku istotnych obszarów wyraźnej transformacji roli państwa w kierunku aktywnego kreatora rynku bankowego. Złożona struktura systemu bankowego i relacji w nim zachodzących, jak również charakteru i wpływu na bezpieczeństwo finansowe gospodarki realnej, determinuje konieczność aktywnego udziału państwa w znacznie szerszym spectrum.

Przeprowadzona w ramach artykułu szersza analiza w tym zakresie pozwala na stwierdzenie, że w erze wysoce zmiennego otoczenia zewnętrznego konsolidacja

w aspekcie właścicielskim sektora bankowego nie może być utożsamiana jako gwarancja wzrostu jego efektywności czy nawet stabilizacji. Pojęcie źródeł i przyczyn efektywności w erze tak szybkich przemian utożsamiać należy znacznie szerzej i obejmować ono powinno również aspekt niezależności i charakteru nadzoru nad instytucjami finansowymi, sprawności działania instytucji sądowych oraz swobody do podejmowania działalności gospodarczej w danym kraju.

Dzisiaj już wiemy, że rynek nie jest w stanie zawsze w pełni samodzielnie rozwiązać każdy problem i wyjść z każdej skrajnej sytuacji. Koncepcja pełnej efektywności i samoregulacji rynków finansowych w sytuacjach ekstremalnych, a do takich z pewnością zaliczyć można wydarzenia z lat 2008–2009 i potem 2010–2013 (kryzys fiskalny), nie znajduje zastosowania.

Bibliografia

Alshatti A.S. (2016), *Determinants of banks' profitability – the case of Jordan*, „Investment Management and Financial Innovations”, no. 13 (1).

Altunbas Y., Ibanes D.M. (2004), *Mergers and Acquisitions and Bank Performance in Europe: The Role of Strategic Similarities*, „ECB Working Paper”, no. 398.

Amel D., Mach T. (2017), *The impact of the small business lending fund on community bank lending to small businesses*, „11 Economic Notes by Banca Monte dei Paschi di Siena SpA”, vol. 46, no. 2–2017, ss. 307–327.

Beitel P., Schiereck D., Wahrenburg M. (2003), *Explaining the M&A – success in European bank mergers and acquisitions* [online], https://www.researchgate.net/publication/254403717_Explaining_the_MA-success_in_European_Bank_Mergers_and_Acquisitions, dostęp: 20.04.2019.

Berger A.N., Bouwman C.H.S. (2013), *How does capital affect bank performance during financial crises?*, „Journal of Financial Economics”, no. 109, ss. 146–176.

Berger A., Demsetz R.S., Strahan P.E. (1999), *The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences, and implications for the future*, „Journal of Banking & Finance”, vol. 23, iss. 2–4, ss. 135–194.

Bjornskov C., Foss N.J. (2008), *Economic freedom and entrepreneurial activity: some cross-country evidence*, „Public Choice”, no. 134, ss. 307–328.

Buttigieg C.P. (2014), *Strengthening the governance of national financial supervision in the EU: Existing weaknesses and a proposal for reform*, „ERA Forum”, no. 15(2), ss. 197–227.

Cebula R.J., Clark J.R. (2014), *The effects of economic freedom, regulatory quality and taxation on the level of per capita real income: a preliminary analysis for OECD nations and non-G8 OECD nations*, „Applied Economics”, no. 46 (31), ss. 3836–3848.

Chemin M. (2009a), *Do judiciaries matter for development? Evidence from India*, „Journal of Comparative Economics”, no. 37(2), ss. 230–250.

Chemin M. (2009b), *The impact of the judiciary on entrepreneurship: Evaluation of Pakistan's Access to Justice Programme*, „Journal of Public Economics”, no. 93(1–2), ss. 114–125.

Cusatelli C., Giacalone M. (2014), *Evaluation Indices of the Judicial System and ICT Developments in Civil Procedure*, „Procedia Economics and Finance”, no. 17(14), ss. 113–120.

Espinosa R., Desrieux C., Ferracci M. (2017), *Labor market and access to justice*, „International Review of Law and Economics”, no. 54, ss. 1–16.

European Central Bank (2017), *Report on financial structures* [online], <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/reportonfinancialstructures201710.en.pdf>, dostęp: 20.04.2019.

European Commission (2014), *European Semester Thematic Factsheet*, ss. 1–12.

Fojcik-Mastalska E. (red.) (2009), *Prawo bankowe*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.

Fuentelsaz L., Conzalez C., Maicas J.P. i in. (2015), *How different formal institutions affect opportunity and 12 necessity entrepreneurship*, „BRQ Business Research Quarterly”, no. 18, ss. 246–258.

Gaganis C., Pasiouras F. (2013), *Financial supervision regimes and bank efficiency: International evidence*, „Journal of Banking and Finance”, no. 37(12), ss. 5463–5475.

Gaughan P.A. (2007), *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*, John Wiley & Sons.

Girma S., Thompson S., Wright P.W. (2006), *The impact of merger activity on executive pay in the United Kingdom*, „Economica”, no. 73(290), ss. 321–339.

Goyal K.A., Joshi V. (2012), *Indian Banking Industry: Challenges And Opportunities*, „Global Business and Management Research: An International Journal”, no. 3 (1), ss. 18–28.

Gugler K., Yurtoglu B. (2004), *The effects of mergers on company employment in the USA and Europe*, „International Journal of Industrial Organization”, Vol. 22, Iss. 4, ss. 481–502.

Joash G.O., Njagiru M.J. (2015), *The effect of mergers and acquisitions on financial performance of banks. A survey of commercial banks in Kenya*, „International Journal of Innovative Research & Development”, No. 4(8), ss. 101–113.

Komisja Europejska (2017), *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu regionów, Unijna tablica wyników wymiaru sprawiedliwości z 2017 r.*

Komisja Nadzoru Finansowego (2017), *Raport o sytuacji banków w 2017 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa

Lorizio M., Gurrieri A.R. (2014), *Efficiency of Justice and Economic Systems*, „Procedia Economics and Finance”, no. 17.

Masciandaro D., Quintyn M., Taylor M.W. (2008), *Inside and outside the central bank: Independence and accountability in financial supervision. Trends and determinants*, „European Journal of Political Economy”, No. 24(4), ss. 833–848.

Masciandaro D., Romelli D. (2018), *Central bankers as supervisors: Do crises matter?*, „European Journal of Political Economy”, No. 52(August 2016), ss. 120–140.

Masciandaro D., Volpicella A. (2016), *Macro prudential governance and central banks: Facts and drivers*, „Journal of International Money and Finance”, No. 61, ss. 101–119.

Ministerstwo Finansów (2018), *Monitor Konwergencji z Unią Gospodarczą i Walutową, czerwiec 2018*, Warszawa.

Narodowy Bank Polski (2007), *Sytuacja finansowa banków na koniec 1993–2006. Synteza*, Warszawa.

Nyström K. (2008), *The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data*, „Public Choice”, no. 10 (2008), 136, ss. 269–282.

Papaioannou E. (2011), *The Injustice of the Justice System* [online], [http:// greekeconomistsreform.com](http://greekeconomistsreform.com), dostęp: 12.06.2018, ss. 1–16.

Quintyn M. (2009), *Independent agencies: More than a cheap copy of independent central banks?*, „Constitutional Political Economy”, no. 20(3–4), pp. 267–295.

Sobel R.S., Clark J.R., Lee D.R. (2007), *Freedom, barriers to entry, entrepreneurship, and economic progress*, „Rev 9 Austrian Econ”, no. 20, ss. 221–236.

Sokolinskaya N.E., Kupriyanova L.M. (2015), *Evaluation of small Business Support's Effectiveness*, „Asian Social Science 5”, No. 11 (7).

Staniewski M. W, Szopiński T., Awruk K. (2016), *Setting up a business and funding sources*, „Journal of Business Research”, No. 69, 4, ss. 2108–2112.

Tabak B.M., Fazio D.M., Karine K.C. i in. (2016), *Financial stability and bank supervision*, „Finance Research Letters”, no. 18, ss. 322–327.

Trujillo-Ponce A. (2013), *What determines the profitability of banks? Evidence from Spain*, „Accounting and Finance”, no. 53 2 (2013), ss. 561–586.

Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. z 2013 r. poz. 1384; z 2015 r. poz. 1322 ; z 2016 r. poz. 1948, 2260).

Violle A. (2017), *Banking supervision and the politics of verification: the 2014 stress test in the European Banking Union*, „Economy and Society”, no. 46(3–4), ss. 432–451..

Vutkotic V., Bacovic M. (2006), *Economic Freedom and Economic Growth in South East Europe*, „Transition Studies 8 Review”, no. 13 (1), ss. 81–91.

World Bank Group (2017), *What Works? Examples of Empirically Proven Justice Reforms* [online], <http://documents.worldbank.org/curated/en/506611513850612331/What-works-examples-of-empirically-proven-justice-reforms>, dostęp: 20.04.2019.

Część II

Transformacja codzienności
finansowej

Agnieszka Alińska | aalin@sgh.waw.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ORCID ID: 0000-0002-6916-0761

Omnikanalowość jako strategia obsługi klientów bankowych

Omnichannel as a Strategy of Customer Banking Service

Abstract: The aim of this article is to present and evaluate the possibility of providing financial services in the form of omnichannel as a result of adaptation of banks' strategies to new market conditions and their operating environment. The trend of abandoning traditional forms of customer prospecting is visible in most European Union countries and the forms with the scope of distribution channels used for banking services are getting a subject to a constant process of changes and adaptation to customer needs. Changes in organizational structures of banks will result primarily from new expectations of customers, new technological solutions and regulatory requirements. The progressive digitization of financial services is contributing to fundamental changes in the form of the distribution channels used for financial services and one of the most popular is becoming omnichannel. It consists in the provision by the bank of services that are fully integrated into one coherent environment, ensuring uniform and intermingling service processes. Omnichannel is a kind of process that combines both communication with the customer and distribution of financial products and consists in the conversion of banking services, the ability to maintain the same relationship with the customer, regardless of whether he/she uses the services of a branch or contacts through a mobile application.

Keywords: omnichannel, banking services, bank management.

Wprowadzenie

W ostatniej dekadzie głównym czynnikiem zmian w sektorze bankowym był kryzys finansowy, wpływ jego skutków, a także konieczność dostosowania się do nowych wymogów regulacyjnych i ostrożnościowych, wprowadzonych przez instytucje nadzorcze. Jednak zmiany wywołane kryzysem, nie były i nie są jedynymi źródłami przeobrażeń struktur organizacyjnych w strategii funkcjonowania instytucji bankowych na rynku usług finansowych. Równolegle obserwujemy pojawianie się wielu nowych i różnorodnych rozwiązań o charakterze infrastrukturalnym, które z jednej strony wywołane są zmieniającymi się uwarunkowaniami technologicznymi, a z drugiej strony stanowią odzwierciedlenie nowych preferencji oraz potrzeb zgłaszanych przez klientów. Duże znaczenie dla przyjmowania nowych strategii organizacyjno-technologicznych banków ma także wzrost aktywności innych, niebankowych podmiotów oferujących usługi finansowe (głównie Fintech) i wprowadzanie w życie regulacji rozszerzających podmiotową strukturę usług bankowych na rynku (Dyrektywa PSD2). Wszystkie te elementy bazują na rozwiązaniach z zakresu digitalizacji usług finansowych, które determinują coraz większy zakres wykorzystywania nowych lub zmodyfikowanych kanałów dystrybucji usług.

Na tle tak zarysowujących się zmian rynkowych, pojawiają się liczne pytania badawcze: w jakim kierunku i w jakim zakresie, postępować będą zmiany na rynku usług bankowych w obszarze wykorzystywania nowych i zmodyfikowanych kanałów dystrybucji usług finansowych? Czy elektroniczne i mobilne kanały dystrybucji usług bankowych wyeliminują tradycyjną (okienkową) obsługę? Jakie są korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia rozwiązań wykorzystujących strategię omnikanałowości?

W odniesieniu do tak sformułowanych pytań badawczych, weryfikacji poddano następującą hipotezę badawczą: digitalizacja usług finansowych przyczyni się do zasadniczych zmian w formule wykorzystywanych kanałów dystrybucji usług, a jedną z najbardziej popularnych będzie omnikanałowość.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie i dokonanie oceny możliwości świadczenia usług finansowych w formie omnikanałowości, jako efektu dostosowywania się strategii działania banków do nowych uwarunkowań rynkowych i otoczenia ich funkcjonowania. Uzupełnienie oferty pośrednictwa finansowego w postaci nowych kanałów dystrybucji staje się wyzwaniem i docelowym modelem biznesowym na rynku usług finansowych.

Dostępność i wykorzystanie kanałów dystrybucji usług bankowych

Zmiany na rynku usług finansowych przybierają coraz szerszy zakres i różnorodną formę. W ich dystrybucji wykorzystuje się sprawdzone, tradycyjne rozwiązania, chętnie akceptowane przez klientów, jak również te, które charakteryzują się innowacyjnością. Na przestrzeni ostatnich kilku lat zmieniły się kanały, za pośrednictwem których klienci mogą komunikować się z bankiem. Jeszcze kilka lat temu kategoria oddziału bankowego i call center stanowiły podstawowy środek komunikowania się klientów z instytucją i dokonywania transakcji finansowych. Takie narzędzia, jak Internet czy telefon komórkowy, praktycznie w ogóle nie były wykorzystywane ze względu na ich ograniczoną powszechność. Obecnie Internet dociera do najbardziej oddalonych miejsc, jest łatwy w użytkowaniu i staje się coraz mniej kosztowny. W Polsce według danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej [Raport UKE 2017] na koniec 2016 roku, liczba wydanych kart SIM wynosiła 55,5 mln, co przy liczbie mieszkańców Polski 38,4 mln osób świadczy o nasyceniu na poziomie ok. 144,2%. Jednocześnie na tle pozostałych państw Unii Europejskiej, uzyskujemy wysokie parametry nasycenia usługami mobilnego dostępu do sieci. Według danych na koniec 2016 r., wskaźnik ten dla Polski kształtował się na poziomie ok. 115% i był znacznie wyższy od średniej dla Unii Europejskiej (83,9%). Mniej korzystnie wygląda sytuacja z dostępem do usług o charakterze stacjonarnym, gdyż znajdujemy się na ostatnim miejscu w Europie – wskaźnik nasycenia wynosi 18,6%, przy średniej dla Unii Europejskiej – 32,7%. Jednak wiele czynników wskazuje na dynamiczny rozwój także i w tym obszarze. Wynika to między innymi ze stosunkowo niskich kosztów korzystania z tego typu rozwiązań. Miesięczny koszt usługi o prędkości 10Mb/s–30 Mb/s wynosi ok. 18,24 Euro, a w Unii Europejskiej 25,32 Euro.

Internet zrewolucjonizował wiele dziedzin życia, w tym również bankowość. W porównaniu do działalności stacjonarnych oddziałów banków, stworzył możliwość szybkiego i mniej kosztownego dotarcia do klientów i zaspokojenia ich potrzeb [Bersin, Pelster, Schwartz 2017, s. 2]. Wzrost jego dostępności i powszechności jako kanału komunikowania, przyczynił się do wydłużenia i zmodyfikowania dotychczasowej listy dostępnych środków dystrybucji usług bankowych, zwłaszcza, że społeczeństwa w wielu krajach zgłaszają chęć dalszego i szerszego wykorzystywania rozwiązań mobilnych.

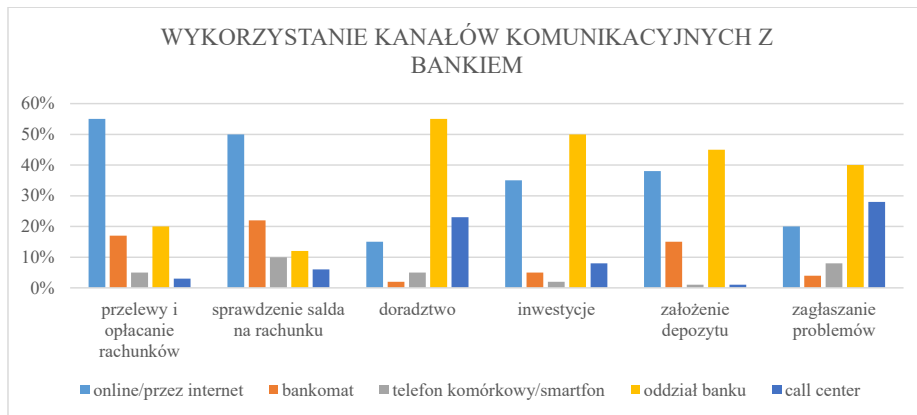
Coraz większa powszechność wykorzystywania narzędzi komunikowania się przez Internet sprawiła, że także tego typu formy dostarczania usług bankowych, są coraz powszechniejsze i ewoluują w kierunku dostosowania się do potrzeb klientów. Widoczne jest stosowanie wyrafinowanych metod pozyskania i/lub chęci utrzymania klientów, przede wszystkim poprzez analizę zasobów informacji zgromadzonych w big data.

Oprócz internetowych oraz mobilnych kanałów dystrybucji usług bankowych, istnieją formy bardziej tradycyjne w postaci oddziałów i bankomatów. Sklasyfikowane sposoby dystrybucji przyczyniły się do rozwoju bankowości, która może przybierać następujące formy:

- bankowości internetowej (serwisy transakcyjne w przeglądarkach WWW),
- bankowości mobilnej (aktywne aplikacje na smartfony oraz lekkie wersje serwisów transakcyjnych),
- bankowości terminalowej (bankomaty, kioski samoobsługowe),
- dedykowanej bankowości komputerowej (poprzez zainstalowane na komputerze oprogramowanie),
- bankowości telefonicznej (poprzez serwisy IVR i bankowe Call Center),
- *self banking*, bazujący na rozwiązaniach zachęcających klientów do samodzielnego przeprowadzania operacji finansowej.

Pomimo iż w ostatniej dekadzie udział poszczególnych kanałów związanych z obsługą klientów uległ znacznemu przekształceniu, to nadal jednym z najważniejszych sposobów kontaktu z bankiem, pozostaje oddział. Jego rola systematycznie się zmniejsza, zwłaszcza w obszarach powiązanych z doradztwem, płatnościami i prowadzeniem rachunku.

Rysunek 1. Kanały komunikacji klientów z bankiem

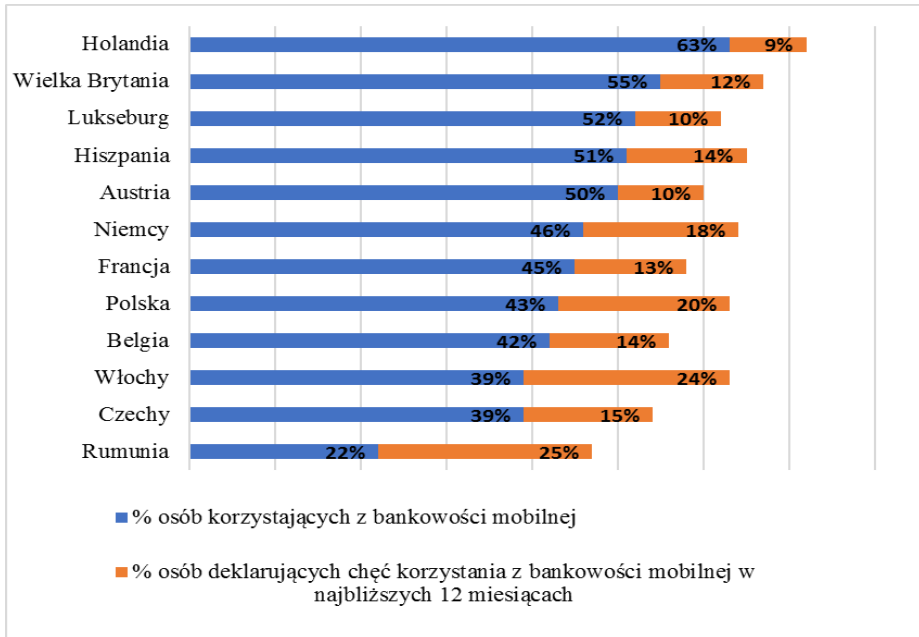


Źródło: [EY Global Consumer Banking Survey 2014, s. 5].

Z badań przeprowadzonych przez bank ING wśród 12 krajów Unii Europejskiej wynika, że 47% użytkowników smartfonów i/lub tabletów, używało ich do mobilnej bankowości w 2016 roku, a kolejne 16% wyraziło chęć skorzystania w ciągu następujących

12 miesięcy [Economics 2018]. Dla porównania, na terenie USA współczynnik ten wynosił 53%, a w Australii 49%.

Rysunek 2. Odsetek osób korzystających z bankowości mobilnej w wybranych krajach Unii Europejskiej (dane za 2016 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie [International Survey Mobile Banking 2016].

Na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzić można, że zmiany w kanałach dystrybucji usług bankowych, zapoczątkowane stosunkowo niedawno, są procesem nieodwracalnym. Ekonomiści Accenture wskazują na trzy zasadnicze czynniki, które przyczyniają się do ograniczenia znaczenia tradycyjnej bankowości i dlatego pojawiła się presja do wprowadzenia zmian polegających na digitalizacji. Są nimi uwarunkowania makroekonomiczne, zmiany związane z regulacjami oraz dojrzałość rynku [McIntyre, Gera, Macchi 2017]. Trend odchodzenia od tradycyjnych form dotarcia do klientów, jest widoczny w większości krajów Unii Europejskiej. Formy i zakres wykorzystywanych kanałów dystrybucji usług bankowych, podlegają stałemu procesowi przeobrażeń i dostosowywaniu się do potrzeb klientów. Obserwujemy coraz mniejszą liczbę oddziałów, przypadającą na 1000 mieszkańców oraz zmniejszającą się liczbę bankomatów. Tendencji tej towarzyszy coraz mniejsza skala obrotu gotówkowego. Wszystkie formy bezgotówkowych płatności zyskują coraz większą popularność [Carbó-Valverde,

Linares-Zegarra 2009]. Potwierdzają to dane o liczbie kart płatniczych czy liczbie transakcji z ich użyciem. Bankowość internetowa i mobilna powoli, lecz skutecznie, podbija rynek. Z przeprowadzonych badań wynika, że intensywniejsza dynamika wzrostu będzie charakterystyczna dla krajów, które posiadają wysoki stopień penetracji mobilnej, przy stosunkowo niewielkim poziomie ubankowienia społeczeństwa [Czepirska 2019].

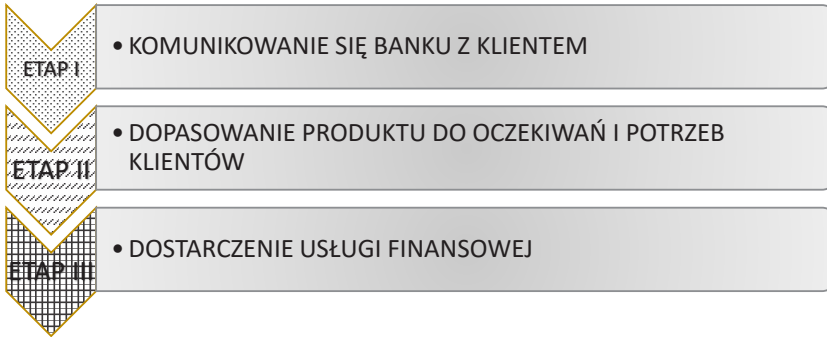
Transformacja wykorzystywanych kanałów dystrybucji i przejście od tradycyjnych do elektronicznych i mobilnych metod świadczenia usług jest odpowiedzią na zmieniające się uwarunkowania nie tylko społeczne i ekonomiczne, ale przede wszystkim ze względu na ekspozycję czynników behawioralnych oraz akceptację poglądów, przyzwyczajęń i zachowań poszczególnych grup klientów.

Identyfikacja klientów i ich potrzeby na rynku usług bankowych

Kluczem do sukcesu na rynku usług finansowych jest rozwój innowacyjnych technologii, które umożliwiają budowanie spójnych i długotrwałych relacji z klientami w każdym dostępnym kanale komunikacji. Należy jednak pamiętać, że priorytetem w działalności każdego banku jako instytucji pośrednictwa finansowego jest zaspokajanie coraz bardziej wyrafinowanych i zindywidualizowanych potrzeb klientów. Spełnienie tych dwóch wymogów jeszcze nigdy nie było tak trudne jak obecnie, ze względu na przemianę, jaka w ostatnim czasie dokonała się w wizerunku konsumentów usług bankowych – stali się mobilni, świadomi, wyposażeni w aplikacje ułatwiające kontakt ze światem. Ograniczeniu uległa ich lojalność wobec instytucji bankowej, którą postrzega się nie przez pryzmat chęci długoterminowego utrzymania klientów, lecz stałego dostarczania takich produktów i usług, aby uzyskać wysoki poziom ich zadowolenia i satysfakcji.

Projektowanie i wdrażanie rozwiązań uwzględniających potrzeby klientów staje się coraz bardziej popularne i powszechne, ze względu na uzyskiwane efekty. Proces sprawnej i efektywnej obsługi, powinien bazować na jasno zdefiniowanych i odpowiednio zaplanowanych etapach, które pozwolą na trafne i skuteczne zaspokojenie ich potrzeb. Dlatego w procesie dostarczania usług finansowych, wyróżnić należy następujące etapy (schemat 1):

Schemat 1. Etapy dostarczania usług finansowych



Źródło: opracowanie własne.

Powyższa procedura wynika przede wszystkim ze struktury społeczeństwa. Przykładowo, w Polsce w 2015 roku, blisko 9 mln Polaków, czyli ok. 25% populacji należało do pokolenia tzw. milenialsów, czyli osób komunikujących się poprzez social media, dla których Internet jest naturalnym i powszechnym środowiskiem. W 2020 r. ta grupa społeczeństwa będzie stanowić w naszym kraju blisko 35% populacji pracowników. Ich cechą charakterystyczną jest to, że nie rezygnują oni z zakupów tradycyjnych, ale bardzo chętnie i często szukają potrzebnych towarów w ofercie e-sklepów [Wirtualmedia 2018]. Jak pokazują analizy firmy Accenture, 84% milenialsów odwiedza centra handlowe, a 68% woli kupować elektronikę w sklepach stacjonarnych.

Zapoznanie się z potrzebami tej grupy klientów i dostosowanie technicznych oraz produktowych rozwiązań bankowych do zmieniających się zachowań i preferencji, stanowić będzie jeden z głównych czynników determinujących sukces banku na rynku usług finansowych. Należy zwrócić uwagę na integrację takich elementów, jak: koncentracja na potrzebach użytkownika, współpraca każdej ze stron transakcji, przedstawienie pełnej realizacji usługi w czasie, formalizacja i materializacja jej wszystkich elementów w sposób zrozumiały dla użytkowników oraz kompleksowe ujęcie całego procesu usługowego [Chmielarz 2013].

Reasumując rozważania na temat coraz większej roli i znaczenia potrzeb klientów dla rozwoju kanałów dystrybucji usług finansowych, można stwierdzić, że szybki wzrost znaczenia i wykorzystywania urządzeń mobilnych i zmieniające się preferencje poszczególnych grup demograficznych w społeczeństwie, przyczyniły się do zmiany nie tylko ich oczekiwań pod względem preferowanych kanałów kontaktu z bankiem, ale także w zakresie czasu, w którym powinna zostać dokonana transakcja finansowa. Oczekuje się, że banki będą wykonywały takie operacje w czasie rzeczywistym, a to z kolei wymusza poszukiwanie optymalnych, skutecznych i efektywnych rozwiązań z zakresu infrastruktury, poprzez które dostarczana jest usługa finansowa.

Koncepcja omnikanalowości na rynku usług bankowych

Rewolucja cyfrowa w bankowości dopiero się zaczęła. Wszyscy oczekują zarówno dalszych zmian, jak i coraz większego tempa ich wprowadzania. Jak podkreślają ekonomiści z McKinsey [Manyika, Lund, Singer 2016], jesteśmy w pierwszej fazie zmian systemowych i strukturalnych w sektorze bankowym. Większość z nich oferuje swoim klientom zarówno obsługę oddziałową, jak i wysokiej jakości witryny internetowe i mobilne aplikacje. Jest to forma multikanalowości [Verhoef, Kannan, Inman 2015], która charakteryzuje się wykorzystaniem różnych metod i form sprzedaży produktów i dostarczania usług finansowych na rynku. Obecnie najczęściej stosowanym podejściem jest oferta cyfrowych usług, które stają się nie tylko dodatkową funkcją, ale w pełni zintegrowanym mobilnym kanałem komunikowania się z klientami. Rozwiązania [Automatyka bankowa 2017], na które składają się: obsługa okienkowa, urządzenia samoobsługowe, call center, bankowość internetowa oraz telefony komórkowe, działają zazwyczaj niezależnie, wykorzystując własne procesy i dane źródłowe. Uruchomienie wielu równolegle funkcjonujących kanałów komunikacji nie stanowi podstawy do uzyskania gwarancji sukcesu i zapewnienia odpowiedniego standardu obsługi klientów. Potrzeba zmniejszenia czy eliminacji istniejących ograniczeń doprowadziła do konieczności wprowadzenia nowej i bardziej skutecznej strategii działania, wykorzystującej omnikanalowość. Polega ona na dostarczaniu przez bank usług, które są w pełni zintegrowane w jedno spójne środowisko, zapewniające jednolite oraz przenikające się procesy obsługi. Istotnym zjawiskiem w tej strategii jest zdefiniowanie i podjęcie próby odpowiedzi na pytanie: czy coraz bardziej dostępne różne kanały kontaktów z klientami oraz dostarczanie produktów bankowych, będą względem siebie konkurencyjne, czy też mają cechy komplementarne? Przykładowo, jeżeli podczas dokonywania transakcji finansowych klienci będą korzystali z kontaktów z bankiem w celu pozyskania informacji, np. od roboadviser'a (elektronicznego doradcy) albo informacje wstępne o produkcie będą dostarczane w formie elektronicznej lub mobilnej, a do zamknięcia (sfinalizowania) transakcji będzie potrzebna wizyta w placówce banku, to czy spotykamy się ze zjawiskiem omnikanalowości? Istotne jest, aby na każdym etapie obsługi klientów informacje o nich były weryfikowane i uzupełniane. Omnikanalowości nie należy utożsamiać z multikanalowością, co oznaczać może wykorzystanie różnych metod i form sprzedaży produktów i usług finansowych. W efekcie jest to kolejny etap rozwoju w dostarczaniu usług bankowych, w którym klienci, korzystając ze smartfonów lub tabletów, stanowią w pełni zintegrowany mobilny kanał komunikowania się z bankiem. Dostarczanie usług pojawi się na poszczególnych etapach operacji finansowych – otwierania nowego konta, dokonywania płatności czy prezentacji dodatkowych, niestandardowych usług finansowych.

Wielokanałowy (multikanałowy) dostęp do usług bankowych, przyczynia się do możliwości wyboru serwisu adekwatnego do potrzeb. Omnikanałowość, to proces łączący zarówno komunikację z klientami, jak i dystrybucję produktów finansowych. Polega na konwersji usług bankowych, zdolności do utrzymania tej samej relacji z klientami, niezależnie od tego, czy korzysta on z usług oddziału, czy kontaktuje się poprzez aplikację mobilną [Romanowski 2015]. Jest to także zharmonizowana obsługa klientów z wykorzystaniem wszystkich kanałów bankowych.

Bankowość omnikanałowa nie oznacza jedynie oferowania dostępu do usług bankowych przy wykorzystaniu różnych kanałów, takich jak: komputer, tablet, smartfon, bankomat czy kontakt z pracownikiem (telefoniczny lub podczas wizyty w placówce). Zapewnia bezproblemową obsługę klientów poprzez ukierunkowane porady, produkty i usługi. W przeciwieństwie do rozwiązań wielokanałowych, klienci mogą rozpocząć korzystanie z oferty banku w jednym kanale komunikacji i kontynuować w innym. Podczas rozmowy z konsultantem na infolinii, mogą wystąpić z wnioskiem o kredyt, a umowę podpisać online, bez konieczności wizyty w oddziale banku. Jednocześnie bez względu na to, z jakiego kanału korzystają zainteresowani (telefon komórkowy, komputer, doradca w call center czy pracownik tradycyjnego oddziału), powinni mieć dostęp do takiej samej oferty produktów i usług. Sprzedawcy usług finansowych, dysponując jednym intuicyjnym interfejsem użytkownika, usprawniają swoją pracę i podnoszą poziom obsługi klientów. W ten sposób powiększają zasób informacji o użytkowniku (tworzenie big data) i mogą opracować dla niego odpowiedni produkt finansowy.

W bankowości omnikanałowej interesanci przestają być klientami, a stają się interesariuszami systemu informatycznego danej jednostki. Takie rozwiązanie powoduje zdecydowanie większą elastyczność obustronnych relacji. To nie tylko bank dostosowuje się do konsumentów, ale również oni dopasowują swoje oczekiwania do istniejącej oferty [Ludwiczak 2017]. Dlatego wśród elementów niezbędnych do zachowania strategii omnikanałowości w działalności instytucji bankowych, dążyć należy przede wszystkim do:

- Przygotowania elastycznej oferty, co daje możliwość szybkiego i efektywnego dostosowywania do zmieniających się potrzeb i preferencji klientów.
- Zastosowania nowego podejścia do pojęcia lojalności, która zmienia swoje znaczenie, ze względu na wykorzystywanie innych form komunikacji. Banki i inne instytucje finansowe, które będą odwoływały się do tradycyjnego znaczenia lokalnego charakteru usług bankowych, nie będą mogły sprostać wyzwaniom rynkowym. Lokalność w obecnym tego słowa znaczeniu oznacza bliskość, cechy wspólne (np. wspólne zainteresowania, hobby itd.), a przede wszystkim relacje, które łączą pewne grupy społeczne

lub osoby. Mniejszą wagę przypisuje się do znaczenia terytorialnego (lokalność w ujęciu przestrzennym).

- Wzrostu znaczenia zachowań behawioralnych oraz potrzeb w zakresie redefinicji znaczenia lojalności i przywiązania klientów do marki. Brak kontaktów bezpośrednich przyczynia się do sytuacji, w której transakcje pozbawione są emocji, przywiązania i empatii. Lojalność w ujęciu technologicznym, nie jest zgodna z tradycyjną optyką.

W nowej strategii funkcjonowania banków stosujących omnikanałowość, dostawców usług powinien wykorzystywać takie elementy, jak: udostępnianie danych dla innych uczestników rynku, ich analizę, co oznacza, że wszystkie elementy obsługi będą połączone w taki sposób, że klienci otrzymają pomoc dopasowaną do ich potrzeb. Bardzo często użytkownicy banków, poprzez zadawanie pytań, wpisy na portalach społecznościowych i platformach finansowych, inicjują rozpoczęcie procesu sprzedaży usług finansowych. Dla banków jest to okazja, aby dogłębnie zrozumieć potrzeby klientów, a także usprawnić i rozwijać te systemy, które charakteryzują się najwyższym poziomem rentowności.

W poszukiwaniu optymalnych, skutecznych i efektywnych rozwiązań z zakresu omnikanałowości, najistotniejsze znaczenie przypisuje się infrastrukturze, poprzez którą dostarczane są usługi finansowe. Banki dostrzegają i wykorzystują także cyfryzację oraz nowe rozwiązania technologiczne (np. Fintech) w zakresie świadczenia usług, które spełnią oczekiwania i potrzeby klientów. Ekonomiści z McKinsey wskazali na kilka zasadniczych cech charakteryzujących omnikanałowość [2017]:

- Klienci korzystający z usług bankowości omnikanałowej wykorzystują ponad 80% oferty produktowej banku, a także uzyskują dzięki temu ponad dwa razy więcej korzyści niż użytkownicy, którzy wykorzystują tylko jeden kanał komunikacji z bankiem.
- Duże znaczenie dla tej grupy klientów ma sprzedaż cyfrowa, dlatego banki wykorzystujące rozwiązania z zakresu omnikanałowości, koncentrują się na usługach cyfrowych, poprzez które dostarczają nawet 50% swojej oferty.
- Telefon komórkowy jest najczęściej wykorzystywanym narzędziem w usługach omnikanałowości. Użytkownicy mobilnego kanału, logują się do systemu bankowego prawie dwa razy częściej niż użytkownicy online. Liczba tego typu logowań rośnie średnio o 10% rocznie (online – spadek o średnio o 6%).
- Migracja klientów z tradycyjnych kanałów dystrybucji (oddział) do cyfrowych technologii sugeruje, że nie rezygnują oni z dotychczasowych sposobów komunikacji. To oznacza, że cyfryzacja uzupełnia, a nie ogranicza wykorzystanie tradycyjnej formy sprzedaży produktów bankowych za pośrednictwem oddziałów.
- Poprzez omnikanałowość banki osiągają wyższą efektywność kosztową.
- Z wirtualnych mechanizmów interakcji, w celu uzyskania porady za pośrednictwem zdalnego kanału, korzysta tylko 22% klientów. Poprzez takie rozwiązanie następuje

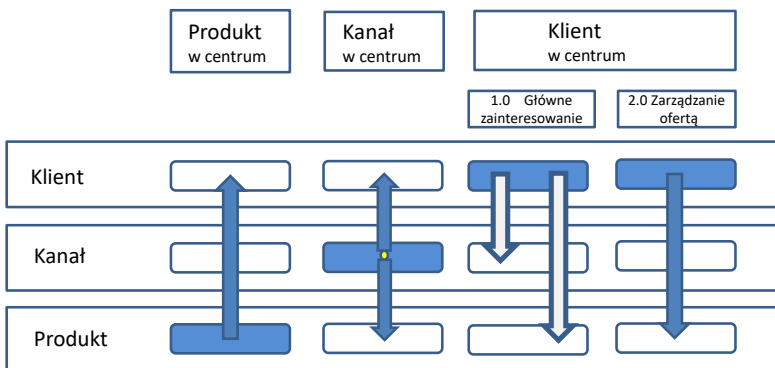
identyfikacja klientów, którzy są bardziej otwarci na wirtualne relacje, a banki w ten sposób mogą wykorzystać cały swój potencjał.

W dyskusjach dotyczących przyszłości świadczenia usług finansowych [Jorda 2017], wskazuje się na wykorzystanie rozwiązań z zakresu omnikanałowości w kontekście oceny zmian zachodzących na rynku. W porównaniu do strategii multikanałowej, gdzie dostępne są różne formy dystrybucji usług finansowych, omnikanałowość to zespolone rozwiązania techniczne i technologiczne, które mają służyć zapewnieniu komfortu i satysfakcji w zakresie dostarczania klientom usług finansowych.

Przyczyny zmian w strategii banków

Wdrażanie koncepcji omnikanałowości wykorzystuje kilka przesłanek i uwarunkowań. Jedną z nich jest dążenie do dezintermediacji, czyli eliminowanie pośredników w dokonywanych transakcjach rynkowych, co oznacza skrócenie łańcucha (etapów) dostarczania produktów i usług pomiędzy ich dostawcą a odbiorcami (beneficjentami) w takim zakresie, aby zapewnić rozwiązania, korzystne dla każdej ze stron. Przykładem może być dążenie do ograniczenia kosztów transakcyjnych. Istotnym elementem jest także utrzymanie, a nawet poprawa dotychczasowych relacji pomiędzy partnerami. Kolejną przesłanką do wprowadzenia strategii jest zmiana modelu biznesowego banków z dotychczas stosowanego, bazującego na polityce wprowadzania produktu, na model biznesowy, zorientowany na klienta. Podstawowe zależności i siłę oraz kierunek wpływu przedstawia schemat 2.

Schemat 2. Zmiany w zakresie modelu biznesowego banków (przesunięcie od zorientowanego na produkt do zorientowanego na klienta)



Źródło: [Open Banking 2017].

Przy wykorzystaniu omnikanałowości powstaje nowy sposób komunikowania się z klientami. Podstawą jest poznanie ich potrzeb, przyzwyczajeń, preferencji, a nawet zdarzeń, które często mają charakter osobisty. Jednak taki sposób relacji wymaga szczegółowych, systematycznie uzupełnianych i stale monitorowanych danych. Ich pozyskanie ułatwi komunikację oraz opracowanie dedykowanego dla nich produktu. Niezmiernie istotnym elementem tworzącej się omnikanałowości jest zbieranie, segmentowanie i systematyzowanie informacji o obecnych i przyszłych klientach. Dlatego big data jest nieodzownym elementem strategii i poszukiwania elementów przewagi rynkowej.

Głównym obszarem oczekiwań klientów wobec banków jest użyteczność oferty i bezpieczeństwo jej wykorzystania. Posiadając szeroki dostęp do informacji (niemal w czasie rzeczywistym), klient ma możliwość szybkiego, sprawnego i skutecznego porównania ofert i dokonania wyboru tej, która jest najbardziej dla niego użyteczna, a oferta usług okienkowych w postaci sieci placówek bankowych, wykorzystywana jest coraz częściej do finalizacji transakcji bankowych.

Zakończenie

Rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu na temat specyfiki, korzyści i zakresu wykorzystywania omnikanałowości w budowaniu długoterminowej strategii funkcjonowania banków na rynku usług finansowych, pozwalają na sformułowanie wniosku, że pojawił się stopniowy, ale systematyczny spadek znaczenia i roli oddziałów bankowych jako kanałów dystrybucji usług. W coraz mniejszym zakresie są one miejscem, w którym dokonuje się transakcji finansowych, takich jak przelewy czy operacje depozytowo-oszczędnościowe. Jednocześnie wzrasta znaczenie wykorzystywania świadczeń w formie mobilnej czy elektronicznej. Dane obrazujące skalę tego zjawiska świadczą o dynamicznym rozwoju rynku usług internetowych (stacjonarnych i mobilnych) i dążeniu do szerszego oraz bardziej powszechnego zastosowania rozwiązań wykorzystujących omnikanałowość jako docelową formułę dostarczania produktów finansowych. Dotychczas wykorzystywane kanały dystrybucji (oddziałowe, mobilne i elektroniczne), można efektywnie stosować do rozwoju strategii omnikanałowości. Podejście to charakteryzuje się występowaniem na rynku wielu partnerów o różnych elementach charakterystycznych w zakresie oferty rynkowej, ale ich cechą wspólną jest dążenie do zdobycia i zweryfikowania jak największej ilości informacji o klientach, a następnie dostosowania odpowiednich produktów do ich potrzeb. Koncepcja ta jest priorytetem w działalności banków, które dążą do uzyskania przewagi rynkowej. Bankowość relacyjna zastępowana jest formą transakcyjną, co przyczynia się do wykorzystywania nowych lub zmodyfikowania dotychczasowych kanałów dystrybucji usług finansowych.

Ocena strategii działań wykorzystujących omnikanałowość, pozwala na wskazanie zarówno korzyści, jak i negatywnych skutków. Następstwem zmian w strukturze i zakresie wykorzystywanych kanałów dystrybucji usług bankowych jest spadek liczby oddziałów i stanu zatrudnienia, co odzwierciedla potrzeby dzisiejszych klientów. Ograniczenie kontaktu z doradcą na skutek cyfryzacji, oznacza również mniej stanowisk sprzedażowych oraz miejsc pracy w call center. Klienci stają się coraz bardziej samodzielni, a znaczną część problemów są w stanie rozwiązać sami. Dlatego też relacje pomiędzy bankiem a interesariuszami będą opierać się na zaufaniu i kreowaniu wartości, a pozostałe zmiany wynikną z oczekiwań ze strony użytkowników oraz rozwiązań technologicznych i wymogów regulacyjnych.

Bibliografia

Automatykabankowa (2017) [online], <http://www.automatykabankowa.pl/czy-bankowosc-wielokanalowa-sprawi-ze-korzystanie-z-uslug-bankow-będzie-bardziej-komfortowe-i-sprawne/>, dostęp: 04.08.2017.

Bersin J., Pelster B., Schwartz B. (2017), *Rewriting the Rules for the Digital Age*, Deloitte Global Human Capital Trends, Deloitte Insights, ss. 2–15 [online], <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/HumanCapital/hc-2017-global-human-capital-trends-gx.pdf>, dostęp: 20.05.2019.

Carbó-Valverde S., Linares-Zegarra J.M. (2009), *How effective are rewards programs in promoting payment card usage? Empirical evidence*, „Working Paper Series”, no. 1141, ECB, Frankfurt.

Chmielarz W. (2013), *Zarządzanie projektami@rozwój systemów informatycznych zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Czepriska I. (2019), *Instytucje mikrofinansowe w rozwoju społecznym i ekonomicznym*, SGH, Warszawa, rozprawa doktorska niepublikowana.

Economics (2018) [online], https://www.economics.com/ing_international_surveys/mobile_banking_2016, dostęp: 08.10.2018.

EY Global Consumer Banking Survey 2014 [online], [https://www.ey.com/Publication/vwLU-Assets/EY_-_Global_Consumer_Banking_Survey_2014/\\$FILE/EY-Global-Consumer-Banking-Survey-2014.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLU-Assets/EY_-_Global_Consumer_Banking_Survey_2014/$FILE/EY-Global-Consumer-Banking-Survey-2014.pdf), dostęp: 20.05.2019.

International Survey Mobile Banking 2016, ING [online], https://www.economics.com/ing_international_surveys/mobile_banking_2016/, dostęp: 18.04. 2018.

Jorda M.J. (2017), *Creating a seamless omnichannel customer experience* [online], https://retail-bankingforum.com/wp-content/uploads/2017/04/BAFC266_PSR.pdf, dostęp: 20.05.2019.

Ludwiczak B. (2017), *Omnikanalowość – innowacja czy konieczność* [online], <https://bs.net.pl/>, dostęp: 21.05.2019.

Manyika J., Lund S., Singer M. (2016), *How digital finance could boost growth in emerging economies*, McKinsey Global Institute [online], <http://www.the-blockchain.com/docs/FinTechnicolor-The-New-Picture-in-Finance%20-%20McKinsey.pdf>, dostęp: 28.08.2017.

McIntyre A., Gera P., Macchi M. (2017) *Winning in the digital economy*, Accenture [online], <https://www.accenture.com/za-en/service-financial-services>, dostęp: 20.05.2019.

McKinsey (2017), *The Winning Formula for Omnichannel Banking in North America*, „Retail Banking Insights”, no. 9 [online], https://www.mckinsey.com/~/_/media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/The%20winning%20formula%20for%20omnichannel%20banking%20in%20North%20America/The-winning-formula-for-omnichannel-banking-in-North-America.ashx, dostęp: 20.05.2019.

Open Banking: advancing customer-centricity. Analysis and overview, Euro Banking Association, EBA Paris 2017 [online], https://www.abe-eba.eu/media/azure/production/1355/eba_open_banking_advancing_customer-centricity_march_2017.pdf, dostęp: 20.05.2019.

Raport UKE (2017), *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w 2016 r.* Urząd Komunikacji Elektronicznej, Warszawa.

Romanowski J. (2015), *Banki retuszują modele, zamiast je zmieniać* [online], www.obserwatorfinansowy.pl, dostęp: 24.02.2015.

Wirtualmedia (2018), *Milenialsi stanowią już 25% polskiego społeczeństwa* [online], <http://www.wirtualnemedi.pl/artykul/milenialsi-stanowia-juz-25-proc-polskiego-spolesczenstwa-handel-musi-dostosowac-swoja-oferte-do-tego-pokolenia>, dostęp: 23.02.2018.

Verhoef P.C., Kannan P.K., Inman J.J. (2015), *From Multi-Chanel Ratailing to Omni-Chanel Retailing. Introduction to Special Issues on Multi-Chanel Ratailing*, „Journal of Retailing”, no. 91 (2), ss. 174–181.

Joanna Bohatkiewicz | joanna.bohatkiewicz@gmail.com

Jagiellonian University

Department of Management and Social Communication

ORCID ID: 0000-0001-9093-2685

Financial Controlling in Service Enterprises – Key Tools and Indicators Facilitating Decision-Making Process with Particular Emphasis on Improving Financial Condition

Abstract: The aim of the paper is to identify and systematize the key tools and indicators for financial controlling in service enterprises which facilitate the effective management decision-making process especially during improving the financial condition of a company. It turns out that some of the indexes do not reflect the specifics and financial condition of an organization. Moreover, some indicators analyzed in isolation from others and without in-depth context taken into account (e.g. business environment) may lead to false conclusions that result in wrong decisions. Along with the growing importance of service companies (including Knowledge-Intensive Business Services), as well as the emergence of industrial and organizational crises, the importance of systematic financial controlling process grows. Based on the narrative literature review and experiences from the construction industry crisis in Poland in 2009–2018, a model of financial controlling system in a service enterprise, based on key indicators and tools was created. The model was based on three perspectives: historical reporting, maintaining the continuity of the company in a crisis situation as well as development and improving a competitive position of a company. The paper provides two contributions to the financial controlling in service enterprises. First, it provides a comprehensive approach to financial controlling by integrating the most crucial tools and indicators useful during the after-crisis recovery process of a company. Second, it proposes a theoretical model of financial controlling in service companies.

Key words: controlling, financial controlling, financial indicators, management accounting, crisis management, service enterprises, financial management of enterprises

Introduction

A service company, operating in an industry such as the construction industry, requires a special approach on the aspect of financial management. The current understanding of this research area focused mainly on bringing it to financial accounting, financial reporting, and at best to the elements of management accounting. Moreover, management accounting tends to be reduced to quantitative methods that are mainly used only in production activities. However, such topics as the technical cost of manufacturing, calculating the costs of average operations or determining the break-even point for single or multi-assortment production, characteristic of manufacturing industries, are often difficult to implement into service activities. The utilitarian aspect of similar methods and techniques is therefore strongly limited for business activities based on specialized employees in particular in the case of knowledge-intensive business services – KIBS [Bohatkiewicz, Gancarczyk, Dileo 2017, pp. 469–487]. Due to the intangible nature of the activity and main resources (mainly human capital), as well as the nature of the “production process of services”, it is necessary to apply other methods of financial management. The literature on the subject indicates here a number of indicators for financial analysis and financial controlling. However, there is no critical analysis of the utilitarianity of these indicators in economic practice, as well as the assessment of the reliability of the results obtained. It turns out that some of the indexes indicated do not reflect the specifics and financial condition of the organization, and even some indicators analyzed in isolation from others and without context taken into account (e.g. business environment) may lead to wrong conclusions. This in turn may result in making wrong management decisions. Along with the growing importance of service companies (including Knowledge-Intensive Business Services), as well as the emergence of industrial and organizational crises, the importance of systematic financial controlling process grows.

At the same time, the recent economic crisis in the construction industry in 2012–2015 in Poland clearly demonstrated the role of financial directors, controllers and financial analysts. The crisis affected the profitability of projects, resulted in reduced revenues and financial liquidity of the companies, which in turn led to the bankruptcy of enterprises. Companies that had financial reserves and had at least elements of financial controlling processes, had to reduce the activity and costs, including employment, yet managed to survive on the market. The difficult situation in the entire industry has highlighted the importance of an effective management information system and the process of financial controlling, adequately matched with indicators to the nature of operations and strategic goals of an organization.

The aim of the paper is to identify and systematize the key tools and indicators for financial controlling in service enterprises which facilitate the effective management decision making process especially during improving the financial condition of a company.

The article is a conceptual review and based on a review of literature from the crisis of the construction industry in Poland in 2012–2018. The paper provides two contributions to the current literature in the field of management accounting and financial controlling in service enterprises. First, it provides a comprehensive approach to financial controlling by integrating the most crucial tools and indicators useful during after-crisis recovery process of a company. Second, it proposes a theoretical model of financial controlling in service companies. The model was based on three perspectives: historical reporting, maintaining the continuity of the company in a crisis situation as well as development and improving a competitive position of a company.

The value of work can be its utilitarian character, consisting in the possibility of building a controlling system of a service enterprise based on key indicators and tools that reliably present the financial condition of an enterprise and enable effective and effective management decisions to be taken in each of the company's specific prospects.

Financial Controlling – concept

The term “controlling” comes from “control” and is understood as management, control, and regulation of the activity [Naruć 2013, p. 33]. It is one of the organizational management subsystems, focused on “obtaining information and data, planning and controlling the operations of the enterprise” [Karmańska 2006, pp. 457–459; Naruć 2013, pp. 33–34]. Controlling is essentially divided into strategic controlling, which serves the management of planning and control processes at the strategic level of business management [Strużycki 2002, p. 376] and operational control of the company's control and management processes in the short term [Woźniak 2008, pp. 26–27] between which feedback occurs. Financial controlling is focused on controlling the processes of data and financial information management in order to create the optimal decision environment at the strategic and operational levels. It essentially involves one of the management functions of planning, including forecasting, creating strategic, tactical and operational plans, along with continuous evaluation of achieving the company's goals [Naruć, Nowak, Wielocho 2008, p. 33; Stoner, Freeman, Gilberth 2001, p. 25, 263]. It is a part of strategic and operational controlling in addition to such types as: investment, production, logistics, marketing, sales, research and development, personnel, quality and ecological controlling [Karmańska 2006, p. 475]. This term is sometimes used interchangeably with the term “controlling”, but it should be pointed out that their scope and functions overlap only partially [Leszczyński, Wnuk-Pel 2010, p. 639]. Utilitarian nature of financial controlling is therefore based on the fact that the results of this activity are to support the decision-making process aimed at achieving the company's goals [Kowalak 2013, p. 8].

Tools and indicators used in the *ex post* analysis – historical reporting

Financial controlling in a service enterprise starts with an analysis of individual cost categories. According to the Accounting Act dated 29 September 1994, costs are defined as “probable decreases in the reporting period of economic benefits, with a reliably determined value, in the form of a decrease in the value of assets, or an increase in the value of liabilities and provisions that will lead to a decrease in equity or increase its shortfall in a different way than withdrawal of funds by shareholders or owners”. Cost according to Cebrowska [2005, p. 525] is “value of resources (factors of activity) expressed in value, incurred in order to obtain a specific useful effect, e.g. product, semi-finished product or service”. It is a factor influencing the financial results of the organization. At the same time, the expense is “any reduction in the company’s cash, regardless of the purpose of their incurring” [Woźniak 2008, p. 101].

The most common cost classifications by type are among others: depreciation, wages, consumption of materials and energy, external services, taxes and fees, social security and other benefits, other types of costs), final products (direct and indirect costs), cost centers (e.g. costs of individual organizational departments, e.g. production costs, costs of sales, marketing, controlling etc.), performed function in the enterprise (e.g. design, production, supply, distribution, sales), reaction to changes in the size of activity (fixed, variable), type of economic activity (financial, operational, investment), structure and economic content (simple and complex costs), control possibilities (controllable, uncontrolled), postulated costs (planned, standard), period they are assigned to (current period, future period), tax dependency (tax-deductible costs and not tax-deductible) [Naruć 2013, pp. 47–48]. It is particularly useful to divide them into the following groups:

- Fixed costs, including rent, energy, telecommunications, accounting, IT, legal, accounting services, property insurance, third party liability insurance, cleaning, maintenance services etc.
- Variable costs, depending on the number and size of projects being carried out and the number of employees,
- Remuneration costs divided into organizational departments (the level of aggregation in this case depends to a large extent on the function performed by specific groups of people in the organization or on the location within the organizational structure). Salaries are also divided into so-called remuneration of production employees and remuneration of auxiliary functions (administration and management).

The classical division into departmental costs and general management costs in practice may make analyzes and decisions more difficult. It is worth emphasizing that the costs of remuneration are usually classified as variable costs, i.e. dependent on the

volume of production. In practice, however, these are fixed costs in the short term, and variables the long-term. It takes time to recruit and train new employees. Similarly, dismissing employees is usually associated with a period of notice, but in principle the higher their position in the hierarchy and the longer the seniority, the longer the period of notice. In addition, employment reduction may generate additional short-term costs in the form of, among others, severance pay, the equivalent of unused vacation time, which can often be a problem for companies in poor financial condition. At the same time, along with redundancies, there is a loss of production capacity, which makes an adequate level of income difficult to obtain.

Adopting the appropriate classification of costs is important due to conducting further analyzes and creating indicators (e.g. hourly rates). The classification should also allow to evaluate the progress in achieving strategic, operational and tactical goals resulting from the adopted strategy of the company. Cash flow perspective is also crucial – the actual turnover of cash, reflected in cash expenditure. For this reason, someone gathering financial data should pay particular attention to it and distinguish the concept of costs from expenses, as well as have information whether the data they receive are values from accounting perspective, market values or reflect cash turnover. In historical reporting, attention is paid to changes of individual cost items according to various classifications, e.g: fixed costs, salaries, overheads and departmental costs.

The classic financial analysis, including the evaluation of the development of indicators from such groups as indicators of the structure of assets and their dynamics, financial liquidity, profitability or debt, does not play a key role in controlling. First of all, basing on historical data (typical *ex post* analysis) does not solely provide reliable prognosis for the future e.g. in foreseeing an industry crisis. An *ex ante* analyzes and ongoing systematic assessment the financial condition is required. Nevertheless, these indicators can and should be used as a kind of complement to the financial controlling system of a service company. Their utilitarianity will often be reduced to the possibility of reporting the historical status and to assess the degree of fulfillment of the assumed financial strategic plans of the enterprise.

Tools and indicators used to maintain the continuity of the service company

The most important aspects of this area are financial liquidity and debt management. These two factors mainly determine the continuity of the service enterprise on the market from financial point of view.

Financial liquidity or the ability to timely pay liabilities [Gorczyńska, Wieczorek-Kosmała, Znaniecka 2008, p. 62; Jerzemowska 2006, p. 135, Gabrusewicz 2005, pp. 256–257; Cicirko 2010, pp. 11–13, Kowalska 2013, pp. 223–224] – its maintenance and cash management becomes the first priority issue, in particular the emergence of the financial crisis [Kowalska 2013, p. 223]. It is assumed that the loss of financial liquidity is the main reason and introduction to the bankruptcy of the enterprise [Sierpińska, Wędzki 1997, p. 7].

In the event of a threat to financial liquidity of a service company and lack of systematic financial controlling, one of the first, simplest analyzes are daily analyzes:

- Bank accounts balance,
- VAT accounts balance,
- Guarantee limits (e.g. for performance guarantee for the proper performance of the contract and tender deposits in the public procurement system),
- Factoring limits,
- Values of overdue invoices and receipts, preferably with aging of liabilities divided into 0–30 days, 31–60 days, 61–90 days, 91–180 days and over 180 days,
- Analysis of the possibility of payment of public and statutory charges, including: social security contributions, Value Added Tax, Personal Income Tax, other obligations,
- Analysis of the possibility of payment of expenses necessary to incur, which have priority in payment (e.g. remuneration, rent, energy, accounting, legal, IT services, etc.),
- Analysis of invoices and bills related to external services (costs of subcontractors: both natural and legal persons), which will be issued within the next 1–2 months.

One of the key tools while dealing with poor financial conditions, however, becomes a daily calendar of expenses and receipts, which allows one to conduct ongoing control of the company's cash supplies. If it is impossible to pay all the liabilities, it may be necessary to reach agreements and settlements with the creditors. The schedule of expenditures and receipts plays a key role here due to the necessary repayment planning (usually in parts, not on a one-off basis). Particularly in the case of large financial arrears, it is important to draw up a list of creditors and the amounts due to them. It is needed, among others, for tax purposes (VAT adjustment), reporting in, among others, restructuring processes (conducted by court or internally). The inventory of the overdue liabilities, payments of liabilities covered by agreements and settlements, and so-called disputable claims is necessary then. It is also an important source of information in the course of evaluating the change in the financial condition of an enterprise (liabilities covered by agreements and settlements in total liabilities or liabilities covered by agreements and settlements in total overdue liabilities).

It should be noted that, contrary to the widespread assessment of the negative situation of over-liquidity, which is usually supposed to improper use of financial resources,

enterprises with periodic over-liquidity may have a better starting point and chance of recovering from the crisis thanks to their cash reserves (see: Toyota case).

The cycle of receivables in days may be useful for analyzing the rationality of commencement of operations aimed at obtaining factoring or related financial products. An analysis of the cycle of liabilities in days in the crisis situation is characteristic of the previous perspective (historical reporting), it seems to be less important for making management decisions. The more important information is received from the aging of liabilities together with an in-depth analysis of the type of costs that arise, which may become disputable claims or may pose a threat to the continued functioning of the enterprise. The daily analysis of expenses and the accompanying receipts also supports this process.

The next steps for controlling a financial service company include such analyzes as:

- The state of annual completion for the current year, i.e. the current projected revenue, resulting from contracts signed with clients in relation to the income resulting from the forecast of the profit and loss account (so-called pro forma profit and loss account),
- Annual state of annual completion for the following year.

In addition, among the indebtedness ratios worth applying in this area are: the sufficiency ratio of operating cash to repaying total debt, the general cash adequacy ratio, the repayment ratio of long-term liabilities, the ratio of immediately payable liabilities treasury ratio (cash coverage of liabilities immediately due).

Tools and indicators used to increase the level of competitiveness in the market and the development of the company after the crisis

When faced with the economic crisis in the industry and the difficult financial situation of the company, it is very easy to fall into the trap of focusing on the current financial difficulties, lack of cash and debt management. However, it is necessary that financial decision-makers also have the skills and tools to analyze the situation ahead, so that the fight against the crisis is not limited only to solving current problems, but part of a wider financial plan leading to the achievement of the organization's strategic goals.

The hourly rate plays the leading role in the operation of service companies. If the given service or market has a more aggressive pricing policy, and the companies operating on the market apply the lowest price strategy, hourly rate as an indicator of competitiveness is even more important. Hourly rate is understood as the employee's hourly cost of work, covering at least direct costs, and preferably total costs and margin. In the

event of a price war, like the one which took place at the end of the first financing period of European Union for road construction industry in Poland in years 2009–2014, hourly rates tend to be undervalued. During Polish crisis in construction industry, hourly rates calculated in the bids prepared by the companies (both design and construction companies) that competed in tenders (public procurement system) were understated to such an extent that they barely covered direct costs. The ultimate goal was to survive on the market by acquiring a limited number of works with high competition and huge price pressure from other bidders who also balanced on the verge of bankruptcy. Unfortunately, such low levels of hourly rates resulted in further bankruptcies and extremely low prices on the market for future public tenders.

Another indicator is the share of external services (external costs) in total project costs. It is assumed that this index should not exceed 50%. However, the allowed limit may be higher due to, for example, project's projected profitability, desire to increase turnover and financial cash-flow plans. However, it should be noted that in the case of a company struggling with the effects of an industry crisis, a high proportion of external services in projects will pose a threat to maintaining short-term liquidity.

At the same time, the ratio of remuneration costs to total costs also plays an important role in determining the level of knowledge-insivity of the enterprise (company based on intellectual capital, treated as a key source of competitive advantage), but also indicates the level of risk of business activity. If the costs of remuneration constitute a significant component of total costs (50% and more), each price pressure on the labor market will cause the significant increase in salary costs regardless of the production volume. At the same time, these costs, as already indicated, are not easily reducible in a short period of time. Moreover, employment reduction may result in external costs such as departures of subsequent employees, loss of production potential difficult to restore in a short period of time.

In addition to specifying the planned break-even point based on projected revenues and costs, it is important to undertake a bankruptcy risk analysis, which can be undertaken in a number of ways [Antonowicz, Antonowicz 2009, pp. 210–218], among others on the basis of the point assessment model of bankruptcy risk according to E. Mączyńska, M. Zawadzki, M. Żuchowski and J. Janka [Mączyńska 2004, pp. 107–117] or according to the so-called "poznański model" according to M. Hamrol, B. Czajka and M. Piechocki [Hamrol, Czajka, Piechocki 2004, pp. 35–39]. In order to analyze the threat of insolvency, various indicators are used, which often benefit from historical reporting. These will be: return on equity, total assets profitability, equity to foreigner ratio, share of working capital in total assets, current liquidity, burden on financial surplus, general debt, working capital turnover [Korol 2013, p. 53; Wędzki 2003, p. 283; Prusak 2005, p. 113]. Generally speaking, however, the lower financial liquidity, the greater the share of external financing

(foreign capital) and the higher the operating costs in working capital, the higher risk of bankruptcy is [Adamus 2015, p. 44, Korol 2013, p. 53].

Financial controlling model in a service enterprise

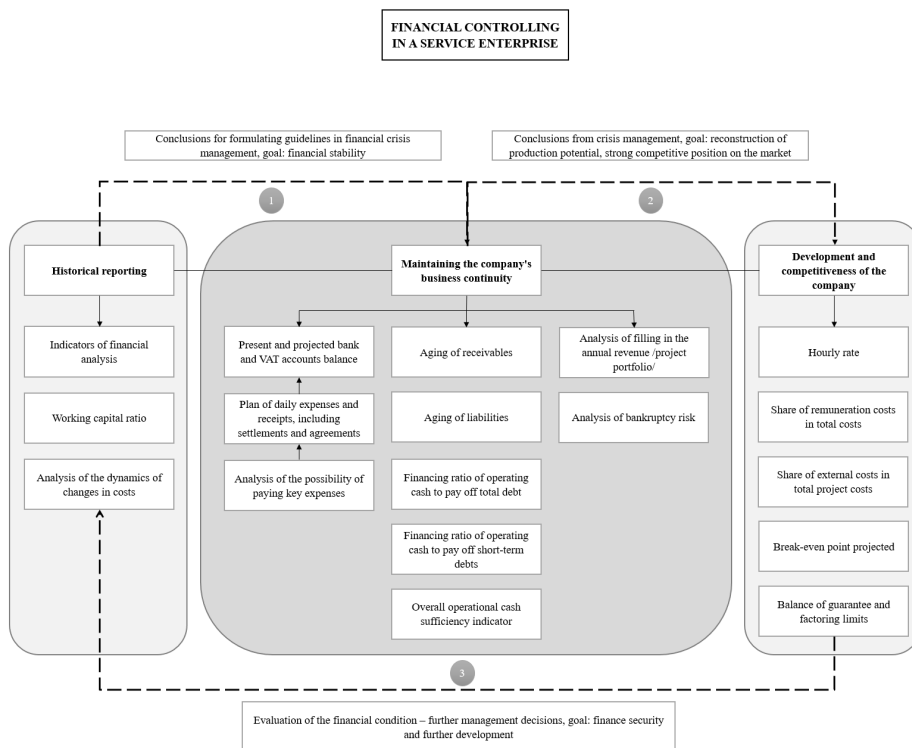
As indicated in the introduction, financial controlling of service companies, in particular those in a difficult financial situation, requires a different approach from that known from manufacturing companies. Figure 1 shows a model of such a process in a service enterprise. The analysis basically involves three-time perspectives, i.e.:

1. refers to the past (*ex post* analysis) - historical reporting,
2. present (*ex tempore* analysis) – leading to the continuity of the company's operation in a turbulent environment (e.g. industry crisis) or financial problems
3. concerns the future (*ex ante* analysis), leading to the development of the company and obtaining a state of competitiveness.

Historical reporting is based on indicators of financial analysis, working capital and change dynamics of individual cost categories. Based on that, guidelines for financial management of a company in crisis arise. The aim is to stabilize the financial situation. Maintaining the continuity of the company's operation is accomplished through a number of key indicators and tools indicated in figure 1. and is based to a large extent on debt management (so-called overdue liabilities) and improvement and maintenance of the financial liquidity of the organization. At the same time, in this area measures must be taken to secure the chief management from liability with all of their assets for the company's liabilities in the situation of failing to submit a bankruptcy petition within the deadline¹ [Adamus 2015, pp. 36–44]. Along with the company's financial problems, conclusions are drawn that allow for focusing efforts to rebuild the deteriorated production potential and increase the competitive position on the market. The key indicators and tools at this stage are: hourly rate, share of remuneration costs in total costs, share of external services in project costs, projected break-even point and balance of limits of guarantee and factoring products (activities of the financial intermediaries sector). On the basis of this comprehensive analysis and thanks to the continuous collection of data, the financial situation is evaluated using historical reporting. The goal in this case is to secure a good financial situation, to prepare for the next downturn on the market and to further develop the company.

¹ E.g. in the case of Polish legal organization form called „spółka z ograniczoną odpowiedzialnością”.

Figure 1. Financial controlling model for service enterprises



Source: own elaboration.

Key areas of activity of financial intermediaries for service companies after the industry crisis

Financial intermediation in the activity of service enterprises is usually focused on the search for new sources of financing of the business activity. In the case of organizations facing the consequences of the crisis, obtaining new loans and credits may not only be unreasonable, but also impossible, as a result of a negative assessment of creditworthiness and low financial rating [Sierpińska, Wędzki 1997, p. 7]. A solution that may, however, support the activities of this type of companies are products such as factoring and related products. Financial intermediation should in this situation take into account the specificity of the industry in which the enterprise operates. For example, service companies in the construction industry are characterized by the fact that their main contracting entities are public administration units of various levels. Thus, projects are mostly

obtained from the public procurement market, which means that it is necessary to start in public tenders. Among the requirements to start in tenders, in particular for larger projects (e.g. over PLN 100,000), one of the most common requirements is to performance guarantee, and then, after winning the tender and with the signing of the contract, a bid deposit. While the tender deposit usually falls within the financial possibilities of even small enterprises, the performance guarantee usually equals 5–10% of the contract value and is usually paid for the period longer than the timeframe of the project, but also until the end of the warranty period (e.g. 5 years after the completion of the project). Few companies in a difficult financial situation can freeze such value financial capital for such a long period of time. Therefore, organizations dealing with financial and insurance intermediation from the perspectives of the companies in question, have the greatest significance in terms of the possibility of granting tender guarantees and bid deposits. In addition, the average payment period for projects implemented for public administration equals 30 days. The use of products such as factoring means the improvement of receivables turnover and the increase of financial liquidity through the almost immediate receipt of a significant part of the amounts from issued invoices. In a situation of low liquidity, such products and the analysis of the use of assigned limits becomes one of the key tools for the company's survival on the market.

Final remarks and summary

The financial controlling of a service enterprise requires, above all, capturing changes taking place in the sphere of intangible production with a highly knowledge-intensive nature. Social capital, which is the main source of competitive advantage, can develop only if it is supported by financial resources. Industry crises are a cyclical phenomenon occurring in the economy and although they may have different sources and course, the process of financial controlling is similar, regardless of the type of service activity. This article was aimed at identifying and systematizing key indicators and tools used in service enterprises in the form of a financial controlling model. The model, based on three-time perspectives, indicates that the objectives of the activity, indicated by managers, varies accordingly with the changes in the financial condition of a company. Therefore, indicators and tools will be different depending on the financial situation of the organization and industry. Indicators and tools will also have a utilitarian character depending on the purpose for which they have been used. The process of financial controlling of service enterprises requires in particular a systemic and holistic approach to the so-called analysis of a financial condition. In the situation of industry crises, it is necessary to build entrepreneurs' awareness of the available tools and reporting on their activities, so that

the decisions they make have a source not only in important business intuition, but also on the basis of quantitative methods. Financial intermediation in the context of the functioning of service enterprises should to a greater extent adapt its product offer to different industry conditions (like construction industry mentioned) and make the type of support dependent on the stages of development and financial condition of enterprises.

This scientific issue can be developed in the course of further research, e.g. in the area of matching individual tools and indicators to the specifics of individual industries. An interesting area of research would also be to determine the degree of implementation of similar models of financial controlling depending on the size of the enterprise, its operating time on the market, industry, along with a reference to financial results. Undoubtedly, further exploration is also the subject of the industry economic crisis that appeared on the construction market in 2012–2018 and its cyclicity, resulting in the largest extent from the prospects for financing investments from European Union funds.

References

Adamus R. (2015), *Prawo restrukturyzacyjne, komentarz*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa, p. 44.

Antonowicz A., Antonowicz P. (2009), *Matematyka finansowa w praktyce. Wybrane zagadnienia z zakresu finansów przedsiębiorstw*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk, pp. 210–218.

Bohatkiewicz J., Gancarczyk M., Dileo I. (2017), *Knowledge intensive business services: characteristics, scope and sectoral approach* [in:] A. Ujwary-Gil, A. Nalepka (eds), *Business and non-profit organizations facing increased competition and growing customers demands*, No. 16, Nowy Sącz, pp. 469–487.

Cebrowska T. (ed.) (2005), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa.

Cicirko T. (2010), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna SGH, Warszawa.

Gabrusewicz W. (2005), *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa.

Gorczyńska M., Wieczorek-Kosmala M., Znanińska K. (2008), *Finanse przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Hamrol M., Czajki B., Piechocki M. (2004), *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, "Przegląd organizacji", No. 6/2004, pp. 35–39.

Jerzemowska M. (2006), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.

Karmańska A. (red.) (2006), *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Korol T. (2013), *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwers, Warszawa, p. 53.

Kowalak R. (red.) (2013), *Rachunkowość kosztów cyklu życia produktu w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Kowalska S. (2013), *Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego", No 757, "Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", No. 58, Szczecin, pp. 223–230.

Leszczyński Z., Wnuk-Pel T. (2010), *Controlling w praktyce*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.

Prusak B. (2005), *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa, p. 113.

Mączyńska E. (2004), *Globalizacja ryzyka a systemy wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw* [in:] D. Appenzeller (ed.), *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka*, "Zeszyty Naukowe", No. 49, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, pp.107–117.

Naruć W. (2013), *Planowanie finansowe efektywnym narzędziem zarządzania*, Wydawnictwo Marina, Wrocław.

Naruć W., Nowak J., Wieloch M. (2008), *Operacyjne planowanie finansowe. Ujęcie praktyczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Sierpińska M., Wędzki D. (1997), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.

Stoner J. A.F., Freeman R.E., Gilberth D.R. Jr. (2001), *Kierowanie*, PWE, Warszawa.

Strużycki M. (ed.) (2002), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Wędzki D. (2003), *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, p. 283.

Woźniak R. (2008), *Leksykon controllera*, Infor Expert Sp. z o.o., Warszawa.

Michał Comporek | michal.comporek@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

ORCID ID: 0000-0002-1402-2505

Urealniony wymiar oceny zarządzania zyskiem w przemysłowych spółkach giełdowych

The Real Dimension of the Assessment of Earnings Management in Industrial Listed Companies

Abstract: The main purpose of the article is to examine the scale and directions of activities related to the conscious distortion of information presented in financial statements of public companies, which in their nature directly refer to the real earnings management. These activities are reflected in departing from regular and typical practices undertaken as part of the core business activity, while the main motivation for managers to implement them is an attempt to persuade the entity's stakeholders that the financial objectives were achieved in the course of ordinary business operations and have no grounds in the subjective accounting choices. For the operationalization of the stated research objective, the following hypothesis was formulated: in industrial listed companies there is a significant sectoral diversification of the scope and specificity of activities aimed at intentional shaping of the financial result through real earnings management. Empirical research was carried out among 79 industrial public companies listed on the Main Market of the Warsaw Stock Exchange in 2002–2016, whose shares were traded for a period of at least thirteen years.

Key words: net income, real earnings management, industrial enterprises, listed companies

Wprowadzenie

Współczesne przedsiębiorstwa charakteryzują się znaczną wielością i różnorodnością realizowanych celów, których spełnienie wymaga od nich zapewnienia ciągłości działania, osiągania zysków i rozwoju. Jednym z wielu akceptowanych i legitymizowanych społecznie celów funkcjonowania jednostki gospodarczej na rynku jest maksymalizacja bogactwa jego właścicieli w drodze osiągnięcia możliwie wysokiego zwrotu z zainwestowanego kapitału oraz wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Wspomniane dwa sposoby pomnażania majątku, przez i dla właścicieli przedsiębiorstwa, znajdują swoje odzwierciedlenie m.in. w procesie tworzenia i podziału wyniku finansowego jednostki, z uwzględnieniem respektowania nadrzędnych kanonów rachunkowości – w tym zasady memoriału. Zasada ta posiada bowiem największe znaczenie dla ustalenia realnej wartości wyniku finansowego, odnosząc się zarówno do kategorii przychodów, jak i kosztów przedsiębiorstwa. Jest ona skoncentrowana na transakcjach oraz zdarzeniach gospodarczych mogących przyczynić się wzrostu lub zmniejszenia wartości przepływów pieniężnych w przyszłości. Nie daje ona jednak – w odróżnieniu do zasady kasowej – całkowitej pewności pomiaru i tym samym oceny skutków finansowych określonych operacji, dostarczając jednakże pełniejszy wgląd w zdarzenia gospodarcze danego okresu. Stąd też słusznym wydaje się postulat jednoczesnego oraz kompleksowego wykorzystania podejścia memoriałowego i kasowego w zarządzaniu zyskiem przedsiębiorstwa.

Można przypuszczać, że w giełdowych przemysłowych spółkach akcyjnych notuje się występowanie znacznego sektorowego zróżnicowania zakresu i specyfiki intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego poprzez realne zarządzanie zyskiem. Działania określane tym mianem znajdują swoje odzwierciedlenie w odchodzeniu od regularnych i typowych praktyk podejmowanych w ramach prowadzonej działalności podstawowej przedsiębiorstwa, zaś główną motywacją skłaniającą menadżerów do ich implementacji jest próba przekonania interesariuszy jednostki, iż cele finansowe zostały osiągnięte w toku zwykłych operacji gospodarczych [Roychowdhury 2006, ss. 335–370] i nie mają swojego podłoża w subiektywnych wyborach księgowych. Podejmując się empirycznej weryfikacji tak sformułowanej hipotezy, za zasadniczy cel artykułu uznano zbadanie skali i odmienności sposobów realnego zarządzania zyskiem netto przez publiczne przedsiębiorstwa przemysłowe notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Przeprowadzone badania empiryczne zostały zrealizowane wśród przemysłowych spółek akcyjnych notowanych na Rynku Głównym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2002–2016, których akcje były przedmiotem obrotu przez okres minimum trzynastu lat. Dodatkowym kryterium wyboru przedsiębiorstw do badań

była dostępność rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych¹, w tym informacji dodatkowej. W wyniku satysfakcjonującego metodycznie zakwalifikowania wybranej grupy podmiotów gospodarczych do badań, analizie poddanych zostało 79 przemysłowych spółek należących do dwunastu branż przemysłu. Badania empiryczne przeprowadzone zostały w oparciu o informacje pochodzące z bazy danych Notoria Serwis SA.

Próba zgeneralizowanego spojrzenia na urealniony wymiar oceny kierunków zarządzania zyskiem przedsiębiorstwa

Zysk przedsiębiorstwa jest bardzo złożoną kategorią finansową i społeczną. Posiada ona różne rodzaje, kształtuje się pod wpływem różnorodnych celów tworzenia i podziału przychodów firmy, warunków realizacji tychże celów oraz kompetencji zarządczych kadry kierowniczej. Wielkość zysku odzwierciedlona jest w wielu dokumentach tworzących sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa. Jest więc uwidoczniony w formie określonego przyrostu wartości aktywów całkowitych przedsiębiorstwa zawartego w bilansie², w postaci zysku netto przedstawionego w rachunku zysku i strat oraz sprawozdaniu z przepływów pieniężnych i w wyniku całkowitym. Wszystkie wymienione kategorie wyniku finansowego, wykazywanego w sprawozdaniu finansowym jednostki, posiadają odmienny charakter, tak ze względu na sposób ich prezentacji, użyteczność, jak i przeznaczenie.

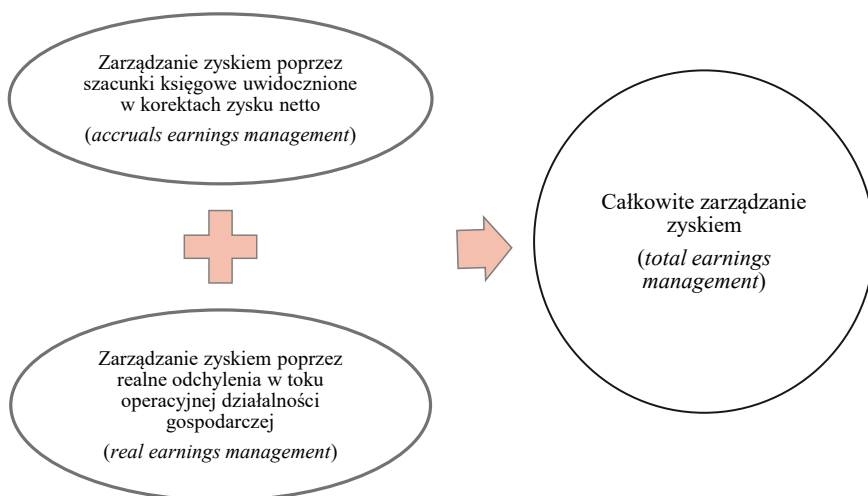
Zarządzanie zyskiem stanowi zbiór celów przyjętych przez zarząd podmiotu oraz zintegrowany zespół instrumentów ich realizacji (typu rachunkowego związanego z przyjętymi metodami i szacunkami w rachunkowości oraz typu rzeczowego związanego z przeprowadzonymi transakcjami), które skutkują brakiem wykazania (krótkoterminowego) wyniku finansowego, jaki jest znany zarządowi, a który byłby wykazany w sprawozdaniu finansowym w przypadku braku zastosowania określonej podgrupy celów i instrumentów [Piosik 2016, s. 22]. Można przyjąć, że na zarządzanie zyskiem składają się dwa procesy – zarządzanie rachunkowe oraz rzeczowe (zob. rys. 1). Zarządzanie rachunkowe można utożsamiać z możliwością dokonywania interwencji menedżerskiej w proces raportowania poprzez wykorzystywanie zróżnicowanych praktyk księgowych

¹ Z badań dodatkowo wykluczone zostały te podmioty, które nie prezentowały rachunku zysków i strat sporządzonego w ujęciu kalkulacyjnych oraz nie eksponowały stosownych danych dla wszystkich okresów przyjętego horyzontu odniesienia.

² Buk [2012, s. 83–84] zauważa, że w finansowej koncepcji zachowania kapitału zysk osiągnięty jest wówczas, gdy wartość pieniężna aktywów netto na koniec okresu obrachunkowego jest wyższa od analogicznej wartości tychże aktywów na początku tego okresu, po wyłączeniu wkładów od właścicieli oraz środków rozdzielanych między nich w trakcie całego okresu obrachunkowego.

pozwalających na uzyskanie pomiaru zgodnego z interesem wytwórcy informacji, zbieżnej z założeniami modelu zarządzania wynikiem finansowym za pomocą korekt zysku netto (*accruals earnings management*). Koncepcja ta wiąże zarządzanie zyskiem z wykorzystywaniem elastyczności i uznaniowości w sprawozdawczości finansowej, przy czym moralne uzasadnienie podejmowanych działań z tego zakresu może być różnorakie [zob. Ronen, Yaari 2008; Healy, Wahlen 1999]. Zarządzanie rzeczowe odnosi proces kształtowania wyniku finansowego jednostki do działań, które nie sprowadzają się jedynie do księgowego wyboru zasad i polityk rachunkowości w obszarze uznawania, ujawniania czy prezentacji zdarzeń gospodarczych, nakierowanych na wykazanie pożądanej wartości zysku (straty) netto. Są one bowiem odzwierciedleniem działań nietypowych, odmiennych od tych powszechnie stosowanych³ i podejmowanych na płaszczyźnie działalności operacyjnej przedsiębiorstwa, niezwiązanych bezpośrednio z rynkowymi uwarunkowaniami realizowanej produkcji i sprzedaży w rozpatrywanym okresie i określanym mianem „realnego zarządzania zyskiem” (*real earnings management*) (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Kategorie zarządzania zyskiem w podmiotach gospodarczych



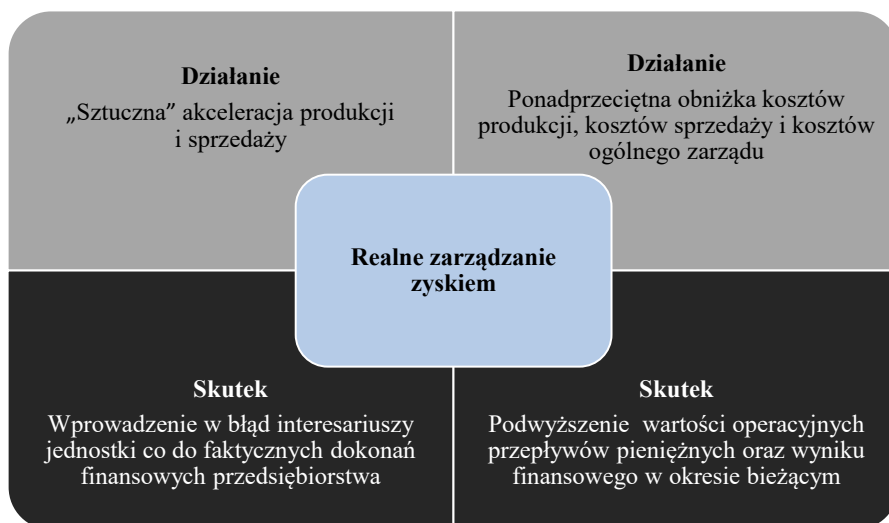
Źródło: opracowanie własne.

Można podkreślić, wskazując za Sellami [2015, s. 207], że realne zarządzanie zyskiem polega na umiejętnej czasowej koordynacji realizowanych działań gospodarczych (tj. ich przyspieszaniu lub odkładaniu w czasie) oraz świadomym kształtowaniu zakresu tychże działań, dzięki którym można bezpośrednio wpływać na wartość genero-

³ W literaturze zagranicznej czynności te określane są mianem *abnormal activities*.

wanych przepływów pieniężnych i wynik finansowy okresu. Jednocześnie zabiegi te są motywowane dążeniami kierownictwa do wprowadzenia w błąd zainteresowanych stron o rzeczywistych wynikach firmy (zob. rys. 2). Praktyki z zakresu realnego zarządzania zyskiem koncentrują swoją uwagę głównie na dwóch aspektach: ponadprzeciętnej redukcji ponoszonych kosztów wytworzenia produktów oraz kosztów okresu, jak i sztucznym zawyżaniu wielkości produkcji i sprzedaży poprzez tworzenie szeregu bodźców skłaniających klientów do zakupu oferowanych przez przedsiębiorstwo dóbr i usług.

Rysunek 2. Ogólny schemat realnego zarządzania zyskiem w przedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne.

Powszechnie przytaczany w literaturze przedmiotu podział technik manipulowania zyskiem netto pozwala wskazać m.in. na ważność heterogenicznego zbioru działań zniekształcających kategorie przychodów oraz kosztów przedsiębiorstwa. Należy jednak pamiętać, że bezpośredni wpływ na wynik finansowy jednostki mogą mieć także nieprawidłowości wykazywane w obszarze analitycznym bilansu, do których zaliczyć można m.in.: niewłaściwą wycenę poszczególnych składników kapitału obrotowego netto czy też przeszacowanie lub niedoszacowanie wybranych pozycji wchodzących w skład wartości niematerialnych i prawnych. Z perspektywy realnego zarządzania zyskiem do klasycznych technik manipulacji wynikiem finansowym netto podmiotu gospodarczego można zaliczyć [Roychowdhury 2006, ss. 338–341; Gunny 2010 ss. 5–10]:

- a) nietypowe i niespotykane we wcześniejszych okresach odniesienia zmniejszanie poziomu kosztów okresu (kosztów sprzedaży, kosztów ogólnego zarządu) oraz nakładów na badania i rozwój;

- b)** intensyfikację sprzedaży składników aktywów trwałych w momencie, gdy poziom zysku operacyjnego znajduje się poniżej wartości prognozowanej (nawet po mniej korzystnych cenach);
- c)** wzrost sprzedaży pod koniec okresu, wynikający bądź z oferowania anormalnych upustów cenowych na wytwarzane dobra, bądź też z przyjęcia niestandardowej (zwykle bardzo liberalnej) polityki udzielania kredytów kupieckich;
- d)** nadprodukcję oraz stosowanie defensywnych strategii gospodarowania zapasami, co z jednej strony jest pochodną sztucznego zawyżenia sprzedaży pod koniec okresu rozliczeniowego (jednostka musi posiadać na stanie gotowe produkty do sprzedaży), zaś z drugiej jest implikowane faktem, iż jednostki chcące wykazać jak najlepsze wyniki finansowe dążą do zaprezentowania w sprawozdaniu finansowym jak największej wartości produkcji w toku (swoisty rodzaj aktywowania kosztów), co zapewnia minimalizację kosztów danego okresu. W sytuacji odwrotnej przedsiębiorstwa chcące wykazać lepsze wyniki finansowe w okresach kolejnych będą zaniżały wartość produkcji w toku [Kutera i in. 2006, s. 98]. W literaturze zagranicznej podkreśla się także, że nadprodukcja (jakkolwiek zwyczajowo negatywnie postrzegana w naukach o zarządzaniu przedsiębiorstwem) wiąże się z możliwością wykazywania niższego kosztu całkowitego produkcji przypadającego na jednostkę produkcji;
- e)** ograniczanie jakichkolwiek inwestycji w składniki majątku trwałego przedsiębiorstwa oraz dążenie do minimalizacji kosztów amortyzacji.

Przedstawiony wachlarz potencjalnych praktyk z zakresu realnego zarządzania zyskiem nie stanowi domkniętego zbioru działań. Pozwala on jednak na wyróżnienie pewnych symptomów mogących wskazywać, że dany obszar sprawozdawczy jest w większym stopniu narażony na ryzyko wystąpienia nieprawidłowości w związku z występowaniem ponadprzeciętnych odchyień od norm działalności podstawowej przedsiębiorstwa. Skupiając swoją uwagę wyłącznie na płaszczyźnie działalności podstawowej, imperatyw przestrzegania reguły *true and fair view* w podmiocie gospodarczym może być poddany w wątpliwość w szczególności, gdy jednostka charakteryzuje się: niełatwym do wytłumaczenia wydłużeniem cyklu rotacji należności, nietypowym wzrostem marży brutto, nietypowym wzrostem sprzedaży w porównaniu z konkurencją, występowaniem nietypowych i trudnych operacji gospodarczych pod koniec roku obrotowego, niełatwym do wytłumaczenia skróceniem cyklu zobowiązań, szybkim wzrostem rentowności sprzedaży (któremu często nie towarzyszy równoległy wzrost przychodów ze sprzedaży) itp. [zob. Lew 2017, ss. 304–305; Kutera 2016, ss. 139–140; Fairfield, Whisenant 2001, ss. 273–295].

Jednocześnie wskazać należy, iż działania wpisujące się w nurt koncepcji *real earnings management* wyraźnie różnią się od praktyk zarządzania zyskiem opartych na rozwiązaniach wykorzystujących elastyczność w doborze polityk rachunkowości. Ich cechami charakterystycznymi są bowiem:

- a) trudniejsza i bardziej kosztochłonna implementacja (w stosunku do praktyk zarządzania zyskiem opierających się na szacunkach księgowych i księgowości kreatywnej);
- b) mniejsze spektrum potencjalnych działań związanych z intencjonalnym oddziaływaniem na wynik finansowy jednostki (aniżeli ma to miejsce w kształtowaniu wyniku finansowego poprzez subiektywne wybory księgowych);
- c) częściej spotykane negatywne konsekwencje wdrażania tychże praktyk (ingerencja w przyjętą politykę sprzedaży oraz zmiana strategii gospodarowania składnikami majątkowymi nie powiązana wprost z rynkowymi uwarunkowaniami tychże przekształceń, bez względu na osiągnięty skutek, bezpośrednio oddziałuje na podmiot w kolejnych okresach);
- d) mniejsze ryzyko wykrycia „intencjonalności” motywów podejmowanych działań.

Modele służące do estymacji operacyjnego zarządzania zyskiem w przedsiębiorstwie

W najczęściej spotykanych w literaturze przedmiotu podejściach badawczych do oszacowania kierunków i skali podejmowanych działań z zakresu realnego zarządzania zyskiem stosuje się modele regresyjne. Przyjmuje się bowiem, że o zakresie intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego przedsiębiorstwa świadczy różnica między wartością empiryczną a wartością teoretyczną wybranej zmiennej endogenicznej opisującej to zjawisko.

Diagnostyczne zobrazowanie normalnego poziomu działalności podstawowej przedsiębiorstwa oraz potencjalnych ponadprzeciętnych odchyłeń od tejże działalności nastąpiło przy użyciu dwóch modeli ekonometrycznych, szerzej eksponowanych m.in. w pracach: Dechowa i in. [1998, ss. 133–168], Braama i in. [2015, ss. 111–141], Cohena i in. [2008, ss. 757–787] oraz Rojchowdhury’ego [2006, ss. 335–370]. Modele te pozwoliły na wyodrębnienie miar ekonomicznych opisujących skalę intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego jednostki gospodarczej w nurcie *real earnings management*, a mianowicie:

1. Wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF* (*abnormal levels of cash flow from operations*), którego wartość przedstawia składnik resztowy modelu opisującego kształtowanie

operacyjnych przepływów pieniężnych za pomocą takich zmiennych egzogenicznych jak przychód ze sprzedaży oraz przyrost absolutny łańcuchowy przychodów ze sprzedaży. Może być on przedstawiony za pomocą następującego równania:

$$\frac{OCF_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

gdzie:

OCF_t – operacyjne przepływy pieniężne w roku t ,

TA_{t-1} – średnia wartość aktywów ogółem w roku $t-1$,

REV_t – przychody ze sprzedaży w roku t ,

ΔREV_t – przyrost absolutny łańcuchowy przychodów ze sprzedaży w roku t ,

ε_t – błąd losowy.

W ten sposób:

$$\varepsilon_{i,t} = \frac{OCF_{i,t}}{TA_{i,t-1}} - \left[\alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) \right]$$

A ponieważ:

$$\varepsilon_{(i,t)} = RES_OCF_{(i,t)}$$

gdzie:

RES_OCF_t – wskaźnik pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych w roku t ,

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

to można zauważyć, że:

$$RES_OCF_{i,t} = \frac{OCF_{i,t}}{TA_{i,t-1}} - \left[\alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) \right]$$

2. Wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji *RES_PROD* (*abnormal levels of production cost*), do wyodrębnienia którego posłużyć się można następującym modelem regresyjnym:

$$\frac{PROD_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_{i,t-1}}{TA_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_{i,t}$$

gdzie:

$PROD_t$ – koszty produkcji w roku t ,

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Podobnie jak miało to miejsce w przypadku wskaźnika *RES_OCF*, kształtowanie wskaźnika nietypowego poziomu kosztów wytworzenia produkcji sprzedanej *RES_PROD* stanowi odzwierciedlenie wartości składnika resztowego analizowanego modelu regresyjnego. Można zatem zauważyć, że:

$$\varepsilon_{i,t} = \frac{PROD_{i,t}}{TA_{i,t-1}} - \left[\alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_{i,t-1}}{TA_{i,t-1}} \right) \right]$$

oraz

$$\varepsilon_{(i,t)} = RES_PROD_{(i,t)}$$

gdzie:

RES_PROD_t – wskaźnik pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji w roku t ,

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

to:

$$RES_PROD_{i,t} = \frac{PROD_{i,t}}{TA_{i,t-1}} - \left[\alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_{i,t-1}}{TA_{i,t-1}} \right) \right]$$

Przedstawiając bliżej formułę wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji *RES_PROD* zasygnalizować należy, że kategoria kosztów produkcji *PROD* nie ogranicza się wyłącznie do uwzględnienia wszystkich kosztów pośrednich i bezpośrednich związanych z wytworzeniem wyrobów sprzedanych. Obejmuje ona bowiem koszt wytworzenia sprzedanych produktów oraz wartość sprzedanych towarów i materiałów według cen nabycia (zbiorczo przedstawianych jako pozycja B w kalkulacyjnym wariantcie rachunku zysków i strat) powiększonych o zmianę stanu zapasów [Roychowdhury 2006, ss. 335–370]. Można to przedstawić za pomocą następującej formuły obliczeniowej:

$$PROD_{(i,t)} = COGS_{(i,t)} + \Delta INV_{(i,t)}$$

gdzie:

$COGS_t$ – koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów w roku t ,

ΔINV_t – zmiana stanu zapasów w roku t ,

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Z interpretacyjnego punktu widzenia, o skali implementowanego zjawiska realnego zarządzania zyskiem w jednostce gospodarczej świadczyć będą odchylenia *in plus* i *in minus* wartości przedstawionych wskaźników⁴ od zera. Warto zauważyć, że w obu modelach uwzględniane zmienne endo- i egzogeniczne zostały odniesione do wartości aktywów całkowitych przedsiębiorstwa. Z jednej strony pozwala to na zachowanie porównywalności uzyskiwanych danych (można się spodziewać, że w jednostkach prowadzących działalność gospodarczą w większej skali wykazywane będą wyższe wartości przepływów pieniężnych, przychodów ze sprzedaży, kosztów itp.). Z drugiej zaś umożliwia uzyskanie bardziej efektywnościowego wymiaru generowanych obliczeń. Jednocześnie godny podkreślenia jest fakt, że formuły modelu służącego do wyodrębnienia wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF*, jak i modelu służącego do ekstrakcji wskaźnika

⁴ W tym miejscu zauważyć należy, że w zagranicznej literaturze przedmiotu w powszechnym użyciu pozostaje trzecia miara służąca do predykcji zjawiska realnego zarządzania zyskiem, określana w wolnym tłumaczeniu jako wskaźnik pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów dyskrecjonalnych (*abnormal levels of discretionary expenses*). Wspomniane koszty dyskrecjonalne nie mają swojego odpowiednika w wytycznych ustawy o rachunkowości czy MSR, do ich grona są zwykle klasyfikowane koszty sprzedaży, koszty ogólnego zarządu (a zatem koszty okresu) oraz nakłady na badania i rozwój. Ponieważ w przypadku polskich uwarunkowań legislacyjnych informacje dotyczące kosztów ostatniej z wymienionych grup są ewentualnie wykazywane w dodatkowych informacjach i objaśnieniach dla sprawozdań finansowych (inaczej, niż ma miejsce w sprawozdaniach finansowych przygotowywanych zgodnie z założeniami US GAAP, w których nakłady na B+R są jedną z głównych pozycji rachunku wyników), zaś w toku realizowanych badań okazało się, że jedynie część podmiotów informacje te eksponuje, wskaźnik *abnormal levels of discretionary expenses* w niniejszych rozważaniach został pominięty.

pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji *RES_PROD* opierają się na wartościach realizowanych przychodów ze sprzedaży. Uznaje się bowiem, że produkcja jest jedynie środkiem realizacji celów finansowych podmiotów gospodarczych i powinna być podporządkowana możliwościom sprzedaży, zaś standing finansowy jednostki jest w dużej mierze kształtowany przez stopień dopasowania programu produkcyjnego do zapotrzebowania rynkowego [zob. też Janik i in. 2017, s. 49 i nast.].

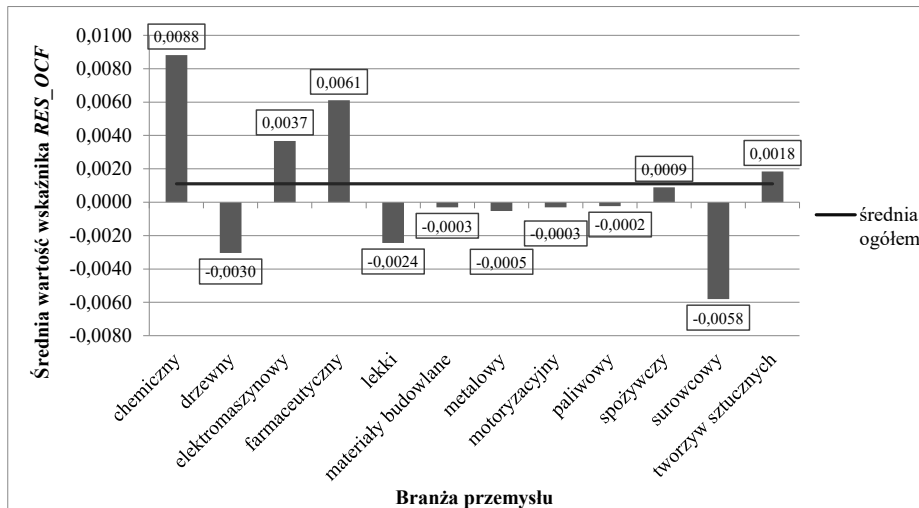
Wyniki badań empirycznych przedstawiających implementowane strategie realnego zarządzania zyskiem w przemysłowych spółkach akcyjnych

Zaprezentowane wyniki badań empirycznych nad kształtowaniem się średnich wartości wskaźników pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF* oraz pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji *RES_PROD* w przedsiębiorstwach przemysłowych notowanych na GPW w Warszawie w okresie od 2002 do 2016 roku wskazują na występowanie bardzo zróżnicowanych co do kierunków i rozmiarów praktyk z zakresu realnego zarządzania zyskiem (zob. rys. 3–6).

W pierwszej kolejności podkreślić należy, że w badanej populacji w rozpatrywanym horyzoncie badawczym realne zarządzanie zyskiem było w większym stopniu realizowane poprzez akcelerację sprzedaży (o czym stanowią wartości wskaźnika *RES_OCF*), aniżeli poprzez sztuczne zawyżanie produkcji oraz zmiany w strategii gospodarowania zapasami (wskaźnik *RES_PROD*).

Na podstawie analizy średnich 15-letnich wartości wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF* można stwierdzić, że w przemysłach: chemicznym, elektromaszynowym, farmaceutycznym oraz tworzyw sztucznych zrealizowane zostały ponadprzeciętne średnie wartości tej miary (zob. rys. 3). Ujemne 15-letnie średnie wartości analizowanego wskaźnika charakterystyczne były dla przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w siedmiu branżach przemysłu, tj. przemyśle: drzewnym, lekkim, materiałów budowlanych, metalowym, motoryzacyjnym, paliwowym oraz surowcowym. Warto zwrócić uwagę, że wykazywane średnie 15-letnie wartości wskaźnika *RES_OCF* wyraźnie różnicowały się w przypadku spółek prowadzących działalność wytwórczą w branżach: chemicznej, farmaceutycznej i surowcowej. W przypadku dwóch pierwszych zanotowano wysokie dodatnie średnie wartości wskaźnika ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych. Z kolei w odniesieniu do ostatniej z wymienionych branż zaobserwowano zdecydowanie najniższą średnią 15-letnią wartość tejże miary.

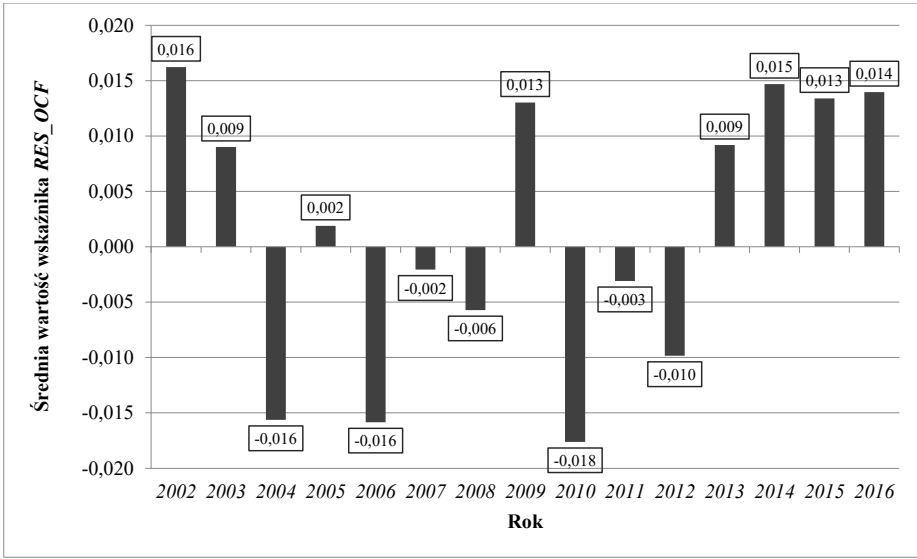
Rysunek 3. Średnie 15-letnie wartości wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF* obliczone dla giełdowych spółek przemysłowych (w latach 2002–2016)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych giełdowych spółek akcyjnych zamieszczonych w Notoria Serwis SA.

Przeprowadzona analiza branżowych średnich wartości wskaźnika *RES_OCF* w poszczególnych latach badanego okresu wskazuje nadto na występowanie znaczących odchyłeń tych wartości. Godny odnotowania jest fakt, iż w przypadku czterech ostatnich lat przyjętego okresu odniesienia wskaźnik ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych przybierał dosyć wysokie, dodatnie wartości (zob. rys. 4).

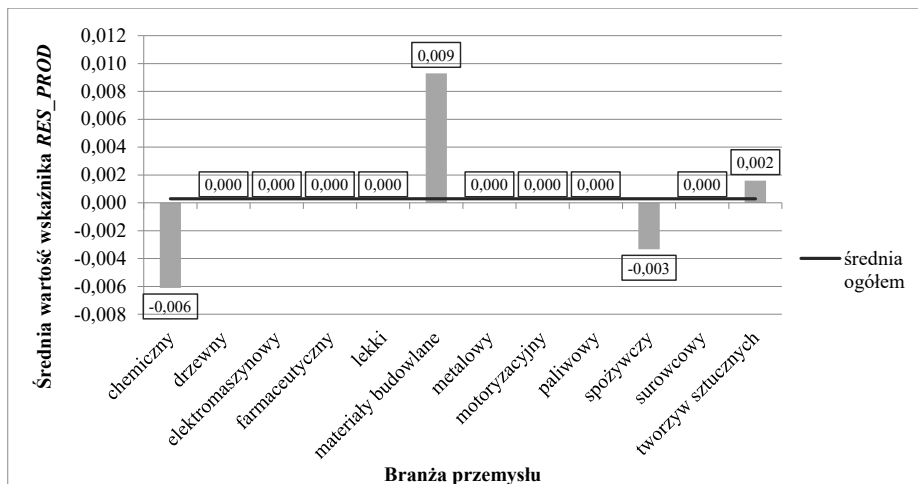
Rysunek 4. Średnie roczne wartości wskaźnika ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych RES_OCF obliczone dla giełdowych spółek przemysłowych w poszczególnych latach (2002–2016)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych giełdowych spółek akcyjnych zamieszczonych w Notoria Serwis SA.

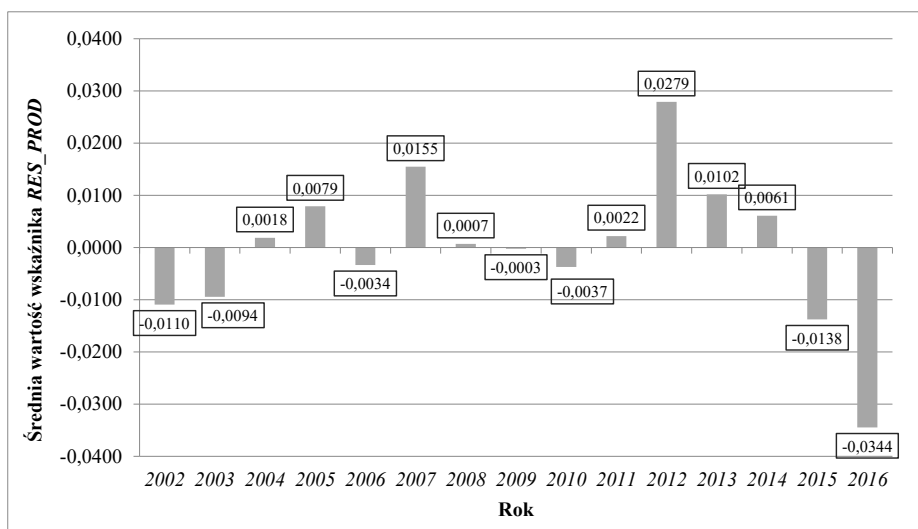
Interesujące wnioski wyciągnąć można z analizy średnich 15-letnich wartości wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji RES_PROD (zob. rys. 5 i rys. 6). Analiza międzysektorowa wykazała, że w przypadku spółek prowadzących działalność gospodarczą w ośmiu branżach przemysłu, średnie 15-letnie wartości omawianej miary były bliskie zeru. Jedynie w odniesieniu do przedsiębiorstw wytwórczych zaszeregowanych do grona spółek branż: chemicznej, materiałów budowlanych, spożywczej i tworzyw sztucznych, średnie 15-letnie wartości wskaźnika RES_PROD wykazywały wyraźne odchylenia od zera, co może być istotną przesłanką prowadzącą ku stwierdzeniu, że w podmiotach tych realne zarządzanie zyskiem w postaci stosowania nadprodukcji oraz utrzymywania wysokich stanów zapasów mogło mieć miejsce. Biorąc z kolei pod uwagę kształtowanie średnich wartości wskaźnika ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji w poszczególnych latach badanego okresu, zauważyć można, że rozkład wartości analizowanej zmiennej był wyraźnie nieregularny.

Rysunek 5. Średnie 15-letnie wartości wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji RES_PROD obliczone dla giełdowych spółek przemysłowych (w latach 2002–2016)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych giełdowych spółek akcyjnych zamieszczonych w Notoria Serwis SA.

Rysunek 6. Średnie roczne wartości wskaźnika pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji RES_PROD obliczone dla giełdowych spółek przemysłowych w poszczególnych latach (2002–2016)



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych giełdowych spółek akcyjnych zamieszczonych w Notoria Serwis SA.

Zakończenie

Rezultaty implementowanych strategii zarządzania zyskiem przez przedsiębiorstwa niejednokrotnie wskazują na wdrażanie przez nie licznych i zróżnicowanych koncepcji kształtowania wyników finansowych. Należą one zarówno do tzw. rachunkowego, jak i realnego nurtu postępowania.

Zaprezentowane w artykule wyniki badań empirycznych potwierdziły główne przypuszczenie o występowaniu w giełdowych przemysłowych spółkach akcyjnych znacznego sektorowego zróżnicowania zakresu i specyfiki działań nakierowanych na intencjonalne kształtowanie wyniku finansowego poprzez realne zarządzanie zyskiem. Przeprowadzona analiza międzysektorowa kształtowania średnich wartości wskaźników pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych *RES_OCF* oraz pozytywnego i negatywnego ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji *RES_PROD* wykazała, że w poszczególnych branżach przemysłu spektrum wdrażanych działań z zakresu *real earnings management* wyraźnie się dywersyfikowało, przyjmując potencjalnie największy zakres w publicznych przedsiębiorstwach prowadzących działalność wytwórczą w branżach przemysłu chemicznego (wyraźne odchylenia od średniej sektorowej wskaźnika *RES_OCF*, mogącego świadczyć o próbie sztucznego zawyżenia sprzedaży na skutek oferowania wysokich upustów cenowych) oraz materiałów budowlanych (znacznie większe od przeciętnych dla ogółu wartości wskaźnika *RES_PROD*, mogące świadczyć o realizacji nadprodukcji, redukcji kosztów wytworzenia produktów sprzedanych oraz zmianach w gospodarce zapasami). Jednocześnie na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzić można, że w realnym zarządzaniu zyskiem w przemysłowych spółkach giełdowych zdecydowanie najmniej wpływ na (szacowany) ogół przedsięwziętych praktyk z zakresu omawianego zjawiska miała manipulacja kosztami produkcji (opisywana przez wskaźnik *RES_PROD*).

Należy wyraźnie podkreślić, iż przedstawione wyniki badań nie mogą pretendować do wniosków generalizujących ocenę procesów realnego zarządzania zyskiem w przemysłowych spółkach akcyjnych. Po pierwsze, zawierają one cząstkowe rezultaty, które w dalszej perspektywie powinny być poszerzone o szersze grono spółek poddanych analizie oraz dłuższy horyzont czasowy realizowanych badań. Po drugie, nie spełniają one dostatecznego warunku, gdyż procesy operacyjnego zarządzania zyskiem są trudne do jednoznacznych ocen nie tylko o charakterze ilościowym. Stosowane zaś w obliczeniach modele regresyjne stanowią jedynie wstępną metodologiczną propozycję jego estymacji, której źródła odnajdujemy w zasadzie tylko w zagranicznych publikacjach naukowych.

Bibliografia

Braam G., Nandy M., Weitzel U., Lodh S. (2015), *Accrual-based and Real Earnings Management and Political Connections*, „The International Journal of Accounting”, vol. 50(2), ss. 111–141.

Buk H. (2012), *Czytelność informacji o kapitałach własnych prezentowanych w sprawozdaniu finansowym*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, nr 262, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, ss. 81–92.

Cohen D.A., Dey A., Lys T.Z. (2008), *Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods*, „The Accounting Review”, 83(3), ss. 757–787.

Dechow P.M., Kothari S.P., Watts R.L. (1998), *The Relation Between Earnings and Cash Flows*, „Journal of Accounting and Economics”, 25(2), ss. 133–168.

Fairfield P.M., Whisenant J.S. (2001), *Using Fundamental Analysis to Assess Earnings Quality: Evidence from the Center for Financial Research and Analysis*, „Journal of Accounting, Auditing & Finance”, vol. 16, iss. 4, ss. 273–295.

Gunny K.A. (2010), *The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence From Meeting Earnings Benchmarks*, „Contemporary Accounting Research”, 27(3), ss. 855–888.

Healy P.M., Wahlen, J.M. (1999), *A Review of The Earnings Management Literature and Its Implications For Standard Setting*, „Accounting Horizons”, vol. 13(4), ss. 1–36.

Janik W., Paździor A., Paździor M. (2017), *Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin.

Kutera M., Hołda A., Surdykowska S. (2006), *Oszustwa księgowe. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.

Kutera M. (2016), *Nadużycia finansowe*, Difin, Warszawa.

Lew A. (2017), *Oszustwa księgowe w obszarze przychodów i kosztów wpływające na wiarygodny obraz jednostki gospodarczej wykrywane przez biegłego rewidenta*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 471, ss. 300–308.

Piosik A. (2016), *Kształtowanie wyniku finansowego przez podmioty sprawozdawcze w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.

Ronen J., Yaari V. (2008), *Earnings Management*, Springer Verlag, New York.

Roychowdhury S. (2006), *Earnings Management Through Real Activities Manipulation*, „Journal of Accounting and Economics”, no. 42, ss. 335–370.

Sellami M. (2015), *Incentives and Constraints of Real Earnings Management: The Literature Review*, „International Journal of Finance and Accounting”, vol. 4(4), ss. 206–213.

Źródła internetowe:

Baza danych Notoria Service S.A., zasoby elektroniczne Biblioteki Uniwersytetu Łódzkiego, <http://www.lib.uni.lodz.pl/?idx=ezasoby>, dostęp: 15.05.2018).

Ewa Kowalewska | ewa.kowalewska@usz.edu.pl

Wydział Prawa i Administracji

Uniwersytet Szczeciński

Doradztwo finansowe na przykładzie zawodu doradcy podatkowego

Financial Consultancy Based on the Example of the Profession of Tax Advisor

Abstract: Tax advisory covers activities which consist in providing opinions and explanations as well as professional representation of taxpayers by an attorney before tax, customs and administrative enforcement authorities. The provisions of tax law, as belonging to one of the most complex laws in the system, require constant reading and analysis. The mission of the Tax Advisory Act was to create a legal framework for the profession of public trust that plays a special role. The purpose of this study is to provide a general overview of the profession of a tax advisor, which stands out against the background of widely understood financial advisory, including special type of services provided. To this end, the legislation, selected case-law and literature of the subject were analyzed. In addition, the currently applicable legislation was also evaluated, also due to the special status of this profession.

Key words: consulting, taxes, finances, service.

Wprowadzenie

Doradztwo podatkowe jako rodzaj usługi finansowej, pojawiło się w Polsce wraz z transformacją ustrojową w latach 90. XX wieku i stanowiło ważny element zmian dokonywanych w reformie systemu podatkowego. Wprowadzone zostało Ustawą z dnia 5 lipca 1996 r. o doradztwie podatkowym [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r. poz. 377 ze zm. – zwaną

dalej u.d.p.]. Stworzyła ona model prawny doradztwa podatkowego, który w wyniku licznych nowelizacji ulegał znacznej modyfikacji, co wpłynęło na przypisanie mu cech środka ochrony praw podatnika. Należy wyraźnie zaakcentować, że u.d.p. stworzyła nowy, wolny zawód, dając jednocześnie podstawy prawne do jego wykonywania i określiła warunki zdobywania tytułu doradcy podatkowego.

Przed jej wejściem w życie, usługi z zakresu doradztwa podatkowego w Polsce mogły być wykonywane przez adwokatów, radców prawnych, księgowych i biegłych księgowych w zakresie ich kompetencji zawodowych. Ponadto doradztwo podatkowe mogło być świadczone według ogólnie obowiązujących zasad dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej, przez osoby fizyczne oraz spółki cywilne tych osób, o ile dokonały one zgłoszenia działalności do ewidencji podmiotów gospodarczych, a także przez spółki prawa handlowego, po spełnieniu określonych warunków.

Celem ustawowej regulacji doradztwa podatkowego było przede wszystkim zapewnienie ochrony interesów podatników (płatników i inkasentów), poprzez przeciwdziałanie nielegalnym praktykom usług doradczych oraz zapewnienie fachowości i rzetelności wykonywanych czynności. Podkreślić trzeba, że regulacja doradztwa podatkowego miała na celu także zagwarantowanie ochrony interesów fiskalnych państwa, głównie dzięki wprowadzeniu zgodnego z prawem stosowania prawa podatkowego. Dobrze naliczane i regularnie płacone podatki zapewniają bowiem permanentny dopływ środków finansowych do budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Wprowadzenie podatnika w błąd narusza nie tylko jego interes, ale także interes publiczny [Brzostowski, Mazurek 1997, s. 4].

Należy także wskazać, że na tle działających w latach 90. XX wieku różnych podmiotów oferujących usługi doradztwa lub pośrednictwa finansowego, ustawowe uregulowanie, stanowiło ważny krok ku sformalizowaniu doradztwa na rynku finansowym, w celu ochrony określonej grupy osób (w tym przypadku: podatników, płatników, inkasentów). Brak jakichkolwiek przepisów sprawiał, że od strony formalnej, rozwój usług doradczych był utrudniony. Przez długi czas, aż do 2004 r., znaczna część tych usług była proponowana klientom przez Internet. W 2004 r. stacjonarną działalność podjęły dwa podmioty Expander i Open Finance, a rozwój tej branży znacznie przyspieszył. Było to uwarunkowane przede wszystkim rozwojem rynku nieruchomości i wzrostem zainteresowania kredytami hipotecznymi. Sprzyjał temu także brak regulacji systemowych, co umożliwiało otwarty dostęp do prowadzenia usług doradczych. Zgodnie z Klasyfikacją Zawodów i Specjalności, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, zakwalifikowało jako osobne kategorie – doradcę finansowego i pośrednika finansowego, zgodnie z przyjętą kategoryzacją:

1. „Doradca finansowy opracowuje indywidualne plany finansowe dla klientów na podstawie przeprowadzonej analizy ich sytuacji, potrzeb finansowych oraz dostępnych

na rynku produktów. Celem pracy doradcy finansowego jest ochrona majątku klienta i realizacja celów zapewniających klientowi bezpieczeństwo finansowe. Doradca przeprowadza analizę sytuacji finansowej klienta oraz jego potrzeb finansowych. Doradca może specjalizować się w danym obszarze rynku finansowego” [<http://psz.praca.gov.pl>].

2. „Pośrednik finansowy oferuje klientom produkty i usługi różnych instytucji finansowych. Celem jego pracy jest wyszukiwanie i oferowanie klientowi najlepszych dla niego produktów finansowych, spośród oferty dostępnej na rynku. Działa w celu powiększenia lub zabezpieczenia majątku klienta” [<http://psz.praca.gov.pl>].

Mając na uwadze powyższe określenia, można stwierdzić, że doradca podatkowy wykonując ustawowo przypisane mu czynności, nie jest ani pośrednikiem finansowym, ani doradcą finansowym. Esencją tego zawodu jest udzielanie porad głównie z zakresu prawa podatkowego oraz uczestnictwo w postępowaniu podatkowym. Są to cechy odróżniające doradcę podatkowego od zawodów pośrednika czy doradcy finansowego.

Termin doradztwo podatkowe

Doradca podatkowy to zawód zaufania publicznego, dlatego też dostęp do jego wykonywania jest ograniczony. Każdy, kto spełni warunki określone w ustawie, zostanie wpisany na listę doradców podatkowych [Modzelewski, Janiec 1997b, s. 13]. Ponadto profesję tę należy definiować jako zawód zaufania publicznego, ponieważ wykonujący go, objęci są ochroną w zakresie tajemnicy zawodowej, posiadają etykę zawodową i immunitet formalny [Smarż 2012, s. 123]. W literaturze podkreśla się także, że przedstawiciele tego zawodu mają obowiązek przyjmować informację o życiu prywatnym klienta, przy zachowaniu najwyższych standardów etycznych [Tkaczyk 2011, s. 61].

Do przesłanek, od których ustawodawca uzależnia dokonanie wpisu, zalicza się: posiadanie przez osobę fizyczną pełnej zdolności do czynności prawnych, korzystanie z pełni praw publicznych, nieskazitelnosc charakteru oraz gwarancję prawidłowego wykonywania zawodu. Ponadto wpis na listę doradców podatkowych, uwarunkowany jest posiadaniem wysokich kwalifikacji, tj. wyższego wykształcenia, wiedzy specjalistycznej, a także bogatego doświadczenia z zakresu szeroko rozumianego prawa finansowego oraz innych dziedzin prawa. Doradcy podatkowi zostali ustawowo zobowiązani do stałego podnoszenia swoich kwalifikacji, poprzez udział w konferencjach, seminariach i szkoleniach.

Swoje umiejętności muszą potwierdzić zdany egzaminem państwowym, którego zakres i zasady przeprowadzania określa ustawodawca. Wykonujący ten zawód są obowiązkowo członkami Krajowej Izby Doradców Podatkowych, która czuwa nad prawidłowym jego wykonywaniem. Ich czynności zawodowe podlegają konieczności

ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Ponadto zobowiązani są do zachowania tajemnicy, także po zakończeniu obsługi klienta. Doradcy podatkowi muszą również postępować zgodnie z zasadami etyki zawodowej, które stanowią m.in., iż: „doradca podatkowy ma wykonywać czynności zawodowe według najlepszej woli i wiedzy, uczciwie i rzetelnie z zachowaniem należytej staranności, mając na uwadze przepisy prawa oraz dobro klienta” [Załącznik do uchwały nr 237/2018].

Ustawa o doradztwie podatkowym, nie zawiera legalnej definicji terminu „doradztwo podatkowe”. Nie został on także zdefiniowany na gruncie innych aktów normatywnych obowiązujących zarówno w Polsce, jak i w prawodawstwie Unii Europejskiej. Należy zatem odwołać się do definicji słownikowej, zgodnie z którą „doradztwo” oznacza udzielanie fachowych zaleceń, porad, zwłaszcza ekonomicznych [www.sjp.pwn.pl].

W myśl postanowień art. 2 u.d.p., do czynności doradztwa podatkowego zaliczyć można:

1. „udzielanie podatnikom, płatnikom i inkasentom, na ich zlecenie lub na ich rzecz, porad, opinii i wyjaśnień z zakresu ich obowiązków podatkowych i celnych oraz w sprawach egzekucji administracyjnej związanej z tymi obowiązkami”;
2. „prowadzenie, w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów, ksiąg rachunkowych, ksiąg podatkowych i innych ewidencji do celów podatkowych oraz udzielanie im pomocy w tym zakresie”;
3. „sporządzanie, w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów, zeznań i deklaracji podatkowych lub udzielanie im pomocy w tym zakresie”;
4. „reprezentowanie podatników, płatników i inkasentów w postępowaniu przed organami administracji publicznej i w zakresie sądowej kontroli decyzji, postanowień i innych aktów administracyjnych w sprawach wymienionych w pkt. 1.”.

Zakres tych czynności, na przestrzeni dwudziestu lat obowiązywania ustawy, bardzo się zmienił. W pierwotnym brzmieniu ograniczał się wyłącznie do doradztwa w zakresie wykonywania obowiązków podatkowych.

Podmiotami czynności doradztwa podatkowego mogą być wyłącznie podatnicy, płatnicy, inkasenci, osoby trzecie, odpowiedzialne za zaległości podatkowe oraz następcy prawni podatników, płatników i inkasentów. Z kolei zakres przedmiotowy obejmuje obowiązki podatkowe i celne oraz sprawy egzekucji administracyjnej związanej z tymi obowiązkami.

Czynności, o których mowa, mogą być wykonywane – w zależności od ich rodzaju – na zlecenie, w imieniu i na rzecz podmiotów wskazanych w art. 2 u.d.p. Ich realizacja stanowi usługę, do świadczenia której doradca podatkowy jest zobowiązany na podstawie umowy cywilnoprawnej zawartej z klientem, określającej rodzaj i zakres świadczonych usług.

Doradztwo podatkowe jako usługa

„Słownik języka polskiego” definiuje termin „usługa” jako: „pomoc okazaną komuś, działalność gospodarczą służącą do zaspakajania potrzeb ludzkich” [Drabik, Sobol 2012, t. 2, s. 193]. Natomiast „Wielki słownik języka polskiego” określa je jako: „dział gospodarki, który obejmuje sferę działań użytkowych dla ludności” [www.wsjp.pl]. Na gruncie prawa Unii Europejskiej reguluje go przede wszystkim Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską oraz Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dotycząca usług na rynku wewnętrznym [Dz. Urz. UE L Nr 376, z 27.12.2006], która ma zastosowanie do działań świadczonych przez usługodawców, prowadzących przedsiębiorstwo w państwie członkowskim, z wyłączeniem katalogu usług, o których mowa w art. 2 ust. 2 Dyrektywy o usługach¹. Termin „usługa” zdefiniowany został także w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług, Rozporządzenie RM z dnia 4 września 2015 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) [Dz. U. z 2015 r., poz. 1676].

W doktrynie termin „usługa” definiowany jest w różny sposób, przede wszystkim jako czynność lub jako produkt, czyli wynik czynności. Odmienności wynikają przede wszystkim z różnorodności sektora usług, ale także z faktu, iż można je formułować na różnych płaszczyznach. Usługa to działalność służąca do zaspokojenia potrzeb ludzkich, która nie znajduje żadnego ucieleśnienia w nowych dobrach materialnych [Pohorille

¹ Art. 2 ust. 2.: Niniejsza dyrektywa nie ma zastosowania do następujących rodzajów działalności:

- a) usług o charakterze nieekonomicznym świadczonych w interesie ogólnym;
- b) usług finansowych, takich jak usługi w zakresie bankowości, działalności kredytowej, ubezpieczeń i reasekuracji, usług w zakresie emerytur pracowniczych lub indywidualnych, papierów wartościowych, funduszy inwestycyjnych, płatności oraz doradztwa inwestycyjnego – w tym usług wymienionych w załączniku I do dyrektywy 2006/48/WE;
- c) usług i sieci łączności elektronicznej oraz urządzeń i usług towarzyszących, w związku z zagadnieniami objętymi dyrektywami 2002/19/WE, 2002/20/WE, 2002/21/WE, 2002/22/WE i 2002/58/WE;
- d) usług w dziedzinie transportu, w tym usług portowych, objętych postanowieniami tytułu V Traktatu;
- e) usług agencji pracy tymczasowej;
- f) usług zdrowotnych niezależnie od tego czy są one świadczone w placówkach opieki zdrowotnej, jak również niezależnie od sposobu ich zorganizowania i finansowania na poziomie krajowym oraz tego czy są to usługi publiczne czy prywatne;
- g) usług audiowizualnych, w tym usług kinematograficznych, niezależnie od sposobu ich produkcji, dystrybucji i transmisji, a także rozpowszechniania radiowego;
- h) działalności hazardowej ze stawkami pieniężnymi w grach losowych, włącznie z loterią, grami hazardowymi w kasynach i zakładami wzajemnymi;
- i) działań, które są związane z wykonywaniem władzy publicznej zgodnie z art. 45 Traktatu;
- j) usług społecznych świadczonych przez usługodawców upoważnionych do tego przez państwo lub organizacje charytatywne uznane za takie przez państwo, związane z budownictwem socjalnym, opieką nad dziećmi oraz pomocą rodzinom i osobom będącym stale lub tymczasowo w potrzebie;
- k) usług ochrony osobistej;
- l) usług świadczonych przez notariuszy i komorników powołanych na mocy aktu urzędowego.

3. Niniejsza dyrektywa nie ma zastosowania w dziedzinie podatków.

1961, s. 704]. W literaturze przedmiotu (w ujęciu gospodarczym), jest użytecznym produktem niematerialnym, wytwarzanym w wyniku pracy ludzkiej (czynności) w procesie produkcji, przez oddziaływanie na strukturę określonego obiektu (człowieka traktowanego jako osoba fizyczna, intelekt czy częśćka określonej społeczności albo przedmiotu materialnego), w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich [Daszkowska 1998, s. 17].

Wśród licznych podziałów tego świadczenia, w zależności od przyjętego kryterium, w kontekście analizowanego zagadnienia, należy wyróżnić usługi profesjonalne i nieprofesjonalne. Profesjonalne, charakteryzuje przede wszystkim osoba profesjonalisty oraz rodzaj szczególnej relacji pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą. Bazują one na specjalistycznej wiedzy, którą posiada fachowiec. Potrafi on wybrać właściwe metody i procedury działania na rzecz usługodawcy, a dzięki wykształceniu i umiejętnościom można uznać, że daje rękojmię należytego jej wykonania.

Bez wątpienia, doradztwo podatkowe zaliczyć należy do kategorii usług profesjonalnych. Jest ono świadczone przez wysoko kwalifikowanych specjalistów – doradców podatkowych. Ich wiedza i umiejętności praktyczne potwierdzone są egzaminem państwowym i odbytą praktyką zawodową, natomiast prawo do wykonywania zawodu uzależnione jest od wpisu do rejestru prowadzonego przez organ samorządu zawodowego – Krajową Radę Doradców Podatkowych.

Należy podkreślić, że usługi świadczone przez doradców podatkowych, bazują na zaufaniu w zakresie wiedzy i umiejętności doradcy podatkowego. Jednakże na jej ostateczny kształt wpływ ma również postawa usługobiorcy. Doradca podatkowy wydaje opinie na podstawie dokumentów przedstawionych przez niego, i jeśli będą niekompletne, to wpłynie to na jakość świadczonej usługi. Dlatego ważnym elementem efektywnego, zadawalającego rozwiązania sprawy, jest współpraca pomiędzy nimi.

Zakres przedmiotowy czynności doradztwa podatkowego

Czynności doradztwa podatkowego dotyczą spraw odnoszących się do podatników, płatników oraz inkasentów z zakresu ich obowiązków podatkowych. Wskazuje na to treść art. 2 u.d.p.

W myśl postanowień ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 800 ze zm. – dalej o.p.], podatnikiem jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna, która nie posiada osobowości prawnej i na mocy ustaw podatkowych podlega obowiązkowi podatkowemu. Na mocy art. 8 o.p.: „płatnikiem jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, obowiązana na podstawie przepisów prawa podatkowego do obliczenia i pobrania od podatnika podatku i wpłacenia go we właściwym terminie organowi

podatkowemu. Natomiast inkasent, w myśl postanowień art. 9 o.p. to osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, obowiązana do pobrania od podatnika podatku i wpłacenia go we właściwym terminie organowi podatkowemu”.

Należy zauważyć, że przepis, w którym wskazano zakres przedmiotowy czynności doradztwa podatkowego, stosuje się odpowiednio do czynności wykonywanych na rzecz osób trzecich, odpowiedzialnych za zaległości podatkowe oraz następców prawnych podatników, płatników i inkasentów w rozumieniu przepisów ordynacji podatkowej.

W myśl postanowień art. 2 ust. 1 pkt 1 u.d.p., do czynności doradztwa podatkowego należy udzielanie podatnikom, płatnikom i inkasentom, na ich zlecenie lub na ich rzecz – porad, opinii i wyjaśnień z zakresu ich obowiązków podatkowych i celnych oraz w sprawach egzekucji administracyjnej związanej z tymi obowiązkami.

Udzielanie porad zdefiniować można jako dawanie komuś rady, zlecenie wykonania konkretnej czynności [www.sjp.pwn.pl]. Z kolei udzielanie opinii, to wyrażanie poglądu na jakąś sprawę, a także orzeczenie specjalisty na jakiś temat. Wyjaśnianie zaś oznacza formułowanie uwag, mających na celu zrozumienie treści niejasnych czy kontrowersyjnych, przedstawienie pewnych zagadnień w taki sposób, by nie budziły wątpliwości. Wyjaśniać znaczy uczynić coś zrozumiałym [www.sjp.pwn.pl]. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że podmiot udzielający opinii lub wyjaśnienia, nie bierze na siebie odpowiedzialności za jej skutek [Modzelewski, Janiec 1997, s. 16].

Czynności doradztwa podatkowego obejmują nie tylko pomoc w wyjaśnieniu przepisów prawa podatkowego, ale także dokonywanie wykładni niejasnych regulacji prawnych oraz wskazywanie podatnikom, jak powinni postępować. Oznacza to, że doradztwo podatkowe nie ogranicza się tylko do pomocy w wykonywaniu obowiązków nałożonych na podatników, płatników, inkasentów, osoby trzecie i następców prawnych. Zadaniem doradcy jest także wskazanie poziomu ryzyka powiązanego z określonym rodzajem działalności podatnika, określenie, jak należy prawidłowo postępować w kontekście obowiązującego prawa, a także podanie wykładni organów podatkowych oraz sądów administracyjnych, w konkretnej sprawie [Mariański 2010, s. 21].

Art. 2 ust. 1 pkt 2 u.d.p. jako kolejną czynność doradztwa podatkowego wymienia: „prowadzenie w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów, ksiąg rachunkowych i innych ewidencji do celów podatkowych oraz udzielanie im pomocy w tym zakresie. Księgi podatkowe należy rozumieć, zgodnie z postanowieniami ordynacji podatkowej, jako księgi rachunkowe, podatkową księgę przychodów i rozchodów, ewidencje oraz rejestry, do których prowadzenia do celów podatkowych, na podstawie odrębnych przepisów, obowiązani są podatnicy, płatnicy i inkasenci”.

Następnym rodzajem czynności doradcy podatkowego, na który wskazuje ustawodawca, jest sporządzanie w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów,

zeznań i deklaracji podatkowych lub udzielanie im pomocy w tym zakresie. Obowiązek składania zeznań oraz deklaracji podatkowych wynika z przepisów materialnego prawa podatkowego, m.in. z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, ustawy o podatku akcyzowym. Termin „deklaracje” definiuje ustawodawca w ordynacji podatkowej, określając, że: „przez deklaracje rozumie się również zeznania, wykazy oraz informacje, do których składania obowiązani są, na podstawie przepisów prawa podatkowego, podatnicy, płatnicy i inkasenci”.

Na gruncie przyznanego doradcom podatkowym uprawnienia do sporządzania w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów zeznań i deklaracji podatkowych, wyłonił się problem, czy w ramach tych czynności, doradca podatkowy ma uprawnienie do podpisywania w imieniu i na rzecz wyżej wymienionych podmiotów odpowiednich zeznań i deklaracji. Krajowa Rada Doradców Podatkowych w uchwale z dnia 7 października 2003 r. przyznała taką możliwość, jednakże Wojewódzki Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 18 kwietnia 2005 r. [VI SA/Wa 1245/04, POP 2005. Nr 5, poz. 115], uznał, że gdyby ustawodawca chciał wyposażyć doradcę w takie kompetencje, to zastosowałby rozwiązanie analogiczne jak w ustawie z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników [tekst jedn. Dz. U. z 2017 r., poz. 869 ze zm.], gdzie dopuszczono możliwość dokonywania zgłoszenia identyfikacyjnego przez pełnomocnika. Jednakże w głosie krytycznej do powyższego orzeczenia wskazano, że działanie w imieniu i na rzecz podatnika, to nie tylko czynności o charakterze technicznym, rachunkowym i analitycznym, ale także działanie w czymś imieniu, rozumiane jako reprezentowanie kogoś, składanie oświadczeń za kogoś [Brzeziński POP 2005, nr 5, s. 421]. Istotą doradztwa podatkowego jest reprezentowanie podatnika i podejmowanie w jego imieniu i na jego rzecz czynności, które zobowiązany jest wykonać [Marianański 2010, s. 24].

W myśl postanowień art. 2 ust. 1 pkt 4 u.d.p., do czynności doradztwa podatkowego należy również: „reprezentowanie podatników, płatników i inkasentów w postępowaniu przed organami administracji publicznej i w zakresie sądowej kontroli decyzji, postanowień i innych aktów administracyjnych w sprawach, które wskazuje ustawodawca w art. 2 ust. 1 pkt 1 u.d.p.” Ustawodawca przewidział szczególny rodzaj reprezentacji w trakcie kontroli podatkowej. Na podstawie regulacji art. 281a § 1 o.p. podatnicy, płatnicy i inkasenci oraz następcy prawni mogą w formie pisemnej wyznaczyć osobę fizyczną, która będzie upoważniona do ich reprezentowania w zakresie kontroli podatkowej oraz zgłosić ją naczelnikowi urzędu skarbowego, właściwemu w sprawie opodatkowania podatkiem dochodowym wójtowi, burmistrzowi (prezydentowi miasta). Należy jednak podkreślić, że osoba upoważniona do zastępowania kontrolowanego nie jest pełnomocnikiem w rozumieniu art. 136 i n. o.p., co potwierdził także Wojewódzki Sąd

Administracyjny w Warszawie w wyroku z dnia 23 lipca 2008 r. [III SA/Wa 844/08, niepubl.]. Doradca podatkowy może zostać ustanowiony zarówno jako reprezentant do zastępowania kontrolowanego pod jego nieobecność bądź jako pełnomocnik [Mariański 2010, s. 27].

Podsumowanie

Na gruncie ustawy o doradztwie podatkowym należy uznać, że wykonywanie zawodu doradcy podatkowego oznacza realizację czynności określonych przez ustawodawcę jako czynności doradztwa podatkowego. Jej mankamentem jest brak legalnej definicji terminu „doradztwo podatkowe”. Jednocześnie należy zauważyć, że ustawodawca posługuje się innymi określeniami, tj.: „czynności doradztwa podatkowego”, „wykonywanie czynności doradztwa podatkowego”, „zawodowe wykonywanie czynności doradztwa podatkowego” oraz „wykonywanie doradztwa podatkowego”. Analiza ustawy o doradztwie podatkowym prowadzi do wniosku, że wykonywanie czynności doradztwa podatkowego może mieć charakter zawodowy bądź niezawodowy.

Czynności doradztwa podatkowego – w ograniczonym zakresie, tj., polegającym na prowadzeniu w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów, ksiąg rachunkowych, ksiąg podatkowych i innych ewidencji do celów podatkowych oraz udzielanie im pomocy w tym zakresie, a także sporządzanie w imieniu i na rzecz podatników, płatników i inkasentów, zeznań i deklaracji podatkowych lub udzielanie im pomocy w tym zakresie – mogą wykonywać na zasadzie wolności gospodarczej wszyscy zainteresowani. Oznacza to, że ich wykonywanie (jako czynności doradztwa podatkowego) ma charakter niezawodowy. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 395 ze zm.] uzależnia prawo do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych od posiadania pełnej zdolności do czynności prawnych, braku skazania prawomocnym wyrokiem za określone przestępstwa oraz dopełnienia obowiązku ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Możliwość wykonywania tych czynności przez dowolne osoby, nie wyklucza, że nie mogą ich wykonywać doradcy podatkowi oraz inni wskazani w ustawie przedstawiciele zawodów zaufania publicznego.

Zawodowy charakter doradztwa podatkowego oznacza wykonywanie go na zasadzie wyłączności: doradca podatkowy, adwokat, radca prawny i biegły rewident. Czynnościami zastrzeżonymi do zawodowego wykonywania są: udzielanie podatnikom, płatnikom i inkasentom, na ich zlecenie lub na ich rzecz, porad, opinii i wyjaśnień z zakresu ich obowiązków podatkowych i celnych oraz w sprawach egzekucji administracyjnej związanej z tymi obowiązkami, a także reprezentowanie podatników, płatników i inkasentów w postępowaniu przed organami administracji publicznej i w zakresie sądowej

kontroli decyzji, postanowień i innych aktów, administracyjnych w sprawach z zakresu obowiązków podatkowych i celnych oraz w sprawach egzekucji administracyjnej związanej z tymi obowiązkami.

Na gruncie obowiązującego prawa, profesja doradcy podatkowego jest dozwolona po spełnieniu wymogów określonych przepisami. Posiada cechy zawodu zaufania publicznego, którego wykonywanie, określane jest normami etyki zawodowej oraz treścią ślubowania. Cięży na nim obowiązek ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej, co potwierdził w wyroku z dnia 2 lipca 2007 r. Trybunał Konstytucyjny [K 41/05, OTK ZU 7A/2007, poz. 72].

Niewątpliwym atutem, jako zawodu zaufania publicznego, jest sprawowanie pieczy nad jego pełnieniem przez samorząd zawodowy, którego zadania sprowadzają się m.in. do: dbania o wysoki poziom świadczonych usług, nadzoru nad wykonywaniem przez doradców podatkowych ciążących na nich obowiązków zawodowych, przestrzegania prawa, zasad etyki zawodowej, a także kontroli obowiązku stałego podnoszenia kwalifikacji. Niezależność, odpowiedzialność, rzetelność i fachowość to podstawowe kryteria wykonywania tego zawodu.

Bibliografia

Brzeziński B. (2005), *Glosa do wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z dnia 18 kwietnia 2005 r.*, „POP”, nr 5, s. 419.

Brzostowski M., Mazurek A. (1997), *Podatki Nr 2 – Doradztwo podatkowe – dodatek*, „Prawo Przedsiębiorcy”, nr 27–28.

Daszkowska M. (1998), *Usługi. Produkcja, Rynek, Marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Drabik L., Sobol E. (2012) *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa, t. 2 [online],

<http://psz.praca.gov.pl>, dostęp: 3.06.2019.

Mariański A. (red.) (2010), *Ustawa o doradztwie podatkowym. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Modzelewski W., Janiec R. (1997a), *Komentarz do ustawy o doradztwie podatkowym*, Twigger, Warszawa.

Modzelewski W., Janiec R. (1997b), *Ustawa o doradztwie podatkowym. Zasady wpisu warunkowego na listę doradców podatkowych*, Twigger, Warszawa.

Pohorille M. (red.) (1961), *Mała encyklopedia ekonomiczna*, PWE, Warszawa.

Słownik Języka Polskiego [online], www.sjp.pl, dostęp: 15.05.2019.

Smarż J. (2012), *Definiowanie pojęcia „zawodu zaufania publicznego”*, „Studia Prawnicze”, nr 3, ss. 123–155.

Tkaczyk E. (2011), *Samorząd zawodowy w świetle Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, „Przegląd Sejmowy”, nr 6, ss. 61–78.

Wielki Słownik Języka Polskiego [online], www.wsjp.pl, dostęp: 15.05.2019.

Załącznik do uchwały nr 237/2018 Krajowej Rady Doradców Podatkowych z dnia 22 maja 2018 r. w sprawie przyjęcia tekstu jednolitego Zasad etyki doradców podatkowych.

Akty prawne

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) [Dz. U. z 2015 r., poz. 1676].

Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską oraz Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady dotycząca usług na rynku wewnętrznym [Dz. Urz. UE L Nr 376, z 27.12.2006].

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 395 ze zm.].

Ustawa z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników [tekst jedn. Dz. U. z 2017 r., poz. 869 ze zm.].

Ustawa z dnia 5 lipca 1996 r. o doradztwie podatkowym [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r. poz. 377 ze zm.].

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa [tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 800 ze zm.].

Orzeczenia

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 2 lipca 2007 r. [K 41/05, OTK ZU 7A/2007, poz. 72].

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w wyroku z dnia 18 kwietnia 2005 r. [VI SA/Wa 1245/04, POP 2005. Nr 5, poz. 115.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 23 lipca 2008 r. [III SA/Wa 844/08, niepubl.].

Edyta Małecka-Ziemińska | edyta.malecka-ziembinska@ue.poznan.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ORCID ID: 0000-0002-3398-809X

Podatek akcyzowy w kontekście bezpieczeństwa finansowego państwa

Excise Tax in the Context of the Financial Security of the State

Abstract: The purpose of the article is to examine the tax efficiency of excise duty in Poland, to present estimates of the gap in this tax, to identify the reasons for its occurrence and to indicate the measures taken to reduce its size. The article uses methods of descriptive statistics and analysis of legal acts.

In the European Union, Poland is in the group of countries with the highest and average share of excise tax, both in total tax revenues and in GDP. In the state budget, it is the second tax – after the tax on goods and services – in terms of amount, constituting over 1/5 (nearly 22%) of the total revenue of this budget. The considerations regarding the tax efficiency of this tax and the effectiveness of its dimension and collection are therefore part of the issue of the financial security of the state. This tax is, on the one hand, the basic backbone of the state budget revenues, and on the other hand, its fiscal performance is seriously threatened by numerous – with a large financial scale – tax evasion. According to the Ministry of the Interior reports on the state of security in Poland, given the scale of the threat to the financial interests of the state, the most important are irregularities in the trade of fuels, alcohol, tobacco products and scrap. The first three groups of products are also excise goods. Hence, the broadly understood tax crime in excise duty results in high losses for the state budget, undermining its economic security.

Key words: excise tax, fiscal efficiency, tax gap

Wstęp

Przestępczość gospodarcza jest najszybciej ewoluującą formą działalności przestępczej. Stanowi ona bowiem dominujący obszar działalności zorganizowanych grup przestępczych w Polsce, które dostosowują metody działania do zmieniającej się sytuacji ekonomicznej oraz do obowiązujących przepisów. Geograficzne położenie Polski jest czynnikiem sprzyjającym dokonywaniu przestępstw gospodarczych o charakterze transgranicznym, a w szczególności związanych z naruszeniami przepisów o podatku akcyzowym i podatku od towarów i usług [MSWiA 2016, s. 147]. Z komparatystyki międzynarodowej w zakresie rozmiarów szarej strefy gospodarki oraz wpływu zmiennych ją warunkujących, wynika też, że w Polsce wpływ podatków pośrednich, a więc w tym badanego podatku, na jej rozmiary, jest wyraźnie wyższy niż średnio w uwzględnionych w badaniu 37 wysoko rozwiniętych państwach [Schneider, Raczkowski 2013, s. 3]. Według raportów Ministerstwa Spraw Wewnętrznych o stanie bezpieczeństwa w Polsce, jeżeli weźmiemy pod uwagę skalę zagrożenia dla interesów finansowych państwa, najistotniejsze są nieprawidłowości w obrocie paliwami, alkoholem, wyrobami tytoniowymi oraz złodem. Przy czym trzy pierwsze grupy wyrobów są jednocześnie wyrobami akcyzowymi [MSW 2012, s. 171; MSW 2013, s. 185; MSW 2014, s. 175; MSW 2015, ss. 165–173]. Rozważania na temat wydajności fiskalnej podatku akcyzowego wpisują się zatem w problematykę bezpieczeństwa finansowego państwa.

Celem artykułu jest zbadanie wydajności fiskalnej podatku akcyzowego w Polsce, przedstawienie szacunków luki w tym podatku, zidentyfikowanie przyczyn jej występowania oraz wskazanie podejmowanych działań mających na celu ograniczenie jej rozmiarów. W artykule wykorzystano metody statystyki opisowej oraz analizy aktów prawnych.

Wydajność fiskalna podatku akcyzowego w Polsce na tle innych państw UE

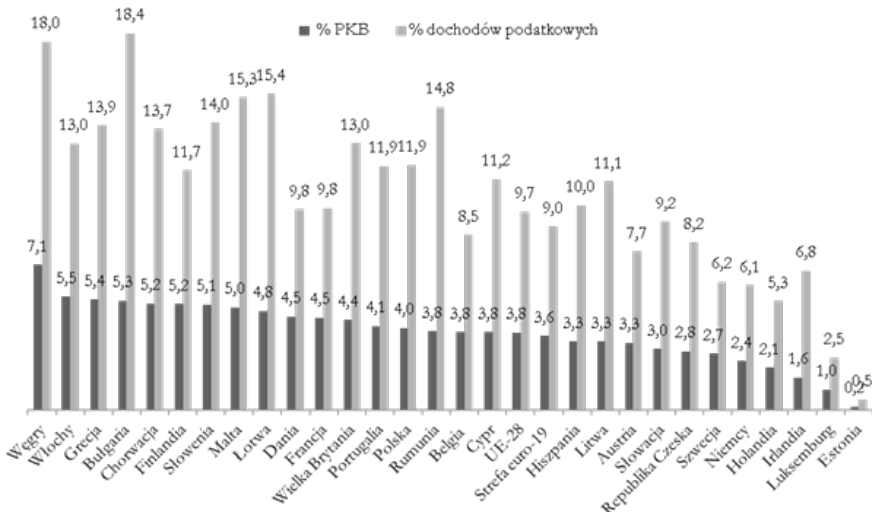
Podatek akcyzowy należy do podatków pośrednich, podlegających harmonizacji w prawie Unii Europejskiej (UE). Prawodawstwo UE dotyczące podatku akcyzowego obejmuje [Kałka, Ksieniewicz 2013, ss. 23–30]:

- definicję kategorii opodatkowanych produktów,
- określenie minimalnych stawek podatku, który powinien być do nich stosowany,
- zakres możliwych zwolnień,
- ogólne zasady produkcji, magazynowania i przemieszczania tych towarów w całej UE.

Całość dochodów z tego podatku trafia do budżetów państw członkowskich. W 2016 r. najwyższy udział akcyzy w PKB odnotowano na Węgrzech (7,1%), a najwyższy jej udział w łącznych dochodach podatkowych – w Bułgarii (18,4%). Polska z odnośnymi udziałami, wynoszącymi odpowiednio 4,0% i 11,9%, uplasowała się powyżej średnich udziałów zarówno dla UE, jak i dla strefy euro (zob. rysunek 1).

Ogólnie rzecz biorąc, państwa europejskie charakteryzuje wysoki udział w dochodach podatkowych podatków pośrednich, w tym analizowanego podatku. Już w latach 1960-tych zwracano uwagę, iż udział tej grupy podatków w PKB w państwach europejskich jest większy niż w USA [Musgrave 1964, s. 128]. W marginalizacji podatków pośrednich upatruje się jednej z przyczyn (obok ulg inwestycyjnych, zamówień rządowych i stanowych oraz grantów dla przedsiębiorstw) przewagi gospodarki amerykańskiej nad europejską. Natomiast przesuwanie obciążeń podatkowych „w kierunku cenotwórczych podatków pośrednich jest swego rodzaju doktrynalnym skażeniem europejskich systemów podatkowych” [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].

Rysunek 1. Udział podatku akcyzowego i innych podatków konsumpcyjnych (bez VAT) w PKB i dochodach podatkowych* w państwach UE w 2016 r. (w %)



* Razem ze składkami ubezpieczenia społecznego.

Państwa uszeregowano według udziału podatku akcyzowego w PKB.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [European Commission].

W Polsce podatek akcyzowy stanowi drugie – po podatku od towarów i usług – źródło dochodów budżetu państwa. Wpływy z jego tytułu w ujęciu nominalnym z roku na rok rosły, jednak jego udział w dochodach budżetowych wahał się od 22,2% w 2010 r. do 19,5% w 2017 r., średnio wynosząc 21,2% (zob. tabela 1). Wahania te częściowo wynikają ze zmian wpływów z innych tytułów, np. spektakularnego wzrostu dochodów z podatku od towarów i usług w 2017 r., a także ze zmian systemowych. Przykładowo, z dniem 1 stycznia 2015 r. weszły w życie zmiany, polegające na czasowym obniżeniu o 25 zł/1.000 litrów w latach 2015–2019 stawek podatku akcyzowego na paliwa silnikowe, w związku z podwyższeniem o tę samą wielkość opłaty paliwowej. Celem zabiegu było przesunięcie części środków budżetowych z tytułu podatku akcyzowego od paliw silnikowych na zasilenie Funduszu Kolejowego [Rada Ministrów 2016, s. 44].

Tabela 1. Dochody budżetu państwa w Polsce w latach 2010–2017

Wyszczególnienie	(w mld zł)										(w %)					Średnia
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
DOCHODY OGÓLNE (1+2+3)	250,3	277,6	287,6	279,2	283,5	289,1	314,7	350,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Dochody podatkowe	222,6	243,2	248,3	241,7	254,8	259,7	273,1	315,3	88,9	87,6	86,3	86,6	89,9	89,8	86,8	90,0
1.1. Podatki pośrednie	165,2	180,3	181,9	175,4	187,1	187,3	193,7	226,7	66,0	64,9	63,2	62,8	66,0	64,8	61,6	64,7
1.1.1. Podatek od towarów i usług	107,9	120,8	120,0	113,4	124,3	123,1	126,6	156,8	43,1	43,5	41,7	40,6	43,8	42,6	40,2	44,7
1.1.2. Podatek akcyzowy	55,7	58,0	60,4	60,7	61,6	62,8	65,7	68,3	22,2	20,9	21,0	21,7	21,7	21,7	20,9	19,5
- od wyrobów nabytych wewnątrzwspólnotowo	2,1	2,2	3,3	4,5	6,0	6,7	6,2	4,3	0,8	0,8	1,1	1,6	2,1	2,3	2,0	1,2
- od wyrobów akcyzowych w kraju	52,8	54,9	56,5	55,7	55,2	55,7	59,0	63,5	21,1	19,8	19,6	20,0	19,5	19,3	18,7	18,1
- od wyrobów akcyzowych importowanych	0,8	0,8	0,7	0,4	0,4	0,4	0,6	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
1.1.3. Podatek od gier	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3	1,4	1,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5
1.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	21,8	24,9	25,1	23,1	23,3	25,8	26,4	29,8	8,7	9,0	8,7	8,3	8,2	8,9	8,4	8,5
1.3. Podatek dochodowy od osób fizycznych	35,6	38,1	39,8	41,3	43,0	45,0	48,2	52,7	14,2	13,7	13,8	14,8	15,2	15,6	15,3	15,0
1.4. Podatek tonażowy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.5. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	-	-	-	-	-	-	1,3	1,8	-	-	-	-	-	-	-	-
1.6. Podatek od niektórych instytucji finansowych	-	-	-	-	-	-	3,5	4,3	-	-	-	-	-	-	-	-
1.7. Podatki zniszczone	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Dochody niepodatkowe	24,5	32,3	37,1	36,0	27,2	27,7	40,1	33,7	9,8	11,6	12,9	12,9	9,6	9,6	12,8	9,6
3. Środki z UE i innych źródeł niepodlegające zwrotowi	3,2	2,1	2,2	1,5	1,5	1,8	1,4	1,5	1,3	0,7	0,8	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ministerstwo Finansów 2011–2018].

Tabela 2. Dochody z podatku akcyzowego według grup wyrobów w latach 2010–2017

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	(w %)							Średnia			
	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	(w mld zł)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010–2017		
Podatek akcyzowy	55,7	58,0	60,4	60,7	61,6	62,8	65,7	68,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Wyroby energetyczne	24,3	25,7	27,6	27,6	29,1	29,5	31,0	33,1	43,7	44,4	45,7	45,5	47,3	47,0	47,2	48,5	46,2	46,2	
Paliwa silnikowe ¹	22,7	24,2	26,1	26,0	27,5	27,9	29,4	31,4	40,7	41,7	43,2	42,9	44,6	44,4	44,7	46,0	43,5	43,5	
Gaz do napędu silników spalinowych (Gaz LPG)	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	2,0	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7	
Oleje smarowe	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Paliwa opałowe (z wyłączeniem węgla) ²	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Wyroby węglowe ³	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Wyroby gazowe (z wyłączeniem gazu do napędu silników spalinowych) ⁴	-	-	-	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Energia elektryczna	2,3	2,4	2,3	2,4	2,3	2,5	2,4	2,2	4,2	4,2	3,9	4,0	3,8	4,0	3,6	3,2	3,8	3,8	3,8
Wyroby tytoniowe	17,4	18,3	18,6	18,2	17,9	17,8	18,5	18,8	31,3	31,5	30,7	30,0	29,1	28,3	28,1	27,5	29,6	29,6	29,6
Susz tytoniowy ⁵	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wyroby alkoholowe	10,2	10,3	10,6	11,0	10,6	11,1	11,6	11,7	18,4	17,8	17,5	18,2	17,1	17,7	17,6	17,1	17,7	17,7	17,7
Alkohol etylowy (Wyroby spirytusowe)	6,5	6,4	6,6	7,2	6,6	7,1	7,6	7,8	11,7	11,1	10,9	11,8	10,7	11,3	11,6	11,5	11,3	11,3	11,3
Pиво	3,3	3,4	3,6	3,5	3,6	3,6	3,6	3,5	5,9	5,9	5,9	5,8	5,8	5,7	5,5	5,1	5,7	5,7	5,7
Wino, napoje fermentowane i wyroby pośrednie	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Pozostałe wyroby akcyzowe⁶	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6	1,9	2,3	2,5	2,4	2,2	2,2	2,3	2,7	3,0	3,5	3,7	2,7	2,7	2,7

¹ Wpływy z podatku akcyzowego od benzyn silnikowych i olejów napędowych.

² Od dnia 1 listopada 2013 r. wprowadzono opodatkowanie wszystkich gazów do napędu silników spalinowych (dane za 11 miesięcy 2013 r. dotyczą gazów skroplonych, natomiast dane za grudzień 2013 r. i za 2014 r. oprócz gazów skroplonych obejmują również gaz w stanie gazowym).

³ Z dniem 2 stycznia 2012 r. wprowadzono podatek akcyzowy od wyrobów węglowych w przypadku wyrobów węglowych podatnik obowiązany jest obliczać i wpłacać dochody z akcyzy od wyrobów węglowych w 2012 r. są za 10 miesięcy. Zgodnie bowiem z art. 21a ustawy o podatku akcyzowym w przypadku wyrobów węglowych jest obliczać i wpłacać akcyzę na rachunek właściwego urzędu skarbowego (do lutego 2017 r. – właściwej izby celnej) za miesięczne okresy rozliczeniowe, w terminie do 25. dnia przypadającego po drugim miesiącu od miesiąca, w którym powstał obowiązek podatkowy.

⁴ Od dnia 1 listopada 2013 r. obowiązuje opodatkowanie akcyzą gazu ziemnego przeznaczanego do celów opalowych w związku z upływem okresu przejściowego na jego opodatkowanie. Do 31 października 2013 r. obowiązywało zwolnienie tych wyrobów z opodatkowania akcyzą.

⁵ Od dnia 1 stycznia 2013 r. wprowadzono podatek akcyzowy na susz tytoniowy.

⁶ Od dnia 1 marca 2009 r. (tj. wejścia w życie ustawy z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym), pozostałe wyroby akcyzowe, do których było zaliczane m.in. wyposażenie specjalistyczne obiektów działalności rozrywkowej, nie są wyrobami akcyzowymi – nie są ujęte w wykazie wyrobów akcyzowych stanowiącym załącznik nr 1 do tej ustawy; stąd też w ustawie budżetowej nie planuje się dochodów z tego tytułu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Rada Ministrów 2011, s. 46; Rada Ministrów 2012, s. 39; Rada Ministrów 2013, s. 40; Rada Ministrów 2014, s. 41; Rada Ministrów 2015, s. 42; Rada Ministrów 2016, s. 43; Rada Ministrów 2017, s. 38 i 39; Rada Ministrów 2018, s. 36].

Wrażliwość podatku akcyzowego wynika również z tego, że jest on nakładany na stosunkowo niewielką liczbę dużych podatników. Jak wynika z danych na 2014 r., 28,0% wpływów podatkowych¹ (83 mld zł), stanowiły wpłaty od 20 największych podatników, w tym z tytułu podatku akcyzowego wpłaty te wyniosły 48,4 mld zł, co stanowiło niemalże 80% (78,6%) wpływów z tego podatku [NIK 2015a, s. 85].

Największa część dochodów z podatku akcyzowego pochodzi od wyrobów energetycznych – w latach 2010–2017 stanowiła ona średnio 46,2%, przy czym w roku 2017 było to aż 48,5% (zob. tabela 2). Blisko 30% wpływów z tego podatku pochodzi od wyrobów tytoniowych i niespełna 18% od wyrobów alkoholowych. Dochody od pozostałych wyrobów akcyzowych dotyczą jedynie należności z lat ubiegłych wyegzekwowanych w drodze postępowania egzekucyjnego za okres, w którym wyroby te podlegały akcyzie lub wynikają z korekt błędnych zapisów w systemie „Zefir”.

Do zalet podatku akcyzowego, istotnych z punktu widzenia państwa (w szczególności spełnienia funkcji fiskalnej), można zaliczyć: szybkość i regularność wpływów; znieczulenie podatkowe – podatnicy z reguły bez oporów płacą ten podatek, zakładając jego przerzucenie na odbiorców, ewentualnie dostawców, oraz znaczną elastyczność [Denek, Sobiech, Wolniak 2005, s. 130]. Wydajności fiskalnej tego podatku powinno sprzyjać rozszerzanie jego zakresu przedmiotowego, co widać po rosnącej liczbie pozycji tabeli 2. Dodatkowo od 1 lutego 2018 r. podatkiem tym objęto również: płyn do papierosów elektronicznych oraz wyroby nowatorskie, które dostarczają aerozol bez spalania tytoniu lub suszu tytoniowego (np. inhalatory uwalniające nikotynę po podgrzaniu tytoniu lub suszu tytoniowego). Jednak dane z tabeli 3 pokazują, że dynamika wpływów z rozpatrywanego podatku jest wyraźnie niższa niż pozostałych podatków, zwłaszcza w ostatnim uwzględnionym roku – 2017.

Tabela 3. Dynamika dochodów podatkowych w latach 2015–2017 (w %)

Wyszczególnienie	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Podatek od towarów i usług	99,1	102,8	123,9
Podatek akcyzowy	102,0	104,7	103,8
Podatek od gier	108,3	105,2	116,6
Podatek dochodowy od osób prawnych	110,9	102,2	112,8
Podatek dochodowy od osób fizycznych	104,7	107,1	109,2
Podatek tonażowy	33,9	95,9	107,6
Podatek od wydobycia niektórych kopalin	109,0	82,2	139,8
Podatek od niektórych instytucji finansowych	-	-	123,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

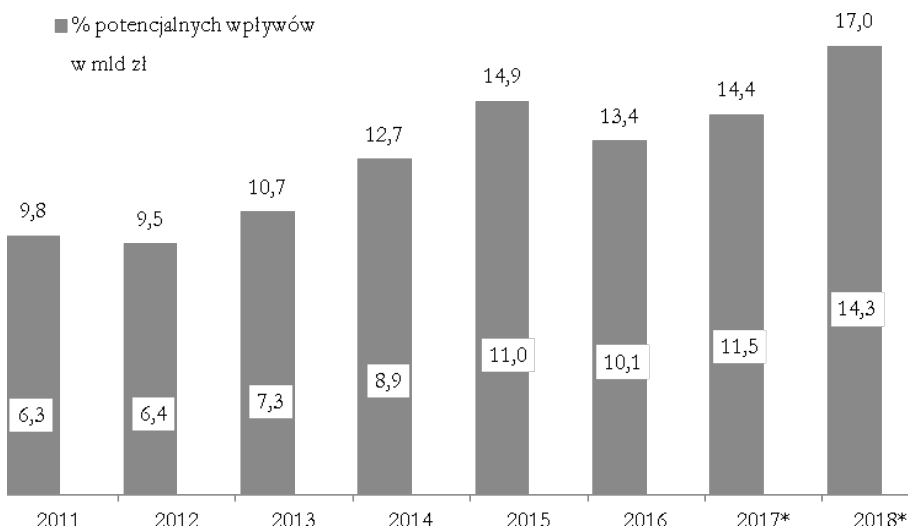
¹ Wpływy podatkowe to wpłaty minus zwroty z tytułu podatków pośrednich, podatku od wydobycia niektórych kopalin, podatku dochodowego od osób fizycznych oraz podatku dochodowego od osób prawnych.

Pomijając podatki sektorowe, w największym stopniu w 2017 r. wzrosły wpływy z podatku od towarów i usług – o 24%, następnie podatku dochodowego od osób prawnych – o 13% i podatku dochodowego od osób fizycznych – o 9%, a podatek akcyzowy wzrósł zaledwie – o niecałe 4%, a więc wolniej niż gospodarka (4,8% według skorygowanego szacunku GUS). Świadczy to o niewystarczającej skuteczności i efektywności egzekucji tego podatku.

Skala, przyczyny występowania oraz metody ograniczania luki w podatku akcyzowym

Z danych zamieszczonych na rysunku 2 wynika, że szacunki luki w podatku akcyzowym są niższe niż w odniesieniu do podatku od towarów i usług [zob. m.in. Małecka-Ziemińska 2017]. Jednak w konfrontacji z selektywnym i stosunkowo wąskim zakresem przedmiotowym podatku akcyzowego oraz jednofazowością jego poboru, a w konsekwencji mniejszą liczbą podatników, świadczą one o rozpowszechnionych oszustwach w tym podatku.

Rysunek 2. Luka w podatku akcyzowym w latach 2011–2018 (jako % potencjalnych wpływów i w mld zł)



* plan

Luka wyliczona w odniesieniu do poziomu wpływów z 2007 r., czyli 4,1% PKB.

Autorce nie jest znana metoda wyliczenia luki w podatku akcyzowym przez Ministerstwo Finansów.

Źródło: [Cieślak-Wróblewska].

Odmienne we wskazanych podatkach są także mechanizmy, na których bazują oszustwa podatkowe. O ile w podatku od towarów i usług luka jest spowodowana przede wszystkim wyłudzeniami tego podatku, o tyle w akcyzie wiąże się z nielegalną produkcją na terenie kraju oraz przemycem wyrobów akcyzowych z innych krajów, a następnie ich sprzedażą, np. na bazarach. W zakresie podatku akcyzowego przedmiotem nieprawidłowości pozostają przede wszystkim przemysł, nielegalna produkcja i obrót wyrobami tytoniowymi oraz wyrobami alkoholowymi, a także przemysł i obrót (w tym niewłaściwie stosowane procedury zawieszenia poboru akcyzy) oraz zmiany przeznaczenia paliw płynnych [MSW 2017, s. 151].

Przestępczość w zakresie nielegalnego obrotu wyrobami tytoniowymi stanowi jedną z bardziej dochodowych dziedzin przestępczości zorganizowanej (również transgranicznej). Można ją podzielić na trzy kategorie:

- nielegalne sprowadzanie na teren Polski papierosów bez polskich znaków akcyzy celem ich dystrybucji na terenie kraju lub wywozu do państw trzecich,
- nielegalną produkcję papierosów celem wywozu do państw trzecich, dystrybucji w kraju lub – po oznaczeniu ich podrobionymi znakami towarowymi – wprowadzenia do obrotu oraz
- nielegalny handel tytoniem.

Przestępczość w zakresie nielegalnego obrotu wyrobami alkoholowymi obejmuje przede wszystkim przemysł i odkażanie alkoholu. W ramach nieprawidłowości występujących w dziedzinie obrotu wyrobami alkoholowymi można wyróżnić:

- wykorzystanie niezgodnie z przeznaczeniem – zwolnionego od podatku akcyzowego – alkoholu etylowego skażonego, w tym odkażanie i użycie tak uzyskanego alkoholu etylowego do nielegalnego wytwarzania napojów alkoholowych,
- fałszowanie objętości procentowej alkoholu w celu zapłaty mniejszej kwoty akcyzy,
- nieprawidłowe skażenie alkoholu etylowego,
- nielegalny przywóz wyrobów alkoholowych na terytorium kraju bez zapłaty podatku akcyzowego.

Czynnikiem sprzyjającym tej przestępczości jest objęcie skażonego alkoholu etylowego nieprzeznaczonego do celów spożywczych zerową stawką akcyzy.

W obszarze obrotu paliwami ciekłymi sprawcy przestępstw wykorzystują zróżnicowanie stawek podatku akcyzowego na olej napędowy oraz olej opałowy, a także zwolnienia z podatku dla innych paliw. Sprzyja to przeznaczaniu tych wyrobów do celów napędowych bez regulowania obowiązku podatkowego. W działalności przestępczej wykorzystywane są również produkty mające właściwości fizykochemiczne zbliżone do oleju napędowego, które można nielegalnie stosować jako paliwo do napędu pojazdów lub mieszać z pełnowartościowym olejem napędowym.

Nieprawidłowości dotyczące przywozu paliwa na terytorium Polski związane są też z wykorzystywaniem *mechanizmu mrówki*. Mechanizm ten bazuje na różnicy w cenie towarów między graniczącymi państwami, które wykorzystują osoby (tzw. mrówki) wielokrotnie przekraczające granicę i przewożące dopuszczalne ilości danego towaru. Różnice w cenie paliw wykorzystują m.in. osoby wielokrotnie przekraczające granicę Polski z Rosją, Ukrainą lub Białorusią wyłącznie w celu zakupu i przewiezienia dopuszczalnych ilości towarów zwolnionych z należności celnych oraz podatkowych. Olej napędowy, przemieszczany w zbiornikach pojazdów, może korzystać ze zwolnienia od akcyzy, pod warunkiem że będzie wykorzystywany wyłącznie w tym pojeździe i nie stanie się przedmiotem obrotu wtórnego [MSW 2017, ss. 152–153].

Zauważalna jest także rosnąca aktywność polskich grup przestępczych, które zakładają działalność gospodarczą w innych państwach członkowskich w celu przemieszczania tam towarów z Polski z pominięciem opodatkowania podatkiem akcyzowym oraz podatkiem od towarów i usług. Niestety przestępczość związana z podatkami obrotowymi może stanowić również przestępstwo bazowe dla procederu prania pieniędzy wykorzystującego m.in. rozbudowany łańcuch przelewów pieniężnych między kontami bankowymi w Polsce i za granicą.

Skuteczna walka z przemytem towarów jest warunkowana sprawnością służb granicznych. W ostatnich latach stan organizacji i wyposażenia służb państwowych na przejściach granicy wschodniej, ze względu na braki kadrowe, niedobory sprzętu oraz nieodpowiednią infrastrukturę – nie nadążał za wzrastającą liczbą osób przekraczających granicę wschodnią (o 46% w latach 2010–2013), a także wzrastającą liczbą odprawionych pojazdów (o 36,2% w latach 2010–2013). Przykładowo, ukończenie stanu osobowego jednostek Służby Granicznej działających na wschodniej granicy RP wyniosło w 2010 r. – 82,1%, w 2011 r. – 83,1%, w 2012 r. – 79,1%, a w 2013 r. – 83,8%. Sytuację tę pogarszała jeszcze wysoka absencja (zwolnienia lekarskie) wynosząca statystycznie 24 dni na funkcjonariusza Służby Granicznej w 2013 r. Taki stan skutkowało koniecznością wdrażania procedur awaryjnych, w tym rezygnacji lub okresowej rezygnacji z kontroli szczegółowej, obniżanie poziomu kontroli losowej, łączenie stanowisk kontroli. Działania te wprawdzie przyczyniały się do upłynnienia ruchu, jednak odbywały się ze szkodą dla jakości i efektywności kontroli celnej, a w rezultacie zagrażały interesom fiskalnym państwa [NIK 2015b, ss. 7–10].

Działania podjęte na rzecz wydajnego i zrównoważonego zasilania budżetu państwa w zakresie podatku akcyzowego można podzielić na ogólne (oddziałujące na wymiar i pobór wszystkich podatków) i dedykowane (oddziałujące na wymiar i pobór podatku akcyzowego, a niekiedy również podatku od towarów i usług).

W pierwszej grupie działań można wyróżnić m.in.:

- zróżnicowanie od 01.01.2016 r. stawek odsetek od zaległości podatkowych, w tym wprowadzenie dla zaległości w podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym – podwyższonej stawki odsetek za zwłokę,
- dodanie w Ordynacji podatkowej od 15.07.2016 r. klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania,
- scalenie od 01.03.2017 r. administracji podatkowej, celnej i skarbowej oraz powołanie Krajowej Administracji Skarbowej, która – przy nowej organizacji oraz kompetencjach – umożliwi współpracę z prokuraturą i innymi służbami – Policją, Strażą Graniczną, CBA czy ABW.

W ramach działań dedykowanych przede wszystkim należy wyróżnić tzw. pakiet paliwowy, energetyczny oraz przewozowy.

Obowiązujący od początku sierpnia 2016 r. pakiet paliwowy, stanowi nowelizację przepisów o podatku od towarów i usług, podatku akcyzowym oraz koncesyjnych, regulujących obrót paliwami płynnymi, uszczelniającą system podatkowy. Z kolei pakiet energetyczny obowiązujący od września 2016 r. wprowadził szereg szczegółowych uregulowań, m.in. jednolitą, opartą na statystyce energii (kody CN) definicję paliw ciekłych, koncesję na przeladunek paliw, usprawnił przepisy dotyczące funkcjonowania sektora paliw ciekłych (w tym koncesjonowanie, jakość, zapasy obowiązkowe), zwiększył kary za działalność bez koncesji, wprowadził zmianę definicji podmiotu realizującego Narodowy Cel Wskaźnikowy.

Początkowe rezultaty wprowadzenia pakietu paliwowego i pakietu energetycznego spełniają oczekiwania ustawodawcy odnośnie do dodatkowych wpływów wynikających ze zwiększenia legalnego rynku paliw.

Pakiet przewozowy stanowi uzupełnienie wprowadzonych w II połowie 2016 r. rozwiązań w ramach pakietu paliwowego i pakietu energetycznego. Został on wdrożony ustawą z dnia 9 marca 2017 r. o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów [Dz. U. 2017 poz. 708 ze zm.]. Pakiet powiązany jest z przeorganizowaniem Służby Celno-Skarbowej w kierunku stworzenia systemu kontroli mobilnych, szczególnie w obszarze towarów wrażliwych.

Z pozapakietowych rozwiązań warto zwrócić uwagę na wprowadzony od 1 stycznia 2016 r. obowiązek dla pośredniczących podmiotów tytoniowych składania zabezpieczenia akcyzowego w kwocie pokrywającej powstałe lub mogące powstać zobowiązania podatkowe w akcyzie. Celem tego instrumentu jest uszczelnienie systemu podatkowego i wyeliminowanie patologii w obrocie suszem tytoniowym. W efekcie zaobserwowano poprawę ściągalności na rynku wyrobów tytoniowych. W 2016 r. sprzedaż papierosów wzrosła o 1,1%, a tytoniu do palenia o 8,3% (na podstawie danych zadeklarowanych w deklaracjach podatkowych), co w porównaniu z wieloletnią tendencją spadkową legalnej sprzedaży, świadczy o skuteczności wprowadzonych zmian [Rada Ministrów 2017, s. 40].

Zakończenie

W Unii Europejskiej Polska plasuje się w grupie państw o najwyższym i średnim udziale podatku akcyzowego zarówno w dochodach podatkowych ogółem, jak i w PKB. W budżecie państwa jest on drugim podatkiem – po podatku od towarów i usług – pod względem wysokości, stanowiąc ponad 1/5 (blisko 22%) dochodów ogółem tego budżetu. Rozważania na temat wydajności fiskalnej tego podatku oraz skuteczności jego wymiaru i poboru wpisują się zatem w problematykę bezpieczeństwa finansowego państwa. Podatek ten z jednej strony stanowi podstawowy trzon dochodów budżetu państwa, a z drugiej strony – jego wydajność fiskalna jest poważnie zagrożona licznymi – o dużej skali finansowej – oszustwami podatkowymi. Według raportów Ministerstwa Spraw Wewnętrznych o stanie bezpieczeństwa w Polsce, biorąc pod uwagę skalę zagrożenia dla interesów finansowych państwa, najistotniejsze są nieprawidłowości w obrocie paliwami, alkoholem, wyrobami tytoniowymi oraz złodem. Trzy pierwsze grupy wyrobów są jednocześnie wyrobami akcyzowymi. Stąd szeroko rozumiana przestępczość podatkowa w podatku akcyzowym skutkuje wysokimi stratami dla budżetu państwa, godząc w jego bezpieczeństwo ekonomiczne. Według szacunków Ministerstwa Finansów tylko w 2018 r. luka w tym podatku wyniesie 17% potencjalnych wpływów, co odpowiada kwocie 14,3 mld zł. Z komparatyki międzynarodowej w zakresie rozmiarów szarej strefy gospodarki oraz wpływu zmiennych ją warunkujących wynika też, że w Polsce wpływ podatków pośrednich, a więc w tym badanego podatku, na jej rozmiary jest wyraźnie wyższy niż średnio w wysoko rozwiniętych państwach. Podjęte do tej pory działania uszczelniające pobór podatku akcyzowego, choć zasadne i przynoszące pozytywne efekty, nie są wystarczające i wymagają kontynuacji.

Bibliografia

Cieślak-Wróblewska A., *Luka w akcyzie domknięta połowicznie*, „Rzeczpospolita” [online], <http://www.rp.pl/Budzet-i-Podatki/309219870-Luka-w-akcyzie-domknieta-polowicznie.html>, dostęp: 27.11.2018.

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

European Commission, *Data on taxation, Indirect taxes* [online:], https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en, dostęp: 02.05.2018.

Kałka M., Ksieniewicz U. (2013), *Leksykon. Podatek akcyzowy*, Oficyna Wydawnicza UNIMEX, Wrocław.

Małecka-Ziembińska E. (2017), *Luka w podatku od towarów i usług oraz sposoby jej ograniczania*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace”, nr 1 (29), ss. 45–60.

Ministerstwo Finansów (2011), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2010* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2012), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2011* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2013), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2012* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2014), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2013* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2015), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2014* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2016), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2015* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2017), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2016* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.05.2018.

Ministerstwo Finansów (2018), *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za styczeń – grudzień 2017* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-operatywne-miesieczne-z-wykonania-budzetu-panstwa>, dostęp: 2.06.2018.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (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: 01.06.2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (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: 01.06.2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (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: 01.06.2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych (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: 01.06.2016.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji (2016), *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2015 roku* [online], <https://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczenstwa.html>, dostęp: 27.11.2018.

Musgrave R. A. (1964), *Tax Policy*, "The Review of Economics and Statistics", Vol. 46, No. 2.

Najwyższa Izba Kontroli (2015a), *Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2014 roku*, Warszawa.

Najwyższa Izba Kontroli (2015b), *Informacja o wynikach kontroli Sprawność działania służb państwowych na wybranych przejściach granicznych na granicy wschodniej RP*, Warszawa.

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

Rada Ministrów (2011), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2010. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2012), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2013), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2012. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2014), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2015), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2014. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2016), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2017), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.05.2018.

Rada Ministrów (2018), *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017. Omówienie* [online:], <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, dostęp: 2.06.2018.

Schneider F., Raczkowski K. (2013), *Sfera nieoficjalna w gospodarce*, „Infos”, nr 21.

Ustawa z dnia 9 marca 2017 r. o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów (Dz. U. 2017 poz. 708 ze zm.).

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

Mariusz Sokolek | mariusz.sokolek@kul.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Katedra Rachunkowości

Wydział Nauk Społecznych

ORCID ID: 0000-0002-0774-9191

Jolanta Brodowska-Szewczuk | jolanta.brodowska-szewczuk@uph.edu.pl

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach,

Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych

ORCID ID: 0000-0002-8629-3064

Zarządzanie ryzykiem podatkowym poprzez ubezpieczenie ryzyka sporu podatkowego i odpowiedzialności karnoskarbowej

Tax/Fiscal Risk Management in Business through Tax Dispute and Tax Criminal Responsibility Insurance.

Abstract: An essential issue in business management studies is compiling a definition of risk, identifying areas it pertains to, as well as assessing the degree of business risk involved. Conducting economic activity may be related to a number of various risks, including tax risks, which according to some statistics are on a continuous rise. The article deals with the notion of risk, as well as various concepts and strategies of risk identification and reduction in relation to tax regulations. Special attention is given to the issue of restrictions on business activity and the risks potentially generated by tax and fiscal control. Substantial observations are made on the legal aspects of the degree of liability with reference to persons committing forbidden acts, most commonly the manager of the business. The article mainly aims to consider whether individuals conducting economic activity are equipped with sufficient awareness of the risks resulting from the fiscal system, fiscal control and the

methods of restricting it in particular, e.g. through various forms of insurance. The article also presents survey results and interview interpretations.

Key words: risk management, tax risk, tax liability, insurance.

Wstęp

W naukach ekonomicznych, w dyscyplinie zarządzania, istotnym elementem jest określenie pojęcia ryzyka, jego zakresu, kategorii oraz oszacowanie jego poziomu. Może ono dotyczyć różnych obszarów i podmiotów. W niniejszym artykule wyodrębniono ryzyko powiązane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

System podatkowy obciąża przedsiębiorców koniecznością rozliczania i odprowadzania danin na rzecz państwa, stawiając ich w roli płatnika podatków. Wiedza przedsiębiorcy nie może zatem ograniczać się do zagadnień dotyczących wyłącznie obszaru prowadzonej działalności, lecz powinna również obejmować problemy organizacji, od strony szeroko rozumianego systemu podatkowego. Decyzje ekonomiczne często są podejmowane przez pryzmat konsekwencji i odpowiedzialności podatkowej. Podatnicy szukają różnych form ograniczenia ponoszonego ryzyka, w tym podatkowego. Celem artykułu jest przedstawienie i ocena poziomu wiedzy o możliwych sposobach ograniczenia ryzyka podatkowego. W tym celu przeprowadzono badanie ankietowe, dla ustalenia opinii przedsiębiorców w dwóch zakresach:

1. Zainteresowania ubezpieczeniem sporu podatkowego;
2. W przypadku obecnych klientów polisy – zainteresowania kontynuowaniem i polecaniem produktu ubezpieczeniowego innym przedsiębiorcom.

Przeprowadzono również wywiady z obecnymi klientami polisy podatkowej oraz prezesem firmy administrującej produktem ubezpieczeniowym (brokerem ubezpieczeniowym). Najistotniejsze wypowiedzi z punktu widzenia celu badania zaprezentowano w artykule.

Ryzyko w naukach ekonomicznych

W naukach ekonomicznych można spotkać się z dwiema koncepcjami ryzyka. Jedna to negatywna, czyli zagrożenie, możliwość straty lub szkody, dająca niepomyślny efekt. Taka koncepcja występuje w ubezpieczeniach. Druga, to neutralna koncepcja ryzyka, która niesie zagrożenie, ale może też być alternatywą, kiedy nie ma się pewności co do wyniku działania, który może być lepszy lub gorszy od spodziewanego rezultatu [Jajuga 2007, s. 13].

Powyższe rozumienie tych dwóch koncepcji, jest przydatne w rozumieniu ryzyka w działalności gospodarczej, oznacza bowiem, że pojęcie to oznacza zarówno zagrożenie, jak i szansę, która daje możliwość osiągnięcia większych korzyści. Podmiot, który decyduje się na jego podjęcie, otrzymuje nagrodę. Stratą zaś jest opłacana składka, która do czasu likwidacji ewentualnej szkody występuje jedynie w kategorii kosztu.

Ryzyko ma wiele definicji, jednak każda z nich uwzględnia podobne cechy, takie jak: niepewność, zagrożenie, ale też szansę. Ryzyko spekulacyjne zakłada, że wynikiem przyszłych zdarzeń może być strata i zysk.

Można wyróżnić dwa aspekty ryzyka. Pierwszy, obiektywny, określony jako brak możliwości przewidzenia rozwoju wydarzeń – jest to forma absolutnej niepewności. Drugi, subiektywny, kojarzony z niedoskonałością człowieka, starającego się ocenić prawdopodobieństwo wystąpienia zjawisk, zdarzeń w przyszłości [Tarczyński, Mojsiewicz 2001, ss. 14–16].

Ryzyko możemy również rozpatrywać z punktu widzenia funkcji, jakie spełnia. Pierwsza jest stymulująca, o dwóch wymiarach – konstruktywnym i destruktywnym, druga, ochronna, w szczególności kładzie nacisk na aspekt społeczno-prawny. Przejawia się w naturalnej dla ludzi potrzebie szukania form ochrony przed niepewnością i ryzykiem.

Literatura wyróżnia trzy podstawowe postawy dotyczące omawianego zjawiska:

- awersję (ang. *risk aversion*) – wtedy, gdy oczekiwana jest rekompensata przybierająca postać premii za podejmowane ryzyko,
- neutralność (ang. *risk neutrality*) – gdy wielkość ryzyka nie jest znacząca,
- skłonność (ang. *risk seeking*) – inicjowane ze świadomością wyższego ryzyka [Jajuga 2007, s. 14].

Pomiar i zarządzanie ryzykiem

Można spotkać się z wieloma metodami pomiaru ryzyka w przedsiębiorstwie, począwszy od tych opartych na subiektywnej ocenie, a skończywszy na metodach wykorzystujących zaawansowane narzędzia statystyczne i rachunek prawdopodobieństwa. Najprostszą formułą matematyczną, za pomocą której da się przedstawić ryzyko w przedsiębiorstwie, jest iloczyn prawdopodobieństwa i wartości straty [Zawarska 2012, ss. 68–69]. Analiza prawdopodobieństwa wystąpienia szkody powinna bazować na danych odnoszących się do podobnych przypadków z przeszłości, które wystąpiły w analogicznych warunkach. Źródłem takich informacji może być dokumentacja przedsiębiorstwa. Zdąrza się jednak, że dane wewnętrzne firmy są niewystarczające. Należy wówczas skorzystać z dokumentów, zewnętrznych, jakimi są zestawienia czy statystyki [Kumpiałowska 2011, ss. 60–64].

Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie oznacza podejmowanie decyzji i działań prowadzących do osiągnięcia jego akceptowalnego poziomu [Jajuga 2007, ss. 379–381]. Najczęściej stosowanymi strategiami oddziaływania na ryzyko to unikanie go, zmniejszenie, przeniesienie i akceptacja.

Unikanie ryzyka oznacza rezygnację z podejmowania działań obarczonych nim. Wpływa to jednak na jednoczesne odstąpienie od potencjalnego zysku. Celem jest całkowite wyeliminowanie ryzyka, ale w praktyce oznacza rezygnację z transakcji czy niezawarcie kontraktu i w praktyce jest równoznaczne z zaniechaniem działalności. Strategię tę powinno się stosować tylko wtedy, kiedy ryzyko może zagrażać istnieniu firmy.

Zmniejszenie ryzyka oznacza usunięcie źródła zagrożeń, zredukowanie stopnia potencjalnej straty lub prawdopodobieństwa jej zaistnienia. W tej metodzie ograniczenie ryzyka nie wiąże się z zaniechaniem działania. Celem tej strategii jest zredukowanie go do poziomu, w którym jest on akceptowalny przez przedsiębiorcę.

Przeniesienie ryzyka oznacza przesunięcie części ryzyka na inny podmiot poprzez umowy ubezpieczeniowe lub współfinansowanie ryzyka. W tej metodzie niebezpieczeństwo nie zostaje wyeliminowane, lecz zmienia się podmiot, który za nie odpowiada. Strategia taka znajduje zastosowanie w zawieranych umowach handlowych obarczonych wysokim ryzykiem, które ponosi firma ubezpieczeniowa. Ubezpieczenie można zdefiniować jako mechanizm przeniesienia ryzyka, który zapewnia pełną lub częściową rekompensatę finansową za stratę lub szkodę spowodowaną zdarzeniami będącymi poza kontrolą ubezpieczonego. Zgodnie z taką umową, ubezpieczyciel zabezpiecza przed stratą, powstałą w określonych przypadkach, pod warunkiem wniesienia opłaty zwanej składką. Umowa taka jest regulowana przepisami Kodeksu cywilnego, a szczegółowe ustalenia wynikają z ogólnych warunków ubezpieczenia każdego ryzyka. Ubezpieczyciel zobowiązuje się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę [Kufel, Siuda 1998, ss. 97–99].

Przeniesienie ryzyka może być stosowane przy ryzyku podatkowym. Podmiot gospodarczy przenosi je (w tym odpowiedzialność karnoskarbową), na ubezpieczyciela. Podatnik zostaje objęty ochroną od dnia otrzymania zawiadomienia o rozpoczęciu czynności kontrolnych, do czasu rozstrzygnięcia sporu podatkowego przed polskimi organami odwoławczymi, aż do skargi do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Ubezpieczony podatnik nie ponosi kosztów toczącego się sporu podatkowego, towarzystwo ubezpieczeniowe gwarantuje nielimitowane koszty prowadzonych czynności. Ubezpieczający w celu ograniczenia ponoszonych kosztów ogranicza liczbę prowadzonych sporów do trzech w trakcie trwania polisy. Koszty składki polisy podatkowej są niewspółmiernie mniejsze, niż korzystanie z usług profesjonalnego doradcy podatkowego, działającego na wolnym rynku. Wartość składki rocznej za polisę gwarantującą obsługę prawną kontroli i sporów podatkowych zależy od wielkości przychodów osiąganych przez podmiot,

rozumianych zgodnie z przepisami ustawy o podatku dochodowym. Szkoda i jej finansowanie pojawia się w momencie zgłoszenia przez ubezpieczonego podatnika faktu kontroli podatkowej lub skarbowej.

Akceptacja ryzyka jest związana z pełnym zaakceptowaniem i wzięciem odpowiedzialności za nie. Wiedząc, że nie może być ono w pełni wyeliminowane, przedsiębiorca staje przed koniecznością akceptacji pewnej jego części [Kaczmarek 2010, ss. 115–119]. Metodę akceptacji ryzyka stosuje się, gdy koszty ubezpieczenia są zbyt wysokie w stosunku do niewielkiej możliwej szkody powodowanej przez nie. Przedsiębiorstwo może zaakceptować ryzyko i nie zastosować polisy podatkowej, jeśli jej koszt jest zbyt wysoki. Polisa podatkowa nie gwarantuje wygrania sporu podatkowego. Podatnik może przegrać spór, a polisa podatkowa nie zabezpiecza zapłaty zaległego podatku. To na nim ciąży obowiązek zapłaty należności głównej. Uzpełnieniem polisy podatkowej może być zabezpieczenie ryzyka odpowiedzialności karnoskarbowej. Podatnik decyduje o wartości sumy refundowanych kosztów, takich jak: wynagrodzenie adwokata, kary, grzywny lub mandaty z kodeksu karnoskarbowego. Zabezpieczenie tego ryzyka łączy się z dodatkową opłatą, co może z jednej strony zniechęcić podatnika do ubezpieczenia, z drugiej strony daje poczucie dodatkowego bezpieczeństwa w sytuacji przegranego sporu.

Według T. Kaczmarka głównym celem zarządzania ryzykiem jest ograniczanie potencjalnych szkód i strat, które może spowodować. Proponuje on wkalkulowanie ryzyka w cenę, tworzenie rezerw finansowych na wypadek ryzyka lub przeniesienie go na ubezpieczyciela [2010].

Natomiast A. Nadolska wymienia czynniki determinujące sytuacje, w których ryzyko podatkowe i odpowiednie nim zarządzanie odgrywa kluczową rolę w całościowym podejściu do biznesu. Są to w szczególności [Biernacki 2017, s 119]:

- tendencje do poszukiwania innowacyjnych i nowocześniejszych metod działania na rynku,
- operowanie w zakresie specjalnych systemów informatycznych – czynnik ten nabiera znaczenia ze względu na rosnącą liczbę transakcji zawieranych przez podmioty oraz z uwagi na wymogi ewidencyjne nakładane przez przepisy podatkowe,
- brak posiadanych kwalifikacji pracowników,
- zmienność przepisów podatkowych, stopień ich skomplikowania, wysokie potencjalne kary przewidziane w razie popełnienia przestępstwa lub wykroczenia skarbowego.

Ryzyko podatkowe

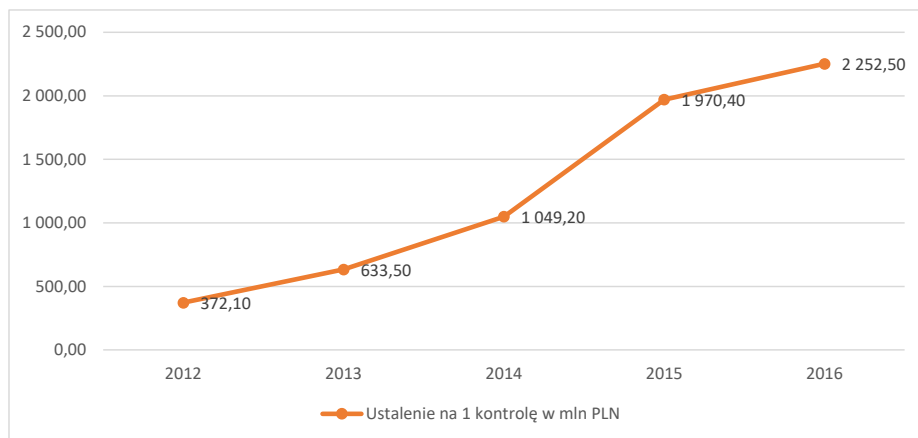
Ryzyko podatkowe można zaliczyć do ryzyka biznesowego i ma ono związek z prowadzeniem działalności gospodarczej [Crouhy, Galai, Mark 2014, ss. 36–37]. Dotyczy

zarówno występowania określonych sankcji, jak i nieoptymalnego sterowania wydatkami. Jego istotą jest brak pewności co do konsekwencji bieżących lub przyszłych operacji gospodarczych. Rozumiane jest najczęściej jako ryzyko wystąpienia błędu czy też nieprawidłowości narażających podatnika na odsetki i kary.

Do najważniejszych zewnętrznych źródeł ryzyka podatkowego możemy zaliczyć niestabilne prawo podatkowe, niejednolite interpretacje prawa podatkowego i zmieniające się orzecznictwa sądowe. Mogą wystąpić również wewnętrzne czynniki dotyczące samego przedsiębiorstwa, np.: niewystarczające kompetencje pracowników, brak precyzyjnych podziałów obowiązków, niedopełnienie wymogów formalnych określonych przepisami prawa podatkowego, brak prawidłowo skonstruowanych funkcji podatkowych w systemach finansowo-informatycznych [Felis, Szlęzak-Matusiewicz, s. 95].

Wydaje się, że zastosowanie polisy do zarządzania ryzykiem podatkowym spełnia dwie opisane wyżej funkcje. Chroni ona przed niebezpieczeństwem kontroli podatkowych i skarbowych. Z uwagi na dane prezentowane przez Ministerstwo Finansów, dotyczące czynności sprawdzających – zarówno co do ilości, jak i ich wyników – jest ono dość istotne. Najbardziej wymowne są dane Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej w Ministerstwie Finansów, który w sprawozdaniu rocznym w roku 2016 [Ministerstwo Finansów 2017, s. 3] wskazuje na wysoki, bo wynoszący aż 82,56%, wskaźnik skuteczności kontroli. Oznacza to dla podatnika, że jest duże prawdopodobieństwo wskazania nieprawidłowości. Dodatkowo, źródła prezentowane w sprawozdaniu, uwiadcniają istotny wzrost wartości zaległości podatkowych, będących wynikiem kontroli zawartych w protokołach pokontrolnych.

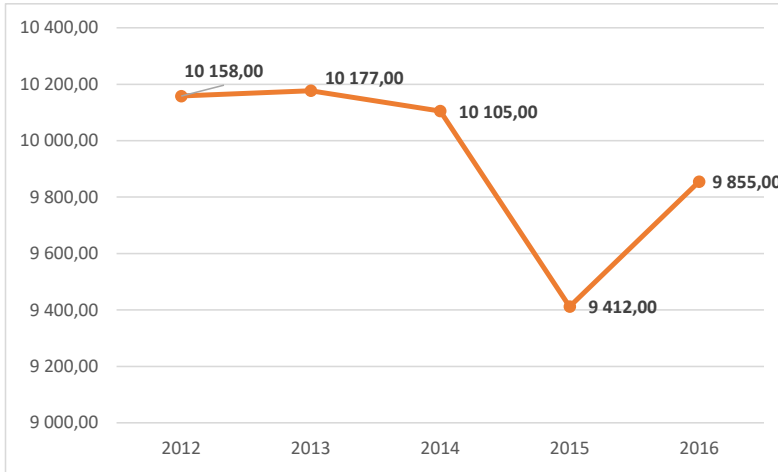
Rysunek 1. Efektywność postępowań kontrolnych



Źródło: [Ministerstwo Finansów 2017, s. 6].

Powyższe dane wskazują na sześciokrotny wzrost w ciągu pięciu lat średniej zaległości będącej wynikiem kontroli skarbowej.

Rysunek 2. Liczba zakończonych postępowań kontrolnych w latach 2012–2016



Źródło: [Ministerstwo Finansów 2017, s. 6].

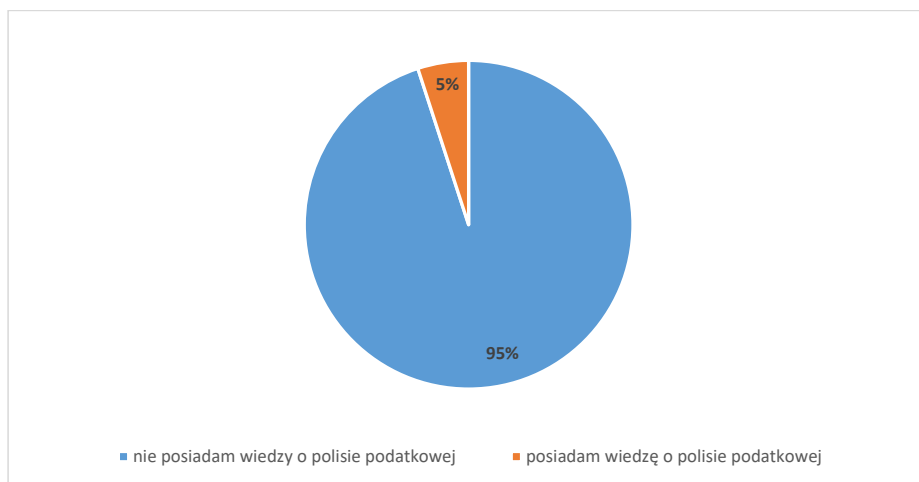
Należy zauważyć, że liczba kontroli w analizowanym okresie początkowo spadała, a następnie nieco wzrosła. Świadczy to przede wszystkim o precyzyjnym typowaniu podmiotów do kontroli oraz coraz wyższym poziomie wiedzy służb kontrolnych. Niemniej dane zaprezentowane na rysunku 1, mogą wzbudzać poczucie niepewności, a nawet strach wśród podatników, szczególnie przedsiębiorców. Według informacji zawartych w sprawozdaniu, 90% ustaleń dotyczy VAT, a 6% opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. W kontekście zagrożeń podatkowych, ryzyko wydaje się duże i wciąż rosnące. Zaznaczyć należy, że zgodnie z art. 36c ust. 1 Kodeksu karnego skarbowego, wystarczy zaległość pokontrolna podatkowa wynosząca pięciokrotność minimalnego wynagrodzenia, czyli za 2018 r. 10 500 zł, aby urząd taki czyn zabroniony traktował nie jako wykroczenie, ale przestępstwo podatkowe. Wówczas podatnikowi naliczane są wyższe kary z tytułu popełnienia czynu zabronionego. Ryzyko podatkowe wynikające z przeprowadzonych kontroli istnieje więc na kilku etapach postępowania kontrolnego i nie kończy się jedynie na otrzymaniu protokołu czy postanowienia o zaległości podatkowej. Drugim elementem jest wskazanie odpowiednich osób i obciążenie ich odpowiedzialnością za popełniony czyn zabroniony.

Świadomość ryzyka podatkowego wśród przedsiębiorców – wyniki badań własnych

W kwietniu 2018 r. przeprowadzono badanie ankietowe oraz wywiady wśród przedsiębiorców (bez względu na formę prawną i wielkość przedsiębiorstwa) na temat wiedzy o zabezpieczeniu ryzyka podatkowego. Ankiety przeprowadzono wśród 457 przedsiębiorców z województwa mazowieckiego, zaś wywiady wśród klientów korzystających z polisy podatkowej i skarbowej oraz z przedstawicielem firmy, która ją oferowała.

Na wykresie 1 przedstawiono informacje na temat opinii respondentów, dotyczących poziomu wiedzy na temat możliwości zabezpieczenia ryzyka związanego z obsługą kosztów kontroli i sporu podatkowego.

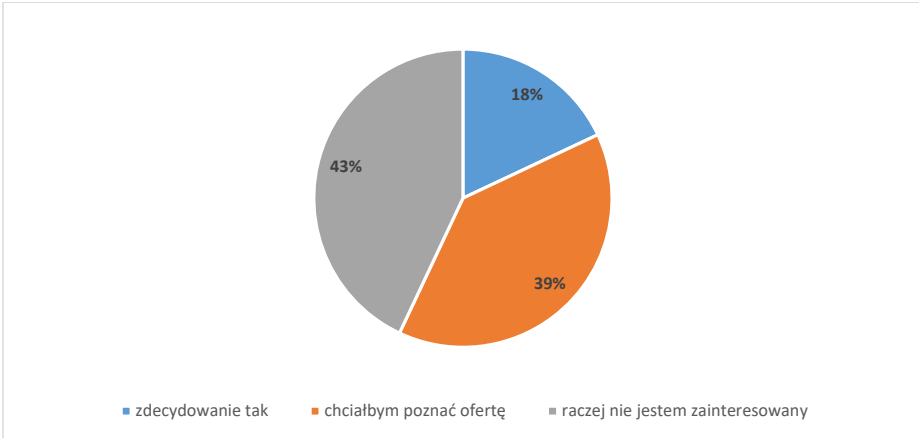
Wykres 1. Czy posiada pan/pani informacje o możliwości zabezpieczenia ryzyka podatkowego polisą podatkową?



Źródło: badania własne.

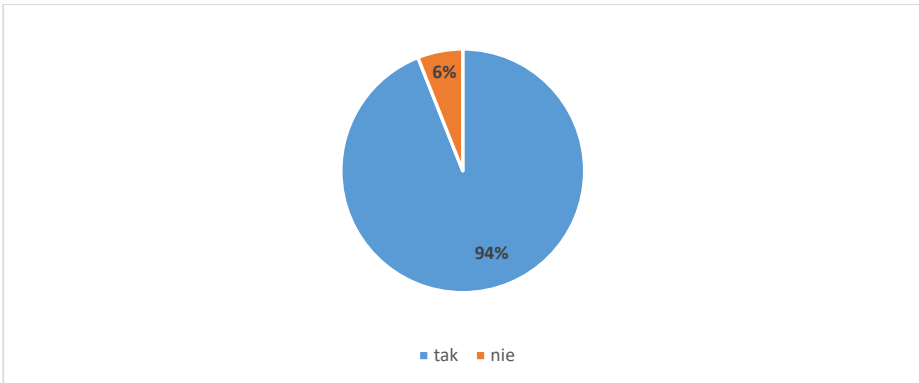
Z zamieszczonych informacji na wykresie wynika, że przedsiębiorcy w zdecydowanej większości nie znają sposobów zabezpieczenia ryzyka podatkowego. Wykres 2 wskazuje jednak, że ponad połowa osób prowadzących działalność gospodarczą byłaby zainteresowana poznaniem możliwych sposobów lub nawet zawarciem polisy podatkowej ograniczającej ryzyko podatkowe.

Wykres 2. Czy jest Pan/Pani zainteresowany/a zawarciem polisy podatkowej ograniczającej ryzyko podatkowe?



Źródło: badania własne.

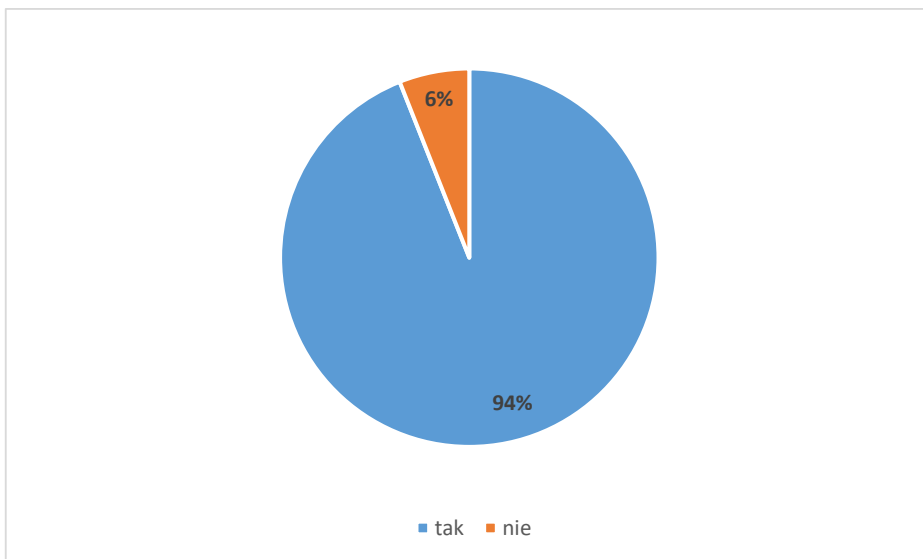
Wykres 3. Czy jest Pan/Pani zainteresowany/a kontynuowaniem polisy podatkowej?



Źródło: badania własne.

Prawie wszyscy przedsiębiorcy (94%), którzy zdecydowali się na ubezpieczenie, są przekonani co do jego kontynuacji i odczuwają potrzebę ograniczenia ryzyka obsługi sporów podatkowych. Również taki sam odsetek klientów polisy podatkowej (wykres 4) poleciłby innym przedsiębiorcom jej zawarcie.

Wykres 4. Czy poleciliby Pan/Pani zawarcie polisy innym podatnikom?



Źródło: badania własne.

Z punktu widzenia badania potrzeby zawarcia polisy podatkowej zabezpieczającej ryzyko podatkowe, istotne są stwierdzenia, jakie padły podczas wywiadów przeprowadzonych wśród obecnych jej klientów. Wskazują oni na obiektywne okoliczności, takie jak:

- „W czasie trwania kontroli nie martwiłem się o najlepszego prawnika”.
- „Urząd by mnie zniszczył, gdyby nie polisa. W dniu rozpoczęcia kontroli z powodu tylko podejrzenia przestępstwa zablokował mi konto. Jaki prawnik chciałby mnie reprezentować i czekać na pieniądze?”.
- „Spór ze skarbowką kosztowałby mnie ponad 120 000 zł. Nigdy by nie było mnie stać na to! Składkę roczną płacę tylko około 3 tys. zł. Jest to niewspółmiernie mniej, niż komercyjne korzystanie z doradcy podatkowego”.
- „Gdyby nie polisa i specjaliści z ISP, nie odważyłbym się bronić przed NSA. Wygraliśmy”.
- „Nie stresowałem się podczas kontroli”.
- „Moja księgową mogła normalnie pracować, podczas gdy prawnicy reprezentowali nas przed urzędnikami”.
- „Śmieszne, ale jako przedsiębiorca śpię spokojniej, mam komfort psychiczny. W razie czego mam doradcę na wyciągnięcie ręki”.
- „Księgowy to nie prawnik”.

- „Ważne dla mnie było wsparcie i chłodne spojrzenie na proces kontroli osoby z zewnątrz”.
- „Księgowy albo ja, podczas kontroli działamy w stresie”.
- „Wyłącza się racjonalne myślenie. Chyba urzędnicy to wykorzystują, szczególnie podczas przesłuchań”.

Jak wynika z treści rozmów oraz ankiet, obecni klienci polisy są przekonani o słuszności i potrzebie zabezpieczenia ryzyka podatkowego. Problem pojawia się jednak z intensyfikacją takiej potrzeby wśród kierowników jednostek, którzy nie posiadają wiedzy o metodach ograniczania ryzyka podatkowego. Potwierdza to wywiad z prezesem firmy będącej administratorem polisy podatkowej i skarbowej, który wskazuje, że:

- „Podatnicy nie zdają sobie sprawy z zagrożenia i cięższej odpowiedzialności do momentu, kiedy przejdą przez kontrolę podatkową i skarbową”.
- „Doceniają i polecają polisę dopiero wtedy, kiedy na własnej skórze dostrzegą korzyści z jej posiadania – czyli po kontroli”.
- „Podatnicy wolą poddać się urzędowi – my walczymy o podatnika do najwyższej instancji – skargi kasacyjnej NSA, a on nie ponosi za to żadnych kosztów”.
- „Klienci zwykle na początku zainteresowani są polisą skarbową, czyli ochroną osobistą. Boją się płacenia kar, a nawet konfiskaty osobistego majątku. W drugiej kolejności zabezpieczają firmę”.
- „W ostatnich latach (2015, 2016, 2017), zauważyliśmy istotny wzrost sprzedaży polisy – w każdym roku o około 30%. Wcześniej, jedynie o 5 do 10%. Na pewno na wzrost sprzedaży mają wpływ informacje z Ministerstwa Finansów o skutkach kontroli – o ponad dziesięciokrotnym wzroście ściągalności podatków. Dla agentów jest to chyba najlepszy argument zachęcający”.
- „Istotnym problemem innowacyjnych produktów ubezpieczeniowych jest duży koszt wdrożenia, szczególnie zaś uświadomienia klientom potrzeby zawarcia polisy w ubezpieczeniach dobrowolnych. Przeszkodą jest również znalezienie odpowiednich i odpowiedzialnych specjalistów”.
- „Podatki rodzą bardzo duże ryzyko, które już na etapie wdrażania produktu może rodzić wypłatę odszkodowania, co demotywuje firmy ubezpieczeniowe do podjęcia ryzyka wdrożenia tego typu nowego produktu”.

Z punktu widzenia ubezpieczyciela, istotnym problemem jest poziom wiedzy i brak świadomości, a nie jedynie poczucie strachu czy zagrożenia. Proces edukacji należy rozpocząć również od agentów i pośredników ubezpieczeniowych, przedstawiających oferty zawarcia polisy potencjalnym klientom.

Wnioski

Niestabilność i nieprecyzyjność w stosunku do podatnika (w szczególności przedsiębiorców) polskiego prawa podatkowego, wskazuje na wciąż rosnący poziom odpowiedzialności za zobowiązania podatkowe. Przedsiębiorcy, co prawda mają świadomość ciąży na nich odpowiedzialności, nie mają natomiast wiedzy o możliwościach ograniczenia ryzyka podatkowego w trakcie kontroli skarbowych. Sceptycznie podchodzą do innowacyjnych produktów ubezpieczeniowych, ograniczających odpowiedzialność podatkową.

Obecni klienci polisy podatkowej, szczególnie zaś ci, którzy mieli spór podatkowy, doceniają wartości takiego ubezpieczenia i chętnie polecają je innym. Z punktu widzenia ubezpieczyciela, problem polega na właściwej edukacji i uświadomieniu zagrożeń przedsiębiorcy, ale przede wszystkim korzyści, jakie otrzymuje firma.

Bibliografia

Biernacki K. (2017), *Ryzyko podatkowe i instrumenty jego minimalizacji*, „Annales H – Oeconomia”, nr 51 (5), ss. 19–26.

Crouhy M., Galai D., Mark R. (2014), *The Essentials of Risk Management. Second edition*, McGraw-Hill Education, New York [online], [http://www.aafm.com.br/ebooks/AAFM%20Training%20ebook%20-%20The%20Essentials%20of%20Risk%20Management%20\(Crouhy,%20Galay,%20Mark,%202009\).pdf](http://www.aafm.com.br/ebooks/AAFM%20Training%20ebook%20-%20The%20Essentials%20of%20Risk%20Management%20(Crouhy,%20Galay,%20Mark,%202009).pdf), dostęp: 09.05.2019.

Felis P., Szlęzak-Matusewicz J. (2018), *Optymalizacja podatkowa – możliwości a realizacja* [w:] J. Ostaszewski, M. Wrzesiński (red.), *Etyka, sprawiedliwość i racjonalność w dorobku nauki o finansach w latach 1918-2018*, SGH, Warszawa. s. 95

Jajuga K. (2007), *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kaczmarek T. (2010), *Zarządzanie ryzykiem: ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.

Kufel J., Siuda W. (1998), *Prawo gospodarcze dla ekonomistów*, Scriptum, Poznań.

Kumpiałowska A. (2011), *Skuteczne zarządzanie ryzykiem a kontrola zarządcza w sektorze publicznym*, Warszawa.

Ministerstwo Finansów (2017), *Sprawozdanie roczne. Kontrola skarbowa w 2016 r.*, Warszawa.

Tarczyński W., Mojsiewicz M. (2001), *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Zawarska J. (2012), *Identyfikacja i pomiar ryzyka w procesie zarządzania ryzykiem podmiotów gospodarczych*, „Zarządzanie i Finanse”, R. 10, nr 1, cz. 1, ss. 68–69.

Anna Spoz | aspoz@kul.lublin.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski im. Jan Pawła II

Wydział Nauk Społecznych, Instytut Ekonomii i Zarządzania

Katedra Instytucji i Rynków Finansowych

ORCID ID: 0000-0001-5071-0017

Smart contracts – nowe możliwości w biznesie

Smart Contracts – New Business Opportunities

Abstract: Smart contracts is a promising technology for making business transactions, but it can be also useful in non-business solutions. The aim of the article is to present the specificity of smart contracts and to assess their functioning in the perspective of impact on enterprises and their competitiveness. The main part of the paper presents the use of cases of smart contracts. Some of them are already running businesses but some are examples of the projects which can be started in the future. In another part of the article disadvantages of smart contracts and barriers in implementing them in real life are pointed.

Key words: smart contracts, blockchain, technology, transactions, ledger

Wstęp

Dla podmiotów gospodarczych funkcjonowanie na współczesnym rynku jest zadaniem niezwykle trudnym i wymagającym. Efektem zjawiska globalizacji i postępującej informatyzacji życia gospodarczego jest bowiem umiędzynarodowienie konkurencji. Dziś, do czego przyczynił się także rozwój e-commerce, nawet małe, lokalne firmy konkurują z podmiotami na całym świecie. Konsument jest coraz bardziej świadomy i wymaga dostarczenia produktu / zrealizowania usługi wysokiej jakości, w jak najkrótszym czasie i po najniższych kosztach. Chęć spełnienia tych oczekiwań sprawia, że przedsiębiorstwa zawierają transakcje handlowe na odległość, z podmiotami mało sobie znanymi.

Zjawisko asymetrii informacji i pokusa nadużycia to tylko przykłady teorii wyjaśniających, dlaczego takie transakcje mogą doprowadzić przedsiębiorstwa do kłopotów finansowych (utrata płynności finansowej) lub nawet upadku.

Celem artykułu jest przedstawienie specyfiki *smart contracts* i ocena ich funkcjonowania w perspektywie oddziaływania na przedsiębiorstwa i ich konkurencyjność. Metodami badawczymi wykorzystanymi w niniejszym opracowaniu są metody analizy, dedukcji i syntezy.

Pojęcie i istota *smart contracts*

Twórcą pojęcia *smart contracts* (inteligentnych umów/kontraktów) jest amerykański informatyk Nick Szabo, który wymyślił również projekt cyfrowej waluty Bit Gold uznawanej za podstawę do stworzenia kryptowaluty Bitcoin. Szabo przedstawił *smart contracts* w latach 90. jako „zapisane w cyfrowej formie zestawy zobowiązań wraz z protokołami umożliwiającymi stronom umowy ich wykonanie” [Szabo 1996]. Za prymitywnego przodka *smart contracts* w realnym świecie można uznać automat sprzedający napoje lub przekąski. Maszyna realizuje bowiem wcześniej zaprogramowane warunki umowy – wydaje wybrany produkt dopiero po dokonaniu płatności.

Smart contracts to w praktyce programy komputerowe działające na odpowiedniej platformie, będące cyfrowym odpowiednikiem tradycyjnych umów. Podobnie jak one zawierają warunki, które musi spełnić każda ze stron i określają sposób realizacji umowy. W przeciwieństwie do tradycyjnych kontraktów, nie wymagają jednak udziału innych podmiotów, gdyż są realizowane automatycznie na platformie cyfrowej. Realizacja tradycyjnej umowy może wymagać udziału banku realizującego płatność, notariusza, maklera lub innych pośredników. W przypadku *smart contracts* wszystkie te funkcje może przejąć inteligentna umowa, która będąc programem komputerowym zapewni bezwzględne dotrzymanie wszystkich warunków przyjętych uprzednio przez strony, minimalizując ryzyko błędu lub manipulacji.

Generalnie warunki określone w *smart contracts* sprowadzają się do funkcji „jeżeli/to”. Na przykład „jeżeli klient potwierdził odbiór zamówienia, to zrealizuję płatność”. Przy tworzeniu kontraktu ważne jest uwzględnienie wszystkich warunków, które muszą być spełnione do wykonania umowy oraz utworzenie powiązań między nimi. W praktyce bowiem spełnienie jednych warunków uzależnione jest od wypełnienia innych.

Chociaż *smart contracts* zostały zdefiniowane już ponad 20 lat temu, to dopiero pojawienie się i rozpowszechnienie technologii blockchain spowodowało, że zaczęto stosować je w praktyce. Wszędzie tam, gdzie na platformie blockchain przeprowadzane są transakcje między stronami, zastosowanie *smart contracts* pozwala usprawnić ten

proces. Na przykład obrót Bitcoinem jest realizowany za pomocą inteligentnych umów wbudowanych w platformę tej kryptowaluty. Inne platformy pozwalają na tworzenie własnych *smart contracts* za pomocą określonego języka programowania, np. Solidity na platformie Ethereum.

Choć istnieją już praktyczne realizacje projektów wykorzystujących *smart contracts* to jednak ich rozpowszechnienie jest zależne od wprowadzania technologii blockchain, która stanowi podstawę do ich stosowania. Biorąc pod uwagę fakt, jakie możliwości daje blockchain i jakie obecnie nakłady są przeznaczane na rozwój tej technologii, można się spodziewać, że w niedalekiej przyszłości będzie ona szeroko wykorzystywana, a wraz z nią i *smart contracts*.

Korzyści wynikające z zastosowania *smart contracts* w praktyce gospodarczej

Trzeba pamiętać, że inteligentne kontrakty nie są rozwiązaniem, którego zastosowanie może przynieść korzyści w każdej dziedzinie działalności biznesowej. Przy wszystkich ich zaletach, mają jedno zasadnicze ograniczenie – wymagają platformy cyfrowej, na której można je zaimplementować. Zatem, aby wykorzystać *smart contracts*, przedsiębiorstwo musi swoją działalność lub jej część oprzeć na technologii blockchain. Jeśli skorzystanie z blockchain może przynieść korzyści firmie, to dodanie do tego inteligentnych kontraktów pozwoli je dodatkowo zwiększyć.

Najważniejszą zaletą *smart contracts* w odniesieniu do tradycyjnych umów jest to, że, raz zaimplementowane, działają automatycznie i pozwalają realizować transakcje bez udziału podmiotów trzecich. Z tego faktu wynikają największe korzyści, jakie dają inteligentne kontrakty. Najłatwiej będzie je wskazać, analizując przykładową transakcję, obsługiwaną przez inteligentną umowę. Załóżmy, że jedną stroną jest firma udostępniająca odpłatnie dostęp do swojej chmury obliczeniowej, a drugą firma wykupująca czasowy dostęp do tej chmury. Na platformie blockchain zawierają umowę: pierwsza firma (dostawca) udostępni drugiej (klientowi) cyfrowy klucz dostępu do chmury na określony czas, a druga dokona za to płatności w ustalonej kwocie w walucie wirtualnej. W momencie zawarcia umowy uruchamiany jest program zapisany w blockchain jako *smart contract*. Program blokuje ustaloną kwotę w wirtualnym portfelu klienta na poczet płatności, a następnie sprawdza, czy dostawca przekazał klientowi prawidłowy klucz cyfrowy dostępu do chmury. Jeśli tak, zaczyna sprawdzać, przez ile czasu klient korzysta z udostępnionej chmury. Taką informację system dostawcy przekazuje inteligentnej umowie w czasie rzeczywistym. Jeżeli dostawca wywiązał się z umowy i umożliwił klientowi dostęp do chmury przez ustalony czas, *smart contract* dokonuje transferu zablokowanej kwoty do wirtualnego portfela dostawcy.

Oczywiście jest to uproszczony przykład, gdyż warunków umowy może być znacznie więcej, a sama transakcja może być bardziej złożona i powiązana z innymi, również realizowanymi przy pomocy innych inteligentnych umów. Jednak nawet na tak prostym przykładzie można wskazać korzyści z zastosowania *smart contracts* dla stron umowy:

- oszczędność czasu – umowa nie musi być sprawdzana przez prawników, żadne dokumenty nie muszą być przesyłane między stronami, a płatność jest realizowana bez oczekiwania na operacje bankowe. Dzięki temu możliwe jest dokonanie większej liczby transakcji w krótszym czasie;
- redukcja kosztów – brak udziału pośredników eliminuje ich opłaty i prowizje (prowizje bankowe, opłaty notarialne). Samo skrócenie czasu realizacji transakcji również przekłada się na oszczędności dla firmy;
- gwarancja dotrzymania warunków umowy – ponieważ transakcja jest realizowana automatycznie według ściśle określonych w programie warunków, strony mają pewność, że wszystkie te warunki zostaną spełnione. Dostawca ma pewność, że otrzyma swoją należność, zaś klient wie, że nie straci środków, jeśli dostawca nie wywiąże się z umowy.

Z ostatnią wymienioną korzyścią wiąże się jeszcze jedna dodatkowa zaleta. Przy transakcjach realizowanych poprzez *smart contracts*, nie jest bowiem wymagane wzajemne zaufanie kontrahentów [Ogono 2018]. Dzięki temu można bez ryzyka zawierać umowy z nieznanymi podmiotami, bez konieczności sprawdzania ich wiarygodności. Pozwala to zaoszczędzić czas, który trzeba by było poświęcić na weryfikację kontrahenta (sprawdzenie referencji, braku zadłużenia, płynności finansowej itp.). Przede wszystkim jednak daje możliwość zawierania umów, które w tradycyjny sposób mogłyby w ogóle nie dojść do skutku ze względu na ryzyko. Dla wielu przedsiębiorców zawarcie umowy z nieznanym kontrahentem, a zwłaszcza takim, którego wiarygodność trudno zweryfikować (np. z firmą zagraniczną), jest zbyt ryzykowne. Bez bariery braku zaufania, firmy mogą rozwijać się i otwierać się na nowe rynki.

Dla wielu przedsiębiorstw z sektora MSP dużym problemem są wysokie koszty usług prawnych dla biznesu. Zwłaszcza mikro i małe firmy nie mogą sobie pozwolić na wsparcie prawników przy zawieraniu umów lub w razie problemów z nieuczciwymi kontrahentami. Bywa to barierą powstrzymującą firmę przed zawieraniem niektórych umów. *Smart contracts* mogą być dla przedsiębiorstw MSP rozwiązaniem tego problemu. Specjalne platformy wykorzystujące blockchain udostępniają szablony inteligentnych umów, które przedsiębiorcy mogą wykorzystać do stworzenia własnych kontraktów, nie martwiąc się o wsparcie prawników. Prawnicy, biorący udział w tworzeniu tych szablonów, dbają o ich zgodność z przepisami i regulacjami. Dzięki temu, że ze wspomnianych szablonów mogą korzystać, i to wielokrotnie, różne firmy, koszt dla pojedynczej firmy jest znacznie niższy niż gdyby wynajęła ona prawnika do sporządzenia jednostkowej umowy. Przykładem platformy udostępniającej inteligentne umowy jest Monax.

Do dodatkowych zalet *smart contracts* należy pozytywny wpływ na środowisko. Nie zużywają papieru, przez co ograniczają wycinkę drzew i nie generują odpadów. Przy okazji obniżają koszty związane z eksploatacją drukarek i nie wymagają fizycznego miejsca do ich przechowywania.

Obecne wykorzystanie *smart contracts* i prognozy na przyszłość

Inteligentne umowy, pomimo komercyjnego stosowania, wciąż znajdują się w fazie rozwoju. Niektóre firmy zdecydowały się na ich użycie jedynie w projektach o charakterze eksperymentalnym. Jednak podobnie jak dla technologii blockchain, z którą *smart contracts* są związane, można dla nich znaleźć ogromną liczbę zastosowań.

Obecnie blockchain i *smart contracts* stosowane są najszerzej w branży finansowej. Technologie te z natury świetnie nadają się do przeprowadzania transakcji finansowych, czego najlepszym przykładem jest obrót kryptowalutami. Jednak w praktyce wszędzie tam, gdzie dokonywane są transakcje rejestrowane w łańcuchu bloków, *smart contracts* mogą znaleźć zastosowanie. W niektórych obszarach usprawnią i przyspieszą przeprowadzanie transakcji, w innych dodatkowo pozwalają na prowadzenie działalności na szerszą skalę, np. na zdobycie kontrahentów na całym świecie.

Zastosowanie *smart contracts* może być znacznie szersze niż obecnie i wykraczać poza funkcję cyfrowego zamiennika tradycyjnej umowy. Wyobraźmy sobie, że rejestry medyczne są przechowywane w sieci blockchain. Gdy pacjent korzysta z usług medycznych lekarz wprowadza informację o tym do rejestru, a odpowiedni *smart contract*, na podstawie tych informacji realizuje transakcję przekazania płatności za usługi bezpośrednio od ubezpieczyciela oraz uruchamia inny *smart contract*, który na podstawie danych z rejestru medycznego, realizuje zamówienie odpowiednich leków w systemie apteki, a następnie pilnuje, żeby po odebraniu leków przez pacjenta, została dokonana płatność za nie. Wszystkie te operacje działałyby się automatycznie, a wszelkie informacje zostałyby bezpiecznie zapisane w bazie danych blockchain.

Powyższy przykład pokazuje, jak mogą być wykorzystane *smart contracts* w branży opieki medycznej. Do branży korzystających już z tej technologii należy branża nieruchomości. Ciekawym przykładem zastosowania *smart contracts* jest start-up Propy, którego celem jest ułatwienie kupna/sprzedaży nieruchomości na całym świecie. Kupno nieruchomości w innym kraju wymaga nie tylko dopełnienia różnych formalności, ale również zapoznania się z przepisami prawa związanymi z taką transakcją obowiązującymi w danym kraju. *Smart contracts* działające na bazie rejestru blockchain przejmują

na siebie wszelkie formalności, maksymalnie upraszczając proces zakupu. Przechowywanie danych o prawach własności nieruchomości w rejestrze blockchain sprawia, że są one wiarygodne i bezpieczne. Na obecnym etapie Prophy funkcjonuje równolegle z tradycyjnymi transakcjami, ponieważ jego rejestr nie jest uznawany przez władze za obowiązujący. Twórcy Prophy wierzą jednak, że za jakiś czas w wielu państwach ich rejestr stanie się oficjalną bazą danych przechowującą informacje o prawach własności do nieruchomości i obrocie nimi, a wtedy zakup domu czy ziemi w innym kraju będzie tak łatwy, jak obecnie zakupy w sklepie internetowym. Pierwsze kroki w tym kierunku zostały już poczynione i np. amerykański stan Vermont przyjął w maju 2018 roku ustawę uznającą prawa własności do nieruchomości nabytej poprzez smart contracts [Prophy Blog 2018].

Innym przykładem zastosowania inteligentnych umów jest obsługa łańcuchów dostaw. Składają się one z wielu różnych podmiotów wymieniających dobra, usługi i płatności. Rodzi to wiele problemów z wzajemnym zaufaniem kontrahentów, terminowością płatności, śledzeniem zasobów i ustalaniem ich pochodzenia, co jest ważne ze względu na potwierdzanie autentyczności towarów. Rejestr blockchain w połączeniu ze *smart contracts* pozwala te problemy rozwiązać, udostępniając podmiotom uczestniczącym w łańcuchu dostaw przejrzyste, spójne i odporne na próby fałszerstwa dane, wraz z automatyczną realizacją umów i płatności. Zastosowanie blockchain i inteligentnych kontraktów nie tylko usprawniłoby obsługę łańcucha dostaw, ale też umożliwiłoby wprowadzenie rozwiązań niedostępnych przy tradycyjnym zarządzaniu zaopatrzeniem. Mając dostęp do globalnego rejestru zamówień i dostawców, *smart contracts* mogłyby np. automatycznie kompletować zamówienia w zależności od potrzeb danego odbiorcy. Wyobraźmy sobie, że duża sieć handlowa zamawia produkt, który sprzedaje klientom w zestawie z innym produktem, np. zabawki elektroniczne, do których dołączane są baterie. Producent zabawek nie produkuje baterii, więc zamawia je u innego producenta. Zamówienie zabawek przez sieć handlową uruchamia *smart contract*, który nie tylko odpowiada za realizację umowy dostawy, ale też automatycznie uruchamia inny *smart contract*, który zrealizuje zamówienie baterii dla producenta zabawek. Inteligentne umowy mogą na tej zasadzie wykonywać naprawdę skomplikowane zadania nie angażując personelu i innych zasobów przedsiębiorstw. Zastosowanie *smart contracts* w praktyce testowała między innymi amerykańska sieć supermarketów Walmart. W pierwszym kwartale 2017 roku uruchomiła czteromiesięczny projekt, w którym blockchain i inteligentne umowy wykorzystywała do śledzenia dostaw wieprzowiny w Chinach i mango w Stanach Zjednoczonych [Prisco 2016]. Projekt wdrożony przy współpracy z IBM miał na celu umożliwienie klientom śledzenie za pomocą aplikacji na smartfony pochodzenia produktów spożywczych i ich drogi od producenta, aż do półek sklepowych. W ten sposób Walmart chciał zapoznać się z technologiami blockchain i *smart contracts* oraz sprawdzić w praktyce,

jakie korzyści mogą przynieść w obsłudze łańcucha dostaw. Można oczekiwać, że w przyszłości wykorzysta te technologie na szerszą skalę.

Użycie blockchain i inteligentnych umów do śledzenia produktów i ich autentyczności sprawdza się nie tylko w zarządzaniu łańcuchami dostaw. Przykładem tego może być platforma Everledger, oferująca rejestry dóbr luksusowych, takich jak diamenty i inne kamienie szlachetne, dzieła sztuki i wina. W przypadku tego rodzaju dóbr śledzenie ich pochodzenia ma duże znaczenie, gdyż pozwala potwierdzić ich autentyczność. Blockchain i *smart contracts* sprawiają, że ich rejestry są przejrzyste, dostępne dla wszystkich zainteresowanych i odporne na próby fałszowania danych. Umożliwiają prześledzenie drogi towaru od wytwórcy, poprzez pośredników do sprzedawców, jednocześnie dbając o prywatność klienta końcowego, tak żeby dotarcie do niego było niemożliwe poprzez platformę [<https://www.everledger.io>].

Również branża ubezpieczeniowa może skorzystać na wykorzystaniu *smart contracts*. Przykładem jest Fizzy, prosty, ale praktyczny i działający już komercyjnie serwis, uruchomiony przez towarzystwo ubezpieczeniowe AXA, dzięki któremu wypłacane są odszkodowania za opóźnione loty. Podróżny po zakupieniu biletu lotniczego, korzystając ze strony internetowej, może wykupić polisę od opóźnienia lotu powyżej 2 godzin. System działa w oparciu o blockchain i *smart contracts* na platformie Ethereum. Szczegóły wykupionej polisy zapisywane są w inteligentnej umowie. Informacje o godzinach lotów, udostępniane systemowi przez lotniska i linie lotnicze, również są zapisywane w *smart contracts*. Po wylądowaniu samolotu *smart contract* porównuje planowy czas lądowania z rzeczywistym i jeśli różnica przekracza 2 godziny, automatycznie realizuje wypłatę odszkodowania [AXA 2018].

Jeszcze większe możliwości daje połączenie *smart contracts* z Internetem rzeczy (*Internet of Things* – IoT). IoT to sieć urządzeń potrafiących komunikować się z innymi urządzeniami i wymieniać z nimi dane. Praktycznie każde urządzenie może być przystosowane do działania w ramach IoT. Do Internetu rzeczy mogą należeć urządzenia AGD, elementy infrastruktury miejskiej czy też urządzenia na linii produkcyjnej w fabryce. Wbudowanie w najprostszy nawet przyrząd codziennego użytku układów elektronicznych niezbędnych do komunikacji z siecią nie stanowi dziś dużego problemu. Wszystko wskazuje na to, że w przyszłości będziemy otoczeni urządzeniami zbierającym i przekazującym sobie dane w celu realizacji rozmaitych zadań. Inteligentne kontrakty mogą korzystać z danych otrzymanych od urządzeń IoT i w oparciu o nie realizować zaprogramowane transakcje, zapisując w sieci blockchain wszystkie związane z tymi transakcjami dane, łącznie z danymi identyfikacyjnymi urządzeń biorących w nich udział. Połączenie takie może być wykorzystane między innymi w *sharing economy*, do śledzenia współużytkowanych dóbr i dokonywania rozliczeń między użytkownikami. Wyobraźmy sobie na przykład, jak mogłoby wyglądać wypożyczanie innym swojego samochodu. Osoba

pożyczająca go od nas określałaby, na jaki czas go potrzebuje i jeśli zgodzimy się na to, uruchamiany byłby inteligentny kontrakt, w którym zapisywana byłaby między innymi informacja o długości czasu wypożyczenia. Zdolny do komunikowania się z IoT element zainstalowany w samochodzie, przesłałby do kontraktu datę i godzinę rozpoczęcia użytkowania w ramach wypożyczenia. Po upływie ustalonego czasu, *smart contract* automatycznie realizowałby płatność za wypożyczenie. Gdyby nieuczciwy pożyczający nie zwrócił samochodu na czas, *smart contract* wiedziałby o tym od urzędnika w pojeździe i pobrał opłatę karną.

Połączenie IoT ze *smart contracts* do obsługi współdzielenia dóbr, wykorzystali twórcy platformy Slock.it. Ma ona umożliwiać wypożyczanie wszystkiego co daje się zdalnie kontrolować lub zablokować, jak np. mieszkanie z elektronicznym zamkiem połączonym z siecią IoT, który może zostać zablokowany na polecenie inteligentnej umowy, po upływie ustalonego czasu najmu.

W branży muzycznej *smart contracts* można zastosować do dokonywania wypłat z tytułu praw autorskich do utworów udostępnianych w serwisach streamingowych, takich jak Spotify, Google Play Music, Apple Music, Tidal i in. Wbrew pozorom rozliczenia takich serwisów z artystami czy wytwórniami posiadającymi prawa autorskie do utworów muzycznych to skomplikowane zagadnienie. W bazach serwisów streamingowych znajdują się miliony utworów, zatem liczba podmiotów, którym trzeba wypłacać wynagrodzenie, też jest ogromna. Ze wszystkimi trzeba zawrzeć umowy, a sprawę komplikują fakt, że wypłacana kwota zależy od liczby odtworzeń utworów danego wykonawcy. Rejestracja utworów, praw do nich i odtworzeń w bazie blockchain pozwoliłaby na łatwiejsze zarządzanie tymi informacjami, zabezpieczenie przed bezprawnym użyciem utworów oraz na wykorzystanie *smart contracts* do automatycznego wypłacania należności posiadaczom praw autorskich. Dodatkowo w oparciu o tą samą bazę i platformę blockchain można realizować rozliczenia pomiędzy wytwórniami muzycznymi a artystami, dzięki czemu problem niewypłacania artystom należności przez wytwórnie zostałby również rozwiązany.

Ograniczenia i problemy w zastosowaniu *smart contracts* w praktyce gospodarczej

Smart contracts oferują ogromne możliwości i wraz z technologią blockchain mogą w przyszłości zrewolucjonizować nie tylko świat biznesu. Nie jest to jednak rozwiązanie pozbawione wad. Jako programy komputerowe, inteligentne kontrakty mogą zawierać błędy, których wykorzystanie przez przestępców mogłoby doprowadzić do katastrofalnych skutków, np. kradzieży ogromnych kwot, przeniesienia praw własności do cennych

dóbr na nieuprawnione osoby lub uniemożliwienie działalności opartej na *smart contracts* poprzez zablokowanie możliwości dokonywania transakcji. Nawet bez wrogich działań wymierzonych w *smart contracts*, błędy powodujące ich nieprawidłowe działanie są bardzo groźne. Należy pamiętać, że realizują one automatycznie i bez opóźnień powierzone im transakcje, dlatego w krótkim czasie ich błędne działanie może doprowadzić do nieodwracalnych strat.

Istotną barierą dla wdrażania *smart contracts* jest brak przepisów i regulacji w zakresie transakcji realizowanych za ich pomocą. Nie są one jeszcze uznawane przez urzędy i władze państwowe. Z takim problemem mierzy się zaprezentowana wcześniej platforma Propy, ale również wiele innych przedsięwzięć opierających swoją działalność na technologii blockchain i *smart contracts*. Ze względu na brak uznania przez władze, prawa własności do dóbr nabytych w wyniku działania inteligentnych umów, mogą być podważone w przypadku sporu między kontrahentami.

Specjaliści cały czas pracują nad rozwiązaniem problemów związanych z blockchain i *smart contracts*. Technologie te są udoskonalane i rozwijane, ale wciąż wiele wykorzystujących je projektów jest w fazie testów i eksperymentów.

Zakończenie

Smart contracts to z pewnością technologia, która wpłynie na wiele dziedzin życia. Korzyści jakie można dzięki niej osiągnąć trudno dziś nawet w pełni ocenić. Inteligentne umowy mogą nas wyręczyć w różnego rodzaju czasochłonnych i skomplikowanych sprawach, takich jak kupno nieruchomości czy uzyskanie odszkodowania od ubezpieczyciela [Deloitte 2016].

Zastosowanie *smart contracts* w biznesie przyczynia się do zmniejszenia zjawiska asymetrii informacji między stronami transakcji oraz redukuje pokusę nadużycia. Zmniejszając koszty transakcyjne podmiotu, a zwiększając efektywność i bezpieczeństwo działania firm zwiększają ich konkurencyjność. Możliwość zawierania wszelkiego rodzaju umów z kontrahentami na całym świecie, bez ryzyka poniesienia strat to coś, o czym chwilowo przedsiębiorcy mogą tylko marzyć, ale korzyści dla biznesu jest znacznie więcej.

Jak przewidują eksperci, rozpowszechnienie *smart contracts* nie tylko da nam nowe możliwości, ale też wywoła zmiany w niektórych obszarach. Na przykład prawnicy nie będą już zajmować się tradycyjnymi umowami, ale tworzeniem ustandaryzowanych szablonów inteligentnych umów. Handlowcy, firmy pożyczkowe czy biura rachunkowe również będą musieli przestawić się na inny sposób działania i szukać dla siebie nowych zadań w świecie inteligentnych kontraktów.

Patrząc na bariery wdrażania *smart contracts*, może wydawać się, że jesteśmy jeszcze bardzo daleko od ich powszechnego stosowania w życiu codziennym i rozwiązaniach biznesowych. Jednak biorąc pod uwagę coraz większe zainteresowanie rządów, przedsiębiorstw i organizacji technologią blockchain, która jest podstawą do stosowania inteligentnych umów oraz wysokość nakładów inwestycyjnych przeznaczanych na jej rozwój, można oczekiwać, że w najbliższych latach będą pojawiać się w pełni działające i rozwiązania oparte na blockchain i *smart contracts*. Prawo również powoli zmienia się na korzyść inteligentnych umów, o czym może świadczyć dopuszczanie ich użycia w zastosowaniach komercyjnych przez władze poszczególnych obszarów, np. w niektórych stanach USA [Kimpel 2018].

Bibliografia

AXA (2018), [online], <https://fizzy.axa/en-gb/faq>, dostęp: 09.11.2018.

Deloitte (2016), *Blockchain technology – the benefits of smart contracts* [online], <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/financial-services/articles/blockchain-technology-the-benefits-of-smart-contracts.html>, dostęp: 09.11.2018.

<https://www.everledger.io>, dostęp: 09.11.2018.

Kimpel S.H. (2018), *The State of Smart Contract Legislation* [online], <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=84f45611-8280-4351-847b-31a9021a9709>, dostęp: 11.11.2018.

Ogono U. (2018), *Smart Contracts Explained: What are the Benefits of Smart Contracts?* [online], <https://smartereum.com/8248/smart-contracts-explained-what-are-the-benefits-of-smart-contracts/>, dostęp: 09.11.2018.

Prisco G. (2016), *Walmart Testing Blockchain Technology for Supply Chain Management* [online], <https://bitcoinmagazine.com/articles/walmart-testing-blockchain-technology-for-supply-chain-management/>, dostęp: 10.11.2018.

Propy Blog (2018), *New Vermont Blockchain Legislation And How It Affects The Future Of Real Estate* [online], <https://blog.propy.com/s-269-act-205-and-blockchain-based-limited-liability-companies-bbllcs-b6bd56a201e4>, dostęp: 09.11.2018.

Szabo N. (1996), *Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets*, *Extropy: The Journal of Transhumanist Thought*, no. 16 [online], http://www.alamut.com/subj/economics/nick_szabo/smart-Contracts.html, dostęp: 08.11.2018.

Paulina Wiączek

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Filia w Piotrkowie Tryb.

Wydział Nauk Społecznych

Katedra Bezpieczeństwa Narodowego

ORCID ID: 0000-0002-3630-5020

Nina Stępnicka | n.stepnicka@unipt.pl

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Filia w Piotrkowie Tryb.

Wydział Nauk Społecznych

Katedra Bezpieczeństwa Narodowego

ORCID ID: 0000-0002-3060-2876

Ryzyko systemowe a instytucje pieniądza elektronicznego

Systemic Risk and Electronic Money Institutions

Abstract: Electronic money institutions are one of the most modern types of financial institutions. They break the monopoly of banks in terms of spending electronic money and carry out deposit operations. Electronic money institutions play an essential role in the monetary policy of the state. Taking into account the financial stability of the state in the context of functioning of electronic money institutions seems important to monitor permanently the entities which create the payment system and implement new solutions. It will allow for the limitation or reduction of the potential causes of systemic risk.

Key words: electronic money institutions, systemic risk, parabanks, economy, monetary policy.

Wstęp

Instytucje pieniądza elektronicznego to jeden z najbardziej nowoczesnych rodzajów przedsiębiorstw finansowych, stanowiących kolejny etap w rozwoju placówek parabankowych, po spółdzielczych kasach oszczędnościowo-pożyczkowych XIX w. i początku XX wieku oraz instytucjach płatniczych, jako gwałtownego rozwoju nowoczesnych środków płatniczych końca ubiegłego stulecia [Srokosz 2011, s. 25].

Wspomniane instytucje mogą być tworzone od 1 października 2003 r., na podstawie zapisu ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz. U. z 2002 r., Nr 169, poz. 1385 ze zm.). Przelamują monopol banków w zakresie wydawania pieniądza elektronicznego, wydają instrumenty pieniądza elektronicznego i wykonują działalność depozytową, niejako równoległe z działalnością bankową, zaś nadzór nad nimi pełni Komisja Nadzoru Finansowego [Mikos-Sitek, Zapadka 2011, s. 36]. Ich funkcjonowanie niesie ze sobą zarówno korzyści, ale także różne zagrożenia dla bezpieczeństwa gospodarczego, z ryzykiem systemowym włącznie.

Celem pracy jest próba określenia znaczenia instytucji pieniądza elektronicznego dla systemu finansowego i gospodarki oraz ich funkcjonowania, m.in. w aspekcie ryzyka systemowego. Praca ma charakter teoretyczny i może stanowić przyczynek do dalszych badań i analiz.

Ryzyko systemowe

Pojęcie ryzyka systemowego (ang. *systematic risk*) obecne jest w wielu obszarach, dziedzinach i dyscyplinach nauki. Literatura przedmiotu wyróżnia je w odniesieniu m.in. do:

- zarządzania ryzykiem, głównie przy analizie ryzyka korporacyjnego [Waśniewski 2011, s. 120];
- ryzyka systemowego jako cechy współczesnych rynków finansowych [Kabza 2012, s. 393];
- zagrożenia upadłości firmy i miejsca ryzyka systemowego w obszarze ryzyka operacyjnego [Karol 2010, s. 76];
- złamania przez uczestników sekurytyzacji przepisów prawa, dobrych zasad moralnych i etycznych, a także praktyk systemu uregulowań sekurytyzacyjnych [Miklaszewska 2010, s. 264];
- nakładania się w czasie i przestrzeni ryzyka kredytowego, ryzyka rynkowego i ryzyka operacyjnego [Mroczkowski 2011, s. 103].

Z terminem tym wiążą się także takie określenia, jak:

- „niepewność w zakresie równowagi”;
- „nagle i nieprzewidywalne wydarzenie” [Mroczkowski 2011, s. 103],
- „niebezpieczeństwo zapaści całego systemu finansowego lub większej jego części” [Götz 2013 s. 298];
- „szok ekonomiczny wywołany paniką na rynku lub w instytucji finansowej”;
- „prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń systemowych”;
- „nagle, nieprzewidywalne zdarzenie, wpływające na cały system finansowy i skutkujący zagrożeniem aktywności gospodarczej w szerokiej skali”;
- „ryzyko transmisji szoków, niestabilności i zakłóceń wśród instytucji finansowych oraz w całej gospodarce”;
- „przenoszenie szoków i zaburzeń z jednej części systemu finansowego na cały system i doprowadzenie do globalnego kryzysu” [Kabza 2012, s. 395].

W piśmiennictwie występuje wiele różnych określeń ryzyka systemowego. Zgodnie z definicją przedstawioną przez Piotra Niczyporuka i Anielę Talecką, ryzyko systemowe należy utożsamiać z zagrożeniem, które znacząco osłabia funkcjonowanie całego systemu finansowego (m.in. w zakresie alokacji kredytów, płatności oraz wyceny aktywów finansowych), a w ostateczności może prowadzić do jego całkowitego załamania. Jego podłożem jest załamanie systemu gospodarczego, wywołane zaburzeniami w systemie bankowym [Niczyporuk, Talecka 2011, s. 71].

Z kolei Milena Kabza, za Radą Stabilności Finansowej, Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Bankiem Rozrachunków Międzynarodowych, definiuje ryzyko systemowe jako: „Ryzyko zakłóceń dla sektora usług finansowych, wynikające z upośledzenia wszystkich części systemu finansowego oraz posiadające potencjał do spowodowania poważnych negatywnych konsekwencji dla sfery realnej. Zasadnicza jest w tej definicji koncepcja negatywnych zdarzeń będących pochodnymi zakłóceń lub upadku instytucji finansowej, rynku, instrumentu finansowego” [Kabza 2012, s. 396].

Ryzyko systemowe wywołane jest czynnikami dotyczącymi całego rynku bądź znacznej jego części (np. kryzysem finansowym, czynnikami politycznymi) i może być przyczyną destabilizacji systemu finansowego. Jak podaje Tomasz Zieliński, tradycyjnymi źródłami ryzyka systemowego są przede wszystkim: „niekorzystne zmiany parametrów gospodarczych, mających charakter egzogeniczny wobec całego systemu ekonomicznego” [2013, ss. 129].

Głównymi cechami ryzyka systemowego są:

- identyfikacja przez skutki, nie zaś przez źródła;
- ewolucja i dynamika;
- możliwość występowania w wielu różnych częściach systemu finansowego;
- różnorodny charakter występowania;

- pochodność wielu wzajemnie powiązanych z sobą czynników;
- trudność w identyfikacji *ex ante*;
- utożsamianie z prawdopodobieństwem wystąpienia zdarzenia systemowego, którym może być upadek jednej lub więcej systemowo ważnych instytucji o charakterze finansowym;
- szkodliwość dla systemu finansowego (zaburzenie funkcjonowania głównych segmentów rynku finansowego, np. ich upadłość) i całej gospodarki [Kabza 2012, ss. 394–395].

Literatura przedmiotu wyróżnia ryzyko systemowe rozpatrywane dwojako:

- w aspekcie mikroekonomicznym jako: „niebezpieczeństwo, iż niezdolność jednego z uczestników rynku (biorącego udział w systemie płatności) do wywiązania się ze zobowiązań powodujące niezdolność do wywiązania się ze zobowiązań przez innych uczestników rynku (i systemu płatności)” [Jurkowska 2011, s. 76]. Ten rodzaj ryzyka jest typowy dla banków, w mniejszym zaś stopniu dla przedsiębiorstw inwestycyjnych i ubezpieczeniowych;
- w aspekcie makroekonomicznym jako: „wynikające z ogólnego załamania koniunktury gospodarczej, stóp procentowych czy kursów walutowych. Ryzyko systemowe w ujęciu makroekonomicznym jest niebezpieczne dla całego systemu finansowego, a nie tylko dla jego poszczególnych części” [Kabza 2012, s. 396]. Według Aleksandry Jurkowskiej i Anny Jurkowskiej-Zeidler ryzyko systemowe w ujęciu makroekonomicznym to: „nagle, nieprzewidziane zdarzenie, które może załamać system finansowy w takim stopniu, że aktywność gospodarcza na szeroką skalę zostanie zagrożona” [Jurkowska 2011, s. 76; Jurkowska-Zeidler 2008, ss 179–180].

Reasumując, ryzyko systemowe to ryzyko, którego następstwem są zdarzenia systemowe w postaci upadku instytucji lub rynku, a w konsekwencji niebezpieczeństwo rozpadu lub strat w systemie finansowym lub znacznej jego części [Kabza 2012, s. 396]. Jest ono zbliżone do pojęcia kryzysu finansowego, obejmującego swym zasięgiem wszystkie sektory rynku finansowego [Jurkowska-Zeidler 2010, s. 260]. Analizowany rodzaj ryzyka leży w zakresie zainteresowania polityki makroostrożnościowej, analizującej m.in. relacje między sektorem finansowym i gospodarką realną.

Instytucje pieniądza elektronicznego

Instytucje pieniądza elektronicznego¹ stanowią obok m.in. instytucji kredytowych, świadczących żyro pocztowe czy Europejskiego Banku Centralnego, jedną z sześciu ka-

¹ Pieniądz elektroniczny to „wartość pieniężna przechowywana elektronicznie, w tym magnetycznie, wydawana, z obowiązkiem jej wykupu, w celu dokonywania transakcji płatniczych akceptowana przez podmioty inne niż wyłącznie wydawca pieniądza elektronicznego” [Słownik rynku finansowego].

tegorii dostawców usług płatniczych w Unii Europejskiej [Kosikowski 2014, s. 65], a także jeden z trzech parabanków, zgodnie z klasyfikacją polską (obok spółdzielczych kas zapomogowo-pożyczkowych i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych) [Niczyporuk, Talecka 2010, s. 252]. To inne niż banki przedsiębiorstwa lub osoby prawne emitujące środki płatnicze w formie pieniądza elektronicznego, działające na podstawie zezwoleń uzyskanych przez właściwe władze oraz przepisy prawa, zaś przedmiotem ich działania jest prowadzenie na własny rachunek i we własnym imieniu działalności polegającej na wydawaniu do dyspozycji i wykupie pieniądza elektronicznego, ale także rozliczanie transakcji dokonywanych przy użyciu instrumentów pieniądza elektronicznego [Mikos-Sitek, Zapadka 2011, ss. 35–36]. Oznacza to zatem, że instytucje pieniądza elektronicznego nie tworzą nowych pieniędzy, ale dokonują zamiany tradycyjnych środków płatniczych, tj. monet i banknotów na formę elektroniczną [Niczyporuk, Talecka 2010, s. 254].

Zgodnie z zapisami dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE [Dz. U. UE 2000 L 275/39]: „Instytucje pieniądza elektronicznego prowadzą dystrybucję pieniądza elektronicznego, w tym sprzedając lub odsprzedając ludności produkty z zakresu pieniądza elektronicznego, przy zapewnieniu środków umożliwiających dystrybucję pieniądza elektronicznego wśród klientów lub wykup pieniądza elektronicznego na żądanie klientów lub zasilenie produktów z zakresu pieniądza elektronicznego posiadanych przez klientów, wśród osób fizycznych lub prawnych w ich imieniu, zgodnie z wymogami wynikającymi z odpowiednich modeli działalności gospodarczej” [Dyrektywa 2008, L 267/8].

W Polsce, istotne regulacje dotyczące polskiego rynku płatności elektronicznych, wprowadzone zostały najpierw w Ustawie z 12 września 2002 roku o elektronicznych instrumentach płatniczych, a następnie określone w Ustawie z dnia 12 lipca 2013 roku o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw. Jak pisze Bartłomiej Chinowski [2013]: „Zgodnie z ustawą o usługach płatniczych, instytucjami pieniądza elektronicznego są osoby prawne, prowadzące działalność polegającą na wydawaniu do dyspozycji i wykupie pieniądza elektronicznego oraz na rozliczaniu tych transakcji. Działalność instytucji pieniądza elektronicznego wymaga uzyskania zgody i poddania się nadzorowi KNF, przy czym kapitał założycielski instytucji nie może być niższy niż równowartość 350 tys. euro. Niezależnie od obowiązków wobec KNF, instytucje pieniądza elektronicznego zobowiązane są do raportowania do NBP m.in. o wartości wydanego pieniądza elektronicznego i liczbie wydanych instrumentów. Z punktu widzenia klienta, instytucja pieniądza elektronicznego prowadzi usługi zbliżone do usług bankowych – może wydawać karty płatnicze, udzielać kredytu płatniczego do 12 miesięcy oraz

przechowywać środki pieniężne. Jednak w przeciwieństwie do depozytu bankowego środki ulokowane w instytucji płatniczej nie są oprocentowane, zatem rachunek klienta przypomina bardziej konto przedpłacone znane z innych usług. Należy jednak podkreślić, że instytucja płatnicza zobowiązana jest do specjalnej dbałości o powierzone jej środki. Pieniądze klientów muszą być przechowywane osobno, oddzielone od środków przeznaczonych na działalność operacyjną instytucji, a w razie upadłości nie mogą być zajęte przez komornika ani nie wchodzić w skład masy upadłościowej” [Chinowski 2013, s. 28].

Wskazane podmioty mogą emitować pieniądź elektroniczny w stosunku 1:1, zaś działalność gospodarcza instytucji pieniądza elektronicznego inna niż emisyjna, ograniczona została do dwóch wskazanych niżej czynności:

- świadczenia powiązanych ze sobą usług o charakterze finansowym i niefinansowym (tj. administrowanie pieniądzem elektronicznym poprzez wykonywanie funkcji operacyjnych i innych pomocniczych związanych z jego emisją, emitowanie i administrowanie innymi środkami płatniczymi, za wyjątkiem udzielania kredytów w jakiegokolwiek formie);
- przechowywania danych na nośnikach elektronicznych w imieniu innych instytucji publicznych i innych podmiotów [Srokosz 2011, ss. 64–65].

W katalogu czynności, jakich nie mogą pełnić instytucje pieniądza elektronicznego znajdują się m.in.:

- posiadanie udziałów lub akcji w innych podmiotach, za wyjątkiem podmiotów wykonujących funkcje operacyjne bądź inne funkcje pomocnicze związane z pieniądzem elektronicznym wydawanym i dystrybuowanym przez tę instytucję;
- przyjmowanie w celu zarobkowym pod tytułem zwrotnym środków finansowych, jak również ich gromadzenie oraz prowadzenie rachunków tych środków [Mikos-Sitek, Zapadka 2011, s. 36].

Zgodnie z klasyfikacją zaproponowaną przez Agnieszkę Mikos-Sitek i Piotra Zapadkę [2011, s. 35], instytucje pieniądza elektronicznego dzieli się na trzy kategorie, w zależności od tego, czy założycielem jest krajowa lub zagraniczna instytucja pieniądza elektronicznego. W myśl przedstawionego kryterium wskazani wyżej autorzy wyróżniają:

- krajowe instytucje pieniądza elektronicznego (z siedzibą w Polsce);
- zagraniczne instytucje pieniądza elektronicznego (z siedzibą za granicą);
- oddziały zagranicznych instytucji pieniądza elektronicznego, będące jednostkami organizacyjnymi zagranicznych instytucji wykonującymi w ich imieniu i na ich rzecz wszystkie lub niektóre rodzaje działalności, jakie wynikają z udzielonych tym jednostkom zezwoleń [Mikos-Sitek, Zapadka 2011, s. 35].

Instytucje pieniądza elektronicznego vs. ryzyko systemowe

Instytucje pieniądza elektronicznego odgrywają ważną rolę w polityce pieniężnej państwa. Jak podkreśla Damian Cyman, powstawanie i rozwój pieniądza elektronicznego, jak również instytucji z nim związanych, wywołują polaryzację poglądów. Z jednej strony są one w stanie wpływać na zaburzenia w podaży pieniądza, dokonywać zmian współczynników wymiany walut, a także przyczynić się do pojawienia kryzysu finansowego. Z drugiej jednak strony, pieniądz elektroniczny nie różni się od innych środków płatniczych, zaś jego wpływ oraz znaczenie instytucji pieniądza elektronicznego w realizacji polityki pieniężnej jest marginalizowany. W rzeczywistości wpływ instytucji i pieniądza elektronicznego na politykę pieniężną państwa jest zauważalny, zaś wyrazem istniejącego dyskursu jest zainteresowanie tą kategorią przez banki centralne poszczególnych państw i Europejski Bank Centralny [Cyman 2008, s. 40].

Na wskazany wyżej aspekt upowszechnienia instytucji pieniądza elektronicznego w gospodarce w kontekście realizacji polityki pieniężnej wskazuje m.in. Jacek Pietrucha. Jak podaje autor: „Rewolucja teleinformatyczna zwiększyła atrakcyjność posługiwania się innymi formami pieniądza. Coraz więcej płatności ma charakter bezgotówkowy z wykorzystaniem elektronicznych metod przetwarzania informacji [...]. Stopniowe wypieranie pieniądza gotówkowego z wymiany i z funkcji płatniczej musi rodzić konsekwencje w przypadku polityki pieniężnej realizowanej przez bank centralny. Najłatwiej zauważalną konsekwencją są zmiany w zakresie agregatów pieniężnych [...]. Poważniejszą konsekwencją jest możliwe ograniczenie skuteczności instrumentów polityki pieniężnej. Pieniądz gotówkowy w obiegu stanowi część pasywów banku centralnego. Zmniejszenie się wartości obiegu powoduje, *ceteris paribus*, kurczenie się pasywów, a tym samym całego bilansu banku centralnego. W krótkim okresie nie powinno to powodować żadnych dramatycznych skutków. Instrumentarium banku centralnego powinno umożliwić elastyczne reagowanie na sytuację na rynku pieniężnym. Gdyby jednak substytucja przybrała znaczne rozmiary, to w efekcie kurczenia się bilansu banku centralnego, może dojść do zmniejszenia się skuteczności instrumentów polityki pieniężnej, a w krańcowym przypadku nawet do utraty wpływu na sytuację rynkową” [Pietrucha 2005, ss. 165–166].

Jak pisze dalej autor w swoim opracowaniu: „Postępujące upowszechnienie posługiwania się pieniądzem elektronicznym zamiast pieniądza gotówkowego spowoduje spadek popytu na pieniądz banku centralnego zgłaszany przez banki komercyjne, zwłaszcza gdyby pieniądz elektroniczny nie podlegał wymogowi rezerwy obowiązkowej i nie istniałby obowiązek wymiany na pieniądz gotówkowy, a emitentami byłyby nie-banki. Oprócz wpływu na efektywność polityki pieniężnej substytucja może także zmniejszyć rentę menniczną, przesuwając dochody z emisji pieniądza do sektora prywatnego.

Ostateczny wpływ na efektywność polityki pieniężnej zależy jednak od rzeczywistego zakresu upowszechnienia się pieniądza elektronicznego, co wymaga pokonania znaczących barier technologicznych (np. interoperacyjność) i ekonomicznych (uzyskanie masy krytycznej). Decydującym czynnikiem jest także rodzaj regulacji, jakimi zostanie objęta emisja pieniądza elektronicznego. Konsekwencje upowszechnienia się pieniądza elektronicznego mogą być zatem nieistotne, jak i potencjalnie znaczące” [Pietrucha 2005, ss. 165–166].

Instytucje pieniądza elektronicznego mogą być źródłem zagrożenia dla bezpieczeństwa gospodarczego oraz tworzenia się tzw. ryzyka systemowego. Zagrożenia te można opisać w postaci następujących zależności i sformułowań:

- wydawanie pieniądza elektronicznego w ramach udzielania kredytu m.in. przez instytucje pieniądza elektronicznego (lub inne podmioty prywatne, np. banki), skutkuje zwiększeniem podaży pieniądza, nad którą banki centralne w dużym stopniu tracą kontrolę. Wspomniana utrata kontroli może utrudniać realizację polityki pieniężnej oraz zagrażać stabilności cen;
- wydawanie pieniądza elektronicznego odbywa się przy udziale instytucji o różnym stopniu zaufania, co może przyczyniać się np. do jego fałszowania lub zaburzeń w funkcjonowaniu systemu na skutek awarii technicznych, które mogą przenieść się na inne systemy. To sprawia, że rzeczywista wartość wydawanego pieniądza elektronicznego mogłaby różnić się od jego wartości nominalnej;
- brak odpowiedniej stabilności finansowej instytucji pieniądza elektronicznego może zakłócić funkcjonowanie systemów płatności, negatywnie wpłynąć na stopień zaufania i wykorzystywania ich przez klientów oraz prowadzić np. do masowych roszczeń o wykup pieniądza elektronicznego. Istotne są zatem: ochrona rynków finansowych, uniknięcie ryzyka systemowego, właściwe zarządzanie systemami, nadzór nad środkami łączności czy eliminowanie błędów wydawców;
- zakłócenia w systemach finansowych instytucji pieniądza elektronicznego mogą prowadzić do pozbawienia klientów jednego z podstawowych kanałów dokonywania płatności oraz tzw. efekt domina (in. efekt zarażania), czyli negatywne skutki w innych systemach, na pozostałych rynkach [Cyman 2008, ss. 40–43].

Reasumując, mając na uwadze stabilność finansową kraju w kontekście funkcjonowania instytucji pieniądza elektronicznego, istotnym wydaje się permanentne monitorowanie podmiotów tworzących system płatniczy, jak również implementowanie nowych rozwiązań, które pozwolą na ograniczenie lub redukcję potencjalnych przyczyn ryzyka systemowego [Sadłakowski 2017, s. 99]. Pieniądz elektroniczny jest także istotnym czynnikiem, jaki wpływa na bezpieczeństwo uczestników funkcjonujących na rynku finansowym. By zachować ów stan bezpieczeństwa, konieczne wydaje się stworzenie odpowiednich regulacji prawnych, a także utrzymanie odpowiedniego poziomu

prewencji, kontroli i odpowiedzialności w zakresie wydawania i wykorzystania tych instrumentów. Analizowane narzędzia są bowiem szczególnie podatne na popełnianie przestępstw o charakterze majątkowym. Stosunkowo duża łatwość w ich dokonywaniu, jak również trudności z kwalifikacją prawną zdarzeń sprawiają, że wzrasta zarówno liczba przestępstw, jak również wysokość szkód, jakie są ponoszone przez osoby pokrzywdzone [Cyman 2013, ss. 31, 275].

Podsumowanie

Analizując relacje między instytucjami pieniądza elektronicznego a ryzykiem systemowym, zasadnym wydaje się odwołanie do działań podejmowanych w skali makro- oraz pojęcia nadzoru makroostrożnościowego, który: „wskazuje na bezpieczeństwo całego systemu bankowego, zapobieganie narastaniu problemów systemowych w sektorze (obniżanie ryzyka i kosztów kryzysu systemowego) i dbanie o wypełnianie przez system roli bankowej, jaką powinien spełniać w gospodarce rynkowej” [Zygierewicz 2016, s. 208].

Funkcjonowanie instytucji pieniądza elektronicznego wzmaga konieczność zachowania odpowiedniego bezpieczeństwa systemowego, tj. określenia właściwych relacji między dalszym rozwojem i doskonaleniem nowych i innowacyjnych form płatności, a utrzymaniem optymalnego poziomu bezpieczeństwa elektronicznych środków płatniczych. Innowacje w zakresie finansów, wsparte nowoczesnymi technologiami, przyczyniają się m.in. do korygowania modeli biznesowych instytucji pieniądza elektronicznego, ale także zwiększenia poziomu ryzyka systemowego, będącego w analizowanym przypadku funkcją szybszych zmian.

Bibliografia

Chinowski B. (2013), *Elektroniczne metody płatności. Istota, rozwój, prognozy*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Cyman D. (2013), *Elektroniczne instrumenty płatnicze a bezpieczeństwo uczestników rynku finansowego*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Cyman D. (2008), *Kontrola i nadzór nad wydawcami elektronicznych instrumentów płatniczych w świetle prawa europejskiego*, „Acta Universitatis Brunensis Iuridica”, No. 337, ss. 40–46.

Dyrektywa 2000/46/EC z dnia 18 września 2000 r. o podejmowaniu i prowadzeniu działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzorze ostrożnościowym nad ich działalnością, Dz. U. UE 2000 L 275/39.

Dyrektywa 2008, L 267/8 [online], <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:267:0008:0022:PL:PDF>, dostęp: 05.05.2019.

Götz M. (2013), *Multi-Level Governance w kontekście kryzysu gospodarczego sfery euro – wybrane zagadnienia* [w:] J. Ruzkowski, L. Wojnicz (red.), *Multi-level governance w Unii Europejskiej*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, ss. 293–308.

Jurkowska A. (2011), *Instytucje ważne systemowo i ryzyko systemowe. Propozycje nowych rozwiązań regulacyjnych w sektorze finansowym*, „Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 11, ss. 75–91.

Jurkowska-Zeidler A. (2008), *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Jurkowska-Zeidler A. (2010), *Publicznoprawne formy oddziaływania państwa i Unii Europejskiej na instytucje kredytowe i finansowe* [w:] J. Głuchowski (red.), *System prawa finansowego. Prawo walutowe. Prawo dewizowe. Prawo rynku finansowego*, t. 4, Wolters Kluwer, Warszawa, ss. 251–298.

Kabza M. (2012), *Ryzyko systemowe – cecha współczesnych rynków finansowych*, „Studia Ekonomiczne. Economic Studies”, nr 3, ss. 393–409.

Karol T. (2010), *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Kosikowski C. (2014), *Finanse i prawo finansowe Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Miklaszewska E. (2010), *Bank na rynku finansowym: problemy skali, efektywności i nadzoru*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Mikos-Sitek A., Zapadka P. (2011), *Polskie prawo bankowe: wybrane zagadnienia*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Mroczkowski R. (2011), *Nadzór nad funduszami inwestycyjnymi*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Niczyporuk P., Talecka A. (2010), *Bankowość Unii Europejskiej: podstawowe zagadnienia*, Wydawnictwo Temida 2, Wrocław.

Niczyporuk P., Talecka A. (2011), *Bankowość. Podstawowe zagadnienia*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok.

Pietrucha J. (2005), *Pieniądz elektroniczny i jego konsekwencje dla polityki pieniężnej*, „Studia Ekonomiczne. Akademia Ekonomiczna w Katowicach”, nr 34, ss. 157–174.

Sadłakowski D. (2017), *Zarządzanie ryzykiem w systemie płatniczym*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici”, nr 3, ss. 97–105.

Słownik rynku finansowego [online], https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/procesy_licencyjne/bankowy/słownik?articleId=56628&p_id=18, dostęp: 28.12.2017.

Srokosz W. (2011), *Instytucje parabankowe w Polsce*, Wolter Kluwer, Warszawa.

Zieliński T. (2013), *„Zarażenie finansowe” źródłem ryzyka systemowego*, „Studia Ekonomiczne”, nr 173, ss. 129–140.

Waśniewski K.A. (2011), *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji – dylematy racjonalności*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków.

Zygierewicz M. (2016), *Mikro- i makroostrożnościowa polityka nadzorcza względem sektora bankowego – potencjalne obszary konfliktów i sposoby ich minimalizacji*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin-Polonia”, Vol. 50, No. 3, ss. 205–217.

Część III

Pośrednictwo finansowe – teraźniejszość a przyszłość

Krzysztof Waliszewski | krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

Katedra Pieniądza i Bankowości

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ORCID ID: 0000-0003-4239-5875

Perspektywy holistycznego pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce

Prospects for Holistic Financial Intermediation and Consulting in Poland

Abstract: The article focuses on the issue of financial intermediation and advisory perspectives in Poland in a comprehensive approach. In particular, the financial intermediary model was created with the definition of its elements and determinants affecting it. One of the most important conclusions from the text is that the change in the needs of households and their surroundings as well as the increase in the level of education and financial knowledge of the society directs financial intermediation in the direction of financial advisory. The legal regulations that separate intermediation activities from counseling activities help, indicating different competences as to the knowledge and skills of the broker and financial advisor, as well as the principles of remunerating their work (the agent receives a commission from the financial institutions, the consultant receives remuneration from the client). The progressing computerization and development of modern technologies in finance create specific challenges for intermediaries and financial advisors as well as the emergence of new segments – on-line intermediation and automated financial advisory (robo-advice). Prospects for holistic financial intermediation and advisory in Poland will depend on the regulatory, macroeconomic, technological and demographic environment, the prospects of the clients of these institutions, as well as the prospects of financial products suppliers for financial intermediaries and advisors.

Key words: personal finance, financial intermediation, financial counselling, holistic approach.

Wstęp

Pośrednictwo finansowe jako sposób dystrybucji produktów i usług finansowych jest podstawową formą zaspokajania potrzeb gospodarstw domowych, mającą związek z zarządzaniem ich finansami osobistymi, szczególnie w zakresie kredytów konsumpcyjnych dowolnego przeznaczenia oraz kredytów hipotecznych na cele mieszkaniowe. Pośrednictwo kredytowe i ubezpieczeniowe jako najstarsze formy tego typu usług i tzw. długie kanały dystrybucji¹, funkcjonowały już na początku lat 90. XX w., uzyskując z czasem określone regulacje, które przyznawały konsumentom ochronę ekonomiczną i prawną. W ostatnich latach w UE i w Polsce, obserwujemy wzrost skali regulacji powiązanych z dystrybucją produktów finansowych. W życie weszły ważne dyrektywy dotyczące pośrednictwa w zakresie kredytów hipotecznych (tzw. dyrektywa hipoteczna, MCD), pośrednictwa ubezpieczeniowego (dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń, IDD), dystrybucji produktów inwestycyjnych (MIFID i MIFID II, wytyczne ESMA) [Dyrektywa PE i R 2014/17/UE (MCD); Dyrektywa PE i R 2016/97 (IDD), Dyrektywa PE i R 2004/39/WE (MIFID); Dyrektywa PE i R 2014/65/UE (MIFIDII); Wytyczne ESMA]. Przepisami implementującymi dyrektywy MCD, IDD i MIFIDII były odpowiednio: Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Ustawa z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz niektórych innych ustaw [Dz.U. z 2017 r., poz. 819; Dz.U. z 2017 r., poz. 2486; Dz.U. z 2009 r. Nr 165, poz. 1316].

Celem artykułu jest przedstawienie i ocena pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce z perspektywy poglądu, że w ciągu najbliższych lat, w związku ze zmianami demograficznymi, technologicznymi, większą świadomością potrzeb finansowych oraz wyższym poziomem wiedzy ekonomiczno-finansowej gospodarstw domowych, pośrednictwo będzie ewoluowało w kierunku holistycznego doradztwa. Nabiera ono coraz większego znaczenia w okresie dywersyfikacji rynku finansowego i zmieniających się potrzeb klientów. Zwiększenie zakresu działania podmiotów, oferujących takie usługi i podejmowanie aktywności nastawionej na lepszą realizację interesu ekonomicznego klientów, stanowi wyzwanie przyszłości.

¹ Długim kanałem dystrybucji określa się sposób dotarcia instytucji świadczącej usługę finansową do klienta nie bezpośrednio, ale z udziałem pośrednika finansowego.

Identyfikacja holistycznego pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce

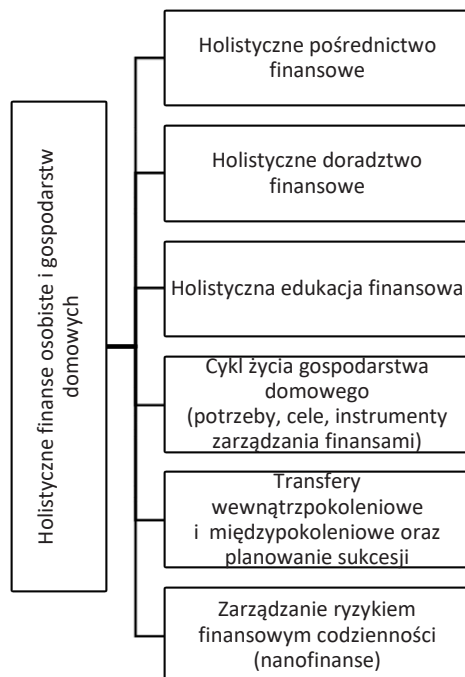
W każdej gospodarce występują podmioty, które w danym czasie mają nadwyżki środków finansowych oraz ci, którzy cierpią na ich niedobór. Mając na względzie gospodarstwa domowe jako wierzycieli netto gospodarki, najbardziej powszechną metodą udostępniania środków pieniężnych podmiotom deficytowym przez podmioty nadwyżkowe jest pośrednictwo finansowe, zwane również intermediacją finansową (financial intermediation). W transferze kapitału od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych, uczestniczą instytucje finansowe nazywane pośrednikami finansowymi. Instytucje te jako podmioty rynku usług, nie tworzą jednorodnej grupy i można je klasyfikować wg różnych kryteriów. Jednym z nich jest podział na pośredników finansowych w ujęciu wąskim (sensu stricto), czyli takich, którzy są stronami umów z finalnymi klientami, najczęściej konsumentami oraz pośredników w ujęciu szerokim (sensu largo), którzy nie są stronami umów, ale doprowadzają do ich zawarcia. Instytucje finansowe – banki, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, wykorzystują różnorodne możliwości dystrybucji usług, a jednym z nich jest kanał pośredni, nazywany długim, w którym pomiędzy klientem jako finalnym nabywcą usługi a jej dostawcą, czyli pośrednikiem finansowym sensu stricto, pojawia się dodatkowe ogniwo – pośrednik sensu largo. Może nim być agent i broker ubezpieczeniowy, pośrednik kredytowy, doradca finansowy, dystrybutor jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych [Waliszewski 2016]. W obrocie konsumenckim pośrednie kanały dystrybucji mogą być preferowane zarówno przez klientów, jak i instytucje finansowe jako forma outsourcingu sprzedaży [Czechowska 2012]. Korzyści dla klientów z zakupu usługi przez pośrednika, to m.in.: jego obecność w miejscu i czasie dogodnym dla konsumentów (np.: w domu, galerii handlowej, poza wyznaczonymi godzinami pracy oddziału), pomoc w skompletowaniu niezbędnej dokumentacji kredytowej, wyjaśnienie zawłości umowy kredytowej, porównanie ofert wielu instytucji i rekomendacja wyboru optymalnej dla klienta (ta ostatnia usługa jest bardziej właściwa dla doradztwa finansowego). Korzyściami dla instytucji finansowych, poprzez angażowanie pośredników w swoje wielokanałowe strategie dystrybucyjne, są: oszczędności kosztowe, poprawa efektywności (zmniejszenie wskaźnika kosztów do dochodów C/I), zwiększenie skali działania i dostępności oferty danej instytucji bez budowania własnej sieci oddziałów, uelastycznienie struktury kosztów (zmniejszenie udziału kosztów stałych, a zwiększenie udziału zmiennych) [Waliszewski 2010]. Współpraca taka nie jest jednak pozbawiona wad, ponieważ traci się kontrolę nad częścią procesu świadczenia usługi finansowej oraz zwiększa się poziom ryzyka operacyjnego, związanego z działalnością ludzi oraz użytkowanej technologii.

Wyzwania współczesnej gospodarki, wzrost świadomości potrzeb gospodarstw domowych, bogacenie się społeczeństw, przemiany demograficzne (starzenie się społeczeństw) oraz szybki rozwój nowoczesnych technologii wraz z ich zastosowaniem w finansach, kreują zapotrzebowanie na holistyczne pośrednictwo, które będzie wynikało z zapotrzebowania klientów. Skomplikowanie produktów, przepisów podatkowych, spowoduje, że poszukiwani będą odpowiedni doradcy, mający szeroką specjalistyczną wiedzę z obszarów powiązanych z finansami osobistymi. Edukatorzy, pancerzy, doradcy, sprzedawcy produktów, będą musieli korzystać z nowych rozwiązań i narzędzi Fintech, stąd konieczność przygotowania odpowiednich regulacji w tym zakresie.

Wprowadzenie nowych technologii wspomagających planowanie i doradztwo, nie zastąpi jednak edukacji konsumentów, którzy muszą mieć świadomość ryzyka, jakie niesie produkt. Fintech ułatwia analizę, jest wsparciem, ale nie zastąpi człowieka, zwłaszcza w skomplikowanych systemach finansowo-podatkowych. Wraz ze zmianami w sektorze finansowym, zmienić się musi struktura nabywców usług, wśród których zaistnieją: świadomi konsumenci (płacący za odpowiednie informacje), klienci korzystający z tzw. robodoradztwa (zautomatyzowane doradztwo finansowe) oraz polegający na własnej wiedzy (DIY, Do-it-Yourself – zrobię to sam). Dwie ostatnie grupy zmuszone będą ponosić konsekwencje za swoje błędne decyzje [Solarz, Klepacki, Waliszewski 2018].

Holistyczne, całościowe podejście do finansów osobistych i gospodarstw domowych, będzie wynikało z zapotrzebowania klientów. Instrumentami realizacji takiego myślenia jest holistyczne pośrednictwo i doradztwo, systemowa edukacja finansowa, uwzględniająca poza wiedzą ekonomiczną również kompetencje cyfrowe. Musi ono uwzględniać cykl życia gospodarstwa domowego i wynikającą z niego zmienność dochodów, potrzeb finansowych, oraz nabywanych usług. Należy przy tym uwzględnić z jednej strony mechanizm racjonalizowania wyborów w czasie, przy zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności (nanofinansów), a z drugiej strony transfery wewnątrzpokoleniowe i międzypokoleniowe, tj. poziomy przepływ środków między poszczególnymi grupami wiekowymi, kohortami oraz pokoleniami. Instrumentarium holistycznego podejścia do finansów osobistych i środków pieniężnych gospodarstw domowych zamieszczono na schemacie 1.

Schemat 1. Instrumentarium holistycznego podejścia do finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych



Źródło: opracowanie własne.

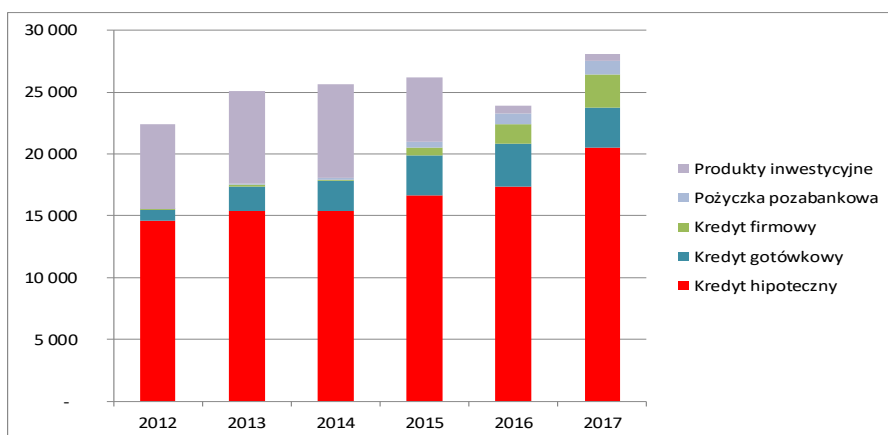
Należy zwrócić uwagę, że współcześnie w okresie pokryzysowym, wzrasta znacznie standardów etycznych w pośrednictwie, ponieważ to właśnie działania przedstawicieli zajmujących się dystrybucją toksycznych instrumentów finansowych, doprowadziły do współczesnego kryzysu (2007–2009). Prowizyjne, akordowe wynagradzanie ich za jak największą sprzedaż toksycznych instrumentów finansowych bez ponoszenia ryzyka to mechanizmy, które były przyczyną kryzysu. Poza kodyfikacją norm etycznych przez organizacje zrzeszające pośredników w postaci kodeksów etycznych czy kodeksów dobrych praktyk, wzrasta świadomość konieczności podejmowania działań społecznie odpowiedzialnych (CSR) [Waliszewski 2017]. Z drugiej strony, zbyt często obserwujemy nieodpowiedzialne praktyki społecznie realizowane przez pośredników finansowych na rynku usług finansowych. Przejawiają się one w sprzedaży produktów niedopasowanych do potrzeb klientów i niechcianych przez nich (misselling), bez poinformowania o ryzykach poszczególnych rozwiązań, np.: kredyty denominowane w walutach obcych, długoterminowe polisolokaty z wysoką opłatą administracyjną za zerwanie przed terminem, sprzedaż obligacji spółki windykacyjnej GetBack S.A. (koszty

pośrednictwa w sprzedaży obligacji korporacyjnych wynosiły 150 mln zł). W literaturze pojawiają się opinie, że działalność pośredników kredytowych, niedostateczna regulacja i kontrola oraz kumulacja ryzyka walutowego, wynikającego z oferowania przez pośredników kredytów denominowanych w walutach obcych, głównie franku szwajcarskim, stanowiły zagrożenie dla stabilności finansowej poprzez negatywne oddziaływanie na sektor bankowy. Okazuje się, że samoregulacja branży pośredników finansowych w postaci stosowania działań w zakresie CSR czy konieczności przestrzegania standardów etycznych i poddania się audytowi etycznemu, nie jest wystarczająca. W związku z tym, wprowadzono regulacje prawne zwiększające bezpieczeństwo i transparentność transakcji zawieranych przez pośredników finansowych z klientami, zasad ich wynagradzania oraz zwiększające poziom ochrony konsumentów usług finansowych. Zaostrzono wymagania wobec osób i podmiotów, które muszą posiadać określoną wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne [Solarz 2017].

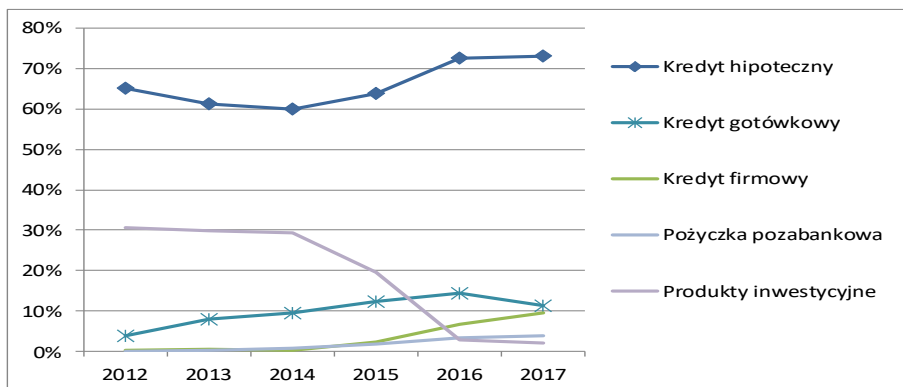
Według danych pochodzących z rejestru pośredników kredytowych, prowadzonego przez KNF, na koniec sierpnia 2018 r. w Polsce było zarejestrowanych 917 pośredników kredytu hipotecznego (dział I) oraz 25 719 pośredników kredytu konsumenckiego (dział II). Chcąc dokonać oceny perspektyw rozwoju pośrednictwa finansowego, autor przeprowadził diagnozę stanu aktualnego.

Skalę pośrednictwa finansowego można mierzyć wartością rocznej sprzedaży poszczególnych usług. Dane takie pochodzą z dwóch największych organizacji samorządu gospodarczego pośredników – Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Związku Firm Pośrednictwa Finansowego. Informacje zebrane za lata 2012–2017 pozwalają na zauważenie najważniejszych tendencji (wykres 1).

Wykres 1. Wartość rynku pośrednictwa finansowego w Polsce (lata 2012–2017) w mln zł



Wykres 2. Struktura sprzedaży wybranych produktów przez pośredników finansowych w Polsce (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KPF i ZFPF [www.kpf.pl, www.zwiazek-posrednikow.pl].

W zakresie identyfikacji doradztwa finansowego w Polsce, należy określić, kto nim jest. Doradztwo, w bardzo ogólnym znaczeniu, jest usługą świadczoną przez jedną osobę/institucję na rzecz drugiej osoby/institucji, która zleca jej wykonanie [Skurzyńska-Sikora 1997]. Biorąc pod uwagę zakres, można wyróżnić m.in. doradztwo finansowe. W przypadku gospodarstw domowych, holistyczne podejście do ich finansów skutkuje również holistycznym podejściem do doradztwa, uwzględniającego całokształt przebiegów finansowych, potrzeb i celów gospodarstwa domowego oraz jego członków, w całym cyklu życia. W definiowaniu doradcy finansowego pomagają standardy i organizacje międzynarodowe. Według standardu ISO 22222:2005 Personal financial planning – Requirements for personal financial planners, doradca (planer) finansowy, to profesjonalista dysponujący odpowiednią wiedzą, doświadczeniem i przestrzegający norm etycznych, który wykonuje czynności w zakresie planowania finansów osobistych, poprzez przygotowanie takiego planu, jego wdrożenie, monitorowanie i raportowanie. Z kolei według FPSB (Financial Planning Board of Standards) oraz FECIF (The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries), doradca finansowy, to wszechstronnie wykształcony specjalista, którego celem jest ochrona majątku i bezpieczeństwo klienta, poprzez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów, zapewnienie płynności finansowej oraz jego przygotowanie do skorzystania z usług instytucji. Doradca nie jest pośrednikiem finansowym [www.fecif.eu].

Prace nad zawodem doradcy finansowego w Polsce zapoczątkowane zostały w 2005 r., kiedy rozpoczęła działalność Europejska Akademia Planowania Finansowego EAFP, będąca organizacją afiliacyjną niemieckiej EAFP w Bad Homburg. Zajęła się ona kształceniem i certyfikacją doradców finansowych, zgodnie z europejskimi standardami EFPF

Europe – do sierpnia 2018 r. wydano ich ponad 2000. Staraniem powstałej w 2007 r. Europejskiej Federacji Doradców Finansowych EFFF Polska, zrzeszającej certyfikowanych doradców EFFF, w dniu 27 kwietnia 2010 r., zawód ten został umieszczony w Klasyfikacji Zawodów, z kodem 241202, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania. Rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 lipca 2010 r. [Dz.U. z 2010 r. Nr 82, poz. 537]. Standard zawodu nr 241202 wprowadzono w październiku 2013 r. przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

Regulacje prawne holistycznego pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce

Unormowania prawne pośrednictwa i doradztwa, wyznaczają regulacyjne ramy prowadzenia działalności związanej ze świadczeniem klientom usług finansowych. W ujęciu historycznym były one niedostateczne, jednak od kilku lat to się zmienia i kolejne obszary powyższej działalności są obejmowane przepisami prawnymi, co jest ważne w związku ze wzrostem znaczenia tego typu usług w obrocie konsumenckim [Stawska 2015; Barembruch 2011].

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r., rozpoczyna się postępujący proces europeizacji regulacji prawnych dotyczących pośrednictwa i doradztwa finansowego, którego główną przesłanką jest zwiększenie poziomu ochrony konsumentów, m.in. poprzez: rzetelną informację przekazaną na standaryzowanych arkuszach informacyjnych, edukację i szczególne prawa przysługujące konsumentom, uświadamianie w zakresie ryzyka dotyczącego produktów o charakterze inwestycyjnym, a także określenie wymagań wobec osób fizycznych i prawnych zajmujących się pośrednictwem i doradztwem finansowym, w tym kredytowym, ubezpieczeniowym i w zakresie produktów inwestycyjnych. Regulacje te łączą się również z objęciem pośredników kredytowych nadzorem ze strony KNF oraz zwiększeniem transparentności systemów ich wynagradzania, a także zapobieganiem konfliktom interesów. Prawodawstwo europejskie wyraźnie oddziela wykonywanie czynności pośrednictwa finansowego i doradztwa finansowego, stawiając doradcom wyższe wymagania w zakresie standardów etycznych, badania potrzeb klientów, dopasowania produktów do ich sytuacji, a także wynagradzania doradców przez klientów w postaci honorarium (*fee*). Warto zaznaczyć, że pierwszą legalną definicję pośrednika kredytowego w Polsce wprowadzono dopiero na mocy Ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim [Dz. U. z 2011 r. Nr 126, poz. 715], pomimo że pośrednicy kredytowi działali u nas od początku lat 90. XX w. i m.in. z tej grupy mogą wywodzić się doradcy finansowi.

Wejście w życie w Polsce poszczególnych dyrektyw europejskich (CCD, MCD, IDD, MiFID i MiFID II) oznacza, że pośrednictwo i doradztwo finansowe jako formy prowadzenia działalności gospodarczej na rynku usług finansowych, są coraz lepiej uregulowane i nadzorowane przez instytucje centralne, a standardy w zakresie wiedzy, kompetencji, umiejętności oraz etyki, prezentują wysoki poziom.

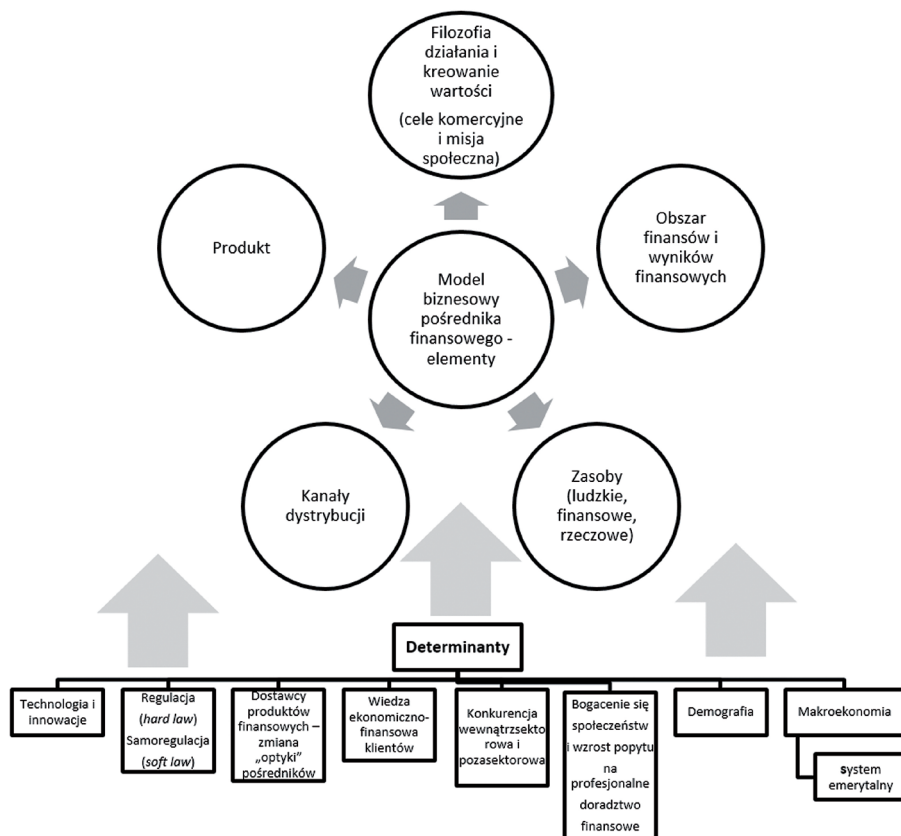
Ujęcie perspektywne holistycznego pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce

Określenie perspektyw rozwojowych pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce, będzie polegało na analizie czynników popytowych, podażowych oraz determinant, które wpływają na rynek usług pośrednictwa i doradztwa. Wszystkie te elementy uwzględnia model biznesowy pośrednika, który opisuje przesłanki stojące za sposobem, w jaki organizacja tworzy wartość oraz zapewnia i czerpie z niej zyski [Osterwalder, Pigneur 2012]. Elementy modelu pośrednika finansowego wraz z określeniem jego determinant przedstawia schemat 2.

Rozwój pośrednictwa i doradztwa finansowego są uzależnione od wartości dla różnych grup interesariuszy – klientów, właścicieli, pracowników. O ich kreowaniu świadczy geneza i historia pośrednictwa finansowego w Polsce, która wskazuje, że agenci zawsze byli bliżej klientów niż banki, ponieważ w finansowej obsłudze kredytów ratalnych na zakup sprzętu AGD-RTV, te ostatnie uznawały go za mało dochodowy i czasochłonny. Ewolucja pośrednictwa finansowego w kierunku doradztwa finansowego, wynikająca z czynników popytowych, regulacyjnych oraz otoczenia rynku usług finansowych wskazuje, że doradcy finansowi kreują jeszcze większą wartość dla klientów, niż pośrednicy finansowi, ponieważ analizują całokształt finansów osobistych, sporządzają plany i przygotowują go do zakupu konkretnego produktu i kontaktu z instytucją finansową [Fesnak 2017].

Mając na uwadze determinanty modelu biznesowego pośrednika finansowego, które będą w bliższej i dalszej perspektywie wpływały na świadczenie usług w tym segmencie rynku finansowego, najważniejsze elementy otoczenia pośredników to: czynniki regulacyjne, makroekonomiczne, technologiczne, demograficzne. Przesłanką dla rozwoju takich usług jest dalsze bogacenie się społeczeństw, co z jednej strony przekłada się na porady związane z inwestowaniem nadwyżek finansowych, a z drugiej strony wpływa na poprawę zdolności kredytowej.

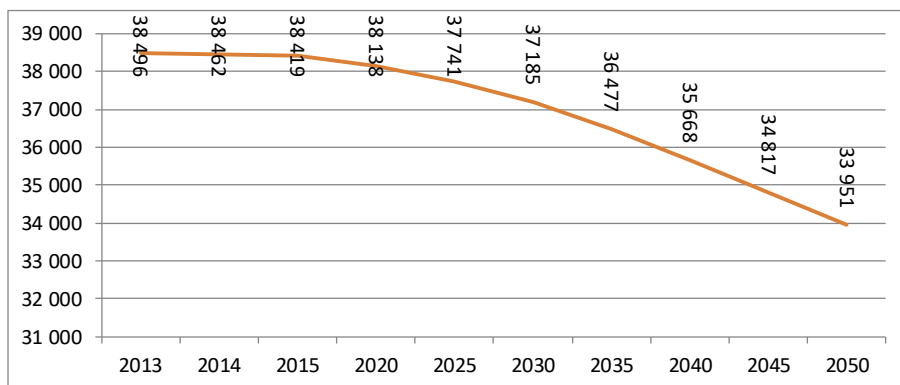
Schemat 1. Elementy i determinanty modelu biznesowego pośrednika finansowego



Źródło: opracowanie własne.

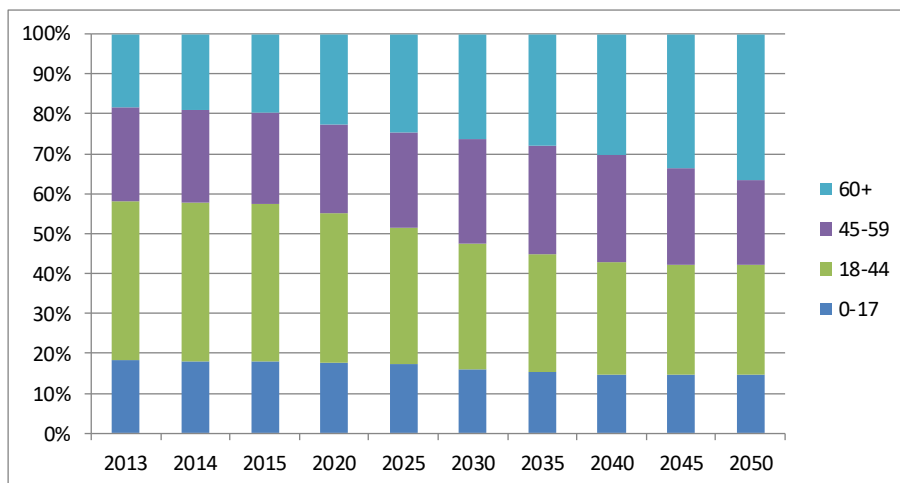
W zakresie czynników makroekonomicznych, pozytywną przesłanką dla rozwoju pośrednictwa i doradztwa finansowego są: relatywnie wysoki wzrost gospodarczy, stabilna inflacja, wzrost dochodów pracowników, najniższa historycznie stopa bezrobocia i stopy procentowe, a także najwyższy od kilku lat optymizm konsumencki, czyli oczekiwanie na poprawę sytuacji finansowej w przyszłości. Niskie stopy procentowe, skłaniają oszczędzających do poszukiwania lepszej formy lokowania nadwyżek finansowych niż lokaty bankowe, a formą taką są m.in. nieruchomości, o czym świadczy najwyższy historycznie dopływ gotówki do tego sektora oraz rekordowo wysoki udział transakcji gotówkowych na rynku nieruchomości deweloperskich w siedmiu największych miastach w Polsce [Informacja o cenach ... 2018].

Wykres 3. Prognoza liczby ludności Polski do 2050 r. (w tys.)



Źródło: Prognoza ludności na lata 2014–2050 [GUS 2014]

Wykres 4. Prognoza struktury ludności Polski do 2050 r. wg grup wiekowych (w %)



Źródło: Prognoza ludności na lata 2014–2050 [GUS 2014]

Czynniki demograficzne będą również znacząco wpływały na perspektywy rozwoju pośrednictwa i doradztwa finansowego w Polsce. Zmniejszanie się liczby ludności z 38,2 mln osób w 2013 r. do 35,6 mln w 2050 r. oraz starzenie się społeczeństwa będą oznaczały, że coraz mniej osób w wieku produkcyjnym będzie pracowało, a coraz więcej osób w wieku poprodukcyjnym będzie pobierało emerytury (udział osób w wieku 60+ w latach 2013–2050 wg prognoz będzie zwiększał się z 18% do 37%, a liczebność z 7,3 mln osób do 12,4 mln osób). Tendencje te zostały zaprezentowane na wykresach 3 i 4.

Mając świadomość relatywnie niskiej stopy zastąpienia, gospodarstwa domowe powinny w ramach własnej zapobiegliwości budować filar emerytalny, aby po przejściu na emeryturę drastycznie nie zmniejszyły się ich dochody i jakość życia. Z drugiej strony instytucje finansowe, w tym banki, pośrednicy i doradcy finansowi w swoich działaniach, będą musiały w większym stopniu niż dotychczas uwzględniać potrzeby starszej części społeczeństwa, co już obecnie się dzieje, np. poprzez wprowadzanie oferty srebrnej bankowości (*silver banking*).

Wchodzące na rynek usług finansowych młode pokolenia, będą z kolei otwarte na nowoczesne technologie i elektroniczne formy kontaktu z instytucjami. Rewolucja technologiczna, która obecnie ma miejsce, będzie zapewne dalej postępować, tak jak rozwój zastosowań nowoczesnych technologii w finansach i tworzenie nowych podmiotów świadczących usługi finansowe w konkurencji do banków czy zakładów ubezpieczeń, co może zagrażać tradycyjnym, stacjonarnym instytucjom finansowym [Szpringer 2017]. W przypadku pośrednictwa ta nowoczesna technologia oznacza powstanie i rozwój segmentu usług finansowych on-line, których wartość według analiz firmy doradczej EY do 2020 r. będzie wynosiła 10 mld zł (nowe podmioty działające w tym obszarze to Bancovo i FinAi). W przypadku doradztwa finansowego rewolucja technologiczna oznacza tworzenie platform automatycznego i cyfrowego doradztwa (*robo-advice*) w postaci różnego rodzaju aplikacji, porównywarek czy innych narzędzi finansowych, pozwalających bez udziału doradcy zarządzać pieniędzmi [Rogowski 2017]. Konsument jako klient pośrednika i doradcy finansowego będzie w przyszłości coraz bardziej wyedukowany i świadomy swoich praw, lepiej chroniony przez prawo konsumenckie, mniej lojalny, wyrażający swoje oczekiwania wobec produktu i sposobu jego dystrybucji, wykorzystujący nowinki technologiczne (pokolenie Y), ale także przywiązany do tradycyjnej obsługi (seniorzy), oczekujący pomocy w skomplikowanym świecie wielości rozwiązań finansowych (różnorodność produktów i instytucji finansowych, subtelność różnic między poszczególnymi rozwiązaniami) przy istotnej asymetrii informacyjnej między klientem a instytucją finansową.

Zwrot od tradycyjnych do elektronicznych kanałów dystrybucji jako tendencja, jest już widoczny w krajowych badaniach branży pośrednictwa kredytowego, prowadzonych przez GUS. W latach 2013–2016 najczęściej pośredników kredytowych wskazywało Internet jako kanał pozyskania klienta, w 2017 r. była to telefonia stacjonarna i komórkowa oraz Internet (tabela 1).

Tabela 1. Kanały pozyskiwania klientów przez pośredników kredytowych

Kanał	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Oczekiwanie na klienta w placówce handlowo-usługowej	3	3	3	4	7	16	19	32	26	111
Sprzedaż osobista	6	9	10	13	17	26	29	41	36	107
Poczta	2	4	3	4	4	7	9	11	12	30
Telefonia stacjonarna i komórkowa	6	5	7	9	14	25	37	44	55	147
Internet	7	8	10	10	14	37	47	64	61	139
Media (prasa, TV, radio)	3	6	8	8	12	27	25	26	32	68
Ulotki	5	7	10	11	16	31	32	36	31	102

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Działalność przedsiębiorstw ...GUS].

Jednocześnie dystrybucji wielokanałowej będzie ustępowała wszechkanałowa (omnikanałowa)². O wyborze sposobu dostarczania usługi będą decydowały: rodzaj sprzedawanego produktu, stopień jego skomplikowania, w tym konieczność dostarczenia informacji i porady, oczekiwania klienta (millenials vs seniorzy) – przywiązanie do relacji międzyludzkich lub preferencja automatycznego przeprowadzenia operacji w trybie 24/7, rachunek ekonomiczny (korzyść – koszt) wykorzystania danego kanału.

Kreowanie wartości przez pośredników i doradców finansowych dla klientów będzie odbywało się przez oferowanie określonego produktu finansowego w przypadku pośrednika oraz planu finansowego, informacji finansowej i osobistej rekomendacji w przypadku doradcy. W przyszłości nastąpi wzrost potencjału klienta firmowego, szczególnie w zakresie oferty pozabankowej. W przypadku konsumentów będą to nadal kredyty konsumpcyjne (celowe i niecelowe) i hipoteczne, w coraz większym stopniu pożyczki pozabankowe, produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe, doradztwo w zakresie doboru adekwatnych rozwiązań finansowych, budowanie planu przepływów finansowych i zarządzanie finansami osobistymi, produkty i programy emerytalne. Dla klientów firmowych z sektora MSP, będą to: oferta bankowa (kredyty obrotowe i inwestycyjne), wzrost znaczenia oferty pozabankowej (leasing, faktoring, pożyczki), usługa doradztwa finansowego dla sektora MSP.

Mając na uwadze duże rozdrobnienie rynku pośrednictwa finansowego, w przyszłości należy oczekiwać, że pogłębiać się będzie zapoczątkowana konsolidacja wewnątrzsektorowa i międzysektorowa. W zakresie konsolidacji wewnątrz sektora, nastąpi zmniejszenie liczby pośredników, w związku z koniecznością spełnienia określonych wymogów regulacyjnych, wzrostem kosztów działalności, koniecznością osiągnięcia odpowiedniej

² Omnichannel łączy poszczególne miejsca sprzedaży offline i online oraz ma dostęp do charakterystyki klienta.

skali działania dla uzyskania progu rentowności. Będzie miało miejsce preferowanie przez banki i inne instytucje finansowe, współpracy z ogólnopolskimi pośrednikami finansowymi. Nastąpi odejście od specjalizacji, w kierunku uniwersalizacji („supermarket finansowy”) oraz przejście małych pośredników przez ogólnopolskich integratorów jako ich agentów (znaczenie dla tej integracji ma atrakcyjność oferty pośrednika). W przypadku kredytu hipotecznego, agent może wykonywać czynności pośrednictwa wyłącznie na rzecz jednego pośrednika. W ramach konsolidacji międzysektorowej będą kontynuowane alianse kapitałowe i kooperacyjne z sektorem bankowym, ubezpieczeniowym oraz instytucji pożyczkowych. Ponadto za zwrotem pośrednictwa finansowego w kierunku doradztwa finansowego będą przemawiały następujące argumenty:

- Oddzielenie regulacyjne pośrednictwa od doradztwa finansowego (polaryzacja).
- Określenie warunków co do wiedzy, kompetencji, sposobu świadczenia usług, modelu wynagradzania, jakie trzeba spełnić, aby świadczyć usługi doradcze i posługiwać się określeniem doradca/niezależny doradca (MCD, MiFID II, IDD).
- Możliwość pobierania wynagrodzenia od klientów za usługi doradcze.
- Oczekiwanie przez konsumentów bezstronności i niezależności w zakresie oferowanych rozwiązań finansowych.

Dla powodzenia pośrednictwa i doradztwa finansowego, znaczenie będzie miało budowanie kapitału społecznego przez podmioty działające na tych rynkach. Regulacje prawne określają coraz większe wymagania co do wiedzy i doświadczenia personelu pośredników związane z coraz wyższym poziomem ochrony konsumenta i poziomem jego wiedzy. Ostatecznie to personel pośrednika finansowego/agenta jest odpowiedzialny za kształtowanie relacji z klientem. Dostosowanie do nowych regulacji, to wyższe koszty na szkolenia personelu. Docelowo określone regulacjami wymogi co do wiedzy i kompetencji personelu pośredników i ich agentów (pierwszy etap już wdrożono w obszarze kredytu hipotecznego od 22 lipca 2017 r.), nakładają następujące wymagania:

- Wiedza potwierdzana certyfikatami wewnętrznymi (agencji) lub egzaminami przed Komisją Egzaminacyjną dla Pośredników Kredytu Hipotecznego.
- Przeprowadzanie szkoleń oraz egzaminów kompetencyjnych przez pośrednika swoim agentom.
- Odpowiedzialność karna i finansowa za nieprzestrzeganie postanowień ustawy (pośrednik kredytu hipotecznego ponosi pełną odpowiedzialność za działania swojego agenta).

Kreowanie wartości przez pośredników i doradców finansowych, będzie miało wpływ na pozytywne wyniki finansowe ich działalności. Warto zaznaczyć, że w branży finansowej nie tylko one mają znaczenie. Coraz częściej dostrzega się, że standardy etyczne i działania w obszarze CSR są warunkiem odbudowania zaufania publicznego do pośredników i doradców finansowych.

Zakończenie

Przyszłością pośrednictwa i doradztwa finansowego nie będzie prosta sprzedaż produktów finansowych, ale dostarczenie klientowi indywidualnemu i firmowemu z sektora MSP wartości dodanej, która może być rozumiana w różny sposób przez instytucje finansowe, a przez klientów oczekiwana (produkt bankowy/pozabankowy, kompleksowa oferta „pod jednym dachem”, kanał dystrybucji, technologia, aspekt ludzki). Holistyczne podejście do finansów osobistych, przy wzroście wiedzy ekonomiczno-finansowej społeczeństwa, będzie naturalnie zwiększało popyt na profesjonalne usługi doradcze. Pośrednicy finansowi z tradycyjnych instytucji obniżających koszty transakcyjne i asymetrię informacji, będą zmierzali w kierunku instytucji finansowych kreujących wartość, czyli doradców finansowych zmniejszających asymetrię rozumienia informacji. Wiedza i kompetencje pracowników będą podstawą budowania potencjału branży pośrednictwa i doradztwa finansowego oraz trwałych relacji z klientami. Wyzwaniem będzie odbudowanie pozytywnego wizerunku i zaufania publicznego oraz wypracowanie skutecznych metod osiągnięcia celów, takich jak: etyka, CSR, rzetelna informacja i edukacja. Kluczowym czynnikiem sukcesu będzie adaptacja do zmieniających się warunków i podążanie za potrzebami klientów. Zmiany demograficzne oznaczają konieczność modyfikacji modeli biznesowych oraz uwzględnienia w nich zarówno rosnącej grupy klientów w wieku senioralnym (tzw. *silver banking*, *generationbanking*), jak i młodych, dopiero wchodzących na rynek usług finansowych (pokolenie Z).

Bibliografia

Barembuch A. (2011), *Wybrane aspekty organizacji i regulacji rynku doradztwa finansowego w Polsce w 2011 r.*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 2/2, ss. 5–20.

Czechowska I.D. (2012), *Zastosowanie innowacji w postaci outsourcingu na przykładzie przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 92, ss. 261–278.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (zmieniająca dyrektywę Rady 85/611/EWG i 93/6/EWG i dyrektywę 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 93/22/EWG) (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 30.04.2004 r. L 145) (MiFID).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 28.02.2014 r. L 60/34) (MCD).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 12.06.2014 r. L 173/349) (MiFID II).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 2.2.2016 r. L 26/19) (IDD).

Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa finansowego za lata 2008–2017, GUS.

Fesnak A. (2017), *Plan finansowy – efekt pracy licencjonowanego doradcy finansowego* [w:] K. Waliszewski (red.), *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków, pośredników i doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa, ss. 101–163.

GUS 2014 [online], https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/2/9/1/rocznik_statystyczny_rp_2014.pdf, dostęp: 22.05.2019.

Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w IV kwartale 2017 r., (2018), Departament Analiz Ekonomicznych NB [online], https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html, dostęp: 23.05.2019.

Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), *Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera*, Onepress, Gliwice.

Prognoza ludności na lata 2014–2050 (2014), GUS.

Rogowski W. (2017), Świat wirtualnego doradztwa finansowego (robo-advisor), „e-mentor”, nr 4 (71) [online], <http://www.e-mentor.edu.pl/mobi/artykul/index/numer/71/id/1315>, dostęp: 16.05.2019.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 27 kwietnia 2010 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz jej stosowania [Dz.U. z 2010 r. Nr 82, poz. 537].

Skurzyńska-Sikora U. (1997), *Istota, pojęcie i rodzaje doradztwa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, nr 31, ss. 163–178.

Solarz J.K. (2017), *Bezpieczeństwo pośrednictwa finansowego*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 18, z. 9, cz. 2, ss. 157–169.

Solarz J.K., Klepacki J., Waliszewski K. i in. (2018), *Całościowa edukacja finansowa*, Wydawnictwo SAN, Warszawa, Łódź.

Stawska J. (2015), *Znaczenie regulacji rynku doradztwa finansowego oraz pośrednictwa finansowego w kontekście ochrony konsumenta i wspierania bezpieczeństwa systemu finansowego*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 6 (78), ss. 144–158.

Szpringer W. (2017), *Nowe technologie a sektor finansowy. FinTech jako szansa i zagrożenie*, Poltext, Warszawa.

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2011 r. Nr 126, poz. 715) [online], <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20111260715>, dostęp: 16.05.2019.

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz.U. z 2017 r., poz. 2486).

Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz. U. z 2017 r. poz. 819).

Ustawa z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2009 r., Nr 165 poz. 1316).

Waliszewski K. (2010), *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Waliszewski K. (2016), *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań.

Waliszewski K. (red.) (2017), *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków, pośredników i doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa.

www.fecif.eu [online], dostęp: 17.03.2019.

Wytyczne ESMA dotyczące oceny wiedzy i kompetencji, 22/03/2016 [ESMA/2015/1886 [online], https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015-1886_pl.pdf, dostęp: 16.05.2019.

www.kpf.pl [online], dostęp: 10.01.2019.

www.zwiazek-posrednikow.pl [online], dostęp: 10.01.2019.

Maria Błoszczyńska | mariabloszczyńska@wp.pl

Spółeczna Akademia Nauk

ORCID ID : 0000-0003-3998-0520

Dystrybucja ubezpieczeń - zagadnienia wybrane i pytania na przyszłość

Insurance Distribution - Selected Issues and Questions for the Future

Abstract: In the coming years, the insurance market is waiting for a number of changes. The Insurance Distribution Act, which comes into force, changes the current, restrictive division into insurers and intermediaries and makes it easier for new entrants to enter the field of insurance distribution. The new regulations also change the position of insured persons by extending their consumer rights. Following the statutory changes, a number of other, practical and theoretical questions are born, such as, what is the insurance product in the light of the new regulations?

Key words: insurance, insurance distribution, complaints on the insurance, market insurance product

Wstęp

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń [Dz.U z 2017 r. poz. 2486] (dalej: ustawa), która pierwotnie miała wejść w życie 23 lutego 2018 roku, a po dokonanej (tuż po jej przyjęciu) nowelizacji – zacznie obowiązywać od 1 października 2018 r., zupełnie zmieni funkcjonowanie obecnego rynku ubezpieczeniowego. „Nowy ład” dotyczy nie tylko „klasycznej” sieci pośrednictwa (agentów, multiagentów i brokerów), ale przede

wszystkim ubezpieczycieli i szeregu innych podmiotów zaangażowanych w oferowanie ochrony ubezpieczeniowej (takich jak banki, sprzedawcy sprzętu AGD, sprzedawcy komputerów, biura podróży itp.).

Ustawa zmienia perspektywę działania większości podmiotów na rynku ubezpieczeniowym; tworzy nową rzeczywistość, w której odnaleźć się muszą wszystkie strony procesu ubezpieczeniowego: ubezpieczyciel, pośrednik/dystrybutor, a także klient/konsument/ubezpieczony¹.

Chociaż zakres wprowadzanych zmian jest bardzo szeroki, w niniejszym artykule skoncentruję się jedynie na trzech zagadnieniach:

- procesie dystrybucji ubezpieczenia,
- produkcie ubezpieczeniowym,
- pojęciu konsumenta na rynku ubezpieczeniowym.

Na wstępie warto wspomnieć, iż Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń [Dz.U z 2017r. poz. 2486] jest efektem implementacji do krajowego prawodawstwa Dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive) opublikowanej 2 lutego 2016 roku w Dzienniku Ustaw Unii Europejskiej [OJ L 26, 2.2.2016, ss. 19–59].

Celem Dyrektywy europejskiej było:

- wprowadzenie skutecznej poprawy regulacji na rynku detalicznych produktów ubezpieczeniowych,
- zapewnienie niezakłóconej konkurencji,
- ochrona prawa konsumenta.

Polski Ustawodawca – powołując zespół roboczy – miał na celu wdrożenie Dyrektywy IDD do polskiego prawodawstwa, przy jednoczesnym²:

- zachowaniu podmiotowego podziału ubezpieczeń³,
- minimalnej harmonizacji Dyrektywy do uregulowań krajowych.

¹ W słowniczku definicji ustawy o dystrybucji [Dz.U z 2017r. poz. 2486], art. 3 pkt 10)... występuje pojęcie Klienta jako (...) w przypadku: „a) umów ubezpieczenia – poszukującego ochrony ubezpieczeniowej, ubezpieczającego lub ubezpieczonego, b) umów gwarancji ubezpieczeniowej – zleceniodawcę gwarancji ubezpieczeniowej”. Dotychczas w umowie ubezpieczenia podmiot, którego interes majątkowy był objęty ochroną ubezpieczeniową, nazywany był ubezpieczonym (w szczególnych przypadkach uprawnionym). Szerokie zmiany prawne wprowadzają jednak szereg nowych, równoważnych określeń ubezpieczonego – jest on także klientem i konsumentem – ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym [Dz. U. z 2017 r. poz. 2270, 2486].

² Na podstawie wystąpienia przedstawiciela KNF na Konferencji DYSTRYBUCJA AKTYWACJA, organizowanej przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie, Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych Warszawa, 23.02.2017 roku.

³ Warto w tym miejscu przypomnieć, iż wcześniejsza generacja Dyrektyw UE dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego (z 2002 roku) wprowadzała przedmiotowy podział pośredników (co robi?), wyróżniając pośredników niezależnych (reprezentujących poszukujących ochrony ubezpieczeniowej) i zależnych (reprezentujących ubezpieczyciela). Implementacja Dyrektywy z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego dokonała się w Polsce poprzez przyjęcie w maju 2003 roku Ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, jednakże ustawodawca nie zdecydował się wówczas na przyjęcie przedmiotowego podziału pośredników (co robi?, pośrednik zależny / niezależny) pozostawiając podział podmiotowy (kim jest?), czyli podział na agentów, multiagentów i brokerów.

Dystrybucja ubezpieczeń (nowa filozofia ubezpieczania)

Nie sposób nie dostrzegać, iż ustawa o dystrybucji ubezpieczeń jest próbą nadążenia podmiotów regulujących i nadzorujących działanie rynków ubezpieczeniowych w UE za stanem faktycznym tychże rynków. Jest reakcją na wymykające się spod kontroli mnożenie się kanałów sprzedaży produktów ubezpieczeniowych⁴.

Ustawa ma także uporządkować pozostające poza jakąkolwiek kontrolą tworzenie nowych rodzajów umów, które nie niosą za sobą realnej ochrony ubezpieczeniowej a w konsekwencji jedynie zaburzają istotę instrumentu finansowego jakim jest ubezpieczenie⁵ (*misseling*). Wdrażane uregulowania winny także usystematyzować dynamicznie rozwijające się inne zjawisko (*crosseling*⁶) – ograniczające konkurencję i eliminujące z rynku mniejsze podmioty.

Niestety wszystko wskazuje na to, że „klasyczne” kanały dystrybucji (agent, broker) niejako wyczerpały już swoje możliwości ekspansji rynkowej, podobnie, jak rozpoczęta w 2002 roku w Polsce ekspansja tzw. sprzedaży *direct* – sprzedaży bezpośrednio przez ubezpieczyciela (telefon, Internet).

Wszystkie te kanały dystrybucji osiągnęły już w Polsce poziom rozwiniętych rynków ubezpieczeniowych. Powstaje zatem pytanie – co dalej?

⁴ Mowa tu o takich kanałach sprzedaży ubezpieczeń jak porównywarki internetowe, sprzedaż ubezpieczeń przez banki, operatorów komórkowych, dostawców mediów, sprzedawców produktów typu AGD, myjnie samochodowe, poczta, itp. Cały czas przed środowiskiem ubezpieczeniowym jest jednak dyskusja na temat tego, co moim zdaniem ustawa o dystrybucji ubezpieczeń już określa mianem doradzenia – tzn. zjawiska „linkowania”, polecenia określonych produktów ubezpieczeniowych, doradzenia w różnego rodzaju publikacjach, artykułach sponsorowanych, na blogach, prywatnych stronach internetowych itp.

⁵ Mam tu na myśli tzw. polisolokaty, ale także szereg produktów dystrybuowanych jako dodatek do kart kredytowych, kart rabatowych, uzupełnienie umów kredytowych itp.

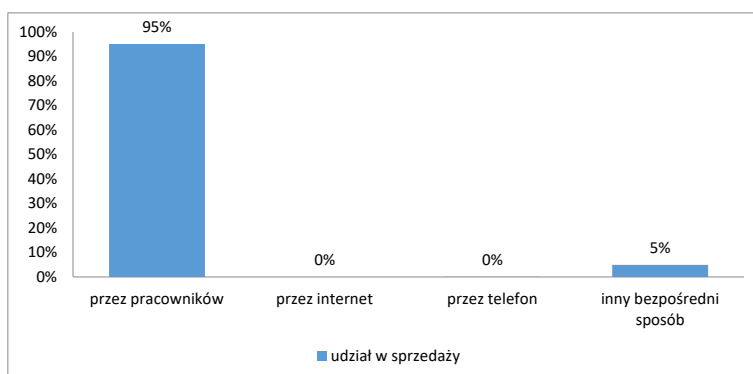
⁶ Sprzedaż wiązana (np. kredyt hipoteczny pod warunkiem ubezpieczenia się na życie oraz ubezpieczenia kredytowanej nieruchomości od ryzyk żywiołowych za pośrednictwem tego samego podmiotu).

Tabela 1. Dział I. Ubezpieczenia na życie. Udział poszczególnych kanałów sprzedaży w sprzedaży ubezpieczeń na życie w latach 2013–2016

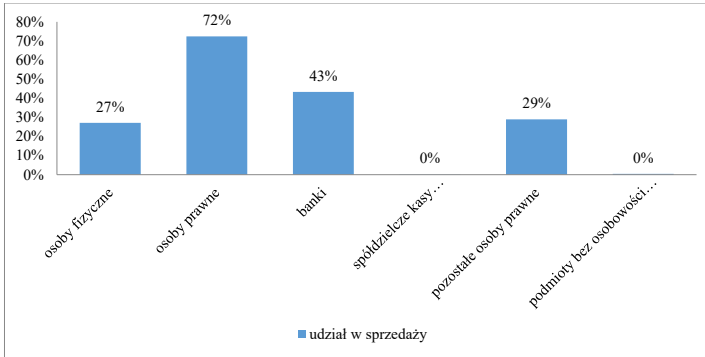
Kanał sprzedaży	2013			2014			2015			2016		
	ubezpieczenia indywidualne i grupowe (w zł)	Liczba pośredników	udział % w sprzedaży	ubezpieczenia indywidualne i grupowe (w zł)	Liczba pośredników	udział % w sprzedaży	ubezpieczenia indywidualne i grupowe (w zł)	Liczba pośredników	udział % w sprzedaży	ubezpieczenia indywidualne i grupowe (w zł)	Liczba pośredników	udział % w sprzedaży
Sprzedaż bezpośrednia	10 489 200	nie dotyczy		9 469 625	nie dotyczy	33	8 051 553	nie dotyczy	29	7 755 642	nie dotyczy	33
Agenci ubezpieczeniowi	22 915 743	35 816	63	18 499 454	37 573	65	18 109 976	38 659	66	15 337 030	6 314	64
Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni	584 880	2 680	2	690 470	3 140	2	691 892	3 556	3	727 245	3 797	3
Inne kanały dystrybucji	2 387 110	brak danych	7	7 323	brak danych	0	671 599	brak danych	2	26 348	brak danych	0
	36 376 933			28 666 872			27 525 020			23 846 265		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Wykres 1. Dział I. Ubezpieczenia na życie. Udział poszczególnych rodzajów sprzedaży z sprzedaży bezpośredniej ubezpieczycieli na podstawie danych za 2016 r.



Wykres 2. Dział I. Ubezpieczenia na życie. Udział poszczególnych podmiotów w sprzedaży ubezpieczeń na życie, na podstawie danych za 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

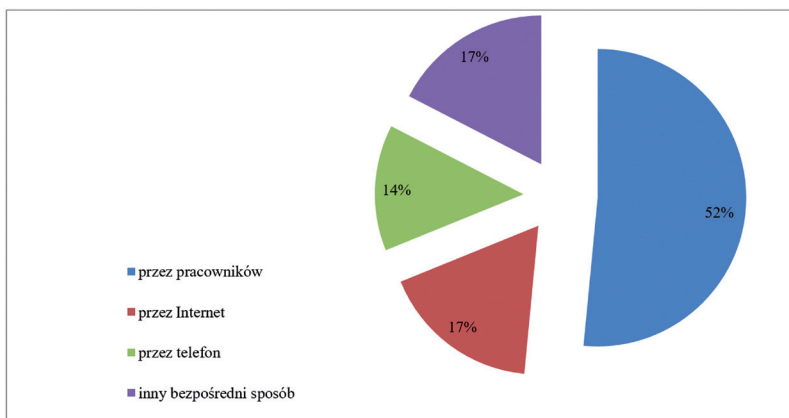
Tabela 2. Dział II. Pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe. Udział poszczególnych kanałów sprzedaży w sprzedaży ubezpieczeń na życie w latach 2013–2016

Wyszczególnienie	2012			2013			2014			2015			2016		
	Wartość składki przypisanej brutto (w tys.zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia	udział % w sprzedaży	Wartość składki przypisanej brutto (w tys.zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia	udział % w sprzedaży	Wartość składki przypisanej brutto (w tys.zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia	udział % w sprzedaży	Wartość składki przypisanej brutto (w tys.zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia	udział % w sprzedaży	Wartość składki przypisanej brutto (w tys.zł)	Liczba podmiotów pośredniczących w zawieraniu umów ubezpieczenia	udział % w sprzedaży
Sprzedaż bezpośrednia	3 956 239	nie dotyczy	15	4 182 497	nie dotyczy	16	2 813 690	nie dotyczy	10	2 813 690	nie dotyczy	10	3 307 731	nie dotyczy	10
Agenci ubezpieczeniowi	16 385 229	59 410	61	16 455 604	60 215	61	17 453 100	67 154	65	17 453 100	67 154	65	20 618 727	67 902	65
Brokerzy ubezpieczeniowi i reasekuracyjni	4 997 883	9 479	19	5 234 291	8 612	19	4 988 572	9 524	19	4 988 572	9 524	19	5 593 506	9 444	18

Inne kanały dystrybucji	546 483	brak danych	2	403 814	brak danych	2	1 607 386	brak danych	6	1 607 386	brak danych	6	2 257 345	brak danych	7
Razem	25 885 835			26 276 206			26 862 748			26 862 748			31 838 381		

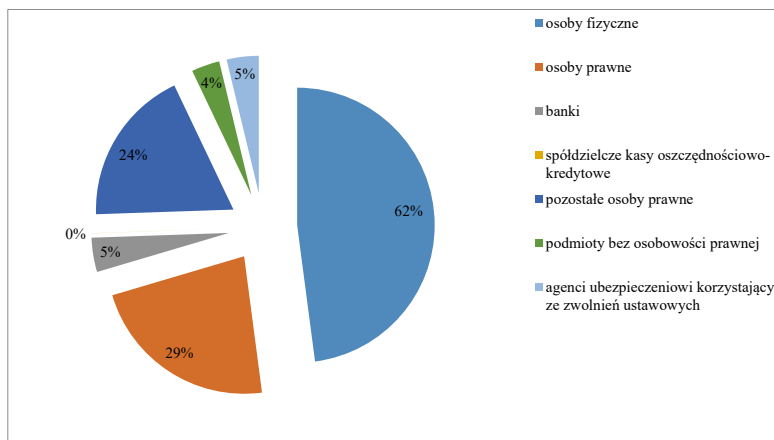
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Wykres 3. Dział I. Ubezpieczenia na życie. Udział poszczególnych rodzajów sprzedaży z sprzedaży bezpośredniej ubezpieczycieli na podstawie danych za 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Wykres 4. Dział II. Udział poszczególnych podmiotów w sprzedaży ubezpieczeń Działu II, na podstawie danych za 2016 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Jak już wspomniano, ustawa o dystrybucji ubezpieczeń póki co stanowi próbę odgórnego uporządkowania i sklasyfikowania tego, co już dzieje się na rynku ubezpieczeniowym.

Dotychczas pośrednictwem było: „wykonywanie przez pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych związanych z zawieraniem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia”⁷.

Od 1 października 2018 r. definicja ta zostanie zastąpiona zapisami o dystrybucji: „(...) oznaczającej działalność wykonywaną wyłącznie przez dystrybutora ubezpieczeń polegającą na:

- 1) doradzaniu, proponowaniu lub wykonywaniu innych czynności przygotowawczych zmierzających do zawarcia umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych;
- 2) zawieraniu umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych w imieniu zakładu ubezpieczeń, w imieniu lub na rzecz klienta albo bezpośrednio przez zakład ubezpieczeń;
- 3) udzielaniu pomocy przez pośrednika ubezpieczeniowego w administrowaniu umowami ubezpieczenia lub umowami gwarancji ubezpieczeniowych i ich wykonywaniu, także w sprawach o odszkodowanie lub świadczenie.

Dystrybucja ubezpieczeń polega również na udzielaniu informacji dotyczących jednej lub większej liczby umów ubezpieczenia lub umów gwarancji ubezpieczeniowych na podstawie kryteriów wybranych przez klienta za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów oraz opracowywaniu rankingu produktów ubezpieczeniowych obejmującego porównanie cen i produktów lub składek z tytułu umowy ubezpieczenia lub umowy gwarancji ubezpieczeniowej, w przypadku gdy klient jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zawrzeć umowę ubezpieczenia lub umowę gwarancji ubezpieczeniowej za pośrednictwem stron internetowych lub innych mediów”⁸.

W zakres czynności dystrybucyjnych:

- włączono zatem cały proces czynności poprzedzający sprzedaż ubezpieczenia (doradzanie, proponowanie, porównywanie, czynności przygotowawcze),
- wyodrębniono – jako czynności dystrybucyjne także proces aranżowania umowy gwarancji ubezpieczeniowych⁹,
- administrowanie (także pomoc w procesie likwidacji szkód¹⁰),
- udzielanie informacji¹¹.

⁷ Art. 2.1 Ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym [Dz. U. z 2003 r., nr 124, poz. 1154].

⁸ Art. 4.1 Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń [Dz.U z 2017 r. poz. 2486].

⁹ W zakresie umów gwarancji ubezpieczeniowych mamy do czynienia z innymi podstawami prawnymi; gwarancja nie jest umową ubezpieczenia.

¹⁰ Przy czym określono, że pomoc ta ma być udzielana przez pośrednika ubezpieczeniowego – czyli pewnie agenta, brokera...Ustawa – nie dotyczy zatem tzw. kancelarii odszkodowawczych...

¹¹ Przy czym określono, że pomoc ta ma być udzielana przez pośrednika ubezpieczeniowego – czyli pewnie agenta, brokera...Ustawa – nie dotyczy zatem tzw. kancelarii odszkodowawczych...

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń odpowiada na oczekiwania rynku „masowej sprzedaży ubezpieczeń”. Wprowadzono bowiem nowy podmiot – agenta oferującego ubezpieczenia uzupełniające, który stanie się przydatnym narzędziem dla dużych, masowych sprzedawców, dostawców i usługodawców, którzy (poza działalnością podstawową) chcą zarabiać na sprzedaży ubezpieczeń¹².

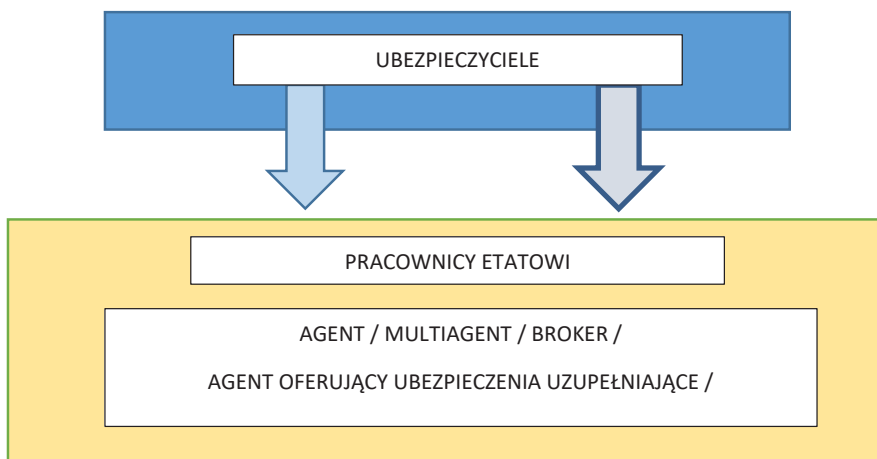
W Ustawie określono także czynności dystrybucyjne ubezpieczyciela – jako „czynności dystrybucyjne wykonywane przez uprawnionego przez ten zakład ubezpieczeń pracownika” [Dz.U. z 2017 r., poz. 2486].¹³

Na „klasycznym” rynku pośrednictwa (agent, multiagent, broker) nie należy spodziewać się rewolucyjnych zmian. Być może będziemy mieli do czynienia z kolejną falą konsolidacji.

Jako pierwsi do zmian zmuszeni zostali ubezpieczyciele, którzy ewolucyjnie pracują nad wyodrębnieniem i/lub reorganizacją struktur sprzedażowych. Nie będzie tu jednak jednolitego scenariusza, a wewnętrzne decyzje poszczególnych ubezpieczycieli będą zależały od dotychczasowej struktury organizacyjnej oraz posiadanego portfela.

Rewolucja nastąpi natomiast w nowym sektorze dystrybucji (agenci oferujący ubezpieczenia uzupełniające). Podniesienie wielu (dotychczas pozostających w cieniu) podmiotów sprzedających ubezpieczenia jako uzupełnienie oferowanych prac lub usług do rangi agenta oferującego usługi uzupełniające – to tylko podkreślenie, że właśnie ten segment rynku będzie rozwijał się najsilniej.

Rysunek 1. Schemat dystrybucji ubezpieczeń



Źródło: opracowanie własne.

¹² W Ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym istniała możliwość pośredniczenia w sprzedaży ubezpieczeń bez spełniania warunków narzuconym agentom – art. 3.1 (w Ustawie o dystrybucji ubezpieczeń – art. 2.1 oraz 3.1. ust. 1).

¹³ Art. 4.5.

Na obecnym rynku – ubezpieczyciele, widząc z jednej strony potencjał rynku¹⁴, z drugiej dążąc do maksymalizacji swoich zysków, wręcz „rozpaczliwie” poszukują nowych sposobów sprzedaży. Zburzenie dotychczasowego porządku na rynku ubezpieczeń (ubezpieczyciel, pośrednicy, klient) – daje „producentom” nową możliwość na wielu polach, np.:

- możliwość wyprowadzenia całej sieci sprzedaż „na zewnątrz” (i tym samym znaczne ograniczenie kosztów – kosztów zatrudnienia, organizacji stanowisk pracy, szkoleń, archiwizacji dokumentów itp.),
- wyewoluowanie w stronę niewielkich lecz skutecznych organizacji zajmujących się wyłącznie pracą koncepcyjną oraz nadzorowaniem sieci podwykonawczych w poszczególnych zakresach realizacji procesu sprzedaży i obsługi ubezpieczeń,
- możliwość aktywizacji współpracy typu *cross-selling* z szeregiem różnorodnych organizacji niekoniecznie z branży finansowej,
- opracowywanie i wdrażanie nowych produktów przy zachowaniu minimalnych nakładów własnych (redukcja ryzyka biznesowego – koszty wdrażania produktu spadną w znacznej mierze na dystrybutora).

Reasumując – na pewno w pierwszym okresie obowiązywania zapisów ustawy o dystrybucji ubezpieczeń dojdzie do „walki” o klienta pomiędzy równoległymi kanałami sprzedaży (agent/broker/pracownik ubezpieczyciela). Ustawa – w perspektywie – daje jednak impuls do tworzenia nowych kanałów sprzedażowych oraz do dalszego wykorzystywania nowych technologii w sprzedaży ubezpieczeń.

Produkt ubezpieczeniowy (narodziny?)

Po 28 latach od chwili zdemonopolizowania rynku ubezpieczeniowego w Polsce, nadszedł czas na zmierzenie się z problemem zdefiniowania produktu ubezpieczeniowego.

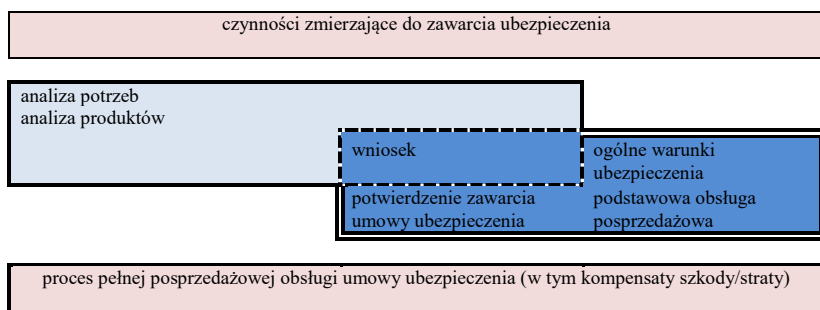
Dotychczas żaden akt prawny nie definiował tego pojęcia. Sformułowanie „produkt ubezpieczeniowy” używane jest zatem w wielu kontekstach i może być pojmowane jako:

- wyłącznie regulamin (ogólne warunki ubezpieczenia) wyodrębnionego sub-funduszu ubezpieczeniowego (ogólne warunki ubezpieczenia - np. ubezpieczenia mienia od ognia i innych żywiołów, auto casco, itp) – **wąskie rozumienie**,
- umowa ubezpieczenia (zapisy wniosku ubezpieczeniowego, polisy, ogólne warunki ubezpieczenia, proces realizacji umowy ubezpieczenia w przypadku kompensaty szkody/straty) – **kontekst umowny**,

¹⁴ Np. ciągle jeszcze małe nasycenie rynku klienta indywidualnego, jeśli chodzi o ubezpieczenia mieszkań, próby rozbudowy rynku ubezpieczeń komunikacyjnych; a dla rynku ubezpieczenia przedsiębiorstw – ciągła potrzeba rozbudowy umów gwarancji samoistnych, ochrony prawnej, cyber zagrożeń itp.

- domyślne pojmowanie produktu ubezpieczeniowego w kontekście ustawy o dystrybucji ubezpieczeń – doradcze, opiniotwórcze i analityczne czynności wykonywane przez dystrybutora, wszelkie czynności mające doprowadzić do zawarcia umowy ubezpieczenia (około-sprzedażowe), czynności związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, proces posprzedażowej obsługi umowy ubezpieczenia (w tym kompensaty szkody/straty) – **pełne rozumienie produktu ubezpieczeniowego**.

Rysunek 2. Pełne rozumienie produktu ubezpieczeniowego.



Źródło: opracowanie własne.

Zdefiniowanie produktu ubezpieczeniowego jest jednak ważne ze względu na rozszerzenie możliwości wystąpienia do dystrybutora z procedurą reklamacyjną. Pojawia się bowiem pytanie: który podmiot i w jakim momencie odpowiada za poszczególne etapy aranżacji, obsługi i realizacji ochrony ubezpieczeniowej?

Pomimo, że odpowiedź może być bardzo prosta – ubezpieczyciel odpowiada za ochronę ubezpieczeniową, a dystrybutor za proces okołosprzedażowy, w praktyce może być przecież np. dwóch, trzech dystrybutorów zaangażowanych w proces sprzedaży. Pozostaje także pytanie – kto w całym procesie odpowiada za efekt końcowy?

Innymi słowy – nowa Ustawa – w sposób domyślny – poszerza dotychczasowe (choć także umowne) wąskie rozumienie produktu ubezpieczeniowego (ogólne warunki ubezpieczenia) do szeregu czynności zmierzających do zawarcia umowy ubezpieczenia (czynności około-sprzedażowe). Ułomność takiego (domyślnego) pojmowania tegoż pojęcia obrazuje schemat ukazujący inne procesy dystrybucyjne. Ich waga, w kontekście ewentualnych późniejszych uprawnień reklamacyjnych klienta dystrybutora ubezpieczeń, jest bowiem równie ważna, jak treść ogólnych warunków ubezpieczenia.

Pomimo, że ustawa o dystrybucji ubezpieczeń w sposób literalny nie definiuje produktu ubezpieczeniowego, z jej zapisów można wysnuć wniosek, iż przyszłe akty prawne tak właśnie (szeroko) winny pojmować produkt ubezpieczeniowy. Jest to ważne w kontekście jednolitego traktowania różnych podmiotów na tym samym etapie realizacji

procesu świadczenia usługi ubezpieczeniowej oraz w kontekście aktualnego braku ciągłości uregulowań w obecnych aktach prawnych (choćby w zakresie uprawnień reklamacyjnych poszczególnych podmiotów).

Konsument na rynku ubezpieczeniowym

Po raz pierwszy instytucję reklamacji dla uczestników rynku wprowadziła nowa ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym [Dz. U. z 2017 r. poz. 2270, 2486].

Zgodnie z art. 2 Ustawy (definicje) klient podmiotu rynku finansowego rozumiany jest jako: „(...) osoba fizyczna, ubezpieczający, ubezpieczony, uposażony lub uprawniony z umowy ubezpieczenia” [Dz. U. z 2017 r. poz. 2270, 2486]. Podmiotami upoważnionymi do składania reklamacji w drodze szczególnej, określonej w wymienionej Ustawie procedury, były zatem wyłącznie osoby fizyczne.

Grono podmiotów zobligowanych do przeprowadzenia procedury reklamacyjnej określono jako: instytucję płatniczą, biuro usług płatniczych, instytucję pieniądza elektronicznego i oddział zagranicznej instytucji pieniądza elektronicznego, bank krajowy, bank zagraniczny, oddział banku zagranicznego, oddział instytucji kredytowej i instytucję finansową w rozumieniu ustawy z oraz zarządzający ASI i alternatywna spółka inwestycyjna w rozumieniu Ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych [Dz.U. 2004 nr 146 poz. 1546] towarzystwo funduszy inwestycyjnych, spółdzielczą kasę oszczędnościowo kredytową, firmę inwestycyjną, krajowy zakład ubezpieczeń, zagraniczny zakład ubezpieczeń, główny oddział fundusz emerytalny i towarzystwo emerytalne w rozumieniu ustawy, instytucję pożyczkową, pośrednika kredytu hipotecznego.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń rozszerza zakres podmiotów uprawnionych do zgłaszania reklamacji oraz podmiotów zobowiązanych do ich rozpatrywania. Uprawnienia reklamacyjne, oprócz osób fizycznych, uzyskały także osoby prawne¹⁵.

Ponadto, do dotychczasowego grona podmiotów zobligowanych do rozpatrywania reklamacji dołączyli wszyscy dystrybutorzy ubezpieczeń. Wg art. 16. 1. [Dz.U. 2017 poz. 2486], zakład ubezpieczeń udziela odpowiedzi na reklamację klienta będącego osobą prawną lub spółką nieposiadającą osobowości prawnej w terminie 30 dni od dnia jej otrzymania. Do zachowania terminu wystarczy wysłanie odpowiedzi przed jego upływem.

Broker ubezpieczeniowy, a także agent ubezpieczeniowy i agent oferujący ubezpieczenia uzupełniające, wykonujący czynności agencyjne na rzecz więcej niż jednego

¹⁵ Przy czym już dziś rodzi to pytania o równoważność stron w procesie sprzedaży – np. agent ubezpieczeniowy działający jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą a spółka prawa handlowego o znacznej skali działalności. Oczywiście niespełniająca definicji „dużych ryzyk” wg Ustawy z dnia 11 września 2015 o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej [Dz.U. 2015 poz. 1844].

zakładu ubezpieczeń w zakresie tego samego działu ubezpieczeń, zgodnie z załącznikiem do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, udzielają odpowiedzi na reklamację klienta będącego osobą prawną lub spółką nieposiadającą osobowości prawnej w terminie 30 dni od dnia jej otrzymania w zakresie niezwiązanym z udzielaną ochroną ubezpieczeniową”.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń rozszerza proces reklamacji także na czynności około-ubezpieczeniowe wykonywane przez brokera, agenta, lub agenta oferującego usługi uzupełniające. Jak już wspomniano, w odróżnieniu od procesu reklamacyjnego określonego w ustawie o rozpatrywaniu roszczeń na rynku finansowym – podmiotem upoważnionym do złożenia reklamacji (poza osobami fizycznymi) są także osoby prawne oraz spółki nie posiadające osobowości prawnej. Do procesu reklamacji nie mają jedynie prawa podmioty spełniające kryteria zawarte w definicji dużych ryzyk w jej brzmieniu z Ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej [Dz. U. 2015 poz. 1844]¹⁶.

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń – znacznie rozszerza prawa konsumenta, stawiając ubezpieczającego/konsumenta w roli podmiotu, który musi być traktowany z najwyższą starannością już w fazie samego zasięgnięcia informacji o produktach ubezpieczeniowych. Ustawa rozszerza także procedurę reklamacji konsumenckiej na cały proces sprzedaży i obsługi okołosprzedażowej.

Na ile będzie to miało wpływ na praktykę ubezpieczeniową?

Niestety wszystko wskazuje na to, że na dzień dzisiejszy najprawdopodobniej w procesie sprzedaży ubezpieczeń pojawi się po prostu kilka nowych dokumentów podpisywanych przez ubezpieczających; dokumentów, które będą potwierdzały przekazanie ubezpieczającemu szeregu nowych informacji (zgodnie z Ustawą).

Podsumowanie

Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń ma przygotować ubezpieczenia do realnego wejścia w połowę XXI wieku. Dystrybucja – w dłuższej perspektywie uwalnia producenta/ubezpieczyciela od absorbujących zadań związanych z obsługą klienta/ubezpieczonego. Ubezpieczyciel XXI wieku ma sprawnie i skutecznie wytwarzać produkty (w wąskim

¹⁶ Zgodnie z art. 3.1, ust. 5, duże ryzyka: ryzyka, o których mowa w dziale II załącznika do ustawy: a) w grupach 4, 7, 11 i 12; b) w grupach 1, 4 i 15 w przypadku, gdy ubezpieczający wykonuje działalność gospodarczą lub wolny zawód, a ryzyko wiąże się z tą działalnością; c) w grupach 3, 8, 9, 10, 13 i 16 w przypadku gdy ubezpieczający przekracza co najmniej dwa z następujących progów: w roku obrotowym: sumę aktywów bilansu w wysokości równowartości w złotych 6,2 mln euro; łączne przychody netto ze sprzedaży towarów i usług oraz operacji finansowych w wysokości równowartości w złotych 12,8 mln euro; średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty w liczbie 250 osób.

rozumieniu – OWU), tak aby móc zwiększać liczbę odbiorców, zdobywać nowe segmenty rynku. Jak najwięcej zadań winno być przekazanych do realizacji podmiotom zewnętrznym ... Ubezpieczyciel = „sprawna fabryka” ogólnych warunków ubezpieczeń i dokumentów im towarzyszących, a przy tym jak najbardziej rozległa sieć dystrybucji. W tym schemacie nie brakuje także klienta/ubezpieczonego, oczywiście z rozpoznanymi potrzebami, przekazaną informacją, z pełną teczką dokumentów, ale czy realnie świadomego i z faktyczną gwarancją kompensatą szkody?

Na pewno – dobre funkcjonowanie dystrybucji ubezpieczeń wymaga zaangażowania po stronie wszystkich uczestników rynku.

Ubezpieczyciele winni:

- wyodrębnić struktury sprzedażowe, które będą podlegać zapisom ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, przy czym pracownicy ci będą musieli spełniać także wymogi ustawy (takie jak wykształcenie, szkolenia, brak karalności)¹⁷,
- przygotować pracowników do udzielania informacji o zakresie ochrony ubezpieczeniowej zgodnie z ustawą (jasne, rzetelne, brak sloganów typu: „w pakiecie będzie na pewno taniej”); działanie w „interesie klienta”,
- przygotować wewnętrznych dystrybutorów do udzielania informacji o posiadanych pełnomocnictwach oraz charakterze wynagrodzenia,
- wprowadzić program szkoleń dla wszystkich pracowników zajmujących się dystrybucją ubezpieczeń zgodnego z ustawą (wymóg stałego podnoszenia kwalifikacji),
- przygotować się na rozpatrywanie reklamacji konsumentów dotyczących całego procesu sprzedaży¹⁸.

Po stronie odbiorców (ubezpieczających/ubezpieczonych) – być może pojawi się:

- świadomość swoich potrzeb pozwalająca na dobre przekazanie oczekiwań dystrybutorowi lub samodzielny wybór odpowiedniego zakresu ochrony ubezpieczeniowej,
- wiedza na temat funkcjonowania rynku dystrybucji ubezpieczeń, która pozwoli na dotarcie do odpowiedniego dystrybutora,
- zaangażowanie w proces organizacji ochrony ubezpieczeniowej – w tym zapoznanie się z przekazywaną dokumentacją,
- znajomość swoich praw.

Na nowo kształtującym się rynku – jak zwykle – kluczowe będą także zadania Nadzoru związane z:

- intensyfikacją edukacji ubezpieczeniowej,
- zwiększeniem kontroli zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia oraz pozostałej dokumentacji przekazywanej odbiorcy,

¹⁷ W chwili ukazania się tekstu, struktury te mogą być już wyodrębnione. Tekst przygotowywany w maju 2018 roku, od 1.10.2018 wchodzi w życie ustawa o dystrybucji ubezpieczeń.

¹⁸ Ubezpieczyciele są dobrze przygotowani do rozpatrywania procesu reklamacyjnego w zakresie likwidacji szkód, ustawa o dystrybucji ubezpieczeń rozszerza uprawnienia konsumenta do składania reklamacji na cały proces dystrybucji.

- kontrolą działalności podmiotów dystrybuujących ubezpieczenia,
- obserwowaniem nowych / nieuregulowanych w ustawie zjawisk w zakresie dystrybucji, które mogą być niekorzystne dla konsumentów.

Bibliografia

Biuletyn roczny. Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2018 [online], https://www.knf.gov.pl/?articleId=65499&p_id=18, dostęp: 28.04.2019.

Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2016, https://www.knf.gov.pl/?articleId=58844&p_id=18 [online], dostęp: 21.01.2018.

Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń 2017 [online], https://www.knf.gov.pl/aktualnosci?articleId=63107&p_id=18, dostęp: 21.01.2018.

Capik M., Capik M. (2018), *Nowa Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń*, cz. 1–2, P.W. Atena CIMM, Warszawa.

Maśniak D., Malinowska K. (2017), *Czynności dystrybucyjne w nowym reżimie zawierania umów ubezpieczenia – wybrane aspekty implementacji dyrektywy nr 2016/97 w sprawie dystrybucji ubezpieczeń*, „Prawo Asekuracyjne”, nr 2, (91).

Mrozowska-Bartkiewicz B. (2016), *Jakie zmiany dla polskiego rynku ubezpieczeń przyniesie Dyrektywa w sprawie Dystrybucji ubezpieczeń?*, „Wiadomości ubezpieczeniowe”, nr 2.

Nowa Ustawa o dystrybucji ubezpieczeń, Jakie zmiany czekają nas w 2018 r. na rynku ubezpieczeniowym? [online], <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/doradztwo-prawne/articles/alerty-prawne/nowa-ustawa-o-dystrybucji-ubezpieczen.html>, dostęp: 2.05.2019.

Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2015 roku, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56270&p_id=18 [online], dostęp: 21.01.2018.

Raport o stanie sektora ubezpieczeń w IV kwartale 2012 roku, https://www.knf.gov.pl/?articleId=57877&p_id=18, dostęp: 18.02.2018.

Raport o stanie sektora ubezpieczeń w IV kwartale 2013 roku, https://www.knf.gov.pl/poprzednie_lata/raporty_opracowania/ubezpieczeniowy?articleId=57885&p_id=18, dostęp: 18.02.2018.

Raport o stanie sektora ubezpieczeń w IV kwartale 2014 roku, https://www.knf.gov.pl/poprzednie_lata/raporty_opracowania/ubezpieczeniowy?articleId=57895&p_id=18, dostęp: 18.02.2018.

SGH (2017), *Materiały Konferencyjne Dystrybucja Aktywacja*, Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Warszawa.

UE (2016), *Directive (EU) 2016/97 of the european parliament and of the council of 20 January 2016 on insurance distribution (recast)* [online], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0097>, dostęp: 20.01.2018.

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 r. poz. 1844).

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. z 2017 r. poz. 2486).

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. z 2003 r., nr 124, poz. 1154).

Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. z 2004 r. nr 146 poz. 1546).

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym (Dz. U. z 2017 r. poz. 2270, 2486).

Anna Dąbkowska | anna.dabkowska@kul.pl

KUL Jana Pawła II

Katedra Bankowości i Finansów

ORCID ID: 0000-0002-9344-1387

Problem Too Big to Fail – czy istnieją sposoby jego rozwiązania?

Too Big to Fail – Are There Any Ways to Solve It?

Abstract: In the reason of the last financial crisis, many regulations tried to disciplined the financial market, in particular the banking sector and solved the TBTF problem. The aim of the study is to try to answer the question, if exist any ways to solve the problem Too big to fail, and whether the regulations introduced in the banking sector are sufficient. As part of the study, the regulations Basel III, resolution procedures and structural reforms of the banking sector were analyzed. According to the author of the study, it seems essential to complete the existing regulations in the banking sector with structural reforms consisting in separating investment activities on its own account into a separate entity within the capital group.

Key words: too big to fail, Bazel III, resolution, structural reforms banking sector.

JEL Classification: G21, G28

Wprowadzenie

Doktryna *Too big to fail* (TBTF) nie jest nowym zjawiskiem powstałym w czasie ostatniego kryzysu finansowego, lecz sięga początków XX w. i wiąże się z historią regulacji rynków finansowych w Stanach Zjednoczonych. W literaturze można znaleźć informacje wskazujące na początek problemu TBTF w 1914 r., wraz z przyznaniem pakietu pomocowego dla

miasta Nowy York. Jednakże problem TBTF, rozumiany jako pomoc udzielana przez rząd dla dużych, ważnych systemowo banków, rozwinął się dopiero w 1984 r., wraz z udzieleniem pomocy dla banku Continental Illinois. Dopiero wówczas wprowadzono obecną definicję powyższego problemu [Weitzel 2014, s. 14]. Do 1984 r. istniały dwa znaczenia: dotyczyły dużych, ważnych dla gospodarki USA przedsiębiorstw przemysłowych, jak również środków pomocy udzielonych bankom przez rząd.

Literatura przedmiotu w sposób obszerny opisuje ten problem, jednak odbywa się to zwykle w sytuacjach kryzysowych, w wyniku transferu środków publicznych do sektora bankowego. Warto jednak przyjrzeć się bliżej i próbować znaleźć sposoby rozwiązania tego problemu.

Na skutek ostatniego kryzysu finansowego, powstało wiele regulacji dyscyplinujących rynek finansowy, w szczególności sektor bankowy. Jednakże, czy mimo tak licznych przepisów, problem TBTF został rozwiązany? Odpowiedź na to pytanie najlepiej zweryfikuje przyszły kryzys w sektorze bankowym, ale zanim do tego dojdzie, już teraz można prześledzić wprowadzone regulacje i dokonać ich oceny pod względem rozwiązania problemu TBTF.

Celem opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, czy istnieją sposoby rozwiązania problemu *Too big to fail* oraz czy wprowadzone w sektorze bankowym regulacje są wystarczające. Metodami badawczymi wykorzystanymi do zrealizowania celu badawczego są krytyczna analiza literatury, głównie zagranicznej, ale także polskiej oraz ocena wprowadzonych regulacji pod względem rozwiązania problemu TBTF.

Too big to fail – istota, znaczenie

Too big to fail (TBTF) „zbyt duże by upaść”, określane są przedsiębiorstwa i instytucje finansowe, głównie banki, które ze względu na swoją wielkość i sieć powiązań, nie mogą być zlikwidowane w drodze bankructwa, ponieważ ich upadłość wywołałaby tzw. efekt domina wśród banków oraz stanowiła zagrożenia dla innych podmiotów gospodarczych. Banki TBTF są tak duże, że ich działalność odgrywa kluczową rolę w głównych segmentach rynku finansowego oraz ma ogromny udział w krajowym systemie płatniczym i udzielaniu kredytów, a wszelkie zawirowania w ich funkcjonowaniu mogą mieć poważny, negatywny wpływ na krajowy system finansowy [Bancarewicz 2005]. W związku z tym kraje zmuszone są otoczyć te instytucje i ich klientów specjalną ochroną, która jest udzielana ze środków publicznych.

Imperatyw takiej pomocy dla banków TBTF wynika z trzech zasadniczych argumentów. Po pierwsze, banki objęte statusem TBTF, posiadają również dużą liczbę zobowiązań wobec innych uczestników rynku finansowego. Niewypłacalność banku TBTF,

doprowadziłyby do dużych strat innych instytucji finansowych, które mogłyby sobie z nimi nie poradzić i w konsekwencji ogłosić bankructwo (tzw. efekt domina) [Todd, Thomson 1990]. Po drugie, niewypłacalność dużego banku mogłaby doprowadzić do kryzysu zaufania w całym sektorze bankowym. Panika rynkowa i masowe wycofywanie depozytów z obawy o ich utratę, tzw. run na bank, powodowałaby potrzebę zaopatrzenia tych instytucji w płynność, czyli konieczność sprzedaży aktywów po obniżonych cenach, a w konsekwencji falę niewypłacalności instytucji finansowych. Po trzecie, banki posiadają znaczące informacje dotyczące klientów, które stanowią cenną bazę w działalności kredytowej [Weitzel 2014, s. 14]. Nagły upadek dużego banku z bogatą bazą klientów mógłby znacznie pogorszyć lub całkowicie zablokować dostęp do kapitału, ponieważ przedsiębiorstwa, jak i inni klienci musieliby na nowo zbudować relację z innym bankiem [Mishkin 2006, s. 988]. Dotyczy to głównie mniejszych firm, które mają słabiej rozwiniętą bankowość relacyjną. Przytoczone argumenty potwierdzają, że z perspektywy makroekonomicznej, interwencje banków centralnych lub rządu, mające na celu ratowanie banku, będą mniej poważne w skutkach, aniżeli zezwolenie na bankructwo TBTF.

W literaturze przedmiotu część badaczy problemu zauważa jego ścisły związek z reżimem politycznym, bowiem status instytucji TBTF związany jest z oczekiwaniem, że w czasie zawirowań na rynku, rząd zabezpieczy duży bank przed bankructwem [Stern, Feldman 2004, s. 13]. Podobnie koncepcję TBTF definiuje K. Kellermann, który zauważa, że jest to polityka wsparcia państwa dla określonych banków, których upadek zdestabilizowałby cały system finansowy oraz miałby negatywny wpływ na realną sferę gospodarki. Dlatego, w związku z ich ogromnym znaczeniem dla stabilności systemu finansowego, banki centralne oraz rządy zmuszone są do ich ratowania [Kellermann 2010].

Instytucje TBTF, ze względu na szeroki zakres powiązań kapitałowych i organizacyjnych, są źródłem ryzyka systemowego. Upadek jednego banku TBTF może wywołać załamanie globalnego systemu finansowego [Liberska 2016, s. 55]. W wyniku tego, dla banków objętych danym statusem istnieje imperatyw pomocy publicznej, a banki zdają sobie sprawę z gwarancji pomocy, choć nieudzielonej bezpośrednio (*implicit guarantee*) i w związku z tym wielokrotnie podejmują nadmierne ryzyko, zakłócając przy tym zdrową konkurencję.

Adrian Pop i Diana Pop w swoich badaniach zauważyli, że pomoc państwa dla banków TBTF oraz „ukryta” gwarancja udzielenia pomocy na wypadek zawirowań w czasie kryzysu, spowodowała znaczny wzrost cen akcji dużych banków i obniżyła premie za ryzyko [2009]. Istnieje także dowód na to, że obniżenie dyscypliny rynkowej i zakłócenia konkurencji, spowodowane przez doktrynę TBTF słabną, kiedy banki osiągną status „zbyt dużego, by go ratować” (TBTR). W tym kontekście, M. Völz i M. Wedow w swoich badaniach potwierdzili, że banki TBTR dyscyplinowane są poprzez wyższe premie za ryzyko [2011].

Doktryna TBTF z czasem ewoluowała i, z uwagi na różne kryteria brane pod uwagę, zaczęła przybierać nowe formy. Ze względu na znaczenie banku dla całego systemu finansowego, istnieje określenie „zbyt ważny, by upaść” (*too important to fail*), biorąc zaś pod uwagę powiązania banku z innymi instytucjami finansowymi, stosuje się określenie „zbyt połączony by upaść” (*too interconnected to fail*). Każde z tych pojęć zakłada inny powód pomocy udzielonej przez rząd, a dodatkowo ma różniące się implikacje, dla których niewypłacalne banki są postrzegane za wystarczająco ważne, by chronić je całkowicie lub częściowo przed stratami, a nawet bankructwem. Jako że kontrahenci niewypłacalnego banku, którzy mają być chronieni w ramach doktryny TBTF, mogą różnić się między sobą w zależności od znaczenia terminu (TBTF), jak i same implikacje pomocy dla banków TBTF także się zmieniają, to nie istnieje pewność, kto otrzyma wsparcie w ramach konkretnego kryterium TBTF [Kaufman 2013, s. 4].

Używany przez Thomsena termin „*too big to let fail*”, podkreśla z kolei szczególne znaczenie słowa „fail”. Jeżeli „fail” zostanie zinterpretowane jako „zawodzić”, to wówczas może być ono mylące z dwóch powodów. Z jednej strony wielkość instytucji finansowej sama w sobie nie jest wystarczającym kryterium klasyfikowania jej jako TBTF, a tym samym jako instytucji o znaczeniu systemowym. Z drugiej zaś strony niepowodzenia przedsiębiorstw są naturalną sprawą, a tłumaczenie „zbyt duże, aby pozwolić mu zawodzić rynek”, przedstawia to zjawisko ekonomiczne w lepszym świetle [Thomsen 2009]. Z kolei dla Kanea, duże banki nie tylko są *too big to fail*, ale są za duże, aby je odpowiednio zdyscyplinować i uregulować (*too big to regulate*) [2000]. Joseph E. Stiglitz zauważa, że w czasie ostatniego kryzysu, zostały przekazane zbyt duże środki publiczne na rzecz zagrożonych upadłością banków. Według niego można było przeznaczyć dla nich mniejsze środki i przeprowadzić ich restrukturyzację, ponieważ instytucje TBTF nie są „*too big to be financially restructured*” [2009].

Z określeniem TBTF łączy się definicja instytucji systemowo ważnych. Termin ten stosuje się do instytucji prowadzących taki rodzaj działalności, który jest fundamentalny dla prawidłowego i efektywnego funkcjonowania systemu finansowego oraz sfery realnej. Wszelkie zakłócenia w realizacji tych funkcji, mogą spowodować problemy w całym systemie finansowym, a z racji powiązania sfery finansowej z realną, mogą zakłócić działalność całej gospodarki [Dobrzańska, Michalewicz 2017].

Należy jednak podkreślić, że wszystkie banki TBTF są systemowo ważne, natomiast nie wszystkie instytucje systemowo ważne są TBTF, dlatego S. Johnson i J. Kwak do zdefiniowania banków TBTF, biorą pod uwagę tylko wielkość jednostki. W odniesieniu do Stanów Zjednoczonych, bankiem o znaczeniu systemowym określa się bank komercyjny, którego wielkość aktywów przekracza 4% PKB kraju, natomiast w przypadku banków inwestycyjnych jest to 2% PKB. Zatem dla małego kraju dany bank może być systemowo ważny, natomiast dla innego większego kraju nie musi [Johnson, Kwak 2011]. Dlatego to

krajowe organy nadzoru przeprowadzają identyfikację instytucji o znaczeniu systemowym, tzw. *Other Systemically Important Institutions (O-SII)*.

Określenie *too big to fail* znalazło w literaturze naukowej również swój antonim, czyli określanie banków „*too big to save*” (TBTS) – zbyt duże, by je ratować [Demirgüç-Kunt, Huizinga 2016]. Banki TBTS są za duże w stosunku do możliwości finansowych budżetów krajowych. W związku z powyższym problemy ogromnego, transgranicznego banku, mogą spotkać się z barierą możliwości finansowej państwa na udzielenie pomocy i doprowadzić do kryzysu finansów publicznych. Było to szczególnie zauważalne w Europie, tj. w Hiszpanii i w Portugalii.

W konsekwencji kryzysu i jego skutków, powstało wiele propozycji rozwiązania problemu TBTF, do których należą m.in. [Liberska 2016]:

- podział banków na mniejsze;
- zakaz fuzji i przejęć;
- ograniczenie ryzykownych operacji;
- wzmocnienie nadzoru;
- stworzenie systemu stałego monitorowania ewentualnych zagrożeń, jakie mogą generować;
- zastosowanie specjalnych standardów i wymogów kapitałowych;
- przyjęcie strategii i mechanizmu uporządkowanej likwidacji i pokrycie strat przez akcjonariuszy i wierzycieli.

Celem tych działań była chęć ograniczenia hazardu moralnego i związanego z nim ryzyka systemowego. Wszystkie reformy koncentrowały się na dwóch głównych założeniach. Po pierwsze, wprowadzono dodatkowe zabezpieczenia banków na wypadek bankructwa, polegające na specjalnych wymogach kapitałowych i regulacjach mikro- i makroostrożnościowych. Ponadto ograniczeniu poddano również zbyt ryzykowne operacje. Po drugie, przyjęto strategię, w której fundusze własne banków będą wykorzystywane do ich restrukturyzacji w sytuacji zagrożenia upadkiem, a także wprowadzono procedury uporządkowanej likwidacji banków, tak, aby w kryzysowej sytuacji instytucja finansowa zagrożona upadłością nie wywołała efektu zarażania. Oprócz tego uporządkowana likwidacja ograniczy wykorzystanie środków publicznych na ratowanie instytucji ważnej systemowo, a koszty ratowania instytucji TBTF przeniesie na instytucję i jej wierzycieli (*bail-in*).

Regulacje postkryzysowe

W reakcji na ostatni kryzys finansowy i jego istotne skutki dla finansów publicznych wielu krajów, wprowadzono liczne regulacje systemu bankowego, mające na celu ograniczyć ryzykowną i często trudną do kontroli działalność banków. Najistotniejszymi regulacjami

mającymi wpływ na zmniejszanie problemu TBTF są Bazylea III, procedura *resolution*, nadzór makroostrożnościowy, identyfikacja banków o znaczeniu systemowym oraz testy warunków skrajnych, a także zmiany strukturalne wprowadzone w kilku krajach, mające na celu oddzielenie działalności inwestycyjnej od depozytowo-kredytowej w bankach.

Wprowadzona Bazylea III zwiększa poziom funduszy własnych banków oraz poprawia ich jakość tak, aby mogły służyć pokrywaniu strat również w czasach zawirowań, regulując tym samym problem zbyt niskich funduszy własnych w stosunku do podejmowanego ryzyka. Uzupełnieniem wymogów kapitałowych są istotne dla działalności banków wskaźniki płynności: wskaźnik płynności krótkoterminowej LCR (*Liquidity Cover Ratio*) i wskaźnik stabilnego finansowania netto NSFR (*Net Stable Funding Ratio*) oraz współczynnik dźwigni finansowej, których celem jest poprawa płynności banków i zwiększenie ich bezpieczeństwa. Wprowadzone zmiany w sposób istotny wpływają na funkcjonowanie banków, a widoczną konsekwencją zaimplementowanych wymogów jest ograniczenie podaży kredytów oraz zmniejszenie rentowności banków. Ponadto wymogi dotyczące płynności, zakwestionowały istotę bankowości, polegającą na transformacji terminów aktywów i pasywów. Istnieją również obawy, że wymogi Bazylei III mogą pobudzać banki do prowadzenia działalności inwestycyjnej (zwiększającej zwrot z kapitału), która z kolei zwiększy ich powiązania z innymi uczestnikami rynku finansowego.

Ponadto wprowadzone regulacje mają negatywny wpływ zarówno na elastyczność sektora bankowego, jak i na wzrost gospodarczy. K. Kalicki twierdzi, że wprowadzone „regulacje powodują delewarowanie i zamiast czynić banki bezpieczniejszymi – uruchamiają mechanizm anihilacji pieniądza, zmniejszenia płynności gospodarki, a to skutkuje spadkiem płynności podmiotów gospodarczych, zmniejszaniem ich aktywności gospodarczej i inwestycyjnej, ograniczeniem wydatków i wzrostem bezrobocia” [2012, s. 7]. Następnie wzrost bezrobocia hamuje rozwój gospodarczy. Zjawisko to powoduje, że rośnie ryzyko kredytowe przedsiębiorstw i klientów indywidualnych oraz pojawia się negatywny efekt dla banków.

Poważnym zarzutem wobec regulacji Bazylea III jest również brak rozwiązań istotnych z punktu widzenia problemu TBTF. Rozdzielenie działalności inwestycyjnej od depozytowo-kredytowej, ograniczy działalność inwestycyjną na własny rachunek oraz zahamuje sztuczne nadmuchiwanie sum bilansowych dużych banków. Zdaniem J. Kaya, P. Boonea oraz S. Johnsona, rozwiązania dotyczące zmian strukturalnych sektora bankowego są kluczowe, aby trwale ograniczyć ryzyko systemowe generowane w sektorze bankowym i zlikwidować jego procykliczne oddziaływanie na gospodarkę [Kay 2010; Boone, Johnson 2010].

Innym, istotnym narzędziem, przyczyniającym się do ograniczenia interwencji umożliwiających wykorzystanie środków publicznych oraz zastosowanie nadzwyczajnego, niestandardowego wsparcia banku centralnego, jest procedura *resolution* (mechanizm

restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków). Ma ona zwiększać efektywność i tempo działań antykrzysowych, co należy ocenić pozytywnie, a odpowiedzialność za zarządzanie kryzysowe przyznano odpowiednim organom, które będą miały kompetencje i odpowiednie narzędzia do przeprowadzenia interwencji w czasie kryzysu, jak i ewentualnych trudności banku. Niemniej jednak, obszerność przygotowanych planów restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji może w praktyce utrudnić szybką i skuteczną interwencję tych organów. J. Kolesnik podkreśla, że proces decyzyjny o zastosowaniu procedury *resolution* będzie długotrwały i skomplikowany, co niestety, ale może spowodować niekontrolowaną upadłość banku i destabilizację europejskiego systemu bankowego [2015, s. 121], a M. Zaleska zaznacza dodatkowo, że udział tak wielu podmiotów w procesie decyzyjnym ułatwia wzrost ryzyka przecieku wrażliwych informacji do opinii publicznej [Zaleska 2015, s. 30].

Mimo, że koncepcja *resolution* zakłada pomoc dla banków bez użycia środków publicznych, to O. Szczepańska, A. Dobrzańska i B. Zdanowicz w swoim opracowaniu wskazują, że w sytuacji kryzysu o charakterze systemowym, kiedy upadłością zagrożonych jest więcej niż jeden bank, nie należy wykluczyć konieczności sięgnięcia po środki z budżetu w celu ratowania systemu finansowego i gospodarki przed całkowitą destabilizacją [2015, s. 27]. Wynika to z faktu, że wartość funduszu *resolution* szacowana na ok. 55 mld euro, jest niewielka w stosunku do aktywów największych banków strefy euro, których aktywa przewyższają przynajmniej dwukrotnie jego wartość (tabela 1). Podobne kwestie podjęła M. Zaleska, zauważając, że w przypadku banków prowadzących transgraniczną działalność, fundusz *resolution* będzie miał spore trudności. Nie jest jasno określone, co wydarzy się w sytuacji zabrania środków z funduszu *resolution*. Przewidziano możliwość bezpośredniego dofinansowania banków z krajów strefy euro z Europejskiego Mechanizmu Stabilności, po utworzeniu jednolitego mechanizmu nadzoru, którego wartość oszacowano na 60 mld euro [Zaleska 2015, s. 30]. Dyrektywa [eur-lex.europa.eu] regulująca restrukturyzację i uporządkowaną likwidację banków nie wyklucza zatem użycia środków publicznych jako rozwiązania ostatecznego. Dlatego można wysnuć wniosek, że koncepcja *resolution* nie rozwiązuje problemu TBTF. Groźba upadłości globalnego banku systemowo ważnego, będzie zatem powodowała dużą destabilizację i konieczne będzie użycie środków budżetowych na jego ratowanie, niezależnie czy w drodze dokapitalizowania, czy częściowej nacjonalizacji.

Tabela 1. Aktywa największych europejskich banków w 2016 r.

Lp.	Nazwa banku	Aktywa ogółem w bln euro
1.	HSBC	2,38
2.	BNP Paribas	2,08
3.	Group Credit Agricole	1,72
4.	Deutsche Bank	1,59
5.	Societe Generale	1,38
6.	Santander	1,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych poszczególnych banków.

W związku z powyższym, aby ograniczyć oddziaływanie ryzyka wynikającego z prowadzenia działalności inwestycyjnej na działalność depozytowo-kredytową oraz umożliwić wykorzystywanie depozytów klientów do działalności inwestycyjnej na własny rachunek, istotne wydaje się dopełnienie powyższych regulacji reformą strukturalną sektora bankowego. Do tej pory powstało kilka reform strukturalnych, m.in. w Stanach Zjednoczonych (tzw. Reguła Volckera) [Dodd-Frank 2010], w Wielkiej Brytanii (Raport Vickersa) [Independent... 2011] oraz w Niemczech [Gesetz ... 2013] i we Francji [Loi... 2013]. Tym samym, wdrażając one narzędzia zapobiegające przyszłym kryzysom (a w sytuacji ich wystąpienia ułatwiającej procedurę *resolution*) oraz ograniczające banki *ex post* (określenie progów dozwolonej działalności inwestycyjnej ograniczy powiązania banków z innymi instytucjami rynku finansowego). Brakuje jednak reformy strukturalnej, obowiązującej wszystkie kraje Unii Europejskiej. Mimo próby wprowadzenia takiej reformy w UE w ramach propozycji Komisji Europejskiej, opartej na założeniach tzw. Raportu Liikannena [2012], nie udało się dojść w tej kwestii do porozumienia i dlatego w połowie 2018 r., po kilku lat pracy nad nim, wycofano projekt dotyczący wydzielenia działalności inwestycyjnej od depozytowo-kredytowej [Proposal... 2014].

Propozycja reformy strukturalnej w UE skierowana była głównie do banków i miała stanowić kluczowy element jej działań w zakresie rozwiązania problemu TBTF, dzięki zaproponowanemu ograniczeniu sztucznego wzrostu sumy bilansowej banków, zwłaszcza wzrostu wywołanego działalnością o charakterze czysto spekulacyjnym. Proponowane rozporządzenie miało na celu zwiększenie stabilności finansowej w Unii, poprzez reformę strukturalną dużych banków i uzupełnienie w ten sposób finansowych reform regulacyjnych, przeprowadzonych wcześniej [Proposal... 2014; <https://publications.europa.eu>].

Według Komisji Europejskiej, wyodrębnienie struktur własności mogło stać się najskuteczniejszym narzędziem reformy strukturalnej, biorąc pod uwagę ułatwienie restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz ograniczenie pokusy nadużycia, konfliktów interesów, a także niewłaściwej alokacji kapitału i zasobów. Ponadto Komisja uważała również korzyści wynikające z zakazu handlu na własny rachunek, do których

zaliczała szczególnie ograniczanie ryzyka, złożoności, wzajemnych powiązań i konfliktów interesów w bankach. Wydzielenie działalności miało dotyczyć tylko dużych placówek. Mniejsze, z uwagi na to, że odczułyby nieproporcjonalne skutki, jakie zakaz ten mógłby wywołać, gdyby zostały zmuszone do zbycia części swoich portfeli, były poza propozycją regulacji.

Reforma miała uwzględniać banki, których wolumen działalności handlowej w przynajmniej ostatnich trzech latach przekraczałby próg w wysokości 70 mld euro i/lub wynosiłby 10% aktywów ogółem, w sytuacji, gdy aktywa banku byłyby wyższe niż 30 mld euro. Dlatego też objęłaby wszystkie europejskie banki, zidentyfikowane jako globalne instytucje finansowe systemowo ważne (tj. HSBC, Barclays, Standard Chartered, Royal Bank of Scotland, BNP Paribas, Group Credit Agricole, Societe Generale, Deutsche Bank, Santander, ING Bank, Unicredit Group oraz Nordea).

Mimo tego, że wniosek reformy ostatecznie został wycofany w połowie 2018 r., powinno się nadal prowadzić prace w tym zakresie, aby ograniczyć działalność spekulacyjną banków oraz ich wzajemne powiązania. Minimalizowanie działalności spekulacyjnej, stanowiłoby uzupełnienie dotychczasowych regulacji w UE. W sytuacji, gdyby banki miały obowiązek wydzielać działalność spekulacyjną, głównie prowadzoną na własny rachunek, wówczas depozyty klientów nie byłyby wykorzystywane do aktywności inwestycyjnej. Poza tym świadomość, że wydzielony podmiot handlowy mógłby ogłosić upadłość, która nie zagrażałaby w istotny sposób działalności podmiotu dominującego, ograniczałaby pokusę nadużycia. Nie byłoby również konieczności transferu środków publicznych do sektora bankowego, który nie uspołecznia swoich zysków. Zatem, powinno się tak ograniczyć działalność inwestycyjną banków depozytowo-kredytowych, aby nie uspołeczniać również strat wynikających z prowadzenia zbyt ekspansywnej działalności inwestycyjnej.

Podsumowanie

Mimo wielu lat istnienia problemu TBTF, nie znaleziono dotychczas środka zaradczego na jego zminimalizowanie. Wprowadzone po kryzysie regulacje stanowią duży krok w kierunku zwiększenia stabilności finansowej, jednakże nie rozwiązują przedstawionego w opracowaniu problemu. Mimo że sektor bankowy po ostatnim kryzysie finansowym został przeregulowany, to zdaniem autorki opracowania brakuje w UE unormowania kwestii dotyczącej ograniczenia wzajemnych powiązań banków i hazardu moralnego, które w sposób istotny może przyczynić się do ograniczenia problemu TBTF. Tylko w sytuacji, gdy banki będą miały ograniczone środki na działalność spekulacyjną, to znaczy, gdy depozyty klientów nie będą wykorzystywane do działalności inwestycyjnej

prowadzonej na własny rachunek, ograniczone zostanie ryzyko. Ponadto banki, które zostaną zmuszone do wydzielenia działalności inwestycyjnej do odrębnego podmiotu w ramach grupy kapitałowej przy założeniu, że podmiot inwestycyjny może upaść, będą bardziej rozważne w prowadzeniu działalności inwestycyjnej. Poza tym, nie będzie konieczności wykorzystywania środków publicznych na ratowanie zagrożonych upadłością banków z uwagi na to, że działalność depozytowo-kredytowa pozostałaby bezpieczna.

Bibliografia

Bancarewicz G. (2005), *Kryteria klasyfikacji i uprzywilejowana pozycja banków ważnych systemowo oraz wyrównywanie szans banków w systemie finansowym*, „Bank i Kredyt”, nr 11–12, s. 29.

Boone P., Johnson S. (2010), *Will the politics of global moral hazard sink us again?*, „The Future of Finance. And the theory that underpins it”, London School of Economics and Political Sciences, London.

Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. (2016), *Are Banks Too Big to Fail or Too Big to Save? International Evidence from Equity Prices and CDS Spreads*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 5360.

Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer protection Act, Public Law 111–203–July 21.2010, 124 Stat.1376.

Dobrzańska A., Michalewicz J. (2017), *Pokryzysowe regulacje w zakresie systemowo ważnych banków. Koniec problemu TBTF?*, „Bezpieczny Bank”, nr 1 (66), ss. 34–35.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012 [online], <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A32014L0059>, dostęp: 13.05.2019.

Gesetz zur Abschirmung von Risiken und zur Planung der Sanierung und Abwicklung von Kreditinstituten und Finanzgruppen vom 7.August 2013, Bundesgesetzblatt Jahrgang 2013, Teil I, Nr 47, ausgegeben zu Bonn, am 12. August 2013.

Independent Commission on Banking, ICB: Final Report – Recommendations, 2011, s. 59 [online], <http://bankingcommission.independent.gov.uk>, dostęp: 16.10.2017.

Johnson S., Kwak J. (2011), *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Bintage Books, New York.

Kalicki K. (2012), *Wpływ Bazylei III/CRD IV na sytuację sektora bankowego*, ALTERUM Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego, Warszawa.

Kay J. (2010), *Should We Have Narrow Banking? The Future of Finance. And the theory that underpins it*, London School of Economics and Political Sciences, London.

Kane E. (2000), *Incentives for Banking Megamergers: What Motives Might Regulators Infer From Event-Study Evidence?*, „Journal of Money, Credit and Banking”, no. 32, ss. 670–701.

Kaufman G.G. (2013), *Too Big to Fail in Banking: what does it mean?* Special Paper 222, LSE Financial Markets Group Special Paper Series June, s. 4.

Kellermann K. (2010), *Too Big to Fail: Ein gordischer Knoten für die Finanzmarktaufsicht?*, KOFL Working Papers, No. 6 [online], <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/58041/1/623723948.pdf>, dostęp: 14.05.2019.

Koleśnik J. (2015), *Jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji* [w:] M Zaleska (red.), *Europejska Unia Bankowa*, Difin, Warszawa, ss. 99–123.

Liberska B. (red.) (2016), *Nowa globalna architektura finansowa. W stronę bezpieczniejszego sektora bankowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Liikanen E. (2012), *Final report. High-level Expert group on reforming the structure of the EU banking sector*, Brussels [online], https://ec.europa.eu/info/system/files/liikanen-report-02102012_en.pdf, dostęp: 14.05.2019.

Loi 2013–672 du 26 Juillet 2013 de separation et regulation des activités bancaires, NOR: EFIX1239994L, JORF n-173 du 23 juillet 2013.

Mishkin F.S. (2006), *How Big a Problem is Too Big to Fail? A Review of Gary Stern and Ron Feldman's Too Big to Fail: The Hazard of Bank Bailouts*, „Journal of Economic Literature”, vol. 44, no 4, ss. 988–1004.

Pop A., Pop D. (2009), *Requiem for market discipline and the specter of TBTF in Japanese banking*, „The Quarterly Review of Economics and Finance”, vol. 49, ss. 1429–1459.

Proposal for a Regulation of The European Parliament and of The Council on structural measures improving the resilience of EU credit institutions (2014), European Commission, COM 43 final, Brussels.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Radu 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie 648/2012 (Official Journal nr L 176 z 27 VI 2013.) [online], <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d8aaece8-41cc-4203-a4c0-f2bbe8800915/language-pl>, dostęp: 14.05.2019.

Stern G. H., Feldman R. (2004), *Too Big to Fail: The Hazards of Bank Bailouts*, Brookings Institution Press, Washington D.C.

Stiglitz J.E. (2009), *Too Big to Fail or Too Big to Save? Examining the Systemic Threats of Large Financial Institutions*, Testimony before the Joint Economic Committee of the US Congress hearing.

Szczepańska O., Dobrzańska A., Zdanowicz B. (2015), *Resolution czyli nowe podejście do banków zagrożonych upadłością*, Departament Stabilności Finansowej, NBP, Warszawa.

Thomsen J.B. (2009), *On Systemically Important Financial Institutions and Progressive Systemic Mitigation*, Federal Reserve Bank of Cleveland, Policy Discussion Paper 27.

Todd W. F., Thomson J. B. (1990), *An Insider's View of the Political Economy of the Too Big to Fail Doctrine*, Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper 9017.

Weitzel J. (2014), *Die ökonomische Bedeutung des Bankensektors unter Berücksichtigung der „Too-Big-to-Fail“ – Doktrin*, Cuvillier Verlag, Göttingen.

Völz M., Vedow M. (2011), *Market discipline and too-big-to-fail in the CDS market: Does banks' size reduce market discipline?*, „Journal of Empirical Finance”, Vol. 18, ss. 195–210.

Zaleska M. (2015), *Zintegrowane ramy finansowe – koncepcja i wyzwania* [w:] M. Zaleska. (red.), *Europejska Unia Bankowa*, Difin, Warszawa, ss. 13–34.

Bartłomiej Lisicki | bartlomiej.lisicki@edu.uekat.pl

Wydział Finansów i Ubezpieczeń

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ORCID ID: 0000-0002-8455-4312

Cenotwórczy charakter odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych na przykładzie spółek indeksu WIG30

Price-Generating Factor of Impairment of Non-Financial Assets on the Example of WIG30 Companies

Abstract: The main purpose of this paper is the examination how the information about write-down of non-financial assets has an influence on the market values of joint stock companies. Firstly were chosen the thirty biggest companies listed on the Warsaw Stock Exchange. Secondly had been found informations about impairment of non-financial assets between march 2013 and February 2018. For each write-down of assets information was created a three days (symmetrical) event window and calculated abnormal returns for each day of its own. It was stated that the calculations showed statistically significant values of abnormal returns only in third day of event window (day after transmission the impairment information). In the other days influence of given information was marginal.

Key words: non-financial assets, impairment, write-offs, information efficiency, event study

Wprowadzenie

Zgodnie z art. 28 ust. 7 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [Dz.U. 1994 Nr 121 poz. 591] (dalej UoR) oraz Uchwały nr 2 Ministra Finansów z dnia 29 marca 2012 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia

znowelizowanego Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 4 „Utrata wartości aktywów” [Dz. Urz. Min. Fin. 2012 r. poz.15] (dalej KSR 4), gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany element aktywów nie wygeneruje w przyszłości oczekiwanych korzyści, należy dokonać odpisu z tytułu utraty wartości (OTUW). Odpis ten stanowi nadwyżkę wartości bilansowej jednego z aktywów w stosunku do jego wartości odzyskiwanej. Dokonanie odpisu pozwala wycenić składnik majątku w wartości możliwie jak najbardziej zbliżonej do wartości godziwej¹. OTUW może dotyczyć różnych grup aktywów.

Niniejsze opracowanie koncentruje się na syntetycznej kategorii aktywów niefinansowych. Jego celem jest zbadanie reakcji uczestników rynku kapitałowego na ogłoszenie publicznej informacji dotyczącej dokonania aktualizacji wartości niefinansowych aktywów spółek giełdowych. Może mieć ono ujemny wpływ na ich wycenę rynkową ze względu na ujmowanie w ciężar kosztów wartości odpisu, które to powoduje obniżenie wyniku finansowego okresu. Zamierzeniem autora jest zweryfikowanie postawionej hipotezy mówiącej o krótkoterminowym spadku wyceny rynkowej spółek, które przekazały do publicznej wiadomości informację o zamiarze przeprowadzenia (bądź samym zrealizowaniu) odpisu z tytułu utraty wartości. W tym celu wykorzystana została metoda analizy zdarzeń [Fama, Fisher, Jensen i in. 1969, ss. 1–10].

Ze względu na systematyczny wzrost całkowitej liczby spółek wykazujących utratę wartości aktywów od roku 2007 [Piosik, Rówińska 2011, ss. 198–199] badaniu poddano wyłącznie spółki zgrupowane w indeksie WIG30 (według składu indeksu na dzień 10.03.2018) w okresie ostatnich 5 lat tj. od marca 2013 do lutego 2018 roku.

Odpisy aktualizujące wartość aktywów w spółkach akcyjnych

Dostarczenie wszystkim interesariuszom wiarygodnej i rzetelnej informacji wymaga weryfikowania majątku spółki [Marcinkowska, Sawicka, Stroncsek 2017, s. 158]. Właściwą informację dotyczącą aktywów jednostki pozwalają ustalić OTUW. Wynikiem tej aktualizacji jest ustalenie wartości składnika aktywów do poziomu prawdopodobnych korzyści, których może spodziewać się podmiot będący w jego posiadaniu [Kumor, Poniatowska 2012, s. 119].

Poza wspomnianą UoR oraz KSR 4 zasady dokonywania OTUW opisywane są także w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 36. Utrata wartości aktywów [Dz. Urz. UE L 320/215] (dalej MSR). Zgodnie z nimi spółka ma obowiązek analizowania szeregu przesłanek zewnętrznych, jak i wewnętrznych, które mogą doprowadzić do deprecjacji wartości księgowej składnika majątku.

¹ Opis pojęcia m.in. [Ronen 2008; Gierusz 2011, ss. 111–126].

Co istotne dla tematyki niniejszego artykułu, OTUW definiowane jest jako zmniejszenie wartości księgowej elementu aktywów skutkujące powstaniem kosztu, który to z kolei ma ujemny wpływ na kształtowanie wyniku finansowego spółki. Niższa jego wartość może być z kolei źle odebrana przez inwestorów lokujących kapitał w papiery wartościowe takiego podmiotu.

Tematyka odpisów aktualizujących wartość aktywów była przedmiotem badań wielu autorów. Wymienić można tu kilka grup rodzajów publikacji traktujących o tematyce odpisów: dyskusja nad wprowadzanymi regulacjami w zakresie OTUW [Beatty, Weber 2006; Ryba 2012] wskazanie grup aktywów podlegających najczęściej OTUW [Elliot, Shaw 1988; Andrews 2006], czy determinanty przeprowadzania aktualizacji wartości aktywów [Cotter, Stokes, Watt 1998; Piosik, Rówińska 2012; Chraścina 2015]. W ostatnich latach pojawiły się również publikacje wskazujące na wpływ OTUW na kształtowanie wyniku finansowego [Piosik 2013; Stępień 2013; Kumor, Poniatowska 2016], czy uwzględnienie ich jako elementu zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej [Trzpioła 2012; Gierusz, Mazurowska 2016].

Celem niniejszego opracowania jest jednak sprawdzenie reakcji rynku na przekazaną przez spółkę informację dotyczącą odpisu aktualizującego wartość aktywów niefinansowych. Podobna tematyka była już rozpatrywana przez zagranicznych autorów. Opis ich badań został pokrótce przedstawione w tabeli nr 1.

Tabela 1. Przegląd badań w zakresie wpływu przekazanej informacji o odpisie aktualizującym wartość aktywów na wycenę rynkową

Autor(rzy) badań	Próba badawcza i metodyka	Okres badania	Wnioski
Strong, Meyer [1987]	78 ogłoszeń o dokonaniu odpisów aktualizujących; wykorzystanie metodologii analizy zdarzeń do oceny efektu przekazania informacji na wartość papierów wartościowych.	1981–1985	Stwierdzenie pozytywnego wpływu na ceny akcji spółek przekazujących informacje o aktualizacji wartości posiadanej majątku.
Ghicas, Hevas, Papadaki [1996]	Sprawdzenie powiązania pomiędzy rocznymi stopami zwrotu spółek notowanych na giełdzie w Atenach a korzyściami podatkowymi płynącymi z przeszacowania wartości aktywów trwałych; zastosowanie modelu regresji wykorzystującego m.in. wskaźnik EPS, względną wartość przyrostu spółki czy kwotę przeszacowania przypadającą na akcję; istotną cechą przeszacowań w Grecji był ich obowiązkowy charakter wynikający z legislacji.	1982, 1988, 1992	Autorzy wykazali pojedyncze powiązania między zmiennymi w roku 1992; rozszerzenie skumulowanych stóp zwrotu z roku do dwóch wskazało na istnienie powiązania również w roku 1982; ponadto dla wskazanych lat została zaobserwowana zależność między ceną akcji spółek a kwotą dokonanego przez nie przeszacowania.

<p>Gu, Lev [2011]</p>	<p>Zbadanie ponad 7 tysięcy przypadków akwizycji w Stanach Zjednoczonych; wskazanie zawyżonej wartości przejmowanej jednostki jako podstawowego czynnika powodującego późniejsze aktualizacje wartości firmy; przyjęcie założenia o spadku stóp zwrotu w przyszłości dla zawyżonych w ten sposób cen akcji.</p>	<p>1990–2006</p>	<p>Potwierdzenie hipotezy wskazującej zawyżoną cenę akwizycji jako przyczynę dokonywania odpisów aktualizujących wartość nabytej firmy; wskazanie silnego powiązania między przewartościowaniem akcji i intensywnością przejęć; nietrafne dokonane przejęcia (ze względu na zawyżoną cenę nabycia) powodują dla kupującego znacznie niższe stopy zwrotu niż wynikałoby to ze stopnia przewartościowania.</p>
<p>Hamberg, Paananen, Novak [2011]</p>	<p>W jednym opracowaniu autorzy wskazali reakcję rynku akcji na zaadoptowanie regulacji (dotyczących m.in. wartości firmy) MSSF 3; badanie dotyczyło 226 firm notowanych na Sztokholmskiej Giełdzie Papierów Wartościowych; skonstruowali oni dwa portfele akcyjne różniące się pod względem ujmowania wartości firmy w sprawozdaniu finansowym.</p>	<p>2004–2007</p>	<p>Stwierdzono, że zniesiona amortyzacja wartości firmy ma wpływ na ponadprzeciętne stopy zwrotu z ich akcji (pomimo niższych dochodów); w badaniu wskazano, że inwestorzy odczytują zmiany dokonywane w ramach MSSF 3 jako zwiększonych przepływów pieniężnych w przyszłości.</p>
<p>Knauer, Wohrmann [2016]</p>	<p>564 odpisy aktualizujące wartość firmy w spółkach zgrupowanych w głównych indeksach wszystkich europejskich krajów oraz podmioty notowane na NYSE; wykorzystanie analizy zdarzeń w celu reakcji rynku na informację o dokonaniu aktualizacji wartości firmy; oszacowanie modelu wielu zmiennych wskazującego oczekiwaną stopę zwrotu uwzględniającego m.in. nieoczekiwane kwartalne zyski czy wielkość spółki, wskazanie ochrony prawnej jako czynnika dodatkowo różnicującego zaobserwowaną reakcję.</p>	<p>2005–2009</p>	<p>Na podstawie obliczeń z przyjętej próby autorzy wykazali negatywną reakcję rynku w przypadku ogłoszenia odpisu aktualizującego wartość firmy; ponadto wskazali, że reakcja ta jest bardziej negatywna w krajach charakteryzujących się niższym poziomem ochrony prawnej inwestora zezwalającej na większą „dyskrecję” zarządu; reakcja rynku powiązana była również z wiarygodnością wyjaśnień władz spółki dotyczącej przyczyn dokonania odpisu.</p>
<p>Cheng, Peterson, Sherrill [2017]</p>	<p>Ponad 3200 zbadanych przypadków dokonania odpisu aktualizującego wartość firmy; w skład weszły spółki notowane na NYSE, AMEX oraz NASDAQ; badanie wpływu odpisu na stopy zwrotu zarówno w krótkim, jak i w długim okresie; wykorzystanie trójczynnиковego modelu Famy i Frencha w analizie zdarzeń.</p>	<p>2002–2011</p>	<p>Opportunizm w stosunku do poprzednich badań - wykazanie dodatnich nadwyżkowych stóp zwrotu w długim okresie (ponad 250 dni od momentu ogłoszenia informacji o odpisie); według autorów w świetle aktualnych regulacji z zakresu wartości firmy inwestorzy postrzegają w długim terminie jej aktualizację jak zdarzenie pozytywne.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Strong, Meyer 1987; Ghicas, Hevas, Papadaki 1996; Gu, Lev 2011; Hamberg, Paananen, Novak 2011; Knauer, Wohrmann 2016; Cheng, Peterson, Sherrill 2017].

W odniesieniu do polskiego rynku kapitałowego, temat jednak wydaje się rozpoznany w znacznie mniejszym stopniu, co niejako uzasadnia podjęcie rozważań w tym artykule.

Autor w dalszych rozważaniach skupi się na wpływie przekazanej przez podmioty z indeksu WIG30 wiadomości o dokonanych lub planowanych OTUW. Wykorzystana

w tym celu została metodyka analizy zdarzeń, która pozwala oszacować wpływ zdarzenia (tutaj informacji o OTUW) na kształtowanie krótkoterminowych stóp zwrotu z akcji największych spółek Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW).

Metodyka analizy zdarzeń – sposób pomiaru pól silnej efektywności informacyjnej rynku kapitałowego

Metodyka analizy zdarzeń (*ang. event study*) została opracowana przed blisko pięćdziesięcioma laty przez Eugena Fama. Służy do oceny reakcji inwestorów na napływające na rynek finansowy informacje. Analiza zdarzeń składa się z kilku etapów, które warunkują prawidłowe jej przeprowadzenie. McWilliams & Siegel [1997] wskazują na:

- zdefiniowanie zdarzenia,
- przegląd teorii uzasadniających reakcję na wskazane zdarzenie,
- wybór grup spółek podlegających badaniu,
- określenie okna zdarzenia, w którym będzie badane występowanie nadwyżkowej oraz okna estymacyjnego służącego do obliczenia oczekiwanej stopy zwrotu,
- oszacowanie dodatkowej stopy zwrotu (poprzez porównanie rzeczywistej z oszacowaną),
- testowanie jej istotności za pomocą testów parametrycznych i nieparametrycznych,
- podsumowanie wyników oraz sformułowanie wniosków.

W nawiązaniu do zaprezentowanego postępowania autor za zdarzenie, którego wpływ na osiągnięcie nadwyżkowych stóp zwrotu będzie testowany, uznał przekazanie w ESPI² informacji o utracie wartości (bądź planie jej przeprowadzenia w przyszłości) aktywów niefinansowych dokonanych przez spółkę indeksu WIG30 w okresie 03.2013–02.2018. Co niezmiernie ważne, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z 2009 r., rozdział 2, § 5.1 [Dz. U. 2009 Nr 33 poz. 259], nie została określona minimalna wartość dokonanego odpisu aktualizującego, zobowiązująca do poinformowania inwestorów o zaistniałym zdarzeniu. Emitent raportujący w kanale ESPI jest zobowiązany do przekazania, w formie raportu bieżącego, informacji o „utracie przez emitenta lub jednostkę od niego zależną (...) aktywów o znacznej wartości”. Ten brak precyzyjnego wskazania kwoty OTUW spowodował konieczność zbadania wpływu na wycenę rynkową wyłącznie samego faktu dostarczenia uczestnikom rynku kapitałowego raportu bieżącego wskazującego na utratę wartości aktywów niefinansowych.

Za okno zdarzenia zostały uznane także dni sąsiadujące z dniem udostępnienia takiej informacji tj. dzień poprzedzający oraz następujący po nim. Okno zdarzenia będzie liczyło zatem trzy dni. Celowość wyboru takiej jego długości ma za zadanie sprawdzenie

² Elektroniczny System Przekazywania Informacji umożliwiający natychmiastowe przesłanie i publikację informacji przez emitentów giełdowych, które wynikają z obowiązku przepisów prawa.

ewentualnego wcześniejszego wycieku informacji dotyczącego OTUW (sprawdzenie nadwyżkowych stóp zwrotu w dniu poprzedzającym), a także reakcji inwestorów w sytuacji, gdy wiadomość została przekazana po zakończeniu sesji giełdowej (sprawdzenie nadwyżkowych stóp zwrotu w dniu następnym).

Do obliczenia nadwyżkowej stopy zwrotu w poszczególnych oknach zdarzenia niezbędne było oszacowanie oczekiwanej stopy zwrotu. W tym przykładzie użyto jednego z modeli rynkowych – jednoindeksowego modelu Sharpe'a [1963]. Zgodnie z nim stopa zwrotu danej spółki jest ściśle powiązana z indeksem szerokiego rynku (WIG). Kształtowanie oczekiwanej stopy zwrotu z indeksu i w okresie t przedstawia poniższy wzór:

$$E(R_{it}) = \beta_i R_m + \alpha_i + e_i$$

gdzie:

$E(R_{it})$ – oczekiwana stopa zwrotu ze spółki i w dniu t

β_i, α_i – oszacowane parametry modelu

R_m – rynkowa stopa zwrotu utożsamiana ze stopą zwrotu indeksu WIG

e_i – składnik losowy, którego wartość oczekiwana wynosi 0

Oczekiwana stopa zwrotu została oszacowana za pomocą modelu Sharpe'a, którego parametry obliczono przy wykorzystaniu trzydziestu dziennych stóp zwrotu z dni poprzedzających zdarzenie, przy czym ostatni dzień okna estymacyjnego zgodnie z założeniami nie przylegał bezpośrednio do pierwszego dnia okna zdarzenia.

Znając poziom oczekiwanych stóp zwrot, w następnej kolejności zostały skalkulowane nadwyżkowe stopy zwrotu dla poszczególnych spółek. W najprostszym ujęciu stanowią one różnicę między rzeczywistą a oczekiwaną stopą zwrotu w okresie t z indeksu i .

Obliczone wartości nadwyżkowych stóp zwrotu odnotowanych w oknie zdarzenia zostały poddane zweryfikowaniu istotności za pomocą testu t_{stat} zaproponowanym przez H. Gurgula [2012, ss. 50–51]. Zgodnie z nim statystyka testowa przyjmuje postać wyrażoną wzorem:

$$tstat = \frac{\overline{AR}_t}{\hat{\sigma}_{\overline{AR}_t}}$$

gdzie:

\overline{AR}_t – średnia zwykła stopa zwrotu w dniu t okna zdarzenia

$\hat{\sigma}_{\overline{AR}_t}$ – odchylenie standardowe przeciętnych zwykłych stóp zwrotu

Przyjmuje on hipotezę zerową mówiącą o statystycznej nieistotności osiągniętych zwykłych stóp zwrotu w poszczególnych dniach okna zdarzenia, podczas gdy hipoteza alternatywna wskazuje z kolei na ich statystyczną istotność.

Wpływ ogłoszenia informacji o odpisie z tytułu trwałej utraty wartości na wycenę rynkową spółek indeksu WIG30

Przedmiotem niniejszego opracowania było zweryfikowanie hipotezy mówiącej o wpływie OTUW na wycenę rynkową spółek przekazujących taką informację. Autor przyjął, że wiadomość taka może spowodować wystąpienie istotnych statystycznie ujemnych nadwyżkowych stóp zwrotu w dniach towarzyszących jej ogłoszeniu (jak i dniach z nim sąsiadujących).

W celu sprawdzenia prawdziwości hipotezy konieczne było dokonanie przeglądu przekazywanych w kanale ESPI przez spółki indeksu WIG30 informacji w okresie od marca 2013 do końca lutego 2018 roku. W tym pięcioletnim okresie badawczym odnotowano 37 przypadków przekazania raportu bieżącego traktującego o OTUW. 33 z nich zakwalifikowano jako aktualizację wartości aktywów niefinansowych. Co ważne, wiadomości te przy użyciu kanału ESPI w badanym okresie przekazało tylko 10 emitentów (ujętych w tabeli 2 przybliżającej informację o OTUW).

Tabela 2. Informacje o odpisach aktualizujących wartość aktywów niefinansowych w spółkach indeksu WIG30 w latach 2013 (marzec) – 2018 (luty)

Spółka	Data informacji	Szczegóły
Energa	25.02.2014	Odpis aktualizujący wartość rzeczowych aktywów trwałych w spółce ENERGA Elektrownie Ostrołęka o wpływie na: wynik EBITDA w wys. ok. -28,2 mln zł
	11.04.2016	Aktualizacja wartości rzeczowych aktywów trwałych (w segmencie Wytwarzanie) na kwotę 187,6 mln zł oraz przeprowadzenie testów na utratę wartości dla wartości firmy (odpis w wysokości 117 mln zł).
	28.06.2016	Odpis aktualizujący wartość istniejących i projektowanych farm wiatrowych na kwotę 247 mln zł.
	03.02.2017	Decyzja o rozpoznaniu odpisów aktualizujących wartość Elektrowni Ostrołęka B na kwotę 132 mln zł.
	13.10.2017	Odpis aktualizujący wartość istniejących farm wiatrowych na kwotę 70,6 mln zł oraz wartość firmy w wysokości 10,9 mln zł.

Grupa Azoty	13.02.2014	Wynik testów wskazał na utratę wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych instalacji Polioksymetylenu (POM) – odpis aktualizujący w wysokości 46 mln zł.
	15.01.2016	Odpis aktualizujący w wysokości 11,9 mln zł.-przesłanki te związane są ze zmianą technologii produkcji cykloheksanolu.
	02.08.2017	Dokonanie odpisu aktualizującego wartość nakładów niematerialnych z tytułu usług wynikających z umowy z firmą AVES FZE w kwocie 28,4 mln zł.
JSW	30.01.2015	Odpis aktualizujący wartość majątku KWK Krupiński w wysokości 224,2 mln zł.
	26.08.2015	Odpis aktualizujący wartość KWK Krupiński w wysokości 211,2 mln zł.
	26.02.2016	Utrata bilansowej wartości aktywów trwałych w segmencie Węgiel oraz Koks w wysokości ok. 2,7 mld zł (odpowiednio 2,0 i 0,7 mld zł)
	27.04.2016	Dodatkowa utrata bilansowej wartości aktywów trwałych na poziomie 320 mln zł w segmencie Węgiel.
	28.02.2018	Utrata wartości bilansowej majątku KWK Knurów–Szczygłowice oraz Budryk w łącznej wysokości 759,1 mln zł.
KGHM	08.02.2016	Odpisy aktualizujące z tytułu utraty bilansowej wartości aktywów: - w kwocie 1 038 mln zł w Sierra Gorda SCM, - w kwocie 331 mln zł kopalni Zagłębia Sudbury, - w kwocie 328 mln zł kopalni Robinson, - w kwocie 230 mln zł w kopalni Franke.
	02.03.2016 ¹	Odpisy aktualizujące z tytułu utraty bilansowej wartości aktywów: - w kwocie 3 070 mln zł w Sierra Gorda SCM, - w kwocie 936 mln zł kopalni Zagłębia Sudbury, - w kwocie 827 mln zł kopalni Robinson, - w kwocie 230 mln zł kopalni Franke.
	14.02.2017	Odpisy aktualizujące z tytułu utraty bilansowej wartości aktywów: - w kwocie 188,7 mln zł kopalni Robinson; - w kwocie 256,3 mln zł kopalni Zagłębia Sudbury; - w kwocie 414,4 mln zł KGHM Ajax.
	21.02.2018	Odpisy aktualizujące z tytułu utraty bilansowej wartości aktywów: - w kwocie 411,8 mln zł kopalni Zagłębia Sudbury; - w kwocie 222,8 mln zł KGHM Ajax.
Lotos	12.08.2014	Odpis aktualizujący wartość nakładów na złoże YME w wysokości 545 mln złotych.
	03.02.2015	Szacowana wartość odpisów wyniosła około 0,4 mld PLN, obniżając skonsolidowany raportowany wynik operacyjny (z uwagi na obniżkę notowań cen ropy naftowej).
Orange	13.02.2017	Rozpoznanie odpisu aktualizacyjnego wynikającego z trwałej utraty wartości aktywów na kwotę 1 793 mln zł w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.
PGE	25.08.2015	Utrata bilansowej wartości rzeczowych aktywów trwałych w segmencie Energetyki Konwencjonalnej w wysokości ok. 8,8 mld zł.
	05.07.2016	Utrata wartości aktywów wynosi około 0,8 mld zł. Kwota ta obejmuje: rzeczowe aktywa trwałe oddanych do użytku farm wiatrowych, projekty inwestycyjne prowadzone w obszarze energetyki wiatrowej oraz wartość firmy.
	12.01.2018	Utrata bilansowej wartości wybranych rzeczowych aktywów trwałych w segmentach Energetyki Konwencjonalnej oraz Energetyki Odnawialnej w wysokości ok. 807 mln zł.

PGNiG	30.07.2014	Odpis aktualizujący oraz spisanie w koszty wydatków, dotyczących majątku produkcyjnego, środków trwałych w budowie oraz zapasów gazu na kwotę ok. 636 mln zł.
	05.02.2015	Odpis aktualizujący oraz spisanie w koszty wydatków dotyczących środków trwałych w budowie, majątku produkcyjnego oraz zapasów gazu na kwotę ok. 627 mln zł.
	17.07.2015	Odpis aktualizujący oraz spisanie w koszty wydatków dotyczących środków trwałych w budowie oraz majątku produkcyjnego na kwotę ok. 377 mln zł.
	07.07.2016	Odpis aktualizujący wartość majątku pomniejszy wynik operacyjny PGNiG SA w II kwartale 2016 roku o około 624 mln zł.
	19.01.2018	Dokonywanie odpisów aktualizujących powstałych w wyniku przeprowadzonych testów na utratę wartości majątku w PGNiG S.A. wpływ na wynik w IV kwartale 2017 roku o około 776 mln zł.
PKP Cargo	15.03.2016	Odpisy z tytułu utraty wartości następujących aktywów: - rzeczowych aktywów trwałych, w postaci taboru kolejowego, w kwocie 147,8 mln zł, - zapasów w kwocie 5,3 mln zł, - aktywów trwałych zaklasyfikowanych jako przeznaczone do sprzedaży w kwocie 24 mln zł.
Tauron	05.07.2013	Utrata bilansowej wartości rzeczowych aktywów trwałych w segmencie Wytwarzania w wysokości ok. 240 mln zł.
	18.02.2015	Ujęcie w ciężar kosztów IV kwartału 2014 r. rezerw i odpisów aktualizujących wartość aktywów w łącznej kwocie ok. 150 mln zł.
	26.07.2016	Utworzenie odpisów z tytułu utraty wartości bilansowej rzeczowych i niematerialnych aktywów trwałych oraz wartości firmy, a także odwrócenia wcześniej utworzonych odpisów, w segmencie Wytwarzanie. Łączna kwota netto odpisów wynosi około 0,7 mld zł.
	14.02.2017	Odpisy ujęte na dzień 31 grudnia 2016 r. (dotyczą spółek segmentu Wytwarzanie): - łączna kwota netto odpisów dotyczących farm wiatrowych ok. 77 mln zł.

Źródło: opracowanie własne na podstawie komunikatów spółek [ESPI, <http://biznes.pap.pl/pl/reports/esp/all,0,0,0,1>, dostęp: 10 marca 2018].

Dla każdej z powyższych przekazanych informacji dotyczących aktualizacji wartości aktywów niefinansowych zostało utworzone trzydniowe, symetryczne okno zdarzenia. Ponadto konieczne było wyznaczenie oczekiwanej stopy zwrotu w poszczególnych dniach okna zdarzenia. W tym celu oszacowano parametry modelu rynkowego na podstawie dziennych stóp zwrotu z danej spółki i indeksu szerokiego rynku WIG z dni T_{-33}^-, T_{-4}^+ , gdzie T_0 stanowił dzień przekazania informacji o OTUW. Po estymacji oczekiwanej stopy zwrotu nastąpiło obliczenie nadwyżkowych dziennych stóp zwrotu w każdym wskazanym oknie zdarzenia. Wartości nadwyżkowych stóp zwrotu (AR) wraz z ich skumulowanymi wartościami (CAR), przeciętną zwykłą stopą zwrotu (AAR) oraz wartościami testu statystycznego opracowanego przez H. Gurgula, przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Nadwyżkowe stopy zwroty w spółkach indeksu WIG30 we wskazanych oknach zdarzenia (w %)

Spółka	Data	AR			CAR	AAR
		Dzień-1	Odpis-dzień 0	Dzień 1		
Azoty	13.02.2014	4,03	1,18	-1,39	3,83	1,47
	15.01.2016	-1,40	-0,92	-0,35	-2,67	
	02.08.2017	2,13	1,37	-0,26	3,24	
Energia	25.02.2014	-0,49	0,43	-0,44	-0,49	-1,27
	11.04.2016	-0,13	-0,35	0,56	0,08	
	28.06.2016	1,27	0,04	-0,83	0,48	
	03.02.2017	-1,68	-1,20	-1,58	-4,46	
	13.10.2017	-0,69	-2,02	0,76	-1,95	
JSW	30.01.2015	3,61	9,16	-2,86	9,92	-1,76
	26.08.2015	-4,54	-6,73	5,84	-5,43	
	26.02.2016	0,73	-1,87	-4,59	-5,74	
	27.04.2016	-4,43	0,44	1,66	-2,33	
	28.02.2018	-3,24	-3,39	1,40	-5,23	
KGHM	08.02.2016	3,08	0,52	-4,82	-1,22	1,58
	02.03.2016	0,11	1,30	4,11	5,52	
	14.02.2017	3,22	-2,40	-0,67	0,15	
	21.02.2018	1,46	1,48	-1,05	1,89	
Lotos	12.08.2014	0,87	0,49	-13,69	-12,32	-5,83
	03.02.2015	1,30	-0,84	0,19	0,66	
Orange	13.02.2017	-1,24	3,56	-11,18	-8,86	-8,86
PGE	25.08.2015	-4,79	-0,70	0,26	-5,24	-2,03
	05.07.2016	-2,03	0,16	-0,09	-1,95	
	12.01.2018	0,95	-0,73	0,87	1,09	
PGNIG	30.07.2014	-2,59	-1,63	-3,48	-7,70	-2,12
	05.02.2015	0,50	-0,33	2,83	3,00	
	17.07.2015	-1,03	0,80	-1,44	-1,67	
	07.07.2016	-3,02	1,61	-1,93	-3,34	
	19.01.2018	0,78	-0,35	-1,37	-0,94	
PKP	15.03.2016	0,25	0,95	8,07	9,27	9,27
Tauron	05.07.2013	-0,58	-1,24	-1,05	-2,87	-0,73
	18.02.2015	0,34	-1,82	1,23	-0,26	
	26.07.2016	-1,42	-0,07	-0,54	-2,03	
	14.02.2017	3,07	-1,49	0,67	2,24	
ŚREDNIA		-0,17	-0,14	-0,76	-1,07	-0,36
tstat		0,480	0,394	2,168		
pvalue		0,634	0,696	0,037		

Źródło: obliczenia własne.

W celu lepszego przedstawienia wartości zrealizowanych dziennych nadwyżkowych stóp zwrotu w wymienionych oknach zdarzenia niezbędne zdaje się zaprezentowanie przeciętnych dziennych stóp zwrotu poszczególnych spółek indeksu WIG30. Ich zestawienie znajduje się w tabeli 4.

Tabela 4. Średnie dzienne stopy zwrotu w wybranych spółkach indeksu WIG30 w okresie 03.2013–02.2018 (w %)

Spółka	Średnia dzienna stopa zwrotu
Azoty	0,037
Energa	-0,004
JSW	0,055
KGHM	-0,006
Lotos	0,053
Orange	0,018
PGE	-0,003
PGNIG	0,035
PKN	0,077
PKP	-0,003
Tauron	-0,011
Ogół wybranych	0,026

Źródło: obliczenia własne.

Jak można odczytać z danych zawartych w tabelach 3 i 4, wartości nadwyżkowych dziennych stóp zwrotu w zdecydowanej większości różnią się od średnich dziennych stóp zwrotu z okresu 03.2013–02.2018. Różnica ta jest widoczna zwłaszcza w dniu T_{+1} , gdzie średnia wartość zwykłej stopy zwrotu wyniosła $-0,76\%$. Ponadto jest ona istotna statystycznie na poziomie $\alpha < 0,05$. Pozwala to stwierdzić, że przekazana przez spółki z indeksu WIG30 informacja o OTUW ma wpływ na krótkoterminowe stopy zwrotu w dniu następującym po dniu, w którym się pojawiła. Wynikać to może w dużej mierze z tego, że spółki informowały o aktualizacji wartości aktywów niefinansowych z reguły po zamknięciu sesji giełdowej. Naturalna więc była możliwość ustosunkowania się do niej przez inwestorów dopiero w dniu kolejnym, co jest zauważalne w niższej wartości przeciętnej nadwyżkowej stopy zwrotu. Można również stwierdzić, że w dniu T_{-1} nie odnotowano istotnych statystycznie zwykłych stóp zwrotu, co niejako wyklucza możliwość wcześniejszego wycieku informacji o OTUW.

Na podstawie zaprezentowanych obliczeń przyjęta na początku rozważań przez autora hipoteza zostaje częściowo pozytywnie zweryfikowana. Informacja o aktualizacji wartości ma w krótkim terminie ujemny wpływ na wycenę rynkową spółki ją przekazującą. Wpływ ten jest zauważalny wyłącznie w dniu T_{+1} . Pozostałe dni okna zdarzenia nie wykazują istotnych statystycznie ujemnych zwykłych stóp zwrotu.

Zakończenie

Niniejsze opracowanie miało za zadanie zweryfikować hipotezę o reakcji inwestorów na przekazanie informacji o OTUW aktywów niefinansowych. W tym celu poddano badaniu największe spółki GPW, które informowały o aktualizacji swojego majątku w okresie 03.2013–02.2018 kilkadziesiąt razy. Przeprowadzone postępowanie badawcze, oparte na metodyce analizy zdarzeń Famy, wskazało występowanie istotnych statystycznie ujemnych nadwyżkowych stóp zwrotu w dniu następującym po tym, w którym wiadomość o odpisie trafiła do opinii publicznej. Ponadto przeciętna wartość zwykłych stóp zwrotu wyniosła w tym dniu okna zdarzenia $-0,76\%$, co wskazuje na istotny statystycznie spadek wyceny rynkowej spółek z indeksu WIG30 dokonujących aktualizacji swoich aktywów niefinansowych. Należy zatem pozytywnie zweryfikować postawioną hipotezę zaznaczając jednak, że istotny spadek wyceny rynkowej następował tylko w dniu T_{+1} .

W celu dokładniejszego zweryfikowania znaczenia aktualizacji wartości aktywów niefinansowych konieczne jest podjęcie kolejnych badań na innych grupach spółek. Uzyskane w ten sposób wyniki pozwolą w dokładniejszy i bardziej kompletny sposób ocenić wpływ OTUW na wycenę rynkową spółek akcyjnych.

Bibliografia

Andrews R. (2006), *Impairment of Assets: Measurement without Disclosure?*, Certified Accountants Educational Trust, London.

Beatty A., Weber J. (2006), *Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments*, „Journal of Accounting Research”, vol. 44, no. 2, ss. 257–288.

Cheng Y., Peterson D., Sherrill K. (2017), *Admitting mistakes pays: the long term impact of goodwill impairment write-offs on stock prices*, „Journal of Economics & Finance”, vol. 41, no. 2, ss. 311–329.

Chraścina M. (2015), *Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości aktywów trwałych jako narzędzie polityki bilansowej na przykładzie spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 252, ss. 47–66.

Cotter J., Stokes D., Wyatt A. (1998), *An Analysis of Factors Influencing Asset Writedowns*, „Accounting and Finance”, vol. 38, no. 2, ss. 157–179.

Elliot, J., Shaw W. (1988), *Write-offs as Accounting Procedures*, „Journal of Accounting Research”, vol. 26, no. 1 ss. 91–126.

Fama E. F., Fisher L., Jensen M. C. et al. (1969), *The adjustment of stock prices to new information*, „International Review”, vol. 10, ss. 1–10.

Ghicas D. C., Hevas D. L., Papadaki A. J. (1996), *Fixed assets revaluations and their association with stock returns*, „European Accounting Review”, vol. 5, no. 4, ss. 651–670.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (2018), *Skład indeksu WIG30*, [online], <https://www.gpw.pl/indeks?isin=PL9999999375>, dostęp: 10.03.2018.

Gierusz B., Mazurowska M. (2016), *Odpisy aktualizujące wartość aktywów jako kategoria prawa bilansowego oraz narzędzie zarządzania ryzykiem*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, t. 80, nr 2/2016, cz. 2, ss. 75–83.

Gu F., Lev B. (2011), *Overpriced shares, ill-advised acquisitions, and goodwill impairment*, „The Accounting Review”, vol. 86, no. 6, ss. 1995–2022.

Gurgul H. (2012), *Analiza zdarzeń na rynkach akcji. Wpływ informacji na ceny papierów wartościowych*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.

Hamberg M., Paananen M., Novak J. (2011), *The adoption of IFRS 3: The effects of managerial discretion and stock market reactions*, „European Accounting Review”, vol. 20, no. 2, ss. 263–288.

Knauer T., Wohrmann A. (2016), *Market reaction to Goodwill Impairments*, „European Accounting Review”, vol. 25, no. 3, ss. 421–449.

Kumor I., Poniatowska L. (2012), *Aktualizacja wyceny środków trwałych do wartości godziwej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu”, nr 255, ss. 118–126.

Kumor I., Poniatowska L. (2016), *Wycena należności a kształtowanie wyniku finansowego na przykładzie wybranych spółek z branży przemysłowej objętych WIG30*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 253, ss. 55–67.

Marcinkowska E., Sawicka J., Stronczek A. (2017), *Odpisy aktualizujące rzeczowe aktywa trwałe w ośrodkach wypracowujących korzyści ekonomiczne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, t. 88, nr 4/2017, cz. 1, ss. 157–166.

McWilliams A., Siegel D. (1997), *Event Studies in Management Research: Theoretical and Empirical Issues*, „Academy of Management Journal”, vol. 40, no. 3, ss. 626–657.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 36. Utrata wartości aktywów (2008), (Dz. Urz. UE L 320/215).

Piosik A. (2013), *Analiza związku wdrożenia MSR/MSSF z kształtowaniem wyników bilansowych. Badania empiryczne* [w:] A. Piosik (red.), *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*, C. H. Beck, Warszawa ss. 139–201.

Piosik A., Rówińska M. (2012), *Determinants of long-lived asset impairments. Evidence from Poland*, „Journal of Economics&Management”, vol. 8/12, ss. 71–104.

Polska Agencja Prasowa (2018), *Serwis ekonomiczny* [online], <http://biznes.pap.pl/pl/reports/esp/all,0,0,0,1>, dostęp: 10.03.2018.

Rozporządzenie z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, (Dz. U. 2009 Nr 33 poz. 259).

Ryba A. (2012), *Utrata wartości środków trwałych zgodnie z międzynarodowymi standardami sprawozdawczości finansowej – artykuł dyskusyjny*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu”, nr 255, ss. 230–245.

Sharpe W. (1963), *A Simplified Model for Portfolio Analysis*, „Management Science”, vol. 9, no. 2, ss. 277–293.

Stępień K. (2013), *Odpisy aktualizujące wartość aktywów jako instrument manipulowania wynikiem finansowych przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 755, ss. 689–700.

Strong J. S., Meyer J. R. (1987), *Asset Write-downs: Managerial Incentives and Security Returns*, „Journal of Finance”, vol. 42, no. 3, ss. 643–661.

Trzpioła K. (2012), *Utrata wartości aktywów jako odzwierciedlenie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej – problem ujawniania informacji w sprawozdaniu finansowym*, „Zarządzanie i Finanse”, r. 10, nr 1, cz. 1, ss. 163–174.

Uchwała nr 2 Ministra Finansów z dnia 29 marca 2012 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia znowelizowanego Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 4 „Utrata wartości aktywów” (Dz. Urz. Min. Fin. 2012 r. poz.15).

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r. Nr 121 poz. 591).



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK

Studia I i II stopnia

(LICENCJACKIE, INŻYNIERSKIE, MAGISTERSKIE,
JEDNOLITE, MAGISTERSKIE)

SPOŁECZNE I HUMANISTYCZNE

- Bezpieczeństwo narodowe
- Dziennikarstwo i komunikacja społeczna
- Europeistyka
- Filologia angielska
- Japonistyka
- Pedagogika
- Pedagogika specjalna
- Pedagogika resocjalizacyjna
- Psychologia
- Socjologia
- Socjokryminologia
- Stosunki międzynarodowe
- Turystyka i rekreacja

EKONOMICZNE

- Finanse i rachunkowość
- Logistyka
- Zarządzanie
- Ekonomia

ARTYSTYCZNE

- Film i sztuki audiowizualne
- Grafika

MEDYCZNE

- Fizjoterapia
- Kosmetologia
- Zdrowie publiczne

PRAWNE

- Prawo
- Administracja

TECHNICZNE

- Architektura i urbanistyka
- Geodezja i kartografia
- Informatyka

Studia podyplomowe

www.podyplomowe.san.edu.pl

PAO: Studia przez internet

www.pao.pl

Studia III stopnia

(SEMINARIUM DOKTORANCKIE)

- Informatyka
- Zarządzanie
- Językoznawstwo

www.san.edu.pl



Studia w języku angielskim:

* Bachelor & Master

- International Business Management
- International Business Communication
- International Tourism and Hospital Management
- IT Management

* American Master from Clark University

- Master of Science in Professional Communication
- Master of Public Administration
- Master of Science in Information Technology

* MBA@SAN z dyplomem Master Clark University Ma

www.clarkuniversity.eu