

Współczesne Finanse

Teoria i Praktyka

nr 1/2016 (1)

Rada Naukowa

prof. dr Helena Błażić – University in Rijeka
prof. dr hab. Danuta Dziawgo – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
prof. dr hab. Leszek Dziawgo – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
prof. dr Günter Hofbauer – Technische Hochschule Ingolstadt
prof. dr António Morão Lourenço – Polytechnic Institute of Santarem
prof. dr hab. Mihály Ormos – Budapest University of Technology and Economics
prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
prof. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
prof. dr hab. Maria Sierpińska – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Andrzej Szopa – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Jerzy Węclawski – Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie

Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej czasopisma www.wnus.edu.pl/wf

Redaktor naczelny	prof. dr hab. Aurelia Bielawska
Redaktorzy naukowci	dr Dariusz Pauch, dr Maciej Pawłowski
Korekta językowa	Elżbieta Blicharska (język polski) Dorota Żmudzka (język angielski)
Projekt i skład komputerowy	Wiesława Mazurkiewicz
Projekt okładki	Joanna Dubois-Mosora

Czasopismo indeksowane jest w: BazEkon, CABI, Index Copernicus oraz BazHum

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2016

ISSN 2544-199X

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIwersYTETU SZCZecińskiego

Wydanie I. Ark. wyd. 9,5. Ark. druk. 8,4. Format B5. Nakład 61 egz.

Spis treści

Günter Hofbauer, Aleksandra Nocoń, Monika Klimontowicz Development of equity regulations in the Basel framework	5
Jolanta Kondratowicz-Pozorska Wpływ wsparcia z funduszy unijnych na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce.	15
Monika Kowalska Wysokość składki ubezpieczenia OC oraz determinanty jej zróżnicowania	25
António José dos Santos Morão Lourenço, Alexandre Gonçalves Governo, Ariana Inês Gonçalves Leal The importance of commercial credit for business in Portugal.	35
Agata Lewandowska Analiza i ocena wpływu wzrostu kwoty wolnej od podatku na kondycję finansową organizacji ze statusem pożytku publicznego	47
Mirosława Mioducka, Teresa Łuczka Współpraca instytucji finansowych z sektorem FinTech.	61
Łukasz Maciej Mitek Household financial planning with financial advisory assistance.	73
Kamila Schneider Problemy funkcjonowania Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce.	83
Agnieszka Wiśniewska Determinanty nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych	91
Hermann Witte Ist der Euro sicher?	101
Michalina Zawadzka, Joanna Christiani Świadomość studentów w zakresie ubezpieczeń społecznych a skłonność do oszczędzania na cele emerytalne – analiza badania ankietowego	111
Magdalena Zioło, Bartosz Oliwa Organizacja i funkcjonowanie związków międzygminnych w Polsce	123

Development of equity regulations in the Basel framework

GÜNTER HOFBAUER,¹ ALEKSANDRA NOCOŃ,² MONIKA KLIMONTOWICZ³

¹ Prof. Dr. rer. Pol., Technische Hochschule Ingolstadt, Germany

e-mail: guenter.hofbauer@thi.de

² PhD, Department of Banking and Financial Markets, University of Economics in Katowice

e-mail: aleksandra.nocon@ue.katowice.pl

³ PhD, Department of Banking and Financial Markets, University of Economics in Katowice

e-mail: mklimontowicz@ue.katowice.pl

KEYWORDS equity regulations, capital adequacy, Capital Adequacy Ratio, Basel Committee on Banking Supervision, risk

ABSTRACT *Purpose* – the main aim of the study is to present the evolution of the regulations of the Basel Committee on Banking Supervision, paying particular attention to changes in equity regulations, initiating national and international standards for capital security of banks.

Methodology – in the empirical part we show the equity rate of banks changing over the years from 2008 or 2011 until 2015/2016.

Findings – the global financial crisis has revealed the need to improve methods of risk assessment and management in banking institutions. In fact, stability of a bank determines the stability of whole financial system. Therefore, the Basel Committee on Banking Supervision stands in the face of adapting the existing requirements, which aimed at maintaining safety of banks' capital. However, it should be noted that despite regular updating of the banks' equity regulation, towards their adaptation to the changing macroeconomic conditions, the situations of bankruptcy and insolvency of banks are observed.

Value – capital is a basic value, which is the subject of assessment from the banks' prudential standards point of view. It performs particular functions – guarantees safety, absorbs potential losses, and supports the maintenance of institutions stability, guaranteeing their further development. The key objective of equity regulations is to ensure safety of functioning of individual banks and the whole financial system, of which banks are the most important element.

Ewolucja regulacji kapitałowych Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego

KEYWORDS regulacje kapitałowe, adekwatność kapitałowa, współczynnik adekwatności kapitałowej, Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, ryzyko

STRESZCZENIE *Cel* – ukazanie ewolucji regulacji Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego ze zwróceniem szczególnej uwagi na przemiany regulacji kapitałowych, inicjujące krajowe i międzynarodowe standardy zabezpieczenia kapitałowego banków.

Metodyka badania – badania empiryczne koncentrują się na prezentacji zmian wielkości wskaźników adekwatności kapitałowej w latach 2008/2011–2015/2016.

Wynik – globalny kryzys finansowy unaoczniał potrzebę doskonalenia metod pomiaru i zarządzania ryzykiem w instytucjach bankowych. Stabilność banku determinuje bowiem stabilność całego system

finansowego. Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego staje więc w obliczu adaptacji istniejących wymogów, które mają sprzyjać właściwemu zabezpieczeniu kapitałowemu banków. Należy jednak podkreślić, że pomimo systematycznej aktualizacji regulacji kapitałowych banków w kierunku ich adaptacji do zmieniających się uwarunkowań makroekonomicznych, zdarzają się sytuacje upadłości oraz niewypłacalności banków.

Wartość – kapitał jest podstawową wielkością, będącą przedmiotem oceny z punktu widzenia norm ostrożnościowych banków. Pełni on szczególną funkcję – gwarantuje bezpieczeństwo, absorbuje ewentualne straty oraz wspiera utrzymanie stabilności instytucji, gwarantując jego dalszy rozwój. Kluczowym celem regulacji kapitałowych jest więc zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania pojedynczych banków oraz całego systemu finansowego, którego najistotniejszym ogniwem są właśnie banki.

Introduction

There is a necessity for a regulatory framework to restrain uninhibited power of free capitalistic markets. Especially in the banking sector there is a strong imperative for regulation to protect effective operation to supply real economy with money. The occurrence of the last financial crisis disclosed us very impressively that the existing regulations have not been effective enough. There is a high complexity of influencing factors in global economy and the regulations are always lagging behind. New kinds of risk have been revealed and the regulatory response was immediate in terms of Basel III.

The Basel Committee on Banking Supervision elaborated a new issue of regulations in terms of Basel III. Herein they developed two adaptations of capital requirement and transformed in EU law with Capital Requirement Directive (CRD III, Directive 2010/76/EU) and the proposed CRD IV and Capital Requirements Regulation. The scope is to strengthen prudential banking rules. The core of the matter is to require more and a higher quality of capital. This will not only have an impact on banks, it will also affect credit seeking companies, because risk will be considered much more. Higher capital charges will be required for market activities with higher risk.

The new regulations of Basel III shall contribute to a better financial stability, stronger business models of banks and more reliable balance sheets. This calls for a closer look on the business model of the borrowers, especially on the risks taken in the business. This facilitates the calculation of a risk adequate interest rate.

In this article we show the development of equity regulations elaborated in the different stages of development of the Basel framework. In the empirical part we show an interesting outcome concerning the equity rate of banks.

1. From the beginning of capital adequacy regulations

Events that took place in the twentieth century fostered alternately different doctrines relating to the scope and scale of regulation of the banking sector. Supporters of “free banking” called for more loosening in regulatory discipline, believing in the ability of banking sector self-regulation and market supervision. In turn, their opponents pointed to the advantages of banks’ strict regulations, by creating more and more restrictions and requirements for capital adequacy.

Since the 30s of the twentieth century, so since the Great Depression, prudential standards were gradually implemented, aimed at countering the threat of banking institutions' bankruptcy. At the beginning, there were set the guidelines regulating the scope of activity carried out by banks and prudential standards depending on the scale of this activity as well as risk exposure. A special role was attributed to the banks' own funds – as a non-repayable source of financing, enabling the absorption of losses and guaranteeing the fulfillment of claims for creditors in case of potential bank's insolvency. So that equity became a main axis of banks' prudential regulations (Marcinkowska, 2005).

In the late 80s of the twentieth century with the growing importance of risk management and the need to regulate banking supervision, the Basel Committee on Banking Supervision developed innovative rules relating to the security of the banking system. Basel Committee is not a supervision authority, and its recommendations are not applicable legal standards. These are only recommendations for good practice that national authorities can implement to their legislation in the form of relevant law acts, adapting to financial system specificities. At the same time, due to the high authority of the Committee, they are recognized in many countries around the world as a basis of created legal acts.

In 1988 the Basel Committee has introduced a capital measurement system, presented in the document known as *Basel Capital Accord* (Basel I). The most important element became a synthetic measure of the *Capital Adequacy Ratio* (CAR) (Basel..., 1988). This indicator, also known as Cooke ratio (*Total Capital Ratio* – TCR, *Capital to Risk Weighted Assets Ratio* – CRAR), determines how much capital a bank must hold so its activity is safe (see more: Nocoń, 2015, pp. 224–225). Initially, Capital Adequacy Ratio was referred only to credit risk, and therefore was defined as a relation between bank's capital base (own funds, consisting of Tier I capital, as a basis to cover losses, and Tier II capital as supplementary capital for a bank) to risk-weighted assets (Iwanicz-Drozdowska, 2012a, pp. 136–137).

$$CAR_1 = \frac{c_{tier\ I} + c_{tier\ II} - c_{deduction}}{r_{cred}} \geq 8\%,$$

wherein: $r_{cred} = r_{bs} + r_{obs}$,

where:

- CAR_1 – Capital Adequacy Ratio,
- $c_{tier\ I}$ – basic funds (core capital, basic equity) – Tier I capital,
- $c_{tier\ II}$ – supplementary funds – Tier II capital,
- $c_{deduction}$ – positions which reduce the total amount of funds,
- r_{cred} – exposure to credit risk (risk-weighted assets),
- r_{bs} – exposure to credit risk on balance sheet items,
- r_{obs} – exposure to credit risk on off-balance sheet items.

Basel I required that the capital adequacy ratio cannot be lower than 8% (Iwanicz-Drozdowska, 2012a, pp. 132–135). It also defined four asset classes and four non-balance sheet liabilities classes, by assigning them risk weights (0, 20, 50 and 100%). An important advantage of this approach was simplicity, which was also a main basis of criticism, because the assets were equally

treated in the same group, without the possibility of varying the level of risk (Marcinkowska, 2010, p. 47).

However, changing environment of the banking sector, dynamic development of financial markets, high volatility of prices on the financial markets, orientation only on credit risk, and in particular the criticism of the oversimplified measurement in Basel I, led to the need to include in the measurement of capital adequacy, in addition to credit risk, also other kinds of risk, like: price (market) risk and operational risk. The work on the improvement of the Basel Agreement was revealed in 2004 (after six years of preparation, analysis and discussions), presenting its new framework known as Basel II – *The New Basel Capital Accord* (Basel..., 2004). In June 2006 revised and improved version of the concept of Basel II was published (Basel..., 2006). Its main foundation became the concept of economic capital, defined as the minimum value of own funds, which secures all unexpected losses, taking into account the bank's preferences in terms of the accepted level of risk (Adamowicz, 2005). Additionally, a third category of capital was introduced – **Tier III capital** (available to cover market risk). Basel II took into consideration a proposal of measuring capital adequacy, which was based on three complementary pillars (Iwanicz-Drozdowska, 2012a, pp. 135–144):

1. Pillar I – consists of setting the minimum requirements for capital adequacy, including credit risk, market risk and operational risk.
2. Pillar II – giving supervision authorities the additional task of assessing, whether the own funds, held by a bank, are sufficient in relation to the scale and risk profile of its business.
3. Pillar III – applies to market discipline, performed by market participants, assessing bank's risk on the basis of obtained information.

The first pillar indicated the minimum capital requirements. The New Basel Capital Accord maintained previously used definition of own funds and the minimum 8% level of Capital Adequacy Ratio. However, it implemented in its estimation – apart from credit risk – also market and operational risk. In place of previously used approach – equally for all banks – was recommended the system, which consisted of three methods, allowing banking institutions to choose the most appropriate for them: a simple approach (assigning weights depending on the assets credit quality), as well as intermediate and advanced approaches. Therefore, capital requirements according to Basel II are much more dependent on the risks incurred by a bank (Marcinkowska, 2010, p. 49). Furthermore, the New Basel Capital Accord allowed banks to use their own risk models (based on the VaR methodology) in estimation of market risk exposure.

The second pillar – the supervision review process – indicated that authorities responsible for banking supervision, should provide that each bank has implemented appropriate processes for capital adequacy evaluation, depending on risk assessment incurred by a bank.

In turn, the third pillar – market discipline – aimed to support personal monitoring through increasing the range of information disclosed by banks.

The capital adequacy ratio according to Basel II is defined as follows (Iwanicz-Drozdowska, 2012a, pp. 137–138; Marcinkowska, 2009, p. 106; Kopiński, 2008, p. 140):

$$CAR_{II} = \frac{c_{tier\ I} + c_{tier\ II} - c_{deduction} + c_{tier\ III}}{r_{cred} + 12,5 (r_{mark} + r_{oper})} \geq 8\%,$$

where:

- $C_{tier\ III}$ – third category of own funds – Tier III capital,
- r_{mark} – exposure to market risk,
- r_{oper} – exposure to operational risk.

Although Basel II was an important step in the field of prudential standards for banks in relation to Basel I, has had significant faults. Criticism of Basel II was related to Marcinkowska (2010, p. 50):

- difficulties in interpretation and application of the new regulations,
- its negative impact on developing countries,
- system domination by large banks,
- its pro-cyclicality.

It was also pointed to imperfections in the risk assessment methods, arguing that risk management is not only a science but it is an art. Moreover, capital adequacy assessment is done through risk models prism, which can be unreliable.

However, during implementation of the new recommendations, included in The New Basel Capital Accord in early 2007, the first symptoms of the global financial crisis occurred. It revealed many imperfections in risk management and existing supervisory regulations. Therefore, the international bodies, including the Basel Committee on Banking Supervision, were forced to revise the mandatory amount of banks' equity capital. All G-20 countries and 19 other nations asked for more sophisticated regulations. As a result, in the years of 2010–2011, the Basel III framework was presented, which will come into force successively until 2019.

2. Equity regulations in Basel III

In December 2010 the Basel Committee has published two documents, which significantly changed the rules of the banking institutions functioning after the global financial crisis of 2007–2008:

1. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems.
2. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring.

These documents constitute a set of regulations known as Basel III, which complement the earlier recommendations of the Basel Committee – Basel I and Basel II. These changes were aimed at increasing the resistance of banking sector to financial shocks, in particular (Basel..., 2009):

- to promote the implementation of capital buffers that could be used during financial tensions,
- to strengthen the quality of bank capital,
- to introduce the leverage ratio as an additional control measure, complementary Basel II,
- to reduce cyclicality of the minimum capital requirements and promote a more prospective approach to the creation of reserves.

Basel III strengthens the existing equity requirements. It distinguishes two categories of capital in banks: Tier I and Tier II. Thereby, Tier III capital – introduced in The New Basel

Capital Accord, disappeared in Basel III (Iwanicz-Drozdowska, 2012b, p. 48). Since the beginning of the Basel capital regulations, Tier I capital had the task of absorbing losses incurred by a bank. The higher the level of Tier I capital in relation to the scale of its operations, the higher the ability to survive periods of instability. However, after the experience of the global financial crisis, the Basel Committee has proposed tightening the rules for qualifying specific positions as core capital, to fully meet the requirements associated with the ability to cover losses. The amount of the capital adequacy ratio was left at the current level of 8%. Nevertheless, in Basel III there has been made the distinction of own funds in (Iwanicz-Drozdowska, 2012b; Nocoń, 2016, pp. 210–212):

- Tier I capital, described as going concern capital,
- Tier II capital, described as gone concern capital.

This distinction between going and gone concern capital results from a situation in which the individual categories of capital may be used to cover losses. In the case of Tier I capital it is always possible, in the case of Tier II capital – only during bankruptcy or liquidation of a bank.

According to Basel III, Tier I capital consists of common equity Tier I (CET1) and additional Tier I capital. However, the main emphasis is on common equity Tier I, which includes (Basel..., 2010, p. 13):

- ordinary shares issued by a bank,
- the issue premium arising from the issuance of instruments classified as common equity Tier I,
- retained profits and other accumulated profits and disclosed reserves.

The above capital has to be considered as equity capital, according to national accounting standards. At the same time, it cannot be regarded as a liability for the purposes of determining the state of insolvency on the basis of balance sheet data, and must be specifically extracted in the balance sheet of banking institution. In turn, among the components of Tier II capital (supplementary funds) subordinated debt and reserves of general risk and surplus reserves for expected losses on the loan portfolio were qualified. These requirements are intended to prevent the assignment to own funds of such components, which are not adequately safe from the point of view of banks' capital adequacy. A kind of "failure" of hybrid instruments as a component of Tier I, required a tightening of the equity criteria (Iwanicz-Drozdowska, 2012b, p. 49).

In the existing regulations the relation between core and supplementary capital may amount to a maximum of 50%. In turn, subordinated loans classified as Tier II capital could provide no more than 25% of core capital. This meant that the capital adequacy ratio calculated for Tier I could not be less than 4%. Basel III has tightened existing recommendations, assigning a greater role of Tier I capital. Banks should therefore maintain capital adequacy ratios at the following levels (Basel..., 2010, p. 12):

- Common Equity Tier I ratio (CET1) $\geq 4,5\%$,
- Tier I Capital ratio $\geq 6\%$,
- Capital Adequacy Ratio (Tier I + Tier II) $\geq 8\%$.

Despite the fact that the Basel Committee maintained the current level of capital adequacy ratio at a level of 8%, but it also introduced two capital buffers:

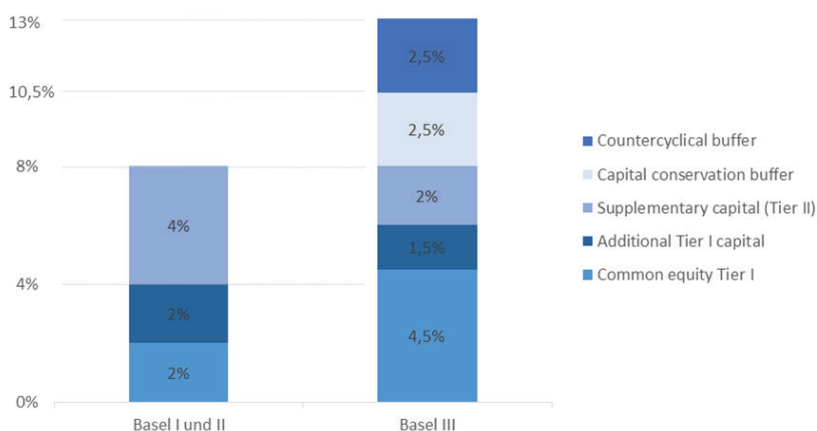
- capital conservation buffer – which has protective character,
- countercyclical buffer – which has countercyclical character.

Their aim is to increase the security of banks and banking sector, increasing requirements for the level of adequacy ratio, taking into account common equity Tier I. Capital conservation buffer refers to the level of capital protection at the level of individual bank (microeconomic approach), while the countercyclical buffer – at the level of the banking sector of a country (macroeconomic approach).

The protective buffer applies to all banks, regardless of jurisdiction, aiming to increase their resilience, expanding the capacity to absorb losses, as well as reducing the possibility of lowering the capital adequacy ratio below 8%. The buffer limits possibilities of disposal of generated capital by banks through restrictions of paid dividends, buying its own shares or paying bonuses. Capital conservation buffer will appear in 2016 at a level of 0.625%, in the following year it will increase to 1.25%, after that to 1.875%, and from the beginning of 2019 it will amount to 2.5% (Basel..., 2010, pp. 54–57).

The countercyclical buffer is an essential macro-prudential tool of the whole package of regulation. It has been added on the development of lending in a country. Its aim is to correct the growth rate of lending (cooling). It was added to the protective buffer. This buffer requires to maintain additional common equity Tier I in the range of 0 to 2.5% of risk weighted assets, depending on the assessment of the financial safety net institutions about the possibility of generating excessive systemic risk. The level of the buffer will vary with the level of protection buffer – in 2016 it will be at a maximum level of 0.625%, gradually increasing the maximum value to 2.5%. To determine the appropriate level of the countercyclical buffer, supervisory authorities should monitor banks' lending activities and other indicators related to systemic risk. This is to determine whether credit growth is not excessive and does not cause an increase of systemic risk (Basel..., 2010, pp. 57–60).

Figure 1. Changing equity structure from Basel I and II to Basel III

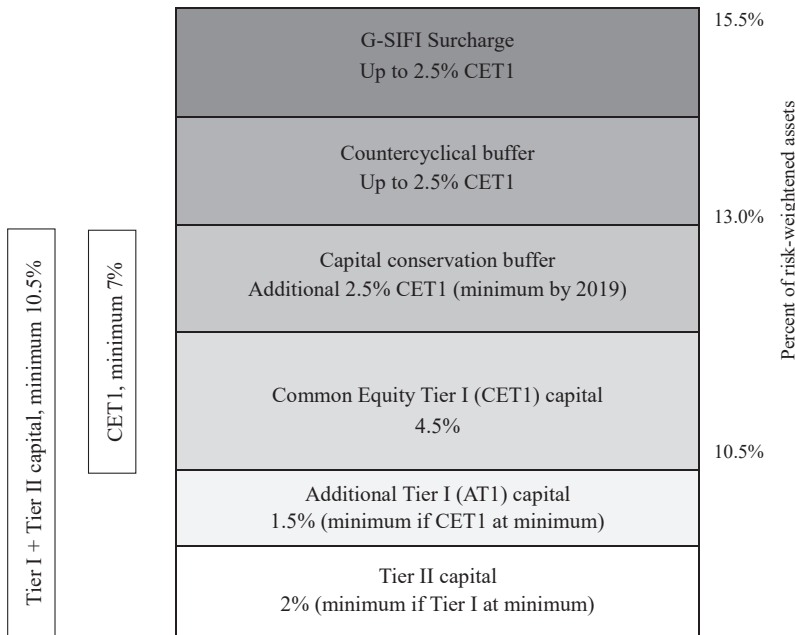


Source: Basel... (2010).

Basel III has caused a real increase in capital charges for banks (see Figure 1). The level of capital adequacy ratio is still equal to 8%, however the sum of minimum **Tier I ratio**, minimum

Tier II ratio and capital conservation buffer was set at a level of 10.5%. Moreover, taking into account **countercyclical buffer**, equity requirements for banks increased to 13%.

Figure 2. Basel III minimum equity requirements



Source: own work based on *Five years...* (2013).

The new Basel recommendations also refer to Systematically Important Financial Institutions (SIFIs). Basel Committee defined that they should hold additionally up to 2.5% of CET1. In this case, equity regulations for SIFIs increased to 15.5% (see Figure 2).

Conclusion

The global financial crisis has revealed the need to improve methods of risk assessment and management in banking institutions. In fact, stability of a bank determines the stability of whole financial system. Therefore, the Basel Committee on Banking Supervision stands in the face of adapting the existing requirements, which aimed at maintaining safety of banks' capital. However, it should be noted that despite regular updating of the banks' equity regulation, towards their adaptation to the changing macroeconomic conditions, the situations of bankruptcy and insolvency of banks are observed (Rojas-Suarez, 2001).

Some economists even argue that capital regulations negatively affect the behavior of banks, leading to an increase of undertaken risk (Blum, 1999). Thus, they are inefficient, encouraging banks to more risky operations in order to compensate lost benefits due to additional capital

restrictions. Furthermore, in accordance with the Goodhart's law, it is expected that banks will seek to find gaps in the existing regulations, to circumvent stricter standards. Perhaps, it will be carried out through the creation of more and more innovative financial instruments and other methods of transferring risk to other sectors of the economy (Marcinkowska, 2010, p. 60).

References

- Adamowicz, T. (2005). Practical aspects of the second pillar of the New Basel Capital Accord. *Safe Bank*, 2.
- Basel Committee on Banking Supervision (1988). *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. July.
- Basel Committee on Banking Supervision (2004). *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A revised framework*. Bank for International Settlements, Basel, June.
- Basel Committee on Banking Supervision (2006). *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A revised framework. Comprehensive Version*. Bank for International Settlements, June.
- Basel Committee on Banking Supervision (2009). *Basel II capital framework enhancements announced by the Basel Committee*. BIS Press Release, 13 July, www.bis.org.
- Basel Committee on Banking Supervision (2010). *Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems*. December (modified version: June 2011).
- Blum, J. (1999). Do capital adequacy requirements reduce risk in banking? *Journal of Banking & Finance*, 23 (5).
- Five years on from Lehman's: what have we learned?* (2013). The Sloman Economics news site, September 15.
- Hofbauer, G. (2008). Bankenkrise, Finanzkrise, Unternehmenskrise? In: *Going Public*. pp. 68–69.
- Hofbauer, G. (2009). Rating. In: *Impulse*. pp. 90–92.
- Hofbauer, G., Bergmann, S. (2008). Optimales Rating für KMU.
- Hofbauer, G., Klimontowicz, M., Nocoń, A. (2016). Basel III Equity Requirements and a Contemporary Rating Approach. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 5 (1). DOI: 10.12775/CJFA.2016.005.
- Hofbauer, G., Král', M. (2015). Der Einfluss der Basel III Regularien auf Klein- und Mittelständische Unternehmen in Deutschland. In: G. Hofbauer und Kollegen (eds.), *Challenges, Research and Perspectives* (pp. 209–222). Berlin: uni-edition.
- Hofbauer, G., Král', M., Seiler, P. (2015). Evidenzbasiertes Rating von Unternehmen und der Einfluss von marketing und Vertrieb im Lichte von Basel III. *Arbeitsberichte – Working Papers, Technische Hochschule Ingolstadt*, 35.
- Hofbauer, G., Nocoń, A., Klimontowicz, M. (2016). The development of the Basel Framework and the Impact on Small and Medium-Sized Enterprises in Germany and Poland. *Journal of Business and Economics*, 5 (12). DOI: 10.15341/jbe(2155-7950)/03.07.2016/001.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2012a). *Bank's financial management*. Warszawa: PTE.
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2012b). *Banking risk management*. Warszawa: Poltext.
- Kopiński, A. (2008). *Bank's financial analysis*. Warszawa: PTE.
- Marcinkowska, M. (2005). *The evolution of banks' capital adequacy standards*. In: P. Karpuś, J. Węclawski (eds). *Transformation of financial market in Poland*. Vol. I: *Financial institutions and mechanisms of their operation*. Lublin: UMCS Publishing House.
- Marcinkowska, M. (2009). *Banks' capital standards. The New Base Capital Accord in Polish supervisory regulations*. Regan Press.
- Marcinkowska, M. (2010). *Basel's tortuous patos... or bank capital standards: yesterday, today, tomorrow*. „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” Lublin, Vol. XLIV, 2, Sectio H.
- Nocoń, A. (2015). *Capital adequacy ratios in early warning system of modern central banks*. In: *Challenges, Research and Perspectives. Trust in social, economic and financial relations*. G. Hofbauer und Kollegen (eds). European Research and Working Group, Berlin: Uni-edition GmbH.
- Nocoń, A. (2016). *The response system of modern central banks on banking system instability*. Warszawa: Difin.

Rojas-Suarez, L. (2001). *Can International Capital Standards Strengthen Banks In Emerging Markets?* Institute for International Economics Working Paper No. 01–10.

Cytowanie

Hofbauer, G., Nocoń, A., Klimontowicz, M. (2016). Development of equity regulations in the Basel framework. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 5–14. DOI: 10.18276/wf.2016.1-01.

Wpływ wsparcia z funduszy unijnych na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce

JOLANTA KONDRATOWICZ-POZORSKA

dr hab. prof. PK, Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych
e-mail: jolanta.pozorska@tu.koszalin.pl

SŁOWA KLUCZOWE ekologiczne gospodarstwa rolne, unijne programy wsparcia

ABSTRAKT *Cel* – sprawdzenie na ile finansowanie działalności rolnej z funduszy Unii Europejskiej miało i ma wpływ na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce.

Metodyka badania – dokonano przeglądu literatury naukowej korespondującej z tematem pracy, zebrano i przeanalizowano raporty i ekspertyzy z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Głównego Inspektoratu Jakości Artykułami Rolno-Spożywczymi (IJHARS), Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Rozwoju Wsi PAN, a także opracowania instytucji zagranicznych do spraw rolnictwa, takich jak Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Międzynarodowej Federacji Rolnictwa Ekologicznego (IFOAM). Wykorzystano współczynnik korelacji Pearsona do przedstawienia zależności pomiędzy wydatkami z funduszy unijnych a przyrostem gospodarstw ekologicznych w Polsce oraz policzono wskaźniki dynamiki obrazujące zmiany w wydatkach z funduszy unijnych.

Wynik – znaczące fundusze unijne zasilające ekologiczne gospodarstwa rolne w Polsce po 2004 roku sprawiły, że rolnicy coraz chętniej dostosowywali swoje gospodarstwa do tych metod produkcji, które dawały najwyższe dotacje. Tak m.in. wywołano lawinowy wzrost liczby i powierzchni ekologicznych gospodarstw rolnych na terenie Polskie w latach 2004–2013. Po roku 2010 niewielki przyrost środków finansowych przypadający na gospodarstwo i/lub na 1 ha wprowadził jednak niepokój wśród rolników. Ten czynnik i niepewność co do dalszej polityki wsparcia rolnictwa przez UE sprawiło, że od 2013 roku obserwuje się regres rolnictwa ekologicznego.

Wartość – wraz ze spadkiem wsparcia finansowego ekologicznych gospodarstw rolnych spadkowi ulegnie ich liczba i powierzchnia gospodarowania.

The EU funds and the development of organic farming in Poland

KEYWORDS ecological farms, EU support programs

ABSTRACT *Purpose* – the purpose of this paper is to check on how much financing of agricultural funds and the European Union had impact on the development of organic farming in Poland.

Methodology – a review of the scientific literature and the author analyzed the reports and expertise of the Ministry of Agriculture and Rural Development and the IJHARS, the Institute of Agricultural Economics and Rural Development Academy, as well as the development of foreign institutions to for agriculture, such FiBL and IFOAM.

Findings – the EU funds supply organic farms in Poland after 2004 meant that farmers are increasingly eager to have adapted their farms to the production methods, which gave the highest subsidies. This

situation caused a rapid increase in the number and size of organic farms in Polish in the years 2004–2013. However, after 2010, a slight increase in funding per 1 farm and/or 1 ha brought anxiety among farmers. This factor and the uncertainty as to further policy support to agriculture by the EU meant that from 2013 is regressing farming.

Value – with decreasing financial support of organic farms will decrease their number and area management.

Wprowadzenie

Wydawać by się mogło, że rolnictwo ekologiczne to nowy trend w rolnictwie i odpowiedź rolników na zachowania współczesnych konsumentów, którzy chcą żyć według zasady „w zgodzie z naturą”. Tymczasem rolnictwo ekologiczne ma blisko stuletnią tradycję. Jego początki datowane są na 1924 rok i związane z Polską oraz oddolną inicjatywą obywatelską (ruchem społecznym) propagującą naturalne sposoby uprawy roślin i chowu zwierząt (Tyburski, Żakowska-Biemans, 2007, s. 5). Później w Szwajcarii, Wielkiej Brytanii oraz we Francji wypracowano różne pokrewne metody rolnictwa ekologicznego, jak rolnictwo biodynamiczne, organiczno-biologiczne, organiczne czy biologiczne. W Europie Zachodniej do końca lat 80. XX wieku, a w Polsce aż do początku XXI wieku, rolnictwo ekologiczne było jednak traktowane raczej eksperymentalnie. Dopiero przełom lat 80. i 90. XX wieku przyniósł gwałtowny rozwój tej formy rolnictwa na zachodzie Europy. Jak podaje Kondratowicz-Pozorska (2013) w dużej mierze był to efekt synergii wielu czynników, wśród których najczęściej wymienia się: wzrost zamożności społeczeństw, nadwyżki konwencjonalnych produktów rolnych w sklepach, wzrost liczby zachorowań na tzw. choroby cywilizacyjne jak cukrzyca, nadciśnienie, otyłość, a także korzystne działania instytucji unijnych wspierających finansowo działania innowacyjne, prorozwojowe i korzystne dla środowiska naturalnego.

Celem niniejszego artykułu jest sprawdzenie na ile finansowanie działalności rolnej z funduszy Unii Europejskiej miało i ma wpływ na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce. W tym celu dokonano przeglądu literatury naukowej, zebrano i przeanalizowano raporty i ekspertyzy z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Głównego Inspektoratu Jakości Artykułami Rolno-Spożywczymi (IJHARS), Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Rozwoju Wsi PAN, a także opracowania instytucji zagranicznych ds. rolnictwa, takich jak Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Międzynarodowej Federacji Rolnictwa Ekologicznego (IFOAM).

1. Wsparcie finansowe rolnictwa ekologicznego w Polsce

W kraju rolnictwo ekologiczne po raz pierwszy było dofinansowane jeszcze przed wstąpieniem Polski do UE. W roku 1998 z budżetu państwa wypłacono dotacje do kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych, które udzielane były jednostkom przeprowadzającym kontrolę. A w kolejnym roku dodano dotację do powierzchni upraw ekologicznych. Beneficjentami wsparcia byli zatem rolnicy prowadzący ekologiczne gospodarstwa rolne lub będący w trakcie przedstawiania gospodarstwa z konwencjonalnego na ekologiczne (Kondratowicz-Pozorska, 2014, s. 108). Siła wsparcia finansowego była jednak słaba, a ryzyko związane z tym, że efekt produkcji

ekologicznej będzie niewielki – zbyt wysokie, więc nie odnotowano masowego przystępowania rolników do proponowanych programów ani też większego zainteresowania zmianą dotychczasowych metod produkcji. W sumie w 1999 roku łączna kwota dotacji do upraw ekologicznych i do kosztów kontroli wynosiła 674 273,5 zł (*Rolnictwo ekologiczne...*, 2001, s. 11). Na koniec 2000 roku powierzchnia upraw ekologicznych wynosiła od 12,7 do 25 tys. ha¹, tj. około 0,15% powierzchni użytków rolnych Polski, natomiast na dzień 31.12.2014 roku odnotowano, że 657 902,06 ha ziemi było użytkowane metodami ekologicznymi. Stanowiło to już 4,04% powierzchni użytków rolnych kraju.

W 2014 roku po raz pierwszy od 10 lat zauważono spadek zarówno liczby ekologicznych gospodarstw rolnych, jak i ich powierzchni. Analizując dane zawarte w tabeli 1 można stwierdzić, że notowania z roku 2014 w stosunku do roku 2013 dotyczące liczby ekologicznych gospodarstw są niższe o 6,7%, co daje spadek powierzchni upraw o 1,8%, podczas gdy liczba producentów ekologicznych nadal rosła – o 18,9%. Gdy porównuje się dane z lat 2015 w stosunku do 2014 sytuacja wygląda podobnie – zauważono analogiczny spadek liczby ekologicznych gospodarstw o 7,3%, co zmniejsza powierzchnię upraw o 11,7%, podczas gdy liczba producentów ekologicznych kolejny raz rośnie o 16,1%.

Tabela 1. Powierzchnia i liczba ekologicznych gospodarstw rolnych oraz liczby przetwórci ekologicznych w Polsce w wybranych latach

Rok	Ekologiczne gospodarstwa rolne		Ekologiczne przetwórcie		Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych	
	liczba	dynamika rok do roku (%)	liczba	dynamika rok do roku (%)	tys. ha	dynamika rok do roku (%)
1999	513	–	b.d	–	6,99	–
2004	3 705	722,2	55	–	83,7	1197,4
2005	7 183	193,9	99	180,0	166,3	198,7
2006	9 189	127,9	170	171,7	228,0	137,1
2007	11 870	129,2	206	121,2	287,5	126,1
2008	14 896	125,5	236	114,6	314,9	109,5
2009	17 091	114,7	277	117,4	416,3	132,2
2010	20 582	120,4	293	105,8	519,1	124,7
2011	23 449	113,9	270	92,1	605,5	116,6
2012	25 944	110,6	313	115,9	661,7	109,3
2013	26 598	102,5	407	130,0	667,0	100,8
2014	24 829	93,3	484	118,9	657,9	98,6
2015	23 015	92,7	562	116,1	580,7	88,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportów o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2004–2014 i materiałów z Ministerstwa Rolnictwa.

W ramach Unii Europejskiej tzw. reforma MacSharrey’go wprowadziła wsparcie finansowe rolnictwa ekologicznego, co wynikało z rozporządzenia Rady EWG 2978/92 o metodach gospodarowania przyjaznych środowisku naturalnemu i o rozwoju obszarów wiejskich. Wraz z tym

¹ Rozbieżność danych wynika z tego czy brano pod uwagę tylko gospodarstwa z certyfikatem, czy też wliczono w podane liczby powierzchnię gospodarstw w trakcie przestawiania się na produkcję ekologiczną.

rozporządzeniem rolnictwo ekologiczne stało się integralnym elementem Wspólnej Polityki Rolnej. Od 1992 roku wsparcie rolnictwa ekologicznego było znaczącym czynnikiem stymulującym jego rozwój. Rozporządzenie Rady EWG 2078/92 zapoczątkowało również wprowadzenie programów rolnośrodowiskowych (green payments) stanowiąc zachętę finansową do podejmowania działalności ochronnej na rzecz rolnictwa i obszarów wiejskich (Golinowska, 2013, s. 50). Dzięki rozporządzeniom Rady EWG 2078/92 i Rady UE 1257/99 już w 2001 roku wsparcie rolnictwa ekologicznego w UE wynosiło 519 385 tys. euro i zostało wypłacone 118 656 beneficjentom użytkującym powierzchnię 2 857 135 ha (Łuczka-Bakuła, 2007).

Wstąpienie Polski do UE pozwoliło na większe wsparcie finansowe ekologicznych gospodarstw rolnych. Na początku środki napływały w ramach programów przedakcesyjnych, potem jako strumienie finansowe z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2004–2006. Otrzymanie wsparcia na przedsięwzięcia rolno-środowiskowe i dotyczące poprawy dobrostanu zwierząt było uwarunkowane zobowiązaniem się beneficjenta płatności do realizacji tego programu w okresie 5 lat. Ostatnie płatności z funduszy PROW 2004–2006 były przyznane jeszcze polskim rolnikom w 2011 roku. Wsparcie rolnictwa ekologicznego ze środków PROW 2004–2006 realizowano w ramach Pakietu 2 – „rolnictwo ekologiczne” w ramach Działania 4: „Wspieranie przedsięwzięć rolno-środowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt”. Realizacja pakietu polegała na podejmowaniu przez rolnika działań, mających przyczynić się do upowszechnienia systemów produkcji rolniczej, zgodnych z wymogami ochrony środowiska oraz ochrony zasobów genetycznych zwierząt gospodarskich. Pakiet „rolnictwo ekologiczne” (kod So2) zawierał osiem możliwych do realizacji wariantów (*Raport o stanie...*, 2007, s. 27).

Na realizację programu przewidziano 3592,4 mln euro środków publicznych (wkład wspólnotowy 2866 mln euro, wkład polski 726 mln euro). Część środków przeznaczono na uzupełnienie płatności bezpośrednich (682,4 mln euro) oraz na sfinansowanie działań Programu SAPARD, zatwierdzonych Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1268/1999 (140,0 mln euro) (Bułakowska, Chmurzyńska, 2007, s. 9).

Kolejny program, w ramach którego przewidziano wsparcie rolnictwa ekologicznego w Polsce to PROW 2007–2013. Według założeń programu rolnicy ekologiczni uzyskiwali pomoc finansową realizując działania „Uczestnictwo rolników w systemie jakości żywności” lub „Działania informacyjne i promocyjne” z osi I „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”. Jednocześnie wsparcie finansowe można było uzyskać w ramach osi II „Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich”, w działaniu 214 „Program rolno-środowiskowy (Płatności rolno-środowiskowe)” pakiet 2 – „rolnictwo ekologiczne”. Pakiet „rolnictwo ekologiczne” obejmował już 12 możliwych do realizacji wariantów (*Raport o stanie...*, 2015, s. 25). W sumie w ramach PROW 2007–2013 do Polski trafiło w ramach II filara Wspólnej Polityki Rolnej ponad 17,4 mld euro. Tworzyły go unijne środki z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (13,4 mld euro) i z budżetu krajowego (około 4 mld euro)².

W tabeli 2 przedstawiono ile wniosków (tylko tych pozytywnie rozpatrzonych) złożyli rolnicy o wypłatę różnego rodzaju dofinansowania do działalności ekologicznej w wybranych latach. Przedstawiono również rozmiary obszaru rolnego objętego dotacjami i sumę dokonanych wypłat na rzecz polskich rolników gospodarujących metodami ekologicznymi.

² <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013-podstawowe-informacje.html>.

Tabela 2. Liczba wniosków, powierzchnia gospodarstw ekologicznych i kwoty wypłacone dla gospodarstw prowadzących produkcję metodami ekologicznymi w ramach PROW 2004–2006 i 2007–2013 w latach 2009–2014

Rok	Liczba pozytywnie rozpatrzonych wniosków		Powierzchnia dofinansowania		Wypłata dofinansowania	
	szt	dynamika (%)	tys. ha	dynamika (%)	zł	dynamika (%)
2009	16 642	–	380,7	–	257 670 994	–
2010	20 000	120,2	482,5	126,7	330 836 711	128,4
2011	41 588	207,9	539,9	111,9	341 091 447	103,1
2012	55 217	132,8	542,6	100,5	354 794 403	104,0
2013	53 527	96,9	589,9	108,7	407 285 458	114,8
2014	47 722	89,1	503,9	85,4	347 501 234	85,3

Źródło: opracowano na podstawie: *Raport o stanie...* (2011, s. 42–52; 2013, s. 47–51; 2015, s. 41–44); materiały z FiBL i IFOAM.

Na podstawie danych zaprezentowanych w tabeli 2 policzono współczynniki korelacji liniowej Pearsona, które wykazały, że w latach 2009–2014 zachodzą bardzo silne, dodatnie zależności liniowe pomiędzy wysokością wypłaconego dofinansowania a liczbą ekologicznych gospodarstw rolnych ($r_{xy} = 0,92$) oraz powierzchnią ekologicznych użytków rolnych ($r_{xy} = 0,89$). Oznacza to, że im więcej środków jest wypłacanych na rzecz rolników prowadzących gospodarstwa ekologiczne, tym większe zainteresowanie powstawaniem nowych gospodarstw ekologicznych i przekazywaniem ziemi pod uprawy ekologiczne. Obecnie wsparcie rolnictwa ekologicznego w Polsce odbywa się na podstawie zapisów PROW na lata 2014–2020. Zgodnie z przepisami strumienie finansowe skierowane są na dwa poddziałania: Płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne i Płatności w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego. W ramach poddziałania (11.1) Płatności w okresie konwersji na rolnictwo ekologiczne, pomoc udzielana jest i będzie na następujące typy operacji (pakiety): Pakiet 1. Uprawy rolnicze w okresie konwersji – 966 zł/ha; Pakiet 2. Uprawy warzywne w okresie konwersji – 1557 zł/ha; Pakiet 3. Uprawy zielarskie w okresie konwersji – 1325 zł/ha; Pakiet 4. Uprawy sadownicze w okresie konwersji – 1882 zł/ha (podstawowe uprawy sadownicze) oraz 790 zł/ha (ekstensywne uprawy sadownicze); Pakiet 5. Uprawy paszowe na gruntach ornych w okresie konwersji – 787 zł/ha oraz Pakiet 6. Trwałe użytki zielone w okresie konwersji – 428 zł/ha. Z kolei w ramach poddziałania (11.2) Płatności w celu utrzymania rolnictwa ekologicznego pomoc udzielana będzie na następujące typy operacji (pakiety): Pakiet 7. Uprawy rolnicze po okresie konwersji – 792 zł/ha; Pakiet 8. Uprawy warzywne po okresie konwersji – 1310 zł/ha; Pakiet 9. Uprawy zielarskie po okresie konwersji – 1325 zł/ha; Pakiet 10. Uprawy sadownicze po okresie konwersji – 1501 zł/ha (podstawowe uprawy sadownicze) i 660 zł/ha (ekstensywne uprawy sadownicze); Pakiet 11. Uprawy paszowe na gruntach ornych po okresie konwersji – 559 zł/ha; Pakiet 12. Trwałe użytki zielone po okresie konwersji – 428 zł/ha. Stawki wypłacane w ramach PROW 2004–2006 i 2007–2013 zostały szczegółowo przedstawione w pracy J. Kondratowicz-Pozorskiej (2014, s. 110). Na lata 2014–2020 założono degresywność stawek, jak przy płatności rolno-środowiskowo-klimatycznej, tzn. płatność jest przyznawana do gruntów ornych w wysokości:

- 100% stawki podstawowej – za powierzchnię od 0,10 ha do 50 ha,
- 75% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 50 ha do 100 ha,

– 60% stawki podstawowej – za powierzchnię powyżej 100 ha.

Wsparcie udzielane w ramach Działania rolno-środowiskowo-klimatycznego nie może być udzielane na zobowiązania objęte działaniem Rolnictwo ekologiczne. W ramach jednego gospodarstwa mogą być realizowane zobowiązania zarówno w ramach Działania rolno-środowiskowo-klimatycznego, jak i działania Rolnictwo ekologiczne, pod warunkiem ich realizacji na innej powierzchni. Powyższe nie ma zastosowania w przypadku realizacji Pakietu 1. Rolnictwo zrównoważone oraz działania Rolnictwo ekologiczne, których nie można łączyć w gospodarstwie, gdyż w ramach Pakietu 1. Rolnictwo zrównoważone beneficjent realizuje zobowiązanie na obszarze całego gospodarstwa rolnego. W sumie na rolnictwo ekologiczne przeznaczono 445 373 661 euro ze środków unijnych, a razem z krajowymi – 699 961 515 euro³.

2. Relacje pomiędzy wsparciem a rozwojem ekologicznych gospodarstw rolnych w Polsce

Na podstawie danych zaprezentowanych w tabeli 1 i 2 można stwierdzić, że w latach 2009–2014 zanotowano, że:

1. Najmniejsze przyrosty (rok do roku poprzedniego) są charakterystyczne dla danych dotyczących poziomu dofinansowania rolnictwa ekologicznego (2010 r. to aż +28,4% przyrostu finansowania, ale kolejne lata to już tylko wzrost o 3,14 i 4,02%. Dopiero porównanie danych z roku 2013 daje pozytywny wynik dwucyfrowy w wysokości 14,8%, jednak w następnym roku obserwuje się już ujemny przyrost – 15%.
2. Najczęściej dwucyfrowe dodatnie przyrosty charakteryzują liczbę gospodarstw rolnych o charakterze ekologicznym. W 2009 roku dynamika wzrostu liczby omawianych gospodarstw była rzędu 14,7%, potem kolejno 20,4; 13,9 i 10,6%. Z kolei rok 2013 przynosi wzrost sięgający zaledwie 2,5%, by w 2014 roku zmienić się w przyrost ujemny o wartości 6,7%.
3. Stałą tendencją do obniżania wartości przyrostów mają dane dotyczące powierzchni ekologicznych gospodarstw rolnych objętych dopłatami z funduszy unijnych. Dynamika przyrostu powierzchni (rok do roku) w latach 2009–2014 to kolejno: 32,2; 24,7; 16,6; 9,3; 0,8 i –1,8%.

Można zatem stwierdzić, że dość dynamicznie rosnącej liczbie gospodarstw ekologicznych nie towarzyszy podobna dynamika wzrostu świadczeń finansowych. Ciekawy do dalszych szczegółowych badań jest malejący trend przyrostu powierzchni badanych podmiotów. Być może świadczy to o tym, że słabsze wyniki są świadectwem tego, iż na początku wielu producentów rolnych gospodarujących dotychczas konwencjonalnymi metodami zdecydowało ubiegać się o certyfikaty głównie z powodu wysokich dopłat do powierzchni upraw ekologicznych w czasie przestawienia. Z czasem okazało się jednak, że dopłaty nie są wystarczającym źródłem dochodu ani rekompensatą za ciężką i w większości pracochłonną pracę. Jak podaje Kowalska (2010) dotacje są tylko wyrazem docenienia starań prośrodowiskowych podejmowanych przez producentów rolnych i stanowią rekompensatę za spadki sprzedaży, a co za tym idzie – przychodów, zwłaszcza w okresie przejściowym. Obecnie rolnicy bardziej świadomie podejmują decyzję

³ <http://www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/rolnictwo-ekologiczne-w-prow-2014-2020,54837.html>.

o przestawieniu swoich gospodarstw, a jeżeli już to uczynią stawiają na ich rozwój (Kowalska, 2010, s. 52).

Przeliczając wysokość strumieni finansowych wypłacanych rolnikom w latach 2009–2014 w stosunku do liczby gospodarstw, które wówczas były zarejestrowane jako ekologiczne można stwierdzić, że przeciętne gospodarstwo dostawało jako rekompensatę za ekologiczne metody produkcji około 15 tys. zł w roku 2009, ponad 16 tys. – w 2010 roku i kolejno w następnych latach: około 14,5 tys., 13,3 tys., 15,3 i niecałe 14 tys. zł w 2014 roku. Można łatwo zauważyć, że wypłaty w roku 2010 były dla rolników najbardziej korzystne, ale kolejne lata nie dawały już optymistycznych perspektyw na przyszłość. Oczywiście w rzeczywistości wysokość wypłaty dla rolników była i jest uzależniona od powierzchni gospodarstwa i jego struktury. Przedstawione kwoty świadczą jednak o tym, że nie da się prowadzić gospodarstwa ekologicznego tylko dla pieniędzy uzyskanych ze środków unijnych, ale trzeba mieć do tego zamiłowanie.

Analizując wysokość strumieni finansowych wypłacanych rolnikom w latach 2009–2014 w stosunku do powierzchni gospodarstw, na które wówczas uzyskano dofinansowanie, można stwierdzić, że przeciętna wartość wypłacana rolnikowi do 1 ha powierzchni, na które złożyli wnioski statystycznie spada. Tendencję tę zaburzają jedynie nieznacznie notowania wartości z 2010 i 2013 roku. Ogólnie sytuacja przedstawia się następująco – wartość wsparcia finansowego na 1 ha gospodarstwa ekologicznego to przeciętnie 619 zł w 2009 roku, w kolejnym zaś roku – 637 zł. W latach 2011–2012 wysokości dopłat wynosiły odpowiednio 563 i 536 zł. Ponowny wzrost przeciętnej kwoty do poziomu 610,6 zł w 2013 roku (i tak niższej niż w latach 2009–2010) nie trwał jednak długo, bowiem rok później zaobserwowano ponowny spadek wartości kwoty dofinansowania 1 ha. Przeciętna wartość 528 zł z 2014 roku jest jednocześnie najniższą przeciętną kwotą jaka była w całym okresie objętym finansowaniem (2009–2014). Być może niewysokie stawki jakie przysługiwały rolnikom w przeliczeniu na 1 ha w 2011 i 2012 roku sprawiły, że ubyło ekologicznych gospodarstw rolnych i trend ten jest nadal aktualny również w 2015 roku.

Podsumowanie

Analiza danych dotyczących ekologicznych gospodarstw rolnych działających w Polsce w latach 2004–2015 przeprowadzona pod kątem czterech zmiennych, tj.:

- liczby gospodarstw ekologicznych,
- powierzchni omawianych podmiotów,
- liczby składanych wniosków o wsparcie finansowe w określonych wariantach działania,
- wysokości strumieni dofinansowania gospodarstw,

wskazuje, że w Polsce – podobnie jak w wielu krajach na zachodzie Europy – obserwuje się podobne zjawiska. Na początku obserwowano gwałtowny wzrost zainteresowania polskich rolników metodami ekologicznym. Apogeum tego zjawiska przypadło na lata 2005–2013. W tym samym czasie rolnikom wypłacano świadczenia w ramach PROW 2004–2006 i 2007–2014. Liczne i burzliwe debaty na temat jak i czy wspierać rolnictwo w Unii Europejskiej prowadzone przez polityków, ekspertów, dziennikarzy w związku ze zbliżającym się nowym okresem oddziaływania PROW sprawiły jednak, że rolnicy zrozumieli, iż nie wolno im zakładać w codziennej działalności, że dotacje zawsze będą ich wspierać. Być może ta niepewność jutra, jak i dołączenie do UE Chorwacji, która ma możliwości produkcji rolnej metodami ekologicznymi znacznie lepsze

niż Polska, wpłynęło na spowolnienie tempa rozwoju ekologicznych gospodarstw rolnych. Praktycznie od roku 2010 tempo przyrostu nowych gospodarstw jest coraz niższe i proces ten trwał aż do 2013 roku. Po tym bowiem okresie notuje się już tempo przyrostu ujemne, tzn. podmiotów produkujących metodami ekologicznymi zaczyna ubywać.

Odpowiednio do opisanej powyżej sytuacji zachowuje się druga zmienna. Również tempo dodatnich przyrostów powierzchni gospodarstw ekologicznych w latach 2009–2013 systematycznie spadało, zaś po roku 2013 notowany jest już ujemny przyrost. Oznacza to, że nie tylko ubywa gospodarstw, ale również ubywa ziemi uprawianej w sposób ekologiczny. Nie zaskakuje więc analiza czwartej zmiennej, tj. danych dotyczących strumieni finansowych wspierających rolnictwo ekologiczne. Ich niewielkie przyrosty w granicach 3–4% w latach 2011–2012 sprawiły, że w roku 2013 rolnicy musieli odpowiedzieć sobie na dwa trudne pytania: 1) czy na pewno wybrałem dobrą metodę gospodarowania i 2) jeżeli dofinansowanie rolnictwa ekologicznego w kolejnych latach będzie coraz niższe (lub go nie będzie), to czy gospodarstwo będzie przynosiło wystarczający dochód mojej rodzinie? Pozytywnych odpowiedzi na tak postawione pytania trudno udzielić, gdy przeanalizuje się przeciętną kwotę wsparcia w przeliczeniu na 1 gospodarstwo lub w przeliczeniu na 1 ha. W analizowanych latach 2009–2014 stwierdzono, że przeciętne kwoty dofinansowania są coraz niższe. Sytuację komplikuje dodatkowo fakt, że w tym czasie ceny na czynniki produkcji w rolnictwie są coraz wyższe, a ceny płodów coraz niższe. Ponadto ulepszono kontrolę gospodarstw ekologicznych i zwiększono kontrolę działań przy realizacji wniosków, na które rolnicy dostają dofinansowanie. Wszystko to sprawia, że ci gospodarze, którzy liczyli tylko na dotacje będą powoli odchodzić od rolnictwa ekologicznego. Trudno nazwać to zjawisko negatywnym, bowiem na rynku pozostaną ci, którym naprawdę zależy na produkcji i sprzedaży zdrowych, naturalnych produktów rolnych. Z całą pewnością można jednak zaryzykować stwierdzenie, że szczyt rozwoju ekologiczne gospodarstwa rolne w Polsce mają już za sobą.

Literatura

- Buławowska, M., Chmurzyńska, K. (2007). *Wyniki realizacji PROW i SPO „Rolnictwo” w latach 2004–2006*. Warszawa: IERiGŻ.
- Golinowska, M. (2013). *Rozwój rolnictwa ekologicznego*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego.
<http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2007-2013-podstawowe-informacje.html>.
<http://www.farmer.pl/finanse/dotacje-i-doplaty/rolnictwo-ekologiczne-w-prow-2014-2020,54837.html>.
- Kondratowicz-Pozorska, J. (2013). *Ekonomiczno-organizacyjne determinanty konkurencyjności ekologicznych gospodarstw rolnych w Polsce*. Szczecin: PTE o/Szczecin.
- Kondratowicz-Pozorska, J. (2014). Wsparcie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2004–2013 i w perspektywie 2014–2020. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 361, 108–116.
- Kowalska, A. (2010). Czynniki wpływające na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce i innych krajach europejskich. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, XLIV* (H), 41–63.
- Łuczka-Bakuła, W. (2007). *Rynek żywności ekologicznej*. Warszawa: PWE.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2004–2006* (2007). Warszawa.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2007–2008* (2009). Warszawa: IJHARS.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2009–2010* (2011). Warszawa: IJHARS.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011–2012* (2013). Warszawa: IJHARS.

Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2013–2014 (2015). Warszawa.

Rolnictwo ekologiczne w Polsce w latach 1999–2000 (2001). Warszawa: Materiały Inspektoratu Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych.

Tyburski, J., Żakowska-Biemans, S. (2007). *Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego*. Warszawa: SGGW.

Cytowanie

Kondratowicz-Pozorska, J. (2016). Wpływ wsparcia z funduszy unijnych na rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 15–23. DOI: 10.18276/wf.2016.1-02.

Wysokość składki ubezpieczenia OC oraz determinanty jej zróżnicowania

MONIKA KOWALSKA

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
e-mail: kontakt@umk.pl

SŁOWA KLUCZOWE ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenie OC, bonus-malus, składka ubezpieczeniowa, determinanty

STRESZCZENIE W artykule przedstawiono charakterystykę ubezpieczeń, a także opis podstawowego ubezpieczenia komunikacyjnego OC.

Cel – identyfikacja i ocena czynników determinujących wysokość składki na ubezpieczenie OC na przykładzie wybranych firm ubezpieczeniowych działających w Polsce. Dodatkowo, poruszono wątek systemu bonus-malus jako podstawowego czynnika wpływającego na wysokość składki ubezpieczeniowej. Podkreślono kryteria, które należy spełnić, aby zapłacić jak najmniejszą składkę oraz jakie czynniki podwyższają ryzyko wystąpienia zdarzenia drogowego, skutkując wzrostem wysokości składek pobieranych przez ubezpieczycieli.

Metodyka badania – analiza została przeprowadzona na podstawie kalkulacji składek ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w jednej z toruńskich multiagencji ubezpieczeniowych.

Wynik – na podstawie przeprowadzonych badań wskazano, że rynek ubezpieczeń jest coraz bardziej konkurencyjnym i dynamicznie rozwijającym się rynkiem.

Oryginalność – artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. Jest uniwersalny, ponieważ dotyczy wszystkich kierowców, nie tylko pasjonatów tematu. Problematyka niniejszej pracy jest bardzo istotna, poprzez swój globalny charakter. Artykuł przygotowano według stanu prawnego na dzień 1 maja 2016 roku.

An altitude of liability insurance premium and the determinants of it's differentiation

KEYWORDS motor insurance, liability insurance, system bonus-malus, insurance premium, determinants

ABSTRACT The article presents the characteristics of insurance and the description of the basic motor liability insurance.

Purpose – the article aims to identify and evaluate factors determining the amount of insurance of civil liability on the basis of selected insurance companies in Poland. You can also read about system bonus-malus, which is a fundamental factor affecting the altitude of insurance premium. In the article highlighted the requirements that must be meet to pay as little premium and what factors increase the risk of a traffic incident, resulting in an increase in premiums charged by insurers.

Methodology – the analyze was based on calculation insurance of civil liability in one of the insurance multiagencies in Toruń.

Findings – the research shows that insurance market is increasingly competitive and rapidly growing market.

Value – the article has a theoretical and empirical character. Also, it should be added that it is unique, because it applies to all drivers, not just passionate about the subject. The issue of article is very important through its global nature. This article was prepared by the legal status as od 1 May 2016.

Wprowadzenie

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych kryje w sobie duży potencjał rozwojowy, jest konkurencyjny i pełen zależności. Świadczy o tym wzrastająca liczba zarejestrowanych samochodów w Polsce, wpływająca na przyrost zawartych umów ubezpieczenia komunikacyjnego. Wzrastająca liczba samochodów na ulicach znacznie przyczynia się do powstawania szkód w postaci wypadków lub kolizji. To z kolei oddziałuje na zmianę postrzegania kierowcy przez zakład ubezpieczeń na bardziej niebezpieczny, co w efekcie powoduje wzrost wysokości składki ubezpieczeniowej. Należy zwrócić uwagę na to, jak ubezpieczyciele „wybierają” swoich odbiorców spośród wszystkich kierowców, dostosowując przykładowo wysoką składkę ubezpieczeniową dla młodych kierowców, a niższą dla starszych, w ich mniemaniu, bardziej doświadczonych kierowców. Celem artykułu jest rozpoznanie i ocena determinantów składki ubezpieczenia, aby jeszcze dogłębniej poznać specyfikę rynku ubezpieczeń.

1. Ubezpieczenia komunikacyjne – zagadnienia podstawowe

Współcześnie pojęcie ubezpieczenia jest wszystkim dobrze znane dzięki rosnącej popularności ochrony przed wszelkimi wypadkami losowymi oraz szerokiemu wachlarzowi dostępnych ofert ubezpieczeniowych na rynku. Wśród ubezpieczeń komunikacyjnych z pewnością najbardziej znane i zasługujące na największą uwagę jest ubezpieczenie OC posiadacza pojazdu mechanicznego. Ubezpieczenia OC zalicza się do ubezpieczeń majątkowych z grupy ubezpieczeń gospodarczych. Stanowią one najważniejszy segment polskiego rynku ubezpieczeń i od wielu lat obejmują ponad 60% rynku ubezpieczeń majątkowych (Madej, Madej, Michniak, Kurecz, 2015, s. 79). Wynika to głównie z ich powszechnego wykorzystywania – tak z chęci asekuracji, jaki i obowiązku zawierania tego typu ubezpieczeń. Pojęcie odpowiedzialności można definiować jako świadome przewidywanie przyszłych zdarzeń będących skutkiem działań i decyzji człowieka. Innymi słowy, jest to ponoszenie konsekwencji za własne zachowania, a czasem nawet zachowania innych (Szewieczek, 2013, s. 338). Obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej spoczywa na każdym posiadaczu pojazdu mechanicznego.

Ubezpieczenie to sposób zabezpieczania się przed skutkami zdarzeń losowych, polegający na przeniesieniu ryzyka z poszkodowanego na instytucję zapewniającą ochronę ubezpieczeniową. Ma to na celu przywrócenie stabilności finansowej i wyrównanie uszczerbku majątkowego przez wypłatę należytego odszkodowania (Sułkowska, 2001, s. 18). Wanda Sułkowska trafnie ujęła tę definicję mówiąc, że ubezpieczenie to mechanizm umożliwiający zamianę niepewnej lecz wielkiej straty, czyli zdarzenia losowego, niewielką lecz pewną stratą – składką ubezpieczeniową (2001, s. 32). Podpisując umowę, strony ubezpieczenia zobowiązują się do należytego spełniania swoich obowiązków. W artykule 805 §1 k.c. (Dz.U. 2016, poz. 380 z późn. zm.)

widnieje zapis, że „przez umowę ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązuje się (...) spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę”. Ubezpieczyciel ponosi ryzyko wystąpienia zdarzenia opisanego w umowie i w związku z tym, jego zadaniem jest pokrycie określonych strat i wypłata należnego ubezpieczonemu świadczenia. Rolą ubezpieczyciela jest także określenie wysokości składki, tak aby zapewnić całemu zakładowi ubezpieczeń bezpieczeństwo finansowe, by przez lata, dzięki zgromadzonej znacznej ilości składek ubezpieczeniowych, był zdolny do wypłaty większych, ale rzadszych świadczeń swoim ubezpieczonym. Ubezpieczony w zamian za ochronę płaci składkę ubezpieczeniową. Świadczenie obu stron ma charakter pieniężny, przy czym ubezpieczony płaci składkę okresowo, a ubezpieczyciel – jednorazowo w razie zajścia nieszczęśliwego wypadku (Wąsiewicz, 1991, s. 17). Składka spotykana w zakładach ubezpieczeń złożona jest z dwóch części – składki netto, zwanej czystą oraz ze składki brutto, nazywanej całkowitą. Składka netto przeznaczona jest tylko i wyłącznie na wypłatę świadczenia ubezpieczeniowego, natomiast zwiększając ją o różnego rodzaju dodatki – tworzy się składkę brutto. Na te dodatkowe koszty składają się koszty administracyjne, koszty pozyskiwania ubezpieczeń, akwizycji oraz na zysk danego zakładu ubezpieczeń (Spigarska, 2008, s. 80).

Wyróżnia się kilka zasad ustalania składek ubezpieczeniowych, są to trzy „złote” reguły ubezpieczeniowe (Zapart, 2014, s. 350):

1. Zasada równowagi składek i świadczeń – inaczej jest to zasada równowagi finansowej; oznacza, że pomiędzy wpłacanymi składkami a wypłacanymi odszkodowaniami musi być zachowana równowaga.
2. Zasada proporcjonalności składek i świadczeń – oznacza, że pomiędzy wpłacaną składką a wypłacanym odszkodowaniem musi być zachowana odpowiednia, proporcjonalna relacja. Wysokość składki uzależniona jest od wysokości sumy ubezpieczeniowej, więc im wyższa suma ubezpieczenia, tym wyższa wpłacana składka i wyższe wypłacane świadczenie.
3. Zasada równowartości składek i świadczeń (zasada składki sprawiedliwej) – oznacza, że wpłacane składki są uzależnione od indywidualnego rozmiaru ryzyka. Stawka dla każdego ubezpieczonego ma inną wielkość i jest liczona pojedynczo, co niesie za sobą wysokie koszty techniczne.

2. Czynniki kształtujące składkę ubezpieczeniową OC

Kryteria ustalania składki ubezpieczeniowej różnią się w zależności od zakładu ubezpieczeń, jednak najczęściej są nimi (Porównywarka Finansowa Comperia, 2012):

- wiek kierowcy – osoba młoda jest uznawana za mniej doświadczoną, a więc ryzyko wystąpienia wypadku jest większe,
- okres posiadania prawa jazdy – dłuższy może świadczyć o większej praktyce oraz mniejszej częstotliwości szkód,
- miejsce zamieszkania kierowcy – według statystyk w niektórych powiatach mieszkańcy są bardziej narażeni na wystąpienie wypadku, występuje tam większa szkodowość,

- dane techniczne samochodu, czyli marka, model, rok produkcji, pojemność silnika – im większa moc, tym większa prędkość, a co za tym idzie – większe ryzyko pojawienia się szkody,
- kolor samochodu – jasne kolory uznawane są za bezpieczniejsze, ponieważ są bardziej widoczne po zmroku, dzięki temu prawdopodobieństwo zaistnienia zdarzenia losowego z takim pojazdem jest mniejsze,
- liczba rat – im jest ich więcej, tym większa składka; najkorzystniejsza jest jednorazowa zapłata, jednak pociąga to za sobą konieczność zgromadzenia dużej ilości pieniędzy jednorazowo,
- sposób zapłaty składki – zakłady ubezpieczeń, stając się bardziej mobilne, mogą oferować zniżki w przypadku kupna ubezpieczenia przez internet,
- cel używania pojazdu – jeżeli jest on wykorzystywany jako taksówka, pojazd zastępczy lub pojazd nauki jazdy, wtedy rośnie ryzyko wystąpienia zdarzenia ze względu na większą częstotliwość jazdy; skutkuje to zwiększeniem wysokości składki ubezpieczeniowej,
- przebieg – wyższy przebieg świadczy o większym zużyciu pojazdu, a także o pogarszającym się stanie technicznym, co sprawia, że pojazd staje się bardziej niebezpieczny na drodze,
- stan cywilny oraz potomstwo – osoby będące w stałym związku lub mające rodzinę są traktowani jako bardziej rozważni i ostrożni kierowcy, dlatego mogą otrzymać z tego tytułu pewne zniżki.

Mimo tak wielu czynników, największe znaczenie ma system bonus-malus oparty na indywidualnej historii szkodowości danego kierowcy (Cieślik, 2013, s. 14). Taryfa składek zakładu ubezpieczeń to uporządkowany zbiór stóp składek, uwzględniający klasy ryzyka z tzw. bonusami, czyli rabatami oraz malusami, czyli karami doliczanymi do składki. System bonus-malus odpowiednio zmniejsza lub zwiększa składkę ubezpieczeniową proporcjonalnie do zmiany ryzyka w stosunku do wartości przeciętnej (Zapart, 2014, s. 349). Uzależniony jest od zachowania właściciela pojazdu – czy jeździ on w szkodowy czy też w bezszkodowy sposób (Daszewski, 2010). Klasyfikacja prowadzona jest w sposób skrupulatny i dokładny, z indywidualnym podejściem do klienta.

Każdy zakład ubezpieczeń stosuje własny system BM (bonus-malus), ze względu na to, że nie jest on regulowany żadną ustawą. Różnice między ofertami poszczególnych towarzystw ubezpieczeń dla jednakowego produktu mogą być znaczne, co wynika z różnych konstrukcji taryf. Liczba czynników, rodzaj i procentowe wartości zniżek i zwyżek są bardzo odmienne i często ulegają zmianom (Cieślik, 2013, s. 19), jednak konstrukcja ustalania wysokości składki jest ta sama. Najpierw określa się składkę podstawową, włączając klienta do określonej grupy taryfowej, a następnie przystępuje się do korekty tej składki (Cieślik, 2013, s. 15). Korekta wynika z przyporządkowania ubezpieczonego do danej klasy i polega na doliczaniu do składki bonusów lub malusów. W przypadku wystąpienia szkody, przy przedłużaniu lub zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia, zakład ubezpieczeń ma prawo doliczyć zwyżkę w kolejnym roku umowy, przez co kierowca wnosi się o dwa poziomy w górę tabeli BM. Za bezszkodową jazdę ubezpieczony otrzymuje natomiast zniżkę składki i spada o poziom w dół. Gdy kierowca nie ma historii szkodowości to zaczyna od poziomu 0 (Zakład Ubezpieczeń Proama Generali TU SA, 2014).

Tabela 1. Przykładowa klasyfikacja kierowcy do danej klasy ryzyka

Klasa taryfy	Procent podstawowej składki	Liczba bezszkodowych lat
-3	160	III składka podwyższona
-2	140	II składka podwyższona
-1	120	I składka podwyższona
0	100	składka podstawowa
1	90	po roku
2	80	po 2 latach
3	70	po 3 latach

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 zaprezentowano tradycyjny system BM. Ubezpieczony może ją znaleźć w OWU danego ubezpieczenia. Obecnie na rynku największą zniżkę bonus-malus dla bezszkodowych kierowców, wynoszącą 70% dla ubezpieczenia OC, oferuje towarzystwo Proama Generali TU SA (Zakład Ubezpieczeń Proama Generali TU SA, 2014). Największą zwyżkę w wysokości 260% składki ubezpieczeniowej można uzyskać natomiast w TUiR Allianz Polska SA (TUiR Allianz Polska SA, 2009).

Powyższe przykłady determinant zróżnicowania składek mają charakter pogładowy i nie odnoszą się do działalności wszystkich zakładów ubezpieczeń. Ważne jest zatem zapoznanie się z Ogólnymi Warunkami Ubezpieczenia wybranego zakładu ubezpieczeń.

3. Wyniki badań kalkulacji składek ubezpieczeniowych

Kalkulację składek ubezpieczenia OC przeprowadzono w jednym z toruńskich towarzystw ubezpieczonych. Spośród wielu czynników determinujących wysokość składki OC w badaniach uwzględniono następujące (cztery) zmienne: miejsce zamieszkania, wiek kierowcy, rodzaj pojazdu oraz zakład ubezpieczeń. Reszta czynników oddziałujących na składkę dla każdej kalkulacji była taka sama. Zaprezentowane w tabeli 2 kwoty stanowią tylko podstawę składki. Zakład ubezpieczeń każdego kierowcę traktuje indywidualnie. Oprócz zniżek pochodzących z systemu BM, ubezpieczyciel może zaoferować zniżki marketingowe w ramach obowiązujących promocji. W związku z powyższym, kalkulacje mają charakter czysto pogładowy.

Dobór próby badawczej jest subiektywny. Autor zastrzega sobie swobodę w wyborze analizowanych determinant. Badane miejscowości zlokalizowane są w województwach kujawsko-pomorskim oraz podkarpackim z identyczną powierzchnią (w granicach 17 tys. km²), a także identyczną liczbę ludności (ok. 2 mln). Liczba ludności Torunia wynosi ponad 200 tys. przy powierzchni 116 km², a w Ustrzykach Dolnych niecałe 10 tys. przy 17 km². W województwie podkarpackim odnotowuje się jednak większą liczbę wypadków niż w województwie kujawsko-pomorskim (Komenda Główna Policji, 2007). Do badania wzięto pod uwagę kierowców w trzech kategoriach wiekowych: 18-lata z niewielkim doświadczeniem, prowadzącego bez świadomości ryzyka jakie niesie za sobą jazda samochodem; 40-lata będącego dobrym i pewnym kierowcą, odpowiednio pokornego, z wiedzą i doświadczeniem zdobytym w trakcie długich lat jazdy oraz 65-lata będącego wyszkolonym kierowcą, lecz miewającego problemy zdrowotne oraz coraz mniej możliwości. W poniższym przykładzie porównano Škodę Fabię, która jest

samochodem średniej klasy o przeciętnej pojemności silnika z Toyotą Land Cruiser – luksusowym pojazdem o dużej pojemności silnika, który osiąga duże prędkości i może być uznawany jako potencjalne zagrożenie dla innych uczestników ruchu drogowego. Dodatkowo, nazwy towarzystw ubezpieczeń zamieniono na zakład A, B i C, aby nie faworyzować lub nie działać na niekorzyść żadnego towarzystwa.

W tabeli 2 zaprezentowano wyniki badań własnych w zakresie kalkulacji wysokości składki ubezpieczenia OC na podstawie oferty wybranych ubezpieczycieli. Kolorem ciemnoszarym zaznaczono najwyższe składki w danym zakładzie, natomiast kolorem jasnoszarym – najniższe. Pierwszy czynnik, który zostanie przeanalizowany to wiek kierowcy, następnie miejscowość, rodzaj posiadanego pojazdu oraz zakład, z którym kierowca zawiera umowę ubezpieczenia.

Tabela 2. Kalkulacja składki ubezpieczenia OC

Miejscowość	18-latek	40-latek	65-latek
Škoda Fabia (zł)			
Toruń – zakład A	2 631	1 126	1 126
Toruń – zakład B	5 414	1 116	1 144
Toruń – zakład C	6 445	1 667	1 600
Ustrzyki – zakład A	1 710	742	742
Ustrzyki – zakład B	2 814	625	639
Ustrzyki – zakład C	5 623	1 456	1 398
Toyota Land Cruiser (zł)			
Toruń – zakład A	12 650	5 300	5 300
Toruń – zakład B	8 744	1 777	1 730
Toruń – zakład C	9 680	2 406	2 506
Ustrzyki – zakład A	7 616	3 203	3 203
Ustrzyki – zakład B	4 516	938	962
Ustrzyki – zakład C	8 459	2 190	2 103

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych liczbowych z Towarzystwa Ubezpieczeń.

Zakład A dla 40- i 65-letniego kierowcy ustala wysokość składki na tym samym poziomie. Zakład B dla 65-letniego kierowcy mieszkającego w Ustrzykach Dolnych stosuje zwyczajki wiekowe i zwiększa składkę, biorąc pod uwagę jego utracone umiejętności jazdy wzrastające wraz z wiekiem. Zakład C natomiast, dla tego samego kierowcy, pomniejsza składkę ubezpieczeniową, zakładając, że doświadczenie nabywa się z wiekiem. Dla 18-letniego kierowcy składki są znacznie wyższe – w zakładzie A posiadając samochód Škoda Fabia zapłaci najtańsze ubezpieczenie, a Toyotę Land Cruiser – najdroższe ze względu na dużą moc pojazdu. Znaczący to, że zakład ewidentnie ustala wysokość składki tak, aby jak najmniej młodych kierowców zdecydowało się na współpracę. W takiej sytuacji zakład nie musi ponosić odpowiedzialności za mniej doświadczonych kierowców, w wypadku których ryzyko wystąpienia zdarzenia jest znacznie większe niż u osób dojrzałych. Tym samym – nie jest zobowiązany do gromadzenia dużej ilości środków pieniężnych na wypłatę świadczeń na rzecz ubezpieczonych.

Najniższa składka dla mieszkańca Ustrzyk Dolnych posiadającego Škodę Fabia wyniosła 625 zł, a Toyotę Land Cruiser – 938 zł, przy czym najwyższa składka dla tego samego mieszkańca

wyniosła odpowiednio 5623 zł oraz 8459 zł. W Toruniu najniższa składka ubezpieczenia wynosi 1116zł dla pojazdu Škoda Fabia, a 1730 zł dla pojazdu Toyota Land Cruiser. Najwyższe składki wynoszą natomiast odpowiednio 6445 zł oraz 12 650 zł. Niezależnie od wieku i posiadanego pojazdu każdy kierowca musi zapłacić wyższą składkę w Toruniu w porównaniu z Ustrzykami Dolnymi. Mimo że w podkarpackiej miejscowości odnotowano większą liczbę wypadków w latach 2007–2014, to gęstość zaludnienia będąca 20 razy mniejsza niż w Toruniu ma większe znaczenie przy ustalaniu składki. Podsumowując powyższe dane, można zauważyć, że kierowca pojazdu mechanicznego zarejestrowanego w większym mieście zapłaci wyższe ubezpieczenie OC.

Mając na uwadze rodzaj pojazdu, można wysnuć jeden wniosek, że dla każdego kierowcy najbardziej korzystne byłoby poruszanie się Škodą Fabią, ponieważ wysokość składki ubezpieczeniowej dla tego pojazdu będzie niższe niż dla Toyoty Land Cruiser. Niezależnie od wieku kierowca posiadający Toyotę Land Cruiser będzie opłacał najwyższe składki ze względu na dużą pojemność silnika samochodu. Większa pojemność silnika powoduje możliwość osiągnięcia dużej prędkości, co przekłada się na większe ryzyko wystąpienia zdarzenia losowego oraz większe koszty odszkodowania po zaistniałej szkodzie. Poruszając się Škodą Fabią najdroższe ubezpieczenie zapłaci 18-latek z Torunia, bo aż 6445 zł, a najtańsze – 40-latek z Ustrzyk Dolnych, w wysokości 625 zł. Przy potencjalnej zmianie samochodu z analizowanej Škody Fabii na ujęty w kalkulacji model Toyoty obserwuje się wyraźny wzrost składki ubezpieczeniowej. Aż 12 650 zł będzie musiał zapłacić 18-letni mieszkaniec Torunia, przy czym najniższa składka ubezpieczenia 65-letniego kierowcy z Ustrzyk Dolnych będzie wynosiła zaledwie 962 zł. Najwyższa składka jest trzynastokrotnością najtańszej, dlatego warto przeprowadzić kalkulację u kilku ubezpieczycieli, żeby nie przepłacać.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że w każdym przypadku 18-letni kierowca jest zobowiązany do zapłaty najwyższego ubezpieczenia. Dla młodego kierowcy z Torunia posiadającego Škodę Fabię najdroższe ubezpieczenie, z którego z pewnością nie skorzystałby, zostało zaproponowane przez zakład C i było to prawie 250% najtańszej składki. Różnica między najdroższym a najtańszym ubezpieczeniem wynosi aż 3814 zł w Toruniu oraz 3913 zł w Ustrzykach Dolnych. Dla 40-letniego kierowcy Škody Fabia najtańsze ubezpieczenie oferuje zakład B zarówno w Toruniu, jak i w Ustrzykach Dolnych, gdzie jest ono niższe o 491 zł. Różnica w składce pomiędzy zakładem A oraz B wynosi zaledwie 10 zł w Toruniu, a 117 zł w Ustrzykach Dolnych. 40-latek zapłaci najwyższą składkę w zakładzie C, niezależnie od miejsca zamieszkania. Dla 65-letniego kierowcy Škody Fabia najdroższą ofertę ubezpieczenia proponuje zakład C, a najtańszą – zakład A w Toruniu i zakład B w Ustrzykach Dolnych. Przy zmianie samochodu na Toyotę Land Cruiser okazuje się, że zakład A wyliczył najwyższą ofertę ubezpieczenia a zakład B – najniższą w każdym przypadku.

Biorąc pod uwagę powyższe cztery determinanty, można stwierdzić, że kalkulacja składki ubezpieczenia OC w największym stopniu zależy od wieku kierowcy. Zakłady ubezpieczeń ustalając składki kierują się tym, z którymi klientami chcieliby rozpocząć współpracę. Wyznaczając składkę na wysokim poziomie, zakład wyraźnie zaznacza, że niechętnie będzie ponosił ryzyko wystąpienia zdarzenia losowego u danego kierowcy. Zwłaszcza w przypadku 18-letniego kierowcy zakłada się, że jest on niedoświadczony, co wiąże się z częstym występowaniem wypadków lub kolizji, a tym samym koniecznością wypłaty odszkodowania. Ponadto, niektóre zakłady

zawyżają składki dla starszych kierowców zakładając, że z wiekiem pogarsza się ich szybkość reakcji, wzrok i słuch. Dodatkowo istnieje ryzyko pojawienia się dolegliwości zdrowotnych podczas prowadzenia pojazdu, co również może skutkować zdarzeniem losowym.

Podsumowanie

W artykule wyraźnie podkreślono kryteria, które należy spełnić, aby zapłacić jak najniższą składkę oraz jakie czynniki podwyższają ryzyko wystąpienia zdarzenia drogowego, skutkując wzrostem wysokości składek pobieranych przez ubezpieczycieli.

Najistotniejszy wniosek z przeprowadzonej kalkulacji jest taki, że 18-latek jeżdżący samochodem o dużej pojemności silnika, osiągającym duże prędkości, mieszkający w mieście o dużej liczbie ludności jest uznawany przez badanych ubezpieczycieli jako potencjalne zagrożenie, w związku z tym jest on zmuszony do płacenia najwyższych składek. Takie czynniki podwyższają ryzyko wystąpienia zdarzenia drogowego, więc ubezpieczyciele muszą pobierać wysokie składki, aby móc później wypłacić należne odszkodowanie po zaistniałej szkodzie, co zazwyczaj kilku lub kilkunastokrotnie przewyższa wysokość składki. Najniższą składkę na ubezpieczenie OC zapłaci kierowca samochodu o średniej pojemności silnika, pochodzący z niewielkiej miejscowości i mający około 40 lat, który porusza się po drogach z rozwagą i doświadczeniem. Doliczając do tego nagromadzone zniżki za poprzednie bezszkodowe lata jazdy oraz indywidualnie dopasowane zniżki marketingowe oferowane przez ubezpieczyciela, wysokość składki staje się bardzo sensowna i w małym stopniu obciąża budżet kierowcy. Warto dbać o bezszkodowość i bezpiecznie poruszać się po drogach z dwóch względów – aby niepotrzebnie nie zwiększać wydatków na wysokie ubezpieczenie OC oraz, co ważniejsze, nie powodować wypadków czy kolizji. Skutki tych ostatnich bardzo często są dotkliwe a wartość powstałych szkód majątkowych – wysoka, dlatego należy dążyć do zmniejszenia ich liczby.

Warto również podkreślić, że ubezpieczycielom zależy na zadowoleniu klientów, dlatego pragnęliby zrekompensować wszelkie powstałe szkody. Należy jednak wziąć pod uwagę, że ich budżet jest ograniczony, a jeżeli szkodowość będzie rosła – zwyżce podlegać będą również składki ubezpieczeniowe.

Literatura

- Cieślak, B. (2013). *System bonus-malus jako narzędzie konkurencji na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych*. Warszawa: Wydawnictwo Poltex.
- Daszewski, A. (2010). *Kto i jak ustala taryfy składek za ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych? Czy są w tym zakresie regulacje prawne?* Pobrano z: http://rf.gov.pl/pytania-i-odpowiedzi/ubezpieczenia-komunikacyjne-odpowiedzialnosci-cywilnej-oc-zasady-ogolne/Kto_i_jak_ustala_taryfy_skladek_za_ubezpieczenie_OC_posiadaczy_pojazdow_mechanicznych__Czy_sa_w_tym_zakresie_regulacje_p__20271 (11.04.2016).
- Kodeks Cywilny z 23.04.1964 r. (Dz.U. 2016 poz. 380 z późn. zm.).
- Komenda Główna Policji (2007). Pobrano z: <http://statystyka.policja.pl/st/ruch-drogowy/76562,Wypadki-drogowe-raporty-roczne.html>, (28.04.2016)
- Madej, B., Madej, R., Michniak, J., Kurcz, J. (2015). *Ubezpieczenia dla transportu*. Warszawa: Akademia Transportu i Przedsiębiorczości.

- Porównywarka Finansowa Comperia (2012). Pobrano z: <http://ub.comperia.pl/co-wplywa-na-wysokosc-skladki-ubezpieczenia-oc.html> (26.04.2016).
- Spigarska, E. (2007). Zasady kalkulacji składki ubezpieczeniowej w zakładach ubezpieczeń. *Prace i Materiały Wydział Zarządzania UG. Rachunkowość wybrane aspekty*, 4.
- Sułkowska, W. (2001). *Ubezpieczenia. Zagadnienia podstawowe*. Kraków: Oficyna wydawnicza TEXT.
- Szewieczek, D. (2013). Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. W: M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Ubezpieczenia*. Warszawa: PWE.
- TUiR Allianz Polska SA (2009). Pobrano z: https://www.allianzdirect.pl/dokumenty-do-pobrania/tabela_bonus_malus.pdf (11.04.2016).
- Wąsiewicz, A. (1991). *Nowe ubezpieczenia samochodowe oraz przysługujące z ich tytułu odszkodowania*. Gdańsk: Kancelaria Prawnicza „Lex” S.A.
- Zakład Ubezpieczeń Proama Generali TU SA (2014). Pobrano z: <http://insus.pl/wp-content/uploads/2014/03/zasady-Bonus-Malus.pdf> (11.04.2016).
- Zakład Ubezpieczeń Proama Generali TU SA, (2014). Pobrano z: https://www.proama.pl/ubezpieczenie_samochodu/warto_wiedziec/70_procent_znizki_na_oc_ac/ (11.04.2016).
- Zapart, T. (2014). Kalkulacja składki ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych dla podmiotów gospodarczych. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Cytowanie

- Kowalska, M. (2016). Wysokość składki ubezpieczenia OC oraz determinanty jej zróżnicowania. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 25–33. DOI: 10.18276/wf.2016.1-03.

The importance of commercial credit for business in Portugal

ANTÓNIO JOSÉ DOS SANTOS MORÃO LOURENÇO,¹ ALEXANDRE GONÇALVES GOVERNO,²
ARIANA INÊS GONÇALVES LEAL³

¹ PhD in Financial Management, School of Management and Technology,
Santarem Polytechnic Institute, Portugal
e-mail: antonio.lourenco@esg.ipsantarem.pt

² Student in Accounting and Finance Master, School of Management and Technology,
Santarem Polytechnic Institute, Portugal
e-mail: alexgoverno@hotmail.com

³ Student in Accounting and Finance Master, School of Management and Technology,
Santarem Polytechnic Institute, Portugal
e-mail: ariana-leal_12@hotmail.com

KEYWORDS commercial credit, companies, trade, financing, capital structure

ABSTRACT *Purpose* – this work aims to study the non-financial credit granted to customers by Portuguese companies, when this is used as a form of financing. Here, we intend to analyze the impact that this type of credit (commercial credit) may have on the capital structure of a company, because, receiving such credit, can be seen sometimes to overlap with financial credit (banks).

Methodology – we will present our analysis in two phases: in the first, we will distinguish between large companies and small and medium-sized enterprises, and later we will make a more global analysis. This way, in addition obtaining information into the ways business finance themselves, we can also get a sense of the main motivations and determinants of this type of credit through an analysis using the panel data methodology.

Findings – this study shows us some interesting realities. Among others, it is possible to highlight the fact that large companies are the ones that most appeal to commercial credit, and the evidence that the companies with greater ability to access the capital markets, higher gross margin and higher sales volume grant more trade credit than the others.

Value – one of the most valuable points of this work is that the data was collected during the current economic crisis. It provides insight into how companies responded to this and this is reflected in the data and the conclusions drawn. The current financial situation of crisis, together with the difficulty of access to loans, as well as the pressure from shareholders of the companies to obtain results, are some of the factors that were focused in this study.

Znaczenie kredytu kupieckiego w finansowaniu działalności gospodarczej na przykładzie Portugalii

SŁOWA KLUCZOWE kredyt kupiecki, firmy, handel, finansowanie, struktura kapitału

ABSTRACT *Cel* – identyfikacja i ocena wpływu kredytu kupieckiego na strukturę kapitału w przedsiębiorstwie. *Metodyka badania* – badania przeprowadzono i przedstawiono w dwóch ujęciach. W pierwszym dokonano analizy z podziałem populacji na duże oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Następnie wyniki uogólniono, dzięki czemu sformułowano wnioski dotyczące sposobów finansowania przed-

siębiorstw oraz wskazano motywacje i determinanty wykorzystania kredytu kupieckiego w działalności badanych jednostek.

Wynik – przeprowadzone badania stanowią podstawę dla sformułowania kilku interesujących spostrzeżeń – stwierdzono np., że duże przedsiębiorstwa wykazują największe zainteresowanie kredytem kupieckim, zaś najwięcej kredytów kupieckich udostępniają podmioty osiągające wysoką marżę brutto i dużą wielkość sprzedaży.

Wartość – jednym z najbardziej wartościowych walorów artykułu jest to, że dane zostały zgromadzone podczas obecnego kryzysu gospodarczego, dzięki czemu badania ilustrują zachowania przedsiębiorstw w warunkach turbulentnego otoczenia. Dodatkowo, w ramach badania uwzględniono także takie czynniki, jak trudności w dostępie do kredytów bankowych i presję strony akcjonariuszy spółek na uzyskanie wyników.

Introduction

Nowadays, as the country is still trying to overcome a period of economic crisis, financial difficulties are very common among most companies.

The difficulty in access to bank credit is a very important hindrance factor in the development of many companies. This situation has led companies to look for other means of financing their development, such as the use of extension of payment terms with suppliers, which has become an increasingly important aspect to consider. In this study we will then look at this alternative option: the use of commercial credit instead of the credit resource from financial institutions.

This subject is of interest, not only in the study of the manner in which companies try to finance themselves, but also in their motives and determining factors that lead them to finance themselves in a certain way.

Although this type of analysis may have already been previously treated by other authors (few, however, as we can see, for the few studies in this field), we consider this study relevant to the literature for two main reasons, first its timeliness of the data and second because of its analysis of variables that had not been analyzed previously.

This work is organized in the following manner: we begin with a brief literature review, where we refer to a variety of authors whom we have used to form the basis of the hypotheses presented simultaneously. This is followed by the data-based approach we used. We indicate the period under study as well as the variables that were considered in the same period, and constitute the model.

After this, we present the results that allow us to verify the hypotheses formulated, as well as the limitations that our work has expressed and we weave some final considerations about the same, indicating some other potential studies to develop.

1. Contextual framework

We begin with a quote from Brennan et al. (1988), which represents some of the basis of our work “in addition to financing through financial institutions, trade credit may also be a funding source, especially for companies with limited access to bank financing.”

According to the first model developed by Modigliani and Miller (1958), in a balanced situation and perfect capital market environment, “the weighted average cost of capital and the company’s value are independent of the company’s financing structure.” Later (1963) the authors were to readjust their model, taking into consideration the existence of taxes, arguing that “the value of the company is positively related to the level of debt, through the tax benefit associated with foreign capital.” This theory is thus based on the existence of tax savings through the use of borrowed capital.

Other authors who have studied the subject were Serrasqueiro and Nunes (2008), who corroborate the model of MM, proving that “the tax effect is one of the basic factors in determining the capital structure.”

On the other hand, Kashefi-Pour et al. (2010) developed studies on the concept of trade-off, proving “the existence of an optimal capital structure, achieved through the relationship between debt and equity, that allows balance the present value of tax benefits with financial insolvency costs.”

However, MM’s second model has been questioned by another, Myers (1984). This author suggests the pecking order approach where it was argued that there was “a preference hierarchy in the choice of funding sources”, preferring the company to finance itself primarily with its own capital, second with external financing, and only in the last case by the issuing of new shares. Myers’ proposals were subsequently confirmed by Serrasqueiro and Nunes (2008), Vieira and Novo (2010) and Vieira (2013). Currently, commercial credit has, as already mentioned, to be seen also as a form of business financing.

Van Der Wijst and Hol’s studies (2002) have shown that this form of credit is on average 20% to 25% of total liabilities of European companies and that large companies (LC) grant, as a rule, more trade credit.

Garcia-Teruel and Martinez-Solano (2010), after the study of a sample of Small and Medium-sized European Enterprises (SME), found evidence that companies with higher credit resource facility were the same as those that grant more credit to their customers.

This theory was challenged by Ogawa et al. (2011), after the study of a group of Japanese SME, which concluded that small and medium-sized enterprises with more difficult access to credit were the most dependent on the commercial credit.

Following their studies listed above, Van Der Wijst and Hol (2002) also concluded that SMEs suffer from greater credit rationing, derived from their reduced ability to access bank financing, resulting in lower liquidity, which reflects lower guarantees for banks and higher volatility than large companies (LC).

Receiving commercial credit can also offer companies unexpected benefits. Biais and Gollier (1997) argue that the use of commercial credit can help companies to get bank financing, because “this alternative source of financing generates information about the credit quality of the companies which receive commercial credit and this information may be useful to financial institutions.”

According to Schwartz (1974): “suppliers may have advantages over traditional lenders, when granting trade credit to their customers.” This advantage is essentially derived from the fact that they know the true value of their customers better, having greater access to information about them, which allows greater control over these companies and a greater degree of security in

the settlement of these claims. With this access to information between enterprises, in particular regarding their financial situation, there is a decrease in the asymmetry of information between suppliers and customers.

Ferris's studies (1981) show that the relationship between suppliers and customers still enables the former to control the actions of the latter, these being dependent on the supply of raw materials (which, when granted to customers, become a debt guarantee, which can be recovered in the possibility of non-payment).

The studies of Mian and Smith (1992); and Garcia-Teruel and Martínez-Solano (2010) also show that trade credit can lead to legal price discrimination, a situation that can be intensified, as illustrated by the research of Petersen and Rajan (1997), in the case of non-existence of potential customers substitutes. In such cases, the propensity to lend will increase as the gross margin of the company increases. The higher margins allow companies to finance their customers with a cost below the banking institutions and, therefore, can keep their customers in the long term (Bahillo, 2000).

According to Ferris (1981), "trade credit allows a reduction of transaction costs borne by the company, when paying in cash, and thus seen as a trade policy tool which contributes to better management of inventories", gaining special importance when we face high seasonal products, or look for rather uncertain markets, according to Bahillo (2000). This theory is further proven by Nilsen (2002) and Rodríguez-Rodríguez (2008), who verify a reduction of transaction costs with the granting of commercial credit.

Cheng and Pike (2003) also validate the theory that:

companies that sell goods whose quality can't be verified directly (as in the case of new products) have a tendency to grant more trade credit, allowing customers to check the quality of the products before the payment, reinforcing the company's image in the market,

contrary to what occurs with products whose sale is more frequent or that the benefits are already better known. It is expected then that turnover and the granting of commercial credit are two directly related factors.

2. Methodology

2.1. Sample and data period

For this study, we collected data from 60 non-financial companies, where 48 were LCs and 12 – SMEs.

The choice of non-financial companies arose from the nature of the study in question: as we intended to study the granting of commercial credit, we did not cover financial companies in the sample.

The companies chosen were mainly industrial companies; however, there were still some service sector firms, such as housing and health care companies.

The analysis was carried out over a period of six years, corresponding to the period dating from 2009 to 2014.

The analysis paid particular attention to the fact that the data was collected during the current economic crisis. It provides insight into how companies responded to this and this is reflected in the data and the conclusions drawn.

2.2. Research hypothesis and variables

Based on the review of the literature, we formalized a set of hypotheses to be tested:

- H1: Companies with greater financial credit access capacity grant more trade credit to their customers.
- H2: Large companies grant more trade credit than small and medium enterprises.
- H3: Companies which have higher gross operating margins grant more trade credit.
- H4: Companies that use a higher assets rotation grant more trade credit, and less transaction costs.

To accomplish this study and test our hypotheses, and in order to better understand our dependent variable, defined here as the granted commercial credit (GCC) (Customers/Total Assets), we define a set of explanatory or independent variables.

In order to be able to understand the capacity of access to credit by companies and the cost of this access, we used the Cost of Debt (CDEBT), presented as the relationship between financial expenses and the total liabilities, less current accounts.

We expected a negative sign for this variable, because it is assumed that the lower the cost of debt, the greater the ease companies will have in the access to credit and, presumably, the greater their willingness to grant the same.

Sales Profitability, in an operational level (SP) is another important factor which allows us to analyze the willingness of companies to grant credit. This variable is given by the ratio of Operational Earnings and Total Sales.

It is assumed that this indicator should have a positive sign, since the higher the profitability, the lower the risk of insolvency, which will allow these companies to grant more trade credit to customers.

General Liquidity (GL) is also a key indicator in this study. Given by the ratio between assets and current liabilities, this indicator shows the company's short-term situation. A positive sign is expected for this, since the company's willingness to grant credit will be expected to be higher, the better its short-term situation is.

Assets Rotation (AR), given by the ratio of Total Sales/Services and Total Assets, is considered to be one of the most important variables because it is expected that the most active companies provide more credit to their customers. A positive indicator was expected.

Solvency (SOLV) is another very important ratio because it measures a company's ability to cover liabilities (Total Assets/Total Liabilities). This indicator is expected to be positive because a higher solvency should normally reflect a greater willingness to grant credit.

A positive indicator was also expected for the Gross Margin (GM), which is the ratio of (Turnover – Sales Costs)/Turnover, because it is expected that a company with a higher indicator here would be more willing to facilitate the accounts with their clients.

We expected both signals for the Credit Received by the Company (CRC) – obtained from the ratio of net accounts and total assets - because on the one hand, if the company does not have

financial difficulties, and it does not need to resort to credit from its suppliers a negative sign can be expected. On the other hand, a positive sign could be expected when companies are in financial difficulties: when this happens the financial credibility of the company is negatively affected, their customers tend to achieve longer average payment periods, which will lead the company to strive for achieving longer average payment from their own suppliers, thus also increasing the credit they give to them.

2.3. Research model

To analyze the collected data, we use the methodology of panel data, based on the method of least squares, using the fixed effects model. We also use the Stata Software to analyze the data.

The model is:

$$GCC = \beta_0 + \beta_1 CDEBT + \beta_2 SP + \beta_3 GL + \beta_4 AR + \beta_5 SOLV + \beta_6 GM + \beta_7 CRC + \varepsilon_{it}.$$

3. Results

With the application of the model, we come to the following Pearson correlation coefficients, divided by LC and SME's.

Table 1. Pearson Correlation Coefficients – LC

	CDEBT	SP	GL	AR	SOLV	GM	CRC
CDEBT	1.0000	0.0211	-0.0326	-0.0197	0.0121	-0.0323	0.4350
SP		1.0000	0.0200	0.0050	0.0011	-0.0100	0.0056
GL			1.0000	-0.0120	0.1350	-0.0310	-0.0109
AR				1.0000	0.0600	-0.0090	0.0020
SOLV					1.0000	-0.0564	-0.0089
GM						1.0000	-0.0090
CRC							1.0000

Source: self elaboration.

This way, we conclude that:

- for the SMEs analyzed (as we can see in Table 2), there is a strong correlation (0.8024) between GL and the CRC,
- there are also significant percentages of correlation (close to 50%) between the variables CDEBT and SOLV, GL and GM.

Table 2. Pearson Correlation Coefficients – SME

	CDEBT	SP	GL	AR	SOLV	GM	CRC
CDEBT	1.0000	-0.0510	-0.0120	-0.0200	0.4950	0.0300	-0.1400
SP		1.0000	0.0301	-0.1239	0.2200	0.0289	-0.0040
GL			1.0000	-0.0409	0.0600	-0.4761	0.8024

AR				1.0000	0.3069	0.1625	0.1290
SOLV					1.0000	-0.0500	-0.2012
GM						1.0000	-0.3214
CRC							1.0000

Source: self elaboration.

Overall, it can be concluded that the model does not display autocorrelation problems, except for the variables GL and CRC, which have a strong correlation between them.

Through a descriptive statistical analysis of our sample, we can make some interesting observations.

Table 3. Descriptive Statistical Analysis

	GCC	CDEBT (%)	SP	GL	AR	SOLV	GM (%)	CRC
LC								
Average	0.419	3.901	0.003	1.490	1.634	1.806	67.112	1.200
Median	0.305	3.100	0.020	0.991	1.402	1.451	71.283	0.190
Standard deviation	0.205	4.237	1.047	5.409	6.606	1.309	26.132	60.359
SME								
Average	0.415	2.534	-0.294	1.432	2.602	1.380	89.834	0.301
Median	0.350	1.246	0.003	0.560	1.799	1.113	92.580	0.042
Standard Deviation	0.281	3.231	0.890	4.159	3.051	1.401	20.150	0.852

Source: self elaboration.

As we can see in Table 3, on average, LCs and SMEs grant nearly the same proportion of commercial credit. However, SMEs with negative sales profitability but high levels of solvency and liquidity, grant more credit than they themselves received.

Regarding LCs, these are more profitable and show higher levels than those discussed in the preceding paragraph for SMEs. However, despite the level of concession/reception of credit, the situation is contrary for that kind of company. It is worth noting that the higher value constants in the credit received by LCs, when comparing with the credit granted often justifies their development capacity: the negotiating capacity of the average payment and receipt periods are a very influential feature in the development of a company.

SMEs have a lower debt cost, although these are riskier companies. This is mainly due to their lower indebtedness.

Regarding the analysis of regressions performed, we arrived at the following values.

Table 4. Regression Results – Fixed Effects – SME

Variables	Expected Sign	Coefficient	T Statistic	P Value	
CONST		0.5152	1.6328	0.1301	
CDEBT	-	-0.0210	-1.3902	0.2014	
SP	+	0.0217	0.4212	0.7013	

GL	+	0.0139	1.6253	0.1101	
AR	+	0.1621	4.7024	0.0001	***
SOLV	+	-0.0548	-1.0479	0.3015	
GM	+	-0.0030	-0.5438	0.5095	
CRC	±	-0.3049	-3.0689	0.0049	***
R ²			0.7734		
Adjusted R ²			0.6023		

Source: self elaboration.

Table 5. Regression Results – Fixed Effects – LC

Variables	Expected Sign	Coefficient	T Statistic	P Value	
CONST		0.2598	20.1265	0.0080	***
CDEBT	-	-0.0030	-2.7029	0.0001	***
SP	+	0.0108	1.9907	0.0470	**
GL	+	0.0074	5.5087	0.0001	***
AR	+	0.0051	5.9054	0.0029	***
SOLV	+	-0.0039	-11.4021	0.0045	***
GM	+	0.0019	12.5091	0.0075	***
CRC	±	-0.0003	0.9078	0.5086	
R ²			0.4239		
Adjusted R ²			0.2785		

Source: self elaboration.

Through Tables 4 and 5, we determine some important considerations. Namely, that in SMEs, only AR and the CRC are provided with statistical significance, influencing the dependent variable (GCC). AR appears with the expected signal (positive), and the CRC has a negative sign, which results in a contrary relationship between the credit received and granted.

In relation to LCs, all variables, except the CRC, are statistically significant, with 1% and 5%. Suggesting that in general, companies with lower debt levels (CDEBT), lower risk of insolvency and bankruptcy (higher SP), lower solvency (contrary to what would be expected, as we noted in the signal), higher profitability and greater liquidity, are more willing to extend credit to customers.

Separating the analysis of LCs and SMEs permits us to conclude that, for LCs, the ability to access the capital markets is crucial to grant credit to their customers, confirming H1. However, there is no statistical evidence to validate this hypothesis in the case of SMEs.

As we have seen in the descriptive statistics table, it was possible to prove that the LCs grant trade credit to their customers at a very similar level to SMEs, therefore we cannot validate H2.

H3, which describes the idea of the existence of a direct and positive relationship between the gross margin and the granting of credit, is proved in the case of LCs. However, we do not have statistical evidence that enables us to weave conclusions at this level for SME.

Regarding H4, this really verified for both company sizes, proving that companies with higher assets rotation normally grant more trade credit.

After this divided analysis of our sample, given the small size of it, we chose to consider all companies in a single sample, in order to validate our model. Thus, we consider the entry of variable Dimension (DIM), in order to identify two sets of samples.

Then, we obtained the following results:

Table 6. Regression Results – Fixed Effects – Total Sample

Variables	Expected Sign	Coefficient	T Statistic	P Value	
CONST		0.1725	5.0013	0.0001	***
CDEBT	–	–0.0029	–1.5932	0.0492	**
SP	+	0.0160	2.5963	0.0092	***
GL	+	0.0050	4.9545	0.0050	***
AR	+	0.0029	6.7921	0.0001	***
SOLV	+	–0.0283	–10.2945	0.0001	***
GM	+	0.0030	13.4952	0.0020	***
CRC	±	–0.0003	0.7148	0.5031	
DIM	+	0.0264	2.7492	0.0090	***
R ²			0.3502		
Adjusted R ²			0.2101		

Source: self elaboration.

This way, we obtained results that allow us to prove the hypotheses H1, H3 and H4 we formulated earlier.

Considering our H2, different to what was found in the divided analysis, we validate the hypothesis here, because we obtained statistical evidence that the size of the company is related to the level of commercial credit granted by it.

Conclusion

We can draw some interesting conclusions from this study, even though we have not recorded many new conclusions on the theme, despite the time differences from other analyses. This in itself was surprising for us, because we could have expected to draw different conclusions, given the many new variable inherent in the updated database used. The firms analyzed have been influenced by a number of situations, not only the difficulty of access to credit caused by the economic crisis, but also inherent changes in the market like the average payment and receipt period policies that have occurred over time. What is more, the firms studied came from differentiated sectors and new variables were included in the study.

Another interesting aspect to be considered was, for example, the fact that large companies are the ones that most appeal to commercial credit, which is the opposite of what we would expect. These companies have greater stability and security, and we hoped that they would not resort to credit in this way; and also the fact that, in SMEs, from all the variables analyzed only the assets rotation and the credit received influence the granting of credit by them, rather than what is happening in LCs, where all variables, except the credit received, influenced the granting of credit.

It is also to highlight that companies with greater ability to access the capital markets, higher gross margin and higher sales volume grant more trade credit than the others.

As limitations of the investigation, we can refer to the size of our sample, constituted by a very small data set, which means that it is not possible to generalize safely the existing situation. However, analyzing the market, we understand that the results we have reached will not be completely unreasonable, given the economic, financial and labor market stage that the companies have overcome.

Another of the limitations that we can point involves the analysis we did: this consisted in a static terms analysis (fixed effects). An analysis based on the data presented in dynamic panel could give us some other ideas that are not offered by this kind of analysis only.

As potential new studies to perform, and taking some of the limitations that we point to in our model, we can mention the possible inclusion of a larger number of companies in the sample, which could allow a better generalization of the conclusions reached, as well as the inclusion of other variables that have not been studied by us and, indeed, may have a significant influence on commercial lending, our variable under study.

We can also mention the possibility of data analysis by a dynamic panel, or using other analysis methods, such as interviews or case studies, which could be quite interesting.

References

- Bahillo, I. (2000). *El Crédito Comercial: Un Estudio Empírico con Datos Norteamericanos*. Centro de estudios monetários y financeiros (CEMFI), No. 0007.
- Biais, B., Gollier, C. (1997). Trade credit and Credit rationing. *The Review of Financial Studies*, 10 (4), 903–937.
- Brennan, M., Maksimovic, V. e Zechner, J. (1988). Vendor Financing. *The Journal of Finance*, 2 (43), 1127–1141.
- Cheng, N., Pike, R. (2003). The Trade Credit Decision: Evidence of UK Firms. *Managerial and Decision Economics*, 24 (6–7), 419–438.
- Comissão de Mercados de Valores Mobiliários (CMVM). Sistema de difusão de informação, emitentes. Ferris, S. (1981). A Transactions Theory of Trade Credit Use. *The Quarterly Journal of Economics*, 96 (2), 243–270.
- García-Teruel, P., Martínez-Solano, P. (2010). Determinants of trade credit: A Comparative study of European SMEs. *International Small Business Journal*, 28 (3), 215–233.
- Kashefi-Pour, E., Lasfer, M., Carapeto, M. (2010). *The Determinants of Capital Structure across Firms' Sizes: The UK Main and AIM Markets Evidence*. Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract=1680892> (06.05.2016).
- Mian, S., Smith, C. (1992). Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 47 (1), 169–200.
- Modigliani, F., Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48 (3), 261–297.
- Modigliani, F., Miller, M. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *The American Economic Review*, 53 (3), 433–443.
- Mota, E. (2013). *O Impacto da gestão financeira de curto prazo no desempenho das empresas*. Master Dissertation in Finance, presented in Faculty of Economics, University of Porto in November, 2013.
- Myers, S. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, 39 (3), 575–592.
- Nilsen, J. (2002). Trade Credit and the Bank Lending Channel. *Journal of Money, Credit and Banking*, 34 (1), 226–253.
- Ogawa, K., Sterken, E., Tokutsu, I. (2011). The Trade Credit Channel Revisited: Evidence from Micro Data of Japanese Small Firms. *Small Business Economics*, 40, 101–118.
- Petersen, M., Rajan, R. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, 10 (3), 661–691.

- Rodríguez-Rodríguez, O. (2008). Firms as Credit Suppliers: An Empirical Study of Spanish Firms. *International Journal of Managerial Finance*, 4 (2), 152–173.
- Schwartz, R. (1974). An Economic Model of Trade Credit. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 12, 519–524.
- Serrasqueiro, Z., Nunes, P. (2008). Determinants of capital structure: Comparison of empirical evidence from the use of different estimators. *International Journal of Applied Economics*, 5 (1), 14–29.
- Van Der Wijst, N., Hol, S. (2002). *Trade Credit in Europe*. Norwegian University of Science and Technology, European Working Group on Financial Modeling (EWGFM).
- Vieira, E. (2013). Determinantes da Estrutura de Capital das Empresas Portuguesas Cotadas. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, 12 (1), 38–51.
- Vieira, E., Novo, A. (2010). A Estrutura de Capital das PME: Evidência no Mercado Português. *Revista Estudos do ISCA*, 2.

Cytowanie

- dos Santos Morão Lourenço, A.J., Gonçalves Governo, A., Gonçalves Leal, A.I. (2016). The importance of commercial credit for business in Portugal. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 35–45. DOI: 10.18276/wf.2016.1-04.

Analiza i ocena wpływu wzrostu kwoty wolnej od podatku na kondycję finansową organizacji ze statusem pożytku publicznego

AGATA LEWANDOWSKA

mgr, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: alewandowska.expo@gmail.com

SŁOWA KLUCZOWE organizacje pozarządowe, organizacje pożytku publicznego, kwota wolna od podatku, podatek dochodowy od osób fizycznych

STRESZCZENIE *Cel* – artykuł jest próbą ukazania wpływu prognozowanego zwiększenia kwoty wolnej od podatku na kondycję organizacji pozarządowych ze statusem pożytku publicznego. W artykule podjęto zagadnienia związane z genezą zjawiska wspólnotowości i filantropii, początków systemu polityki społecznej, z powstaniem i funkcjonowaniem organizacji pozarządowych w Polsce oraz organizacji non profit posiadających status organizacji pożytku publicznego. Przybliżono pojęcie ekonomii społecznej oraz scharakteryzowano najczęściej powstające w Polsce typy organizacji pozarządowych. W kolejnych akapitach przedstawiono sytuację finansową i uwarunkowania działania organizacji III sektora, ze szczególnym uwzględnieniem sposobu funkcjonowania organizacji pozarządowych posiadających statut organizacji pożytku publicznego.
Metodyka badania – analiza porównawcza, wnioskowanie logiczne.
Wynik – próba analizy i oceny wpływu wzrostu kwoty wolnej od podatku na działalność organizacji posiadających status OPP.
Wartość – w artykule przeanalizowano proponowane zmiany wysokości kwoty wolnej od podatku i jej możliwy wpływ na sytuację organizacji ze statusem organizacji pożytku publicznego w Polsce. Zmiany opisano i oceniono na tle wcześniejszych regulacji. Analiza wskazuje na problemy z implementacją oraz interpretacją niektórych zapisów i trudności w stosowaniu wprowadzanych przepisów z powodu ich niedostosowania i niejednoznaczności.

The analysis and evaluation of the impact of tax-free growth on the financial condition of non-governmental organizations with the public benefit organization status

KEYWORDS non-governmental organizations, non-governmental organizations having the status of public benefit organizations, tax allowance, personal income tax

ABSTRACT *Purpose* – the article is to indicate the impact of the projected increase in the amount of tax-free on the condition of non-governmental organizations having public-utility status. This paper presents issues related to origin of the phenomenon of community and philanthropy, social policy system, the emergence and functioning of non-governmental organizations in Poland and non-profit organizations with the status of public benefit organizations. The concept of social economy was approximated and the types of non-governmental organizations most commonly found in Poland were characterized.

The following paragraphs outline the financial situation and determinants of the organization of the 3rd sector, with particular reference to the way NGOs operate with statutes of public benefit organizations.

Methodology – comparative analysis, logical reasoning.

Findings – This article is an attempt to analyse and assess the impact of an increase in the amount of tax-free on the activities of organizations with OPP status.

Value – The article analyzes the proposed changes to the amount of tax-free and its possible impact on the situation of organizations having the status of public benefit organizations in Poland. The changes have been described and evaluated against the background of previous regulations. The analysis points to problems with the implementation and interpretation of some of the provisions and difficulties in applying the provisions because of their maladjustment and ambiguity.

Wprowadzenie

Niepodważalny wpływ na stabilność finansów publicznych mają podatki, jako jedno z najważniejszych źródeł dochodu budżetu państwa. Z szacunków Ministerstwa Finansów wynika, że podwyższenie kwoty wolnej od podatku, do około 8 tys. zł, spowoduje zmniejszenie dochodów państwa o ponad 20 mld zł, przy jednoczesnym wzroście dochodów Polaków, pozwalającym na oszczędności w świadczeniach rodzinnych jedynie o ok. 0,4 mld zł. Podnoszenie kwoty wolnej od podatku bez jednoczesnego podnoszenia podatków, zmniejszania wydatków lub uszczelniania systemu ściągania podatków należnych prowadzi nieuchronnie do wzrostu deficytu budżetowego. Ekonomia społeczna jest traktowana przez Komisję Europejską, a także organy krajowe jako narzędzie aktywizacji społeczności lokalnych oraz walki z wykluczeniem społecznym, zwłaszcza w regionach słabszych ekonomicznie, zagrożonych ubóstwem. Wspiera proces budowania społeczeństwa obywatelskiego i pomaga rozwijać postawy obywatelskie. Jest jednym z priorytetów Unii Europejskiej w zakresie spójności społecznej, walki z bezrobociem, ubóstwem, nadmiernym zadłużeniem oraz biedą. Pozwala wykorzystywać zasoby ludzkie, których nie obejmuje sektor prywatny ani publiczny, zapobiega wykluczeniu społecznemu i łagodzi napięcia społeczne (Pieńkowska, 2015). Pojęcie ekonomii społecznej jest bardzo szerokie i obejmuje wiele sfer życia społecznego. Jej główną ideą jest prymat działania na rzecz ludzi (członków, podopiecznych) nad maksymalizacją zysku (Majchrzak, 2015, s. 70).

Celem artykułu jest ukazanie wpływu prognozowanego zwiększenia kwoty wolnej od podatku na kondycję organizacji pozarządowych ze statusem pożytku publicznego. Czy rząd – likwidując PIT i podnosząc kwotę wolną od podatku – przygotował jednocześnie propozycję innego sposobu przekazywania 1% lub też finansowania organizacji pożytku publicznego? Artykuł jest próbą analizy i oceny wpływu wzrostu kwoty wolnej od podatku na kondycję finansową organizacji pożytku publicznego.

1. Wspólnota, obywatelskość, filantropia – geneza i uwarunkowania

Potrzeba wzajemnego wspierania się towarzyszyła ludziom od zawsze. Do czynników wywołujących takie działanie zaliczyć należy m.in.: poszukiwanie jedzenia, schronienia, bezpieczeństwa, wsparcia emocjonalnego, czy biologicznej konieczności podtrzymywania gatunku.

Od początku naszego istnienia zrzeszanie i gromadzenie się wokół wspólnej idei, sprawy czy zainteresowań było naturalnym, ludzkim odruchem. Już Arystoteles w *Polityce* (2001), podjął próbę zdefiniowania obywatela: jako osoby, która rządzi i jest rządzona jednocześnie a w swoim działaniu oraz decydowaniu kieruje się dobrem wspólnym, a nie własnym, ukazując potrzebę jednoczenia się, wzajemnej pomocy, wspierania i przekazywania dóbr innym, a więc postaw filantropijnych. Nad obywatelskością i społeczeństwem, istotą relacji między państwem a obywatelem rozważało wielu badaczy, począwszy od czasów starożytnych: Palton, wspomniany Arystoteles, św. Tomasz z Akwinu, Cyceon, czy bardziej współcześni – A. Smith, I. Kant czy K. Marks. Organizacje nieorientowane na zysk istnieją na całym świecie. Dobrze funkcjonują w krajach uprzemysłowionych i stanowią kluczowy element społeczeństw w gospodarkach rozwijających się. Ludzie pragną, by usługi zdrowotne, opieka społeczna, oświata, edukacja, pomoc humanitarna, działalność ekologiczna i kulturalna przyczyniały się do poprawy świata, w którym żyjemy. Oczekują, że organizacje świadczące takie usługi będą działały „nie dla zysku” jednocześnie nie należąc do sektora publicznego (Hudson, 1997, s. 10).

2. Początki systemu polityki społecznej w Polsce

Informacje o postawach filantropijnych można odnaleźć w piśmiennictwie polskim począwszy od średniowiecza – „we Wrocławiu, w 1108 roku, ufundowany został szpital przez lokalnych władców” (Leś, 2000, s. 36–37). Takie i tym podobne inicjatywy przyczyniły się do powstawania nieformalnych grup zadaniowych, które przez lata, ewoluowały w organizacje kastowe, religijne, prorządowe i wreszcie obywatelskie. W okresie międzywojennym, odzyskując niepodległość w 1918 roku, Polska odziedziczyła trzy różne systemy opieki społecznej. Dążąc do ich unifikacji powołano państwową (publiczną) służbę zatrudnienia oraz system opieki społecznej – miały one podlegać ówczesnemu Ministerstwu Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwu Zdrowia Publicznego i w części Ministerstwu Spraw Wewnętrznych. Dominującymi wyzwaniem była walka z analfabetyzmem oraz masowym bezrobociem. W Polsce lat 50. XX wieku, w okresie tzw. realnego socjalizmu całkowicie negowano potrzebę istnienia instytucji pomocy społecznej. Przyjęto pogląd o bezcelowości tej strefy, deklarując likwidację zjawisk żebractwa i bezrobocia czy też bezdomności, ubóstwa i alkoholizmu. Zlikwidowano prywatne i społeczne pośrednictwo pracy, przekształcając je w komórki organizacyjne rad narodowych – zbyt zcentralizowane i przesiąknięte ideowością, by mogły realnie pomagać potrzebującym. Jednak to wówczas zawiązały się m.in.: Polski Komitet Pomocy Społecznej, Polski Czerwony Krzyż, Liga Kobiet (Gorlach, 1996). Obok nurtu oficjalnego należy wskazać także działalność opozycyjną – NSZZ „Solidarność” na sztandarach miała hasła pracowniczego-socjalnego, odnoszące się bezpośrednio do sfery polityki społecznej (Piotrowski, 2010). Zapisy w konstytucji z 1952 roku wskazywały, że organizacje tworzone odgórnie, natomiast organizacje powstające po 1989 roku, które dodatkowo wzmocniła Konstytucja RP z 1997 roku, są już organizacjami z inicjatywy oddolnej. To właśnie okres zachodzących w Polsce przemian politycznych po 1989 roku, uutorował drogę dynamicznemu rozwojowi organizacji samopomocowych, pozarządowych stowarzyszeń i fundacji, które jako III sektor gospodarki, wraz ze strefą biznesu i administracją publiczną tworzą współczesne społeczeństwo obywatelskie. Polski sektor pozarządowy kształtował się w okresie transformacji przede wszystkim pod wpływem dwóch głównych czynników

sprawczych – charakterystycznego dla wielu ruchów społecznych i obywatelskich mechanizmu samorozwoju i samoedukacji oraz szeroko pojętej pomocy zagranicznej (Gliński, 2006, s. 31). Jednym z trzech podstawowych celów polskiej transformacji – oprócz wprowadzenia instytucji rynku i demokracji – był rozwój społeczeństwa obywatelskiego (Gliński, 2006, s. 7). Działalność organizacji pozarządowych regulowana jest wieloma przepisami. W Konstytucji, zgodnie z art. 12, czyli na poziomie najwyższym, zagwarantowane zostało prawo do zrzeszania się (odzwierciedlone także w Ustawie z 7 kwietnia 1989 roku Prawo o stowarzyszeniach (Dz.U. 1989, nr 20, poz. 104).

2.1. Organizacje pozarządowe w Polsce – definicja

Organizacje pozarządowe (NGO), niekomercyjne, non profit, III sektora to wszystkie podmioty, które nie są jednostkami albo organami administracji publicznej oraz których działalność nie jest nastawiona na osiąganie zysku. Prawną definicję organizacji pozarządowych w Polsce została sprecyzowana w Ustawie z 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Ustawa wprowadza rozszerzoną definicję organizacji pozarządowych jako podmiotów prowadzących działalność pożytku publicznego, jako „działalność społecznie użyteczną, prowadzoną przez organizacje pozarządowe w sferze zadań publicznych określonych w ustawie” (Zgodnie z art. 3 Ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2014, poz. 1118) – szczegółowy zakres sfer działalności pożytku publicznego znajduje się w art. 4)). Właśnie społeczny wymiar działalności, oparty na zaangażowaniu dobrowolnym, *pro publico bono* oraz aktywność obywatelska to cechy charakterystyczne NGO, wśród których można wyróżnić, np. organizacje: samopomocowe, które swoją działalność wiążą ściśle z pomocą swoim członkom; opiekuńcze, zajmujące się wszystkimi potrzebującymi pomocy; przedstawicielskie, reprezentujące jakąś konkretną społeczność; mniejszości, działające na rzecz grup mniejszościowych różnego typu. Zakres i rodzaj ich działalności określone są w polskim prawie i dotyczą sfer działalności pożytku publicznego m.in.: wspierania rodziny, działalności na rzecz zatrudnienia, zdrowia, przedsiębiorczości, turystyki, edukacji, kultury, bezpieczeństwa, ochrony zwierząt i ludności, promocji wolontariatu, przeciwdziałaniu uzależnieniom, wspieraniu osób wykluczonych, rozwoju dzieci i młodzieży (Zgodnie z art. 3 Ustawy z 24.04.2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2014, poz. 1118 – szczegółowy zakres sfer działalności pożytku publicznego znajduje się w art. 4).

2.2. Stowarzyszenia i fundacje

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie reguluje m.in. prowadzenie działalności pożytku publicznego oraz wskazuje jakie podmioty są organizacjami pozarządowymi. Szczegółowo definiuje je art. 3.1 ustawy (Dz.U. 2014, poz. 1118). Trzy najczęściej zakładane w Polsce typy organizacji to: stowarzyszenie zwykłe, stowarzyszenie rejestrowe i fundacja, co zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawy prawne działania najczęściej zakładanych organizacji pozarządowych w Polsce

Jednostka	Forma organizacyjna	Komitet założycielski	Forma prawna/sposób rejestracji/ forma działania
Stowarzyszenie zwykłe	dobrowolne, samorządne, trwałe zrzeszenie o celach niezarobkowych; może we własnym imieniu nabywać prawa, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane	3 osoby	złożenie wniosku o wpis do ewidencji stowarzyszeń zwykłych właściwemu organowi nadzorującemu; nie ma osobowości prawnej, nie prowadzi działalności gospodarczej i nie tworzy związków, nie może powoływać terenowych jednostek organizacyjnych, zrzeszać osób prawnych, prowadzić odpłatnej działalności pożytku publicznego
Stowarzyszenie rejestrowe	dobrowolny i trwały związek grupy osób, powstały w celu realizowania wspólnych zamierzeń; podstawą takiego związku mogą być wspólne zainteresowania, prowadzenie niezarobkowej działalności, np. kulturalnej; stowarzyszenie określa swój program i strukturę, w ramach której działa; może być podmiotem gospodarczym z własną działalnością (jednak nie może być ona dominującą), a ewentualne dochody przeznacza na cele statutowe	7 osób – obywatele polscy i cudzoziemcy z miejscem zamieszkania na terytorium Polski lub zamieszkujący poza terytorium Polski, jeśli statut danego stowarzyszenia przewiduje taką możliwość	zobowiązane jest do uchwalenia statutu, w którym określa zakres działania i władze; ma osobowość prawną z chwilą wpisania do KRS
Fundacja	zajmuje się realizacją określonych zadań pomocowych; zakres tych działań jest określony w statucie fundacji, najczęściej przez jej założyciela, który w tzw. akcie fundacyjnym przekazuje pieniądze na realizację jej celów; działalność fundacji musi ograniczać się do zadań społecznych, może prowadzić działalność gospodarczą (jednak nie może być ona dominującą), a ewentualne dochody przeznacza na cele statutowe	osoby fizyczne, niezależnie od ich obywatelstwa i miejsca zamieszkania lub osoby prawne z siedzibami w Polsce lub za granicą	fundator ustala statut, nazwę, siedzibę, majątek, cele, zasady, formy, zakres działalności, skład i organizację zarządu, itp.. (Ustawa o fundacjach z 6.04.1984 r., Dz.U. 1984, nr 21 poz. 97); obowiązek złożenia do KRS oświadczenia woli o ustanowieniu fundacji w formie aktu notarialnego wraz z wymaganymi załącznikami; ma osobowość prawną z chwilą wpisania do KRS

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

2.3. Uwarunkowania działania organizacji III sektora – sytuacja finansowa

Teoria „dobra publicznego” głosi, że takie organizacje istnieją, ponieważ są ludzie, którzy widzą konieczność świadczenia usług publicznych wykraczających poza to, co władze są w stanie sfinansować z podatków. Władze ograniczają się do świadczenia tych usług, za które przeciętny wyborca jest skłonny płacić w formie podatków. Osoby, finansujące dodatkowe usługi publiczne, robią to dobrowolnie w formie darowizny (Hudson, 1997, s. 216).

We wszystkich organizacjach non profit za najważniejszy problem uznawane jest pozyskiwanie funduszy na działalność statutową i bieżącą. Trudności w zdobywaniu funduszy lub sprzętu deklaruje aż 65% organizacji. W latach 2011–2014 przeciętne przychody organizacji

pozarządowej wzrosły z 18 tys. zł do 27 tys. zł, co w głównej mierze spowodowane było napływem dotacji unijnych. Mimo poprawy sytuacji finansowej organizacji, sektor pozostaje budżetowo rozwarstwiony. Poważną przeszkodą w funkcjonowaniu organizacji jest duża niestabilność finansowa – na początku marca 2015 roku 51% organizacji miało zapewnioną mniej niż połowę budżetu na kolejne 10 miesięcy (Adamiak, Charycka, Gumkowska, 2016, s. 14).

3. Organizacje pożytku publicznego i status organizacji pożytku publicznego

Należy odróżniać działalność pożytku publicznego od statusu organizacji pożytku publicznego (OPP). Działalność pożytku publicznego może być bowiem prowadzona nie tylko przez organizacje, które uzyskały status organizacji pożytku publicznego (Mucha, 2011, s. 13). Od 2004 roku organizacje pozarządowe mogą starać się o uzyskanie statutu organizacji pożytku publicznego. Nie ma znaczenia ich forma prawna, np.: stowarzyszenie, fundacja czy klub sportowy, warunkiem bezwzględny jest jednak dysponowanie osobowością prawną oraz minimum dwuletni okres działania na rzecz odbiorcy zewnętrznego. Ponadto, aby dana organizacja uzyskała status OPP musi spełnić wszystkie wymogi ustawy (Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2014, poz. 1118) i uzyskać potwierdzenie tego faktu przez odpowiedni wpis do KRS (na wyciągu z Krajowego Rejestru Sądowego, w polu „status opp” musi być wpisane słowo „TAK”). Organizacjom ze statusem OPP przysługują określone przywileje, ale też spełniać muszą wiele wymogów m.in.: mają prawo do zwolnienia z podatku VAT, podatku dochodowego, podatku od nieruchomości, opłat skarbowych czy sądowych, dotyczy to jedynie nieodpłatnej działalności pożytku publicznego. Do ich obowiązków należą m.in.: dostosowanie statutu do wymogów przewidzianych w ustawie, sporządzanie sprawozdań z działalności i obowiązek ich publikacji.

3.1. Kto może przekazać 1% na rzecz OPP?

Określenie grupy mogącej przekazać 1% na rzecz OPP zostało sprecyzowane w ustawie (Art. 3. Ustawy z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. 1991, nr 80, poz. 350). Mogą to być rozliczający się w Polsce: podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych (w tym m.in. podatnicy uzyskujący dochody z odpłatnego zbycia papierów wartościowych – Ustawa z 29.07.2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. 2005 nr 183 poz. 1538); podatnicy opodatkowani ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych; podatnicy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą i korzystający z liniowej, 19% stawki podatku; emeryci, pod warunkiem, że samodzielnie wypełnią PIT-37 i zrezygnują z pomocy ZUS w tym zakresie. 1% nie mogą przekazywać osoby prawne, np. spółki, inne organizacje pozarządowe, przedsiębiorstwa państwowe, itp.; 1% nie jest darowizną ani ulgą. Z obywatelskiego punktu widzenia jest to przejaw demokracji bezpośredniej. W ten sposób społeczeństwo „asystuje” Ministrowi Finansów przy dystrybucji środków publicznych. Pieniądze otrzymane przez OPP, w ramach 1% mogą być wydane wyłącznie na prowadzenie działalności pożytku publicznego. Informację, na co zostały one spożytkowane, organizacja ze statusem pożytku publicznego ma obowiązek umieścić w swoim sprawozdaniu merytorycznym, fizycznie na dokumentach finansowo-księgowych oraz rzeczach materialnych sfinansowanych z 1%, zgodnie ze wzorem

określonym w rozporządzeniu Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2016).

Tabela 2. Źródła finansowania, z których korzystały organizacje pozarządowe w latach 2003–2014 (%)

Źródła finansowania	2003	2005	2007	2009	2011	2014
Składki członkowskie	60	60	57	61	61	60
Źródła samorządowe	45	43	50	51	49	55
Darowizny od osób prywatnych	41	36	36	37	28	45
Darowizny od instytucji i firm	39	35	38	34	30	35
Przychody z przekazania 1% podatku	–	6	13	17	17	23
Źródła rządowe	19	20	22	23	12	18
Fundusze Unii Europejskiej	–	3	7	9	12	18
Odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, udziały i akcje	15	14	16	14	17	13
Odpłatna działalność statutowa	8	9	10	10	9	11
Wsparcie krajowych organizacji pozarządowych	9	7	7	10	9	11
Przychody ze zbiórek publicznych	7	7	7	10	7	10
Działalność gospodarcza	11	7	7	6	9	7
Inne źródła	12	8	6	7	9	5
Zagraniczne źródła publiczne spoza UE	4	3	6	5	2	4
Wsparcie zagranicznych organizacji pozarządowych	5	4	4	3	3	4
Przychody, np. z wynajmu lokali, sprzętu	–	3	4	4	2	4
Dotacje od oddziału tej samej organizacji	3	5	2	3	2	2
Nawiązki sądowe	–	–	–	–	1	1

Źródło: Adamiak, Charycka, Gumkowska (2016), s. 65.

Na przykładzie danych zaprezentowanych w tabeli 2 widać, że przychód z 1% dla organizacji pożytku publicznego nie jest podstawowym źródłem utrzymania, jednak z roku na rok przybywa organizacji mających przychody z tego właśnie źródła. Z uwagi na wieloletni proces informowania opinii publicznej wzrosła świadomość społeczna, a tym samym ilość funduszy wpływających z 1% do budżetów tych organizacji. Wydaje się, że zjawisko to będzie charakteryzowała tendencja wzrostowa, co bezpośrednio wpłynie na różnorodność pomocy udzielanej przez takie organizacje społeczeństwu.

4. Wpływ wzrostu kwoty wolnej od podatku na kondycję finansową organizacji pozarządowych ze statusem organizacji pożytku publicznego

4.1. Kwota wolna od podatku w Polsce i na świecie

Kwota wolna od podatku w Polsce to 3091 zł (obowiązuje już kilka lat, a jest określona przez art. 27 ust. 1 Ustawy z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 1991 r., nr 80, poz. 350 ze zm.). We wszystkich krajach i w większości systemów podatkowych funkcjonuje kwota niepodlegająca opodatkowaniu. Wysokość tej kwoty w poszczególnych krajach jest bardzo różna. W Europie kwoty te kształtują się tak, jak przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Kwota niepodlegająca opodatkowaniu w Europie (w wybranych krajach)

Kraj	Kwota niepodlegająca opodatkowaniu (euro)	Procent średniej pensji w danym kraju
Polska	738	6
Niemcy	8 130	20
Grecja	5 000	46
Francja	5 963	18
Hiszpania	17 707	73
Austria	11 000	32
Finlandia	16 100	40
Wielka Brytania	12 000	38

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z Badań 2015 Stowarzyszenia Klon/Jawor.

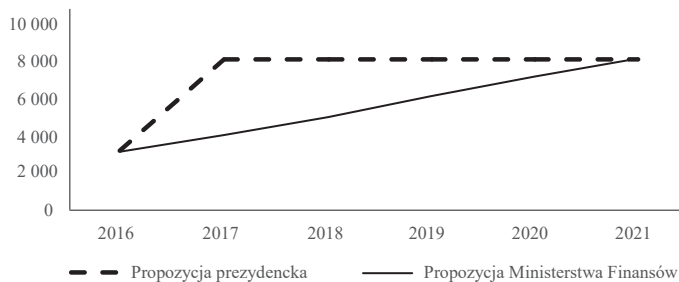
W krajach takich jak: Maroko (z kwotą wolną od podatku w wysokości 11 tys. zł), Tajlandia (14 tys. zł), USA (ok. 38,5 tys. zł), Kolumbia (ok. 45 tys. zł) wychodzi się z założenia, że opodatkowywanie osób o najniższych dochodach jest bezcelowe – ściągane podatki i tak musiałyby do nich wrócić w postaci świadczeń socjalnych. Należy jednak zauważyć, że są także kraje, w których kwota ta jest równa 0 – są to Bułgaria i Węgry.

4.2. Wzrost kwoty wolnej od podatku a kondycja polskiej gospodarki

W październiku 2015 roku Trybunał Konstytucyjny (TK), kwestionując brak waloryzacji kwoty wolnej od podatku uznał, że zmiany w tym zakresie są konieczne. Według TK kwota wolna od podatku powinna gwarantować obywatelowi egzystencję choćby na minimalnym poziomie, co określono na kwotę 6549,12 zł. Podniesienie kwoty wolnej od podatku spowoduje oszczędność dla indywidualnego podatnika o 51,91 zł miesięcznie – 622,92 zł rocznie. Polska ma jeden z najniższych wskaźników tej kwoty, która dodatkowo nie była od wielu lat waloryzowana. Czy proponowane rozwiązania są jednak korzystne?

Kancelaria Prezydenta Andrzeja Dudy, w listopadzie ubiegłego roku, przesłała do Sejmu projekt, który jednorazowo proponuje podwyższenie kwoty wolnej od podatku z 3091 zł do 8000 zł. Miesięczna kwota zmniejszająca zaliczkę na podatek dochodowy wzrosłaby z 46,33 zł do 120 zł. Podatnik zyskałby więcej o 73,67 zł (według KPRP, koszt zaproponowanych zmian oszacowano na 15,58 mld zł). Z ekonomicznego punktu widzenia propozycja prezydenta wydaje się być nierealną. Tak gwałtowne podniesienie kwoty wolnej od podatku spowodowałaby przekroczenie przez Polskę limitu deficytu 3% PKB. Z kolei Ministerstwo Finansów proponuje, by podwyżkę rozłożyć na lata i stopniowo dochodzić do kwoty obiecanej przed wyborami – co roku podnosić kwotę wolną od podatku o 1000 zł, by dojść do kwoty 8000 zł w 2021 roku. W takim wariantcie podatnik w pierwszym roku zmian zyskałby 13,67 zł miesięcznie. Przez kolejne cztery lata kwota zmniejszająca zaliczkę na podatek będzie zwiększać się o 15 zł w każdym roku. Resort wylicza, że w pierwszym roku obowiązywania wyższej kwoty wolnej od podatku, koszty wyniosłyby 4 mld zł (–0,2% PKB), w 2018 roku – 8 mld zł (–0,4% PKB), a w 2019 roku – 12 mld zł (–0,5% PKB) (Ministerstwo Finansów, 2016). Proponowane zmiany kwoty wolnej od podatku z ok. 3 tys. do 8 tys. zł pokazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Proponowana modyfikacja kwoty wolnej od podatku przez Kancelarię Prezydenta i Ministerstwo Finansów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Kancelarii Prezydenta i Ministerstwa Finansów.

4.3. Podwyższenie kwoty wolnej od podatku i skutki dla działalności organizacji pożytku publicznego oraz gospodarki

Rozważając zagadnienie podwyższenia kwoty wolnej od podatku, można przypuszczać, że zmniejszenie kwoty odprowadzanego podatku dochodowego, biorąc pod uwagę prosty rachunek ekonomiczny, może doprowadzić do obniżenia wpływów z 1%, na działalność organizacji ze statusem OPP. 1%, od nadwyżki kwoty powyżej 3091 zł jest wartością większą niż 1% od nadwyżki kwoty powyżej 8000 zł. Zależność ta wystąpi oczywiście przy założeniu, że rząd podnosząc kwotę wolną od podatku nie podejmie dodatkowych kroków w celu zabezpieczenia działań organizacji III sektora (w tym zakresie). Na obecnym etapie nie można oszacować dokładnej wartości obniżonych wpływów, gdyż rozważania o podwyższeniu kwoty wolnej od podatku trwają, stąd nie sposób ich obliczyć, w odniesieniu do rzeczywistych, obowiązujących ustaleń legislacyjnych.

„Podwyższenie kwoty wolnej od podatku może spowodować spadek dochodów budżetu państwa nawet o ponad 20 mld zł, co może skutkować koniecznością drastycznego ograniczenia wydatków (...), a tym samym zmniejszy możliwość zaspokajania potrzeb mieszkańców” (za portalem Onet Biznes), pośrednio także przez ograniczenie dotacji dla organizacji OPP, tym samym wpływając na ich mniejszą sprawczość i możliwość niesienia pomocy. Należy pamiętać jakie funkcje pełnią organizacje pozarządowe w społeczeństwie i gospodarce. Przede wszystkim stanowią istotny element demokracji i społeczeństwa obywatelskiego oraz sprawują funkcję pomocniczą, uzupełniając rolę państwa. Dążą do wypełnienia luk w publicznym systemie zdrowia, edukacji, usług socjalnych czy kultury i dlatego ich istnienie jest tak istotne dla poprawiania jakości życia obywateli i zapewniania im dóbr oraz usług, adekwatnych do ich potrzeb, dostosowanych do lokalnej sytuacji (za portalem ngo.pl). Nie bez wpływu na gospodarkę pozostanie też ograniczenie funkcji ekonomicznych (zob. tab. 4) organizacji III sektora, co może być spowodowane zmniejszonymi wpływami z 1%.

Tabela 4. Funkcje ekonomiczne organizacji III sektora

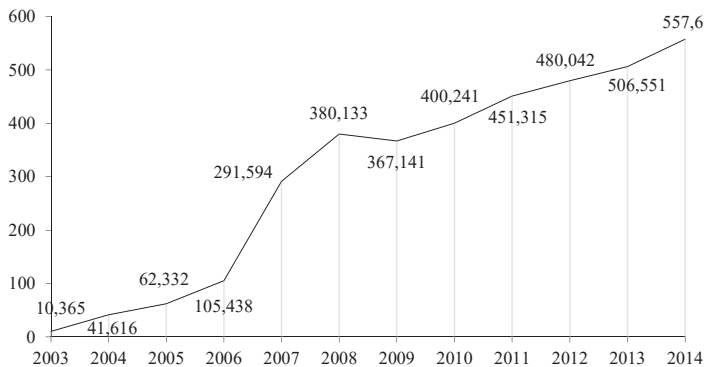
Funkcja ekonomiczna	Opis funkcji
Zatrudnienie	sektor pozarządowy daje pracę; w krajach Europy Zachodniej wskaźnik ten jest dość wysoki: w Belgii czy Holandii osiąga ok. 10–14% wszystkich zatrudnionych; w typowej organizacji pozarządowej w Polsce zatrudniającej stały, płatny personel praca w fundacji lub stowarzyszeniu jest podstawowym źródłem utrzymania dla połowy pracowników
Dostarczanie usług	podobnie jak podmioty komercyjne i instytucje administracji publicznej, organizacje świadczą rozmaite usługi, dotyczy to zwłaszcza usług o charakterze socjalnym (np. zdrowotnych) lub usług publicznych (np. edukacyjnych)
Pilnowanie wykorzystania dóbr publicznych	organizacje pełnią funkcję strażnika dóbr publicznych, zarządzanych przez administrację, np. oświetlenie uliczne, porządek publiczny, czyste środowisko; organizacje pilnują, aby korzystano z nich w sposób odpowiedni i aby dostęp do nich był równy oraz by nie zostały one wyeksploatowane (tę ich funkcję – szczególnie w sferze ekologii – określa się czasem jako promowanie zrównoważonego rozwoju)
Proponowanie innowacyjnych rozwiązań	organizacje pozarządowe proponują często zupełnie niekonwencjonalne, nowe formy działania; nowatorstwo podejmowanych przez nie działań polega przede wszystkim na zdolności tworzenia procedur, wzorców zachowań i modeli organizacyjnych w naturalny sposób wyrastających z otoczenia, w którym są wprowadzane
Zmniejszanie wydatków na świadczenia społeczne	III sektor to w znacznej mierze organizacje działające na rzecz włączenia do życia społecznego grup marginalizowanych, pracujące z tzw. trudnymi klientami, osobami w dużym stopniu zależnymi od państwowych instytucji pomocy społecznej; z perspektywy budżetu państwa działalność organizacji oznaczać może więc mniejsze wydatki na świadczenia społeczne, mniejsze zatrudnienie w szarej strefie czy niższe wydatki na ochronę zdrowia
Pośrednie wsparcie dla rozwoju gospodarczego	tworzenie „kapitału społecznego” – III sektor buduje kapitał społeczny, a więc pośrednio wspiera rozwój gospodarczy

Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z Badań 2015 Stowarzyszenia Klon/Jawor; Adamiak, Charycka, Gumkowska (2016), s. 54–55.

Szacowane przez Ministerstwo Finansów wpływy z 1% podatku za 2014 rok, dla wszystkich przeszło 8 tys. OPP, wynosiły 557,6 mln zł (Ministerstwo Finansów, 2015, s. 2). Ta wysoka kwota obrazuje skalę korzyści, jakie dzięki niej realizują OPP, pełniąc rolę pomocniczą dla państwa, które nie zawsze i nie do końca radzi sobie z oddolną, podstawową pomocą swoim obywatelom.

Z danych zaprezentowanych na rysunku 2 możemy wnioskować, że skala kwoty z 1% podatku dochodowego jest niebagatelna i z pewnością służy bezpośrednio na „realizację dobroczynności”. Można zatem postawić tezę, że państwo próbując wdrożyć nowe rozwiązania (w istocie swojej słuszne), zapomniało o żywotnym interesie pewnych grup zawodowych czy społecznych. Według bardzo ostrożnych szacunków, polski sektor pozarządowy jest co najmniej pięciokrotnie słabszy ekonomicznie niż przeciętny sektor w krajach zachodnich (Gliński, 2002, s. 23). Ważkość tej sytuacji i powagę problemu dostrzegli ostatnio senator Antoni Szymański, czy społecznik i menedżer Tomasz Marzec – zgodnie twierdząc, że należy zwrócić uwagę, iż w OPP jest zatrudnionych na etacie kilkanaście tysięcy osób, dla których praca ta stanowi główne miejsce zatrudnienia (GUS, 2016, s. 5) i utrzymania (za oświadczeniem złożonym przez senatora Antoniego Szymańskiego na 22. posiedzeniu Senatu, 7.07.2016 r., skierowanym do Prezesa Rady Ministrów Beaty Szydło). Organizacje o statusie OPP budują ośrodki, rozwijają działalność, zdarza się, że zaciągają wielomilionowe kredyty na budowę ośrodków rehabilitacyjnych, integracyjnych czy sportowych. Kredyty te były zaciągane, ponieważ zdolność kredytowa podmiotów

Rysunek 2. Środki finansowe otrzymane przez OPP w latach 2003–2015 (mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

je zaciągających poparta była wpływami z 1%. W przypadku planowanych zmian, a co za tym idzie problemów ze spłatą zadłużenia, dla banków niewystarczającym będzie argument, że to zmiany wprowadzone przez rząd przyczyniły się do braku pieniędzy w danej organizacji. Czy zatem rząd nie powinien przed wprowadzeniem wyżej wskazanych zmian, zastanowić się najpierw nad zmianami w prawie podatkowym? Uzasadnione byłoby przeprowadzenie konsultacji ze środowiskiem pozarządowym, choćby uzyskanie w tej sprawie opinii Rady Działalności Pożytku Publicznego, będącej ustawowym organem opiniodawczo-doradczym ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego.

Dane zaprezentowane w tabeli 5 ukazują 10 polskich (spośród 8 tys.) organizacji ze statusem organizacji pożytku publicznego, które za rok 2014 otrzymały najwyższe kwoty, w ramach 1% podatku od osób fizycznych. Liczby te są w stanie tylko w niewielkim stopniu przybliżyć skalę dobra, jakie dzieje się za sprawą OPP. Należy pamiętać, że pozyskane w ten sposób środki mogą być wydane **wyłącznie na prowadzenie działalności pożytku publicznego**, a więc na

Tabela 5. Organizacje ze statusem pożytku publicznego, które otrzymały najwyższe kwoty z 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych, z rozliczenia za 2014 rok

Numer KRS	Nazwa organizacji ze statusem organizacji pożytku publicznego	Kwota w zł
0000037904	Fundacja Dzieciom „Zdążyć z pomocą”	136 189 516,87
0000186434	Fundacja Pomocy Dzieciom Niepełnosprawnym „Słoneczko”	20 716 552,76
0000270809	Avalon – Bezpośrednia Pomoc Niepełnosprawnym	15 791 702,80
0000207472	Fundacja „Rosa”	10 392 917,53
0000270261	Fundacja Studencka „Młodzi-Młodym”	8 264 421,17
0000050135	Dolnośląska Fundacja Rozwoju Ochrony Zdrowia	6 353 187,59
0000174486	Fundacja Anny Dymnej Mimo Wszystko	5 327 369,42
0000086210	Fundacja „Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową”	5 168 613,46
0000266644	Fundacja Serce Dziecka Im. Diny Radziwiłłowej	5 146 888,46
0000091141	Fundacja „Nasza Przyszłość”	5 059 480,34

Źródło: Departament Podatków Dochodowych Ministerstwa Finansów (2015).

dobroczynność, kulturę, edukację, zapobieganie patologiom, sztukę. Informacje na co zostały spożytkowane środki są publiczne i transparentne oraz podlegają wielu kontrolom instytucji państwowych. Daje to obraz wielkości środków, które dzięki zaangażowaniu OPP wracają wprost do społeczeństwa. Nie sposób wyobrazić sobie funkcjonowania nowoczesnego państwa bez sektora organizacji pozarządowych, wśród których, ze względu na przekazywanie środków finansowych na pomoc i działania oddolne, pierwszeństwo wiodą organizacje ze statusem OPP – to one pomagają setkom i tysiącom osób ubogich, nieradzącym sobie z życiem codziennym, wykluczonym i marginalizowanym, prowadząc działalność charytatywną, kulturalną, edukacyjną, sportową, integracyjną, readaptacyjną i wiele innych.

Podsumowanie

W przypadku podniesienia kwoty wolnej od podatku, nad pytaniami o alternatywną konstrukcję wsparcia dla OPP, jej planowanego kształtu, sposobu ustanowienia i konsultowania ze stronami zainteresowanymi czy innymi, alternatywnymi rozwiązaniami, powinni pochylić się rządzący. Rząd, przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji winien przyjrzeć się szczególnie wnikliwie ich skutkom. Jeśli tego nie uczyni może się okazać, że wiele z 8 tys. OPP nie przetrwa. Z pewnością nie jest dobrym rozwiązaniem tworzenie instrumentów, które są korzystne pozornie, krótkofalowo. Idea wzbogacenia portfela obywateli na rzecz odebrania im realnej pomocy od organizacji OPP, nie wydaje się do końca słuszna. Należy pamiętać, że sektor pozarządowy pełni funkcję pomocniczą dla jednostek samorządowych i rządowych, realnie wspomagając państwo – można tu przytoczyć chociażby przykład wielu tysięcy zakupionych sprzętów medycznych czy wyposażonych oddziałów szpitalnych przez Wielką Orkiestrę Świątecznej Pomocy. Aby obniżyć podatki z korzyścią dla gospodarki i bez zachwiania równowagi finansów państwa, powinno się proporcjonalnie ograniczyć wydatki. Zastanawiając się nad wprowadzeniem mechanizmu obniżania kwoty wolnej od podatku wraz ze wzrostem dochodów, trzeba byłoby pomyśleć o gruntownej reformie polskiego systemu podatkowego i systemu pomocy społecznej, który na obecnym etapie nie wydaje się być przygotowany do takich zmian.

Bieżąca propozycja MF, by koszty podwyżki kwoty wolnej rozłożyć w czasie, wydaje się być godna rozważenia. Pozwoli łagodniej wejść w proces przejściowy, da czas na podjęcie neutralnych decyzji, skonstruowanie sposobów dla rekompensat utraconych dochodów dla OPP, pozwoli na opracowanie instrumentów dla sfinansowania ich z innych źródeł. Wzrost kwoty wolnej od podatku z pewnością wpłynie na zwiększoną konsumpcję, większe wpływy z akcyzy, a w konsekwencji na wzrost gospodarczy i wyższe wpływy podatkowe, jednak zrealizowany na proponowanych obecnie zasadach może skończyć się fiaskiem.

Literatura

- Adamiak, P., Charycka, B., Gumkowska, M. (2016). *Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015. Raport z Badań*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Arystoteles. Polityka. W: Arystoteles. *Dzieła wszystkie*, t. VI (2001). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gliński, P. (2006). *Style działań organizacji pozarządowych w Polsce. Grupy interesu czy pożytku publicznego?* Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk.

- Gliński, P. (red.) (2002). *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: Trzeci sektor*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Główny Urząd Statystyczny (2016). *Działalność stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji, społecznych podmiotów wyznaniowych oraz samorządu gospodarczego i zawodowego w 2014 – wyniki wstępne*. Warszawa: GUS.
- Gorlach, K. (red.) (1996). *Oblicza społeczeństwa. Uwagi o „czwartym” obszarze społecznym*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Hudson, M. (1997). *Bez zysków i strat. Sztuka kierowania organizacjami sektora pozarządowego*. Warszawa: Fundusz Współpracy/Cooperation Fund.
- Leś, E. (2000). *Od filantropii do pomocniczości: studium porównawcze rozwoju i działalności organizacji społecznych*. Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA.
- Majchrzak, M. (red.) (2015). *Finanse Ekonomii Społecznej*, Szczecin–Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Ministerstwo Finansów (2015). *Informacja dotycząca kwot 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych przekazanych organizacjom pożytku publicznego z rozliczenia za 2014*. Warszawa: MF.
- Ministerstwo Finansów (2016). *Aktualizacja Programu Konwergencji na 2016 r., która jest częścią Wieloletniego Planu Finansowego Państwa na lata 2016–2019*. Warszawa: MF.
- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Pobrano z: <http://www.pozytek.gov.pl/Opublikuj,sprawozdanie,w,bazie,742.html> (1.08.2016).
- Mucha, M. (red.) (2011). *Organizacje pożytku publicznego. Fundacje i Stowarzyszenia w roli podatnika*. Wrocław: UNI-MEX Oficyna Wydawnicza.
- Oświadczenie złożone przez Senatora Antoniego Szymańskiego na 22. posiedzeniu Senatu, w dniu 7 lipca 2016 r., skierowane do Prezesa Rady Ministrów Beaty Szydło*. Warszawa.
- Pieńkowska, D. (2015). *Ekonomia społeczna – podstawowe informacje*. Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich. Pobrano z: www.pafpio.pl (15.09.2015).
- Piotrowski, B. (2010). *Kształtowanie się polityki społecznej w Polsce - od okresu międzywojennego po dzień dzisiejszy*, opublikowano w portalu rynekpracy.org. Pobrano z: http://rynekpracy.org/x/543528?action=table.SetPage-Size&ci=podstrona_komentarze&did=601764&fid=57424&table8008-pageSize=3&tableId=8008#komentarze (1.08.2016).
- Po co są organizacje pozarządowe (NGO)?* Pobrano z: <http://fakty.ngo.pl/rola-ngo> (3.04.2017).
- Ustawa z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz.U. nr 21, poz. 97).
- Ustawa z 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach (Dz.U. nr 20, poz. 104).
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2014, poz. 1118).
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. nr 183, poz. 1538).
- Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. nr 80, poz. 350 ze zm.).
- Za portalem Onet Biznes. Pobrano z: <http://biznes.onet.pl> (5.08.2016).
- Za portalem wyborcza.biz. Pobrano z: <http://wyborcza.biz/biznes/0,0.html?disableRedirects=true> (5.08.2016).

Cytowanie

- Lewandowska, A. (2016). Analiza i ocena wpływu wzrostu kwoty wolnej od podatku na kondycję finansową organizacji ze statusem pożytku publicznego. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 47–59. DOI: 10.18276/wf.2016.1-05.

Współpraca instytucji finansowych z sektorem FinTech

MIROŚŁAWA MIODUCKA¹, TERESA ŁUCZKA²

¹ mgr, Politechnika Poznańska
e-mail: miroszlawa.mioducka@op.pl

² prof. dr hab., Politechnika Poznańska
e-mail: teresa.luczka@put.poznan.pl

SŁOWA KLUCZOWE PSD2, FinTech, sektor finansowy, bankowość

ABSTRAKT *Cel* – przedstawiono możliwości współpracy firm typu FinTech z przedsiębiorstwami z sektora finansowego.

Metodyka badania – przegląd i analiza wyników badań wtórnych

Wynik – minimalizacja kosztów w sektorze bankowym poprzez zmianę sposobu obsługi klientów (przeniesienie do kanałów zdalnych) oraz nawiązanie współpracy z przedsiębiorstwami z sektora FinTech

Wartość – Perspektywy rozwoju współpracy instytucji finansowych z sektorem przedsiębiorstw FinTech

Cooperation of financial institutions with the FinTech sector

KEYWORDS PSD2, FinTech, financial sector, bankig

ABSTRACT *Purpose* – the article will be possibilities of FinTech companies cooperation with companies from the financial sector.

Methodology – review and analysis of secondary research result

Findings – minimization of costs in the banking sector by changing the way customer service (transfer to remote channels) and to establish cooperation with FinTech's.

Value – prospect for development of cooperation between financial institutions and FinTech's.

Wprowadzenie

Ostatnie kilkadziesiąt lat w sektorze finansowym, to lata szybkich z zmian technologicznych, implementacji nowych usług, związanych głównie ze zmianami w strukturach IT. W porównaniu z małymi firmami z branży technologicznej, korporacje takie jak banki, nie nadążają na bieżąco z wprowadzaniem zmian w IT. W zależności od wielkości organizacji i stopnia zbiurokratyzowania, wprowadzenie nowych rozwiązań trwa od kilku tygodni do dwóch lat. Rozwiązanie, które

w fazie pomysłu mogło uchodzić za nowoczesne i innowacyjne, w fazie implementacji może być już przestarzałe. W sytuacji gdy dla klienta coraz większą rolę odgrywa prosty i szybki dostęp do usług finansowych wielu korzysta z rozwiązań dostarczanych przez firmy technologiczne z sektora FinTech. Są to głównie start-upy (choć nie jest to reguła) wykorzystujące technologie przede wszystkim do generowania przychodów poprzez świadczenie usług finansowych klientom bezpośrednio lub poprzez partnerstwo z tradycyjną instytucją finansową (Wilson, 2017).

W artykule przedstawiono możliwości współpracy pomiędzy sektorem finansowym a przedsiębiorstwami z branży FinTech oraz informacje o zmianach prawnych, wprowadzonych przez dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego (*Payment Services Directive 2*, czyli PSD2), które tę współpracę zacieśnią. Wnioski przedstawiono na podstawie przeglądu i analizy wyników badań wtórnych.

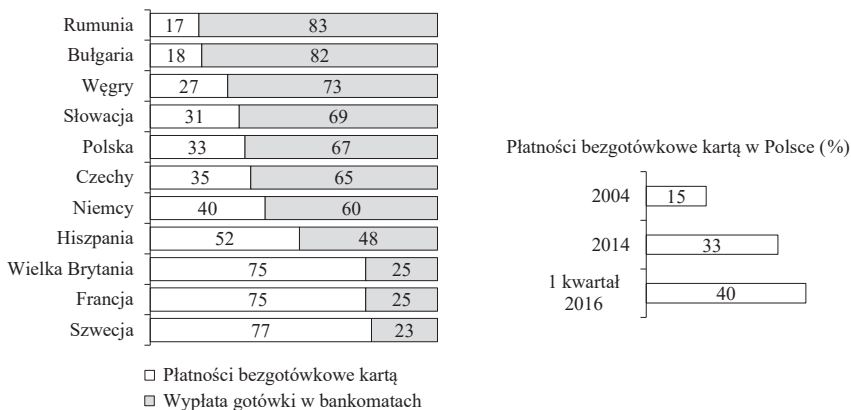
1. Rozwój bankowości w Polsce po 1989 roku

W 1989 roku utworzono dwustopniową strukturę bankowości. Z regionalnych placówek Narodowego Banku Polskiego utworzono dziewięć niezależnych, regionalnych banków komercyjnych (Raport NBP, 2001). Rozpoczął się nowy etap dla sektora bankowego w Polsce. Po latach gospodarki centralnie sterowej, odizolowania od nowych technologii, gdzie NBP nadzorował działalność pozostałych sześciu państwowych banków, należało się zmierzyć z nowymi realiami panującymi na wolnym rynku. Pierwszy bankomat w Polsce powstał w 1990 roku, natomiast pierwsza karta została wydana w 1991 roku przez Bank Polska Kasa Opieki SA (PKO SA), była to karta połączona z rachunkiem oszczędnościowym. W tym samym roku na rynku pojawiła się międzynarodowa karta płatnicza VISA, typu Business w ofercie Banku Inicjatyw Gospodarczych SA (Raport NBP, 2001). Nadal brakowało jednak odpowiedniego zaplecza technicznego, poza tym Polacy byli przyzwyczajeni do posługiwania się gotówką, więc po tylu latach noszenia banknotów w portfelu trudno było zmienić przyzwyczajenia i zamienić pieniądze na plastik. Gwałtowny rozwój płatności elektronicznych nastąpił w 1995 roku. Wtedy też pojawiła się pierwsza karta kredytowa oferowana przez Bank PKO SA. Nastąpił wtedy również wzrost świadomości Polaków, którzy mogli bez problemów wyjeżdżać za granicę na wakacje czy do pracy i zdobyć tam wiedzę o poziomie, sposobach i standardach obsługi chcieli zaimplementować na rynek polski.

Wejście na rynek banków z kapitałem zagranicznym pozwoliło na zapoznanie się z nowymi sposobami obsługi klienta i wdrożeniem ich w Polsce. Opóźnienie we wprowadzaniu nowych technologii miało też swój pozytywny aspekt, mianowicie, można było uczyć się na błędach poprzedników. Pozwoliło to na pewno na uniknięcie wielu błędów podczas tworzenia aplikacji, zmniejszyło koszty i skróciło czas powstawania, pozwoliło na wprowadzenie lepszych i pewniejszych zabezpieczeń już na początku funkcjonowania. Obecnie polska bankowość jest liderem zaawansowanej bankowości, co przekłada się również na szybką adaptację nowych technologii przez klientów. Przedstawiciele pokolenia Y, czyli osoby urodzone pomiędzy 1980 a 1995 rokiem chętnie korzystają z nowinek technologicznych proponowanych przez banki.

Jak wskazują dane na rysunku 1, coraz więcej transakcji przebiega bezgotówkowo, a Polska jest w tym zakresie zdecydowanie powyżej średniej unijnej.

Rysunek 1. Rola płatności gotówkowych i bezgotówkowych w wybranych krajach Europy i w Polsce



Źródło: <http://www.pwc.pl/pl/pdf/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc.pdf>.

Przykładem szybkiej implementacji nowych technologii jest system płatności zbliżeniowych. Polska jest jednym z 10 krajów produkujących w Europie w tej technologii, zaraz po Wielkiej Brytanii i Szwecji, ale Polacy wykonują ponad trzykrotnie więcej płatności bezstykowych w przeliczeniu na liczbę wydanych takich kart niż Anglicy. W 2015 roku w Polsce aż 55% transakcji było przeprowadzanych kartami zbliżeniowymi. Kolejnym przykładem adaptacji nowych rozwiązań technologicznych jest bankowość mobilna – 61% posiadaczy telefonu komórkowego korzysta z bankowości mobilnej (średnia w UE wynosi 40%)¹.

Wprowadzony w lutym 2015 roku przez Polski Standard Płatności Sp. z o.o. system płatności mobilnych BLIK umożliwia dokonywanie płatności z wykorzystaniem urządzeń przenośnych. Półtora roku po wprowadzeniu, BLIK obejmuje swoim zasięgiem:

- 7 banków (Alior Bank SA, Bank Millennium SA, Bank Zachodni WBK SA, ING Bank Śląski SA, mBank SA, PKO BP SA, Getin Noble Bank SA),
- 2 mln użytkowników (liczba zarejestrowanych aplikacji mobilnych BLIK),
- 157 276 punktów handlowo-usługowych,
- 152 043 terminali płatniczych,
- 36 182 sklepów internetowych,
- 14 273 bankomatów².

Przedstawione dane w tabeli 1 wskazują, że wzrost płatności ogółem w systemie BLIK w pierwszym półroczu 2016 roku wyniósł 61% w porównaniu z drugim półroczem 2015 roku, natomiast dzienna liczba zrealizowanych zleceń w systemach płatności (tab. 2) w analogicznym okresie jest wyższa o 88% w porównaniu z pozostałymi systemami płatności, co jest zjawiskiem potwierdzającym duże możliwości adaptacyjne nowych technologii oraz sprzyjające rozwojowi obrotu bezgotówkowego.

¹ <http://www.pwc.pl/pl/pdf/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc.pdf>.

² http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2016_1.pdf.

Biorąc pod uwagę duże zainteresowanie rozwojem technologii oraz szybki poziom jej absorpcji w bankowości, jedną z najszybciej rozwijających się branż technologicznych na świecie jest FinTech, czyli firmy dostarczające rozwiązania technologiczne wspierające usługi finansowe. Są to przedsiębiorstwa konkurujące z tradycyjnymi bankami, oferujące usługi zorientowane na klienta (Diekhoner, 2017). Firmy te, w przeciwieństwie do banków, potrafią szybko reagować na zmiany otoczenia, nie agregują wielu serwisów, ale skupiają się na dostarczeniu jednego, wybranego rozwiązania³. Prognozowany jest globalny wzrost inwestycji w firmy należące do tego sektora nawet o 55% rocznie do 2020 roku, gdy jego poziom może przekroczyć 130 mld euro. Analitycy firmy Deloitte podkreślają się, że w 106 mln Europie Środkowej i Wschodniej 75% osób ma dostęp do internetu, a 55% do smartfona, natomiast aktywni samych instytucji finansowych wynoszą ponad 2 bln euro w bankowości i 45 mld euro w ubezpieczeniach. To wszystko świadczy o dużym potencjale rozwoju⁴.

Tabela 1. Wartość i liczba zleceń w systemie BLIK w II półroczu 2015 roku oraz I półroczu 2016 roku

System BLIK	II półroczu 2015 r.	I półroczu 2016 r.	Zmiana (%)
Liczba dni roboczych	184 dni	182 dni	
Wartość płatności (mln zł)			
Ogółem	272,2	437,5	+61
Średnia miesięczna	45,4	72,9	+61
Średnia dzienna	1,479	2,404	+63
Liczba płatności			
Ogółem (mln)	1,002	1,863	+86
Średnia miesięczna	167 140	310 570	+86
Średnia dzienna	5 450	10 239	+88
Średnia kwota transakcji (zł)	271	235	-14

Źródło: http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2016_1.pdf.

Tabela 2. Porównanie średniej dziennej liczby zrealizowanych zleceń w systemach płatności w drugim półroczu 2015 roku i w pierwszym półroczu 2016 roku

Systemy płatności	II połowa 2015 r.	I połowa 2016 r.	Zmiana (%)
Elixir (mln)	6,48	6,81	+5,51
Euro Elixir	75 249	79 821	+6,10
SORBNET2	14 653	15 295	+4,40
BlueCash	7 562	9 644	+28,00
BLIK	5 450	10 239	+88,00
TARGET2-NBP	5 135	5 097	-0,70
Express Elixir	4 385	6 001	+37,00

Źródło: http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2016_1.pdf.

³ http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2016_1.pdf.

⁴ <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/rynek-fintech-w-europie-srodkowo-wschodniej.html>

Czy to oznacza, że wypełnią się słowa Billa Gatese'a, który wiele lat temu zapowiedział, że bankowość będzie potrzebna, ale banki już niekoniecznie. Konieczność inwestowania w nowe technologie i poszukiwania ich na rynku, skieruje sektor w stronę mariażu z firmami typu FinTech. Banki w poszukiwaniu rozwiązań mobilnych, z zakresu big data czy CRM, będą szukały dostawcy, który zapewni im odpowiednie oprogramowanie o wysokim stopniu bezpieczeństwa i spełniającym wymagania klientów, które są coraz wyższe. Jest to pole do zagospodarowania zarówno dla dużych istniejących już rynkowych graczy, jak i dla innowacyjnych start-upów. W najbliższym czasie te dwa sektory mają szansę na większe zacieśnienie współpracy.

2. Skutki wprowadzenia Payment Services Directive 2 (PSD2)

Wprowadzenie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (z 25.11.2015 r.) w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego (*Payment Services Directive 2*, czyli PSD2), wprowadza zasadnicze zmiany dla rynku finansowego, na którym znaczenie mają głównie duzi gracze z sektora bankowego, jak również umożliwia wejście na nowe rynki dla firm, które do tej pory nie zajmowały się finansami. Wprowadzenie PSD2 jest rezultatem wzrostu znaczenia e-gospodarki na rynku, wprowadzenia usług świadczonych drogą elektroniczną, np. usług płatniczych, które nie były do tej pory regulowane. Ustawodawcy zależy na zwiększeniu bezpieczeństwa transakcji, zabezpieczeniu danych konsumentów, ale głównie uregulowaniu nowego, internetowego i mobilnego rynku technologii płatniczych. Główne zmiany, które wprowadza PSD2 obejmują:

1. Wprowadzenie nowej kategorii usługodawców na rynku usług płatniczych – dostawcy usług płatniczych, będącego osobą trzecią (TPP, czyli *Third Party Provider*); TPP można podzielić na dwa rodzaje:
 - a) *Account Information Services* (AIS), czyli dostęp online do informacji o stanie rachunków bankowych (w przypadku posiadania kont w różnych bankach), co ułatwia klientowi kontrolowanie środków finansowych w wielu instytucjach finansowych jednocześnie;
 - b) *Payment Initiation Services* (PIS), czyli pośrednictwo w płatnościach na życzenie klienta; podczas transakcji klient wybiera TPP i wskazuje instytucję, w której ma rachunek bankowy, TPP kontaktuje się ze wskazaną instytucją, aby zainicjować transakcję, następnie klient udostępnia login i hasło do swojego konta internetowego a TPP finalizuje zlecenie i potwierdza nadawcy i odbiorcy wykonanie przelewu.
2. Wprowadzenie tzw. silnego uwierzytelnienia polega na zastosowaniu przynajmniej dwóch elementów z takich kategorii, jak wiedza, którą tylko użytkownik ma, czyli np. znajomość hasła i PIN-u, kryterium posiadania (na przykład karty lub urządzenia generującego kod uwierzytelniający) lub też cech wrodzonych, czyli biometrycznych.
3. Zniesione opłaty za płatność konsumencką kartą płatniczą.
4. Podniesienie progu odpowiedzialności klienta za straty spowodowane nieautoryzowanymi płatnościami z 50 euro do 150 euro⁵.

⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015L2366&from=DE>.

Pośrednik w realizacji przelewów nie jest nowością na rynku usług finansowych. Na takiej samej zasadzie działają obecnie szybkie przelewy elektroniczne, tzw. pay-by-link, wykonywane po przekierowaniu z e-sklepu do serwisu banku. Jak wynika z badania ICAN Research na zlecenie Płatności Online BM, przeprowadzonego w 2015 roku, aż 71% kupujących w internecie korzysta z takiego rozwiązania⁶. Co w takim razie zmienia PSD2? Nowe rozwiązanie będzie polegało na tym, że klient podczas realizacji płatności będzie podawał TPP swoje dane do logowania, co obecnie jest sprzeczne z regulaminami bankowymi oraz nie jest zgodne z rekomendacjami Komisji Nadzoru Finansowego. Banki oraz cały sektor będą musiały przystosować zapisy w swoich regulaminach, aby umożliwić klientom korzystanie z usług TPP, ale również same będą mogły pełnić taką funkcję, co oznacza dodatkową formę potencjalnego dochodu. Dostosowanie infrastruktury bankowej do zapisów dyrektywy wiąże się również z dużymi kosztami, ponieważ banki muszą wpieść w swoją strukturę interfejs, który umożliwi TPP korzystanie z bankowej bazy klientów. Najbardziej negatywnym skutkiem dyrektywy dla banków jest utrata wyłączności na zgromadzone przez lata dane klientów, które stanowią know-how banków. W nowej rzeczywistości wszystkie firmy, które świadczą usługi związane z udzielaniem kredytów będą mogły mieć wgląd do historii konta klienta, aby móc ocenić jego zdolność kredytową i oszacować potencjalne ryzyko z jakim wiąże się udzieleniem kredytu danemu podmiotowi. Cały sektor będzie musiał rozwiązać problem bezpiecznego przekazywania informacji, zapewnienia właściwego poziomu ochrony danych oraz uregulowania zasad pomiędzy TPP a bankami.

TPP mogą zostać zarówno banki, jak i firmy z sektora FinTech. Kilka najbliższych miesięcy instytucje finansowe poświęcą na przygotowanie infrastruktury i podjęcia decyzji o sposobie współpracy z firmami technologicznymi, aby w jak najlepszy sposób wykorzystać możliwość zdobycia klientów.

3. Wpływ Payment Services Directive 2 (PSD2) na sektor bankowy w Polsce oraz sektor FinTech

Zgodnie z raportem Pricewaterhouse Coopers „Sektor finansowy coraz bliżej FinTech”⁷ istnieją trzy możliwe scenariusze po wejściu w życie restrykcji PSD2:

- tradycyjne instytucje finansowe stracą 20% udziałów w rynku na rzecz FinTech,
- wiele banków zniknie z rynku, pozostałe znacznie zmniejszą swoją rolę i staną się instytucjami oferującymi podstawowe usługi finansowe,
- nastąpi symbioza i wielopłaszczyznowa współpraca tradycyjnych instytucji finansowych z firmami FinTech.

Trzeci scenariusz jest najbardziej realny z kilku powodów. Po pierwsze, polski sektor bankowy jest bardzo wysoko rozwinięty pod względem technologicznym. Związane jest to z opóźnieniem w rozpoczęciu działalności w gospodarce wolnorynkowej, dzięki czemu banki nie musiały modernizować starej infrastruktury technologicznej, tylko skorzystały już z istniejących, nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Jest to branża na tyle rozwinięta technologicznie i dojrzała, że zamiast obawiać się konkurencji, zaprosi ją do współpracy.

⁶ <http://www.bankier.pl/wiadomosc/PSD2-rewolucja-czy-ewolucja-w-platnosciach-7331323.html>

⁷ <http://www.pwc.pl/pl/publikacje/2016/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc-polska.html>

Przykładem już nawiązanej współpracy są hackatony, zorganizowane przez Bank Zachodni WBK SA. Jedno z nich dotyczyło stworzenia aplikacji mobilnej z użyciem technologii Beacon. To małe nadajniki sygnału radiowego mogące komunikować się ze smartfonami użytkowników, działające już w muzeach, centrach handlowych⁸, a teraz sektor bankowy chce je wykorzystać np. w oddziałach. Gdy klient danego banku ma zainstalowaną odpowiednią aplikację i zbliża się do miejsca, w którym umieszczony jest Beacon, ten wysyła na telefon informacje handlowe lub zapraszające do wizyty w oddziale, a po wejściu do placówki, na komputerze pracownika wyświetlają się dane klienta.

Po drugie – nowej, małej firmie – nawet jeśli działa w sektorze FinTech, trudno jest zaistnieć na rynku – wsparcie dużych instytucji, takich jak banki, może pomóc w zdobyciu nowych klientów. Banki mogą wesprzeć ją nie tylko finansowo, ale również poinformować w mediach, że przy projekcie współpracowała z określonym start-upem. Przykładem może być Akademia Leona Koźmińskiego, która przy wsparciu między innymi Banku Zachodniego WBK SA, uruchomiła akcelerator dla przedsiębiorców, będących studentami lub absolwentami uczelni. Program ten zakłada, że firmy, które zostaną objęte patronatem, będą swoimi zasobami wspierały rozwój projektów prowadzonych przez partnerów biznesowych⁹.

Po trzecie, instytucje finansowe potrzebują wsparcia firm zewnętrznych w zakresie nowoczesnych rozwiązań z zakresu big data, CRM czy nowych form marketingu. Jednym z największych know-how banków jest dostęp do historii transakcji na kontach klientów. Odpowiednia reakcja na konkretne transakcje pozwala zapobiec odejściu klienta lub może skutkować odpowiednią kampanią sprzedażową. Aby móc w ten sposób zarządzać portfelem klienta, należy stworzyć odpowiednie algorytmy, dzięki którym możliwe będzie przeanalizowanie obrotów na kontach klientach i z dużym prawdopodobieństwem określić, jaki może być kolejny ruch klienta, co pozwoli zareagować w odpowiedni sposób. Nie wszystkie banki mają odpowiednie możliwości techniczne na stworzenie takich rozwiązań, dlatego będą szukać ich na rynku.

Po czwarte, bankom bardzo zależy na ograniczeniu ryzyka a tym samym na ograniczeniu kosztów. Kredyt jest jedną z form finansowania działalności gospodarczej, ale nie każde przedsiębiorstwo, szczególnie gdy dopiero rozpoczyna swoją działalność, może liczyć na takie finansowanie. Banki odrzucają wnioski kredytowe lub poszukują dodatkowych form zabezpieczenia. W odniesieniu do podmiotów gospodarczych, wiarygodność kredytową mają te firmy, których stan majątkowy oraz poziom efektywności finansowej prowadzonej działalności gospodarczej stwarzają pełne zabezpieczenie wykonania zobowiązań nie tylko wobec banku, ale wobec wszystkich wierzycieli¹⁰. Na rynku istnieją firmy, które mają większą skłonność do podejmowania ryzyka niż instytucje finansowe. Na tym polu można znaleźć możliwość współpracy z firmami, które:

- banki mogą polecać jako alternatywnego kredytodawcę, na podstawie podpisanej umowy o współpracy,

⁸ <http://www.newsweek.pl/styl-zycia/beacon-co-to-takiego-i-do-czego-sie-go-uzywa,artykuly,364514,1.html>.

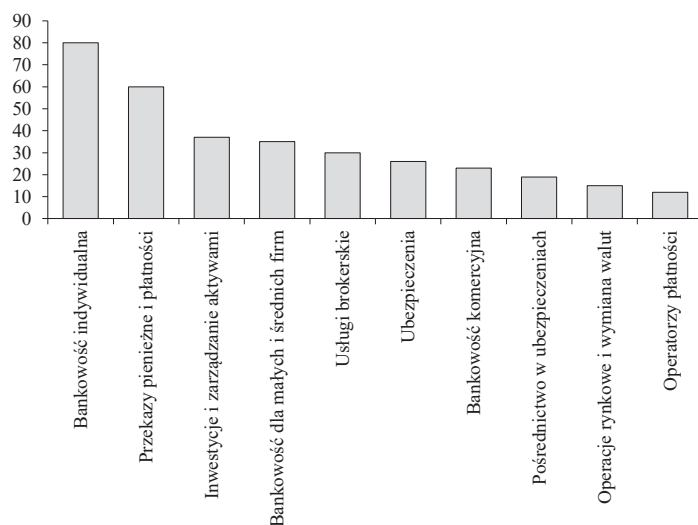
⁹ <http://naukawpolsce.pap.pl/aktualnosci/news,407632,akademia-leona-kozminskiego-uruchomila-akcelerator-dla-przedsiębiorcow.html>.

¹⁰ <http://www.ekonomik.rzeszow.pl/attachments/article/643/SKRYPT.pdf> s.30.

- udziela dodatkowego zabezpieczenia, które będzie wystarczające dla banku, aby udzielić kredytu.

Współpraca banków z sektorem FinTech może przynieść bankom znaczne obniżenie kosztów, co w bieżącej sytuacji rynkowej (niskie stopy procentowe, podatek bankowy, ryzyko wprowadzenia ustawy frankowej, niskie marże) jest dla sektora bankowego niezwykle istotne. Rozwój IT będzie skutkował niższymi kosztami działalności, związanymi głównie z obniżeniem kosztów pracowniczych. Mniejsza liczba oddziałów i pracowników w centrali oraz przeniesienie obsługi do zdalnych kanałów kontaktu, to wynik programów digitalizacji polskich banków. Wszystkie zmiany wiążą się z rozwojem nowych technologii, którą banki adaptują z rynku. Na rysunku 2 przedstawiono prognozowane dane o strukturze sektora finansowego, która ulegnie największym zmianom wskutek działalności branży FinTech. Największe zmiany czekają bankowość indywidualną oraz przekazy pieniężne, co związane jest z najliczniejszą grupą odbiorców oraz najbardziej zaawansowanymi technologiami, które są wykorzystywane w tych częściach sektora usług finansowych.

Rysunek 2. Segmenty sektora usług finansowych, które ulegną największym przemianom wskutek działalności FinTechów w ciągu pięciu najbliższych lat



Źródło: <http://www.pwc.pl/pl/pdf/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc.pdf>.

Dane na rysunku 2 wskazują, że bankowość małych i średnich firm jest jednym z tych sektorów, które zmiany dotkną najbardziej. Jakie zmiany mogą czekać przedsiębiorców? mBank już umożliwił swoim firmowym klientom korzystanie z księgowości online¹¹. Coraz więcej banków oferuje złożenie wniosku o kredyt w wersji elektronicznej, a po integracji systemów bankowych z Centralną Ewidencją i Informacją o Działalności Gospodarczej, zaraz po otwarciu

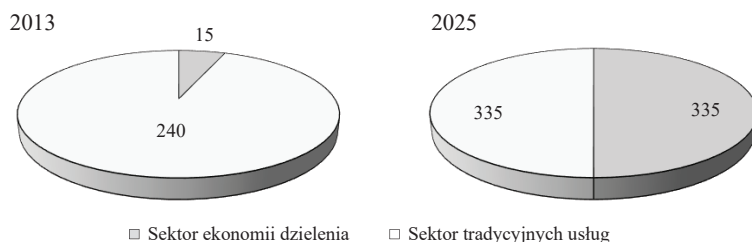
¹¹ <https://www.mbank.pl/firmy/ksiegowosc/wiecej>.

firmy, w systemach bankowych tworzy się folder potencjalnego klienta. Informacja ta następnie przekazywana jest do oddziału, który zlokalizowany jest najbliżej miejsca działalności firmy i doradca firmowy ma za zadanie skontaktować się z przedsiębiorcą w celu przedstawienia oferty. Banki mogą również tworzyć rachunki predefiniowane (np. mBank), które automatycznie podstawią się podczas otwierania działalności gospodarczej w CEiIDG. W tej sytuacji nie ma już potrzeby wykonywania kolejnej czynności, jaką jest otwieranie konta firmowego.

Po wejściu w życie dyrektywy PSD2 na rynku finansowym pojawią się nowi gracze, którzy, podobnie jak firmy Uber na rynku taksówkarskim czy Airbnb w branży hotelowej, będą tylko pośrednikami. Firmy te nie tworzą żadnych produktów, ale dzięki nim konsumenci uzyskali dostęp do tańszych usług. Takie zjawisko zyskało miano „uberyzacji”, a jednym z istniejących już rozwiązań na amerykańskim rynku finansowym, jest aplikacja firmy MoolahMe, która pozwala na podstawie geolokalizacji, na kojarzenie osób potrzebujących gotówki z tymi, które mają jej¹².

Dane zaprezentowane na rysunku 3 pokazują jak w stosunkowo krótkim okresie wzrośnie znaczenie ekonomii dzielenia. Wzrost z 15 bln USD w 2015 roku do 335 bln w roku 2025 sugeruje, że powinno się zwrócić większą uwagę na ten sektor. Uwzględnienie na rysunku również mikropożyczek i finansowania społecznościowego uświadamia, że klienci po pożyczki coraz częściej będą się zwracać do pośredników, ponieważ taka forma jest zapewne tańsza, bardziej przystępna i wygodniejsza. Banki, aby nie stracić klientów i pozycji na rynku, będą musiały szukać nowych gałęzi rozwoju, gdzie będą zarówno instytucją zaufania publicznego (jak teraz), jak i stworzą spółki córki, świadczące usługi z sektora ekonomii dzielenia. Aby jednak w pełni wykorzystała możliwości, jakie daje rozwój technologii, potrzebny jest mariaż z firmami z sektora FinTech, które są w stanie dostarczyć niepowtarzalnych rozwiązań, dostosowanych do potrzeb klientów.

Rysunek 3. Prognozowany poziom przychodów sektorów ekonomii dzielenia się i tradycyjnych usług (bln USD)



Źródło: http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=AD91F8EC92334FB1B2CF8C3A24F85777Jak.

Jak wynika z danych firmy Pricewaterhouse Coopers „How FinTech is shaping financial services”¹³, 25% firm z sektora finansowego nie zamierza współpracować z firmami FinTech w ogóle. Wpływ na taką decyzję mają zapewne nakłady finansowe, które firmy będą musiały

¹² http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=AD91F8EC92334FB1B2CF8C3A24F85777.

¹³ <http://www.pwc.com/gx/en/advisory-services/FinTech/pwc-fintech-global-report.pdf>.

ponieść na nowe technologie. Takie same obawy pojawiają się w niemieckim sektorze finansowym¹⁴, gdzie wyraża się obawę przeniesienia kosztów na klientów, szczególnie gdy TTP nie będzie musiał ponosić żadnych kosztów związanych z implementacją nowych rozwiązań, a jedynie korzystać z benefitów.

Mariaż finansów i nowych technologii wydaje się jednak nieunikniony ze względu na dynamiczny rozwój technologii i coraz większy jej udział w życiu klientów. W sytuacji braku współpracy instytucji finansowych z FinTech, może ziszczyć się natomiast scenariusz zakładający utratę ok. 20% udziałów w rynku. Banki, z ekonomicznego i wizerunkowego punktu widzenia, nie mogą sobie pozwolić na utratę tak dużej liczby klientów, dlatego w najbliższych latach będziemy obserwować rozwój technologii z polskiej bankowości, przy współudziale branży FinTech.

Podsumowanie

W XXI wieku nie można wyobrazić sobie świata bez sektora finansowego, a tym bardziej bez bankowości online. W ciągu ostatnich 20–30 lat nastąpiła technologiczna rewolucja w sektorze finansowym na świecie i w Polsce. Nie stałoby się tak bez rozwoju nowoczesnych rozwiązań z zakresu IT oraz współpracy firm technologicznych z firmami z sektora finansowego. Te zmiany wynikają z konieczności zaspokajania coraz bardziej wysublimowanych potrzeb klienta, ale również z potrzeby minimalizowania kosztów, a najtańszym procesem obsługi klienta jest proces online, pozwalający wyeliminować czynnik ludzki. Na szybki rozwój technologii muszą reagować również regulatorzy, którzy dostosowują przepisy prawa do istniejących już na rynku rozwiązań i starają się mieć nad nimi pieczę i kontrolę.

Literatura

- Ciesielski, M. (2016). „Bye, bye banks”. *Banki nie będą nam potrzebne?* Pobrano z: <http://forsal.pl/artykuly/919157,wizja-billa-gates-a-dotyczaca-bankow.html> (22.01.2017).
- Diekhoner, P. (2017). *The trust economy: building strong networks and realising exponential value in the digital age*, Marshall Cavendish Business.
- Naumoff, A. (2016). *PSD2: German Regulator and Banks Are Not Happy With Each Other*. Pobrano z: <https://cointelgraph.com/news/psd2-german-regulator-and-banks-are-not-happy-with-each-other> (12.02.2017).
- Newsweek.pl (2015). *Beacon: przewodnik po muzeum i kupon rabatowy w jednym. Czy przyjmie się w Polsce?* Pobrano z: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/PSD2-rewolucja-czy-ewolucja-w-platnoscach-7331323.html> (22.01.2017).
- Naukawpolsce.pap.pl. (2015). *Akademia Leona Koźmińskiego uruchomiła akcelerator dla przedsiębiorców*. Pobrano z: <http://naukawpolsce.pap.pl/aktualnosci/news,407632,akademia-leona-kozminskiego-uruchomila-akcelerator-dla-przedsiębiorcow.html> (22.01.2017).
- Nicoletti, B. (2017). *The Future of FinTech: Integrating finance and technology in financial services*
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z 25.11.2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.
- mBank (2016). *mKsięgowość*. Pobrano z: <https://www.mbank.pl/firmy/ksiegowosc/wiecej> (22.01.2017).
- Ptak, S. (2016). *PSD2 – rewolucja czy ewolucja w płatnościach?* Pobrano z: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/PSD2-rewolucja-czy-ewolucja-w-platnoscach-7331323.html> (22.01.2017).

¹⁴ <https://cointelgraph.com/news/psd2-german-regulator-and-banks-are-not-happy-with-each-other>.

- Raport Deloitte (2016). *FinTech w Europie Środkowo-Wschodniej*. Pobrano z: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/rynek-fintech-w-europie-srodkowo-wschodniej.html> (22.01.2017).
- Raport NBP (2001). *System Bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*. Pobrano z: http://www.nbp.pl/publikacje/system_bankowy/system_bankowy.pdf (22.01.2017).
- Raport NBP. (2015). *Kredyt bankowy jako źródło finansowania działalności*. Pobrano z: <http://www.ekonomik.rzeszow.pl/attachments/article/643/SKRYPT.pdf> (22.01.2017).
- Raport NBP (2016). *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2016 r.* Pobrano z: http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2016_1.pdf (22.01.2017)
- Raport PricewaterhouseCoopers (2016). *Sektor finansowy coraz bardziej #fintech*. Pobrano z: <http://www.pwc.pl/pl/pdf/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc.pdf> (22.01.2017)
- PricewaterhouseCoopers global report (2016). *Blurred lines: How FinTech is shaping financial services*, Pobrano z: <http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/fintech-survey/report.html> (5.02.2017)
- Remisiewicz, M. (2015). *Uberyzacja – wielki przełom czy pułapka?* Pobrano z: http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=AD91F8EC92334FB1B2CF8C3A24F85777 (22.01.2017)
- Wilson, J.D. (2017). *Creating Strategic Value through financial technology*. New Jersey: Wiley.

Cytowanie

- Mioducka, M., Łuczka, T. (2016). Współpraca instytucji finansowych z sektorem FinTech. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 61–71. DOI: 10.18276/wf.2016.1-06.

Household financial planning with financial advisory assistance

ŁUKASZ MACIEJ MITEK

mgr, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: lmitk@o2.pl.

KEYWORDS financial planning, household finance, household financial planning

ABSTRACT In the article there are described definitions of a household and of financial advisory services, as well as the concept of household financial planning with assistance of a financial advisor. Additionally, an overview of financial advisors' fields of expertise has been presented, as well as wide scope of services they provide. Moreover, the role of financial advisors in the process of making financial decisions by household members has been established and presented on a simple model:

Purpose – the aim of the article is to present financial advisory services and the importance of financial planners in the process of household financial planning.

Methodology – critical analysis of source literature, document study, method of logical analysis.

Findings – the author points out the advantages of involving financial advisor in the process of financial planning and shows the changes that are occurring on financial market which presuppose this process.

Value – taking into account limited publications in the financial advisory field, I assess the article uniqueness value as medium.

Planowanie finansów gospodarstw domowych z doradztwem finansowym

SŁOWA KLUCZOWE doradztwo finansowe, finanse gospodarstw domowych, planowanie finansów gospodarstw domowych

ABSTRAKT W artykule przedstawiono pojęcie gospodarstwa domowego oraz doradztwa finansowego, a także koncepcję planowania finansów gospodarstw domowych z udziałem doradców finansowych. Dodatkowo wskazano obszary działalności doradców finansowych oraz szereg usług finansowych przez nich świadczonych. Ponadto umiejscowiono rolę doradców finansowych w procesie podejmowania decyzji finansowych przez członków gospodarstw domowych na przykładzie prostego modelu.

Cel – artykuł ma na celu przedstawienie branży doradztwa finansowego i znaczenia doradców finansowych w procesie planowania finansów gospodarstw domowych.

Metodyka badania – krytyczna analiza literatury przedmiotu, metoda badań dokumentów, metoda analizy logicznej.

Wynik – w artykule wskazano korzyści wynikające z udziału doradcy finansowego w procesie planowania finansowego oraz zmiany zachodzące na rynku finansowym, które ten proces implikują.

Wartość – z uwagi na niewielką ilość publikacji z zakresu doradztwa finansowego oryginalność oceniam jako średnią.

Introduction

In today's world, members of household have greater than ever access to a wide range of products, allowing them to obtain resources and secure their capital for the future. Changes occurring on the financial services market imply the consumer demand for quality advisory services. Therefore, along with the development of financial services available on capital market, members of household and supervisory institutions pay increased attention to adjusting the presented financial solutions to expectations and financial literacy of individual household members. The aim of the article is to present financial advisory services and the importance of financial planners in the process of household financial planning. It is widely considered that financial advisor should bear practical ability to use financial instruments and have high interpersonal communication skills. It is the level of professional expertise of the advisor that determines if the proposed solutions will be sufficient to satisfy financial needs of the household.

1. The definition and characteristics of financial advisory services

Counseling has always been a very important part of human life. It enabled us to crystalize our own experiences and thoughts, develop personal skills and to make more informed decisions and choices. As Ciechanowicz (2010, p. 50) suggests, first mentions of the subject lead back to Egyptian priests, who were advising pharaohs and had great influence on their decisions. He also mentions ancient philosophers, who established the theory of counseling in many different areas. According to Waliszewski (2011, pp. 100–101), the breakthrough in advisory services development came in 19th century, when – during the Industrial Revolution – congeneric changes in technical, economic and social models occurred. It was then that a new model of organization management arose and it made a great impact on the industry in the United States, becoming a scientific fundament for future advisors. As Brandon and Welsh (2009, pp. 3–8) suggest, the ground for professional financial planning has been laid during the meeting of Loren Dunton and James R. Johnson in Chicago in December 1969. It was then established that any person who takes up household financial consulting should not only abide by the law and bear high ethical standards, but also acquire appropriate certification to document their competencies.

Financial planning from its very beginning has been recognized as a dynamically evolving segment of the financial services market. In their papers, Korenik (2006, p. 38) and Waliszewski (2012, p. 482) define **financial planning** as chargeable economic activity or unpaid service provided by dependant advisors, which consists of giving customers and potential customers reliable information about available financial solutions (investments, loans and insurances) related to various aspects of household activities, which leads to making optimal financial decision or achieving desired result by creating financial plans and managing private accounting liquidity.

According to Skorwider (2011, p. 271), the household demand for financial services can be supplied by various units of financial market. Financial planning services are supplied by private enterprises, as well as individuals employed by one of numerous financial institutions. As Arthur (2012, p. 11) suggests, it is commonly regarded that mainly financially conscious consumers will be able to fully utilize modern financial products, as they are able to choose the compounds that are tailored to their needs and financial awareness, which allows them to receive signals

from financial markets and react accordingly. Yet, the newest research on economic education in chosen research facilities (Tullio, Mario, 2011), including studies of OECD (Atkinson, Messy, 2012) and FL World (Lusardi, Mitchell, 2011; Agnew et al., 2013) project, show overall low level of financial literacy. Stiftung (2014, p. 23) concludes that, in consequence, it may result in incorrect reactions in household financial planning. Therefore, as Jajuga (2008, p. 390) suggests, the importance of financial advisory services in household financial planning rises, and the basis for the development of this profession – except for the already mentioned lack of appropriate knowledge in households – lies in economic well-being of certain groups of society. That implies the necessity to research new investment opportunities and to develop new financial instruments, which requires professional expertise on the level of individual investors. Moreover, lack of time to conduct detailed financial analysis and large variety of financial instruments impose the need for specialization.

Table 1. Chosen areas of household financial planning, including financial advisory area

Area	Area description	Advisory area
Cash flow planning	planning of current financial liquidity of a household, i.e. ability to regulate financial liabilities by its members by designing a time structure of household cash flow in a way that services current debt to current income	financial liquidity maintenance counselling
Investment planning and wealth management	planning of long-term investments, which value is strictly dependant on reliable household budget report and financial balance sheet reports; when making a decision, investor should consider the following: return (yield, profitability), market liquidity and risk	investment consulting, financial consulting
Gaining capital and liability management	widely understood liability management by making decisions involving acquiring resources to achieve objectives, i.e. via consumer credits and mortgage loans as well as decisions about current liabilities, i.e. debt consolidation or household financial stability	credit consulting, financial consulting
Health and life insurance, property guard	planning consisting of transfer of risk by purchasing a variety of insurance products in order to secure assets, health and life of household members, risk management	insurance consulting, financial consulting
Old age security	making decisions about long-term systematic savings attributed to retirement income protection; the main objective in this area is to create retirement capital	retirement consulting, financial consulting

Source: own elaboration based on Waliszewski (2011), p. 38.

Taking into account the changes occurring in financial services market that imply the customer's expectations of financial planners, one may conclude that financial advisor needs to have practical skills in operating various financial instruments and interpersonal skills to be able to communicate with clients. The objective of a financial planner is to take the finances of a household as a whole, not only specific parts of it, considering that realization of financial plans of their customers' depends on the analysis of their needs and the possibilities they have to satisfy them, as well as showing them alternative solutions that are a part of financial planning. The primary tools for household financial planning include creating a financial plan, balance sheet and financial flow statement.

2. The definition and characteristics of household finances and the decision process

In the traditional theory of economy, household is often associated with terms such as family or home, thereupon to define and crystallize this term will involve finding precise criteria. that would allow to distinguish it from other terms.

As Drabik and Smyczek suggest (2007, pp. 45–46), a household is a relatively fixed unit which prospers for the purpose of consumption and within consumption area. It cultivates household economy, which consists of income management. The distinguishing factor of being a household member is common residence and joint income management, spending decisions and administration of assets.

Complex nature of household reflects in terminology. The source literature shows at least a few common features of household: family bonds, common assets, common residence, aiming to satisfy both individual and collective consumer needs, as well as managing household budget and sharing the costs of its operations.

Undoubtedly one of the fundamental elements of market economy is finance, which – as a scientific discipline – includes statements and theories involving the means of gaining, creating and storing financial assets. Household finance on the other hand, is scientific subdiscipline, which in both Polish and foreign literature is often interchangeably described by various equivalent or synonymous concepts.

As Campbell (2006, pp. 1553–1604) suggests, household finance, as well as enterprise finance, researches how households/enterprises achieve their goals with use of financial instruments. Bywalec (2009, p. 139), however, concludes that household finance is a set of economic phenomena occurring within households, which are strictly associated to accumulating and expending financial assets by households. According to Korenik (2006, p. 22), preferences of households in the financial field become apparent in two ways:

1. Individual – spendings on the score of tangible goods or on financial market, that are creating productive demand and are reflecting in supply economy.
2. Social – each consumer that runs a household is a taxpayer and is therefore expecting that certain public goods will be supplied by social and legal entities.

As stated by Świecka (2009, p. 36), one of the areas of financial decisions in households is consumption, which in general is understood as satisfying human needs as part of a complex process. The desirable level of consumption in household sector is dependant on both personal income, which may come from various sources, and spending of local and central government institutions, as well as non-commerce institutions that are acting in favor of households. Other variables that are influencing the consumption levels are choices made by members of households. These are dependant on the nature of subject of choice, financial limitations and individual preference along with socioeconomic status.

In line with the classical theory of economy, the pillars of household development are decisions made about the level and course of education, career path and way of spending the income. Each household is aiming for expending their income in such manner, which – taking into account their preferences – will allow them to achieve the highest possible level of utility from purchased goods and services, and the decision-making process is influenced by subjective factors, such as

law, tradition and routines, as well as objective ones, i.e. the level of income and market pricing. The results of decisions taken by households are, on one hand, a specific demand for goods and services, and on the other – the size and structure of the supply. The rationality of human behavior is identified with the principle of rational management, according to which a household either makes decisions that will result in the best possible outcome using their current resources (the principle of efficiency), or in achieving desired outcome with minimal resources (the principle of equity). Zaleśkiewicz (2012, p. 57) concludes that the theory of rational economic decisions faces people with very strict requirements. When forming judgment or making a choice, the subject needs to analyze all available information and only rely on those that are objectively the most important. During the decision-making process, they may encounter major disadvantages or struggle with their own cognitive limitations, and the effects of their wrong decisions will impact their household finances.

As Wilkinson (2008) and Zaleśkiewicz (2012, pp. 21–27) suggest, the concept of rational behavior is based on the following premises:

1. Households assess and make economic decisions rationally.
2. When making a decision, households maximize expected benefits.
3. Households are motivated by egotistical objectives and ignore outcomes of other participants of an economic interaction.
4. Households rationally calculate probability.
5. Households show fixed preferences when making a decision with delayed effects.
6. All sources of income are fungible.

According to Harrison (1995, pp. 2–7) and Robbins (2005, p. 21), the process of making rational financial decisions is conducted by analysis of problem situation, finding possible solutions, assessment of these solutions and choosing the best one, as well as implementing the decision and following the results. During the aforementioned stages, the perfect decision-maker analyzes the household decisional area (e.g. time-consuming commuting by public transport), finds best possible solutions (e.g. purchase of a vehicle, changing the workplace, moving to another apartment), makes a decision and implements it, and later monitors the outcome.

As Bodie and Merton (2003, p. 26) suggest, households make four types of financial decisions:

1. Decisions on consumption and savings (How much resources should be spent on consumption and what portion of income should go towards savings?).
2. Investment decisions (How the savings should be invested?).
3. Debt decisions (When and how households should make use of other people's assets to implement their consumption and investment plans?).
4. Decisions connected to risk management (How and on what circumstances households should look for possibilities of reducing financial uncertainty and when should they decide to increase the risk?).

In the theory of economy there are various definitions of management given. In management practice, certain routine elements of management process have crystallized, creating one logical structure. They are often called management functions, and can also be used in reference to household financial management. They consist of planning, organizing, motivating and controlling.

As Nowak (1995, p. 138) states, planning is a process which includes systematic evaluation of course of action and utilizing resources in order to reach intended goals. What is more, according to Komorowski (2001, p. 12), planning shows certain general qualities: it pertains to the future, requires forecasting and a will to act, and is connected to decision-making process. Bywalec (2009, p. 45) concludes that household financial planning is the entirety of actions taken by household members, that involve obtaining and spending resources in accordance with objectives set by the household. Jajuga (2008, p. 390), however, claims that it is a process of planning consumption spending, investments and obtaining (financial) assets in order to optimize economic conditions of a person or a household.

Undoubtedly financial planning is a specific decisional process, that is conducted to achieve particular objectives. The decisions made may differ, depending on the subject (legal person, legal entity) that sets the objectives, however they will be based on analysis of methods used, as well as available financial instruments and tools.

3. The role of financial planners in planning household finance

As Hens and Bachmann (2010, p. 31) suggest, it is widely considered that household members usually do not act in optimal way and that there is a descriptive/realistic approach, which aims to characterize their actual behaviors. According to Khaneman and Tversky's (2000), psychological research on making decisions in a state of uncertainty, personal preferences tend to skew in the face of a risk, and one of the contributing factors is the use of simple heuristics by financial advisors, clients and investors that may influence their financial decisions. Therefore, as Hens and Bachmann (2010, pp. 24–25) suggest, what makes a very important part of each model of financial consulting is full analysis of preferences and financial behaviors of the client, which has been described in many studies (see Zaleśkiewicz, 2012; Tyszka, 2010) on investors' preferences and financial decisions made by them.

The Behavioral Life-Cycle Hypothesis states that due to lack of self-control, households reluctantly give up on consumption or mobilize funds for retirement. As Shefrin and Thaler (1988, p. 609) note, households show sentiment to spread their assets between three mental accounts: 1) income for current spendings; 2) current assets and 3) future income. According to this theory, the consumption will first occur from: 1) current income, then when finances on this account are spent entirely, the consumption moves to 2) second account, analogous process takes place with 3) the future income account. Taking into account the marginal propensity to consume as well as marginal propensity to save and the life-cycle of households, financial advisor should propose solutions that will be adequate for each and all of the members.

Therefore the role of the advisor and the main objective of financial planning is a long-term analysis of financial needs and choosing optimal solutions to satisfy individual needs of household members. Financial planning in households consists of adjusting a variety of financial instruments to the dynamic situation of household, in order to find solutions that will be optimal on each stage of the life-cycle.

According to Waliszewski (2011, p. 153), the process of financial planning with advisory assistance consists of the following stages:

1. Analysis of the financial situation by identifying changes in economic needs as well as objectives and products employed thus far by household members. Advisor conducts a test of capital adequacy and assesses the investment profile.
2. Concept – or modification of existing concept – of appropriate set of financial products for the household. It is developed individually by financial advisor, who may consult proposed solutions with advisory partnership team of specialists.
3. Implementation, i.e. modifying the concept by presenting financial solutions which will satisfy household needs, and conducting all transactions that are necessary to apply the chosen solution.
4. Control, which consists of monitoring the market and the financial concept of household. During meetings with household members, advisor modifies the current financial strategy to be able to best respond to variable needs and market situation.

Independent financial advisors are most likely to develop all of the abovementioned stages themselves, while advisors associated with financial institutions are using standardized process and the advisor himself or herself can devote more time to developing relationship and analyzing customer's needs. Primarily, financial planners should be aware of which needs are characteristic for each of the stages of household members' life-cycle. One of the simplest mechanisms used to achieve this is customer segmentation. Customers belonging to specific segment are a part of homogeneous group, which is characterized by similar needs and expectations towards services offered by their advisor. Most economic models are based on assumption that household preferences have no correlation to their acquired assets. According to Hens and Bachmann (2010, p. 143), in order to fully understand individual needs of household members, advisor should essentially analyze in detail all of the factors that determine preferences and motives involved in making financial decisions. The knowledge about turning points – such as university graduation, marriage, having children or retirement – that determine entering the next stage of life-cycle is crucial.

Only after the analysis the development of financial concept may begin – it consists in assets and liabilities management of the household. Correctly chosen concept involves optimal allocation of resources in various classes of assets. Its development starts with creating an investor profile for each household member and assessment of investment probability that will take into account the defined risk to return balance. Next stages consist of implementing the chosen investment strategy and monitoring the changes occurring within the household (change of life-cycle stage or investor profile).

Table 2. Household financial planning including various life-cycle stages of its members

Early career	Marriage and family	Investment stage	Property stage	Retirement
Personal education, basic coverage and financing spendings	Financial security for the family, financing the purchase of property, liability management	Providing education to children, retirement investment and allocation of resources into various assets	Investing capital surplus: – intermediate investments – long-term investments	Elimination of risks and distribution of wealth: travelling, medical care, inheritance/gift by will, succession

Source: own elaboration based on: Siegel (2010), p. 314; *Xelion...*, (2005).

In countries where financial planning is well developed, the range of services provided by advisors and financial institutions spreads beyond just household financial planning, and applies also to legal, tax and effects management as well as family life planning (family office, lifestyle management). This process is a part of financial planning, where household is the recipient, whereas financial plan (personal budget) is one of the tools used to administer funds within the household, and its members may use professional assistance when setting their financial objectives.

In Poland, the financial advisory industry was formed as a result of economic changes occurring after the switch from planned economy, and raising demand on the mortgage loan market, however – unlike in developed countries such as Germany or Great Britain – Polish financial advisory services are in early stages of development and the profession itself is not regulated, nor does it require any type of certification. As a result, the scope of services provided by native financial advisory institutions is often limited to credit brokerage – cash and mortgage credits sales – which reflects clearly in sales results presented by Financial Advisory Companies Association (Związek Firm Doradztwa Finansowego – ZFDF) (Table 3).

Table 3. Total value of mortgage loans, cash credits and investment products sold by ZFDF members in IV quarter of 2015 and I quarter of 2016 (mIn PLN)

Company name	Mortgage loans		Cash credits		Investments	
	IVQ 2015	IQ 2016	IVQ 2015	IQ 2016	IVQ 2015	IQ 2016
Open Finance SA + Home Broker	1,425.00	1,347.00	215.00	241.00	1,194.00	641.00
Expander	1,286.50	1,190.40	107.03	125.56	126.90	87.57
Notus Doradcy Finansowi	565.57	531.07	72.97	83.35	0.51	0.17
Aspiro	507.39	275.08	26.52	30.70	–	–
Gold Finance	180.44	176.24	15.59	15.88	–	–
Doradcy 24	49.40	44.50	2.70	2.70	–	–
Total	4,014.30	3,564.29	439.81	499.19	–	–

Source: on basis of ZFDF data presented on <http://www.zwiazek-doradcow.org>.

According to AMRON-SARFIN, in the report in IV quarter of 2015 the total amount of paid-out mortgage loans was 10.58 mln PLN. In this period, an increase of mortgage loans sales in terms of credit value was noted, in comparison to previous quarters. In the first quarter however, the total amount of extended loans was 9.43 mln PLN. This implies that the importance of financial advisors in banking channels of distribution is systematically increasing.

Undeniably, including financial advisor in the household financial planning process brings quantifiable benefits to its members. Waliszewski (2014, pp. 216–217) quotes i.e.: more effective expenditure of resources, professional income and spending planning, personal budget management, building intentional habit and long-term accumulation of capital, creating capital buffer for fortuitous events and exceeding spending, creating investment awareness about risks involved in specific financial instruments, tax optimization for transactions made within scope of household financial planning, including intergenerational transfer of assets, as well as assistance with optimal management of liabilities. Despite financial advisory being a new segment on financial market, it is an extremely elaborate one. The surging importance of financial planners can be

noted not only in increased mortgage loans sales, but also cash credits and investment products, which in the low interest rate environment are becoming increasingly attractive. The most popular products offered by financial advisory institutions are structured products, regular savings instruments and casualty insurances and, as of late, real estate property investments, e.g. apartment housing, condohotels.

Conclusion

Households are aiming to satisfy their needs on both individual and collective levels. In order to achieve their goal, they increase their demand for professional financial planning services. It is mainly a result of overload of information coming from financial markets, which – in case of insufficient financial literacy – may lead us to making unfavorable investments. Therefore the main goal of financial planner is to protect the household assets and to accomplish those investment goals that will ensure financial stability. Before making a proposal of financial service, each advisor is conducting appropriate market analysis and the plan that they recommend takes into account the financial needs of the household, and is pointing out the direction of their fulfillment both in short and in long term. The financial advisory services are provided by private enterprise as well as employees of various financial institutions, which allows advisors to act in the name of one individually chosen institution or to independently present offers of various organizations.

References

- Agnew, J.R., Bateman, H., Thorp, S. (2013). *Financial Literacy and Retirement Planning in Australia*. University of South Florida, Scholar Commons, 6 (2).
- Arthur, C. (2012). *Financial literacy education, Neoliberalism, the consumer, the citizen*. Rotterdam, Boston, Taipei: Sense Publishers.
- Atkinson, A., Messy, F. (2012). *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot study*. OECD Working papers on Finance, insurance and private pensions, No. 1. OECD Publishing.
- Bodie, Z., Merton, R.C. (2003). *Finanse*. Warszawa: Wydawnictwo Ekonomiczne SA.
- Brandon, E.D., Welch, H.O. (2009). *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Bywalec, C. (2009). *Ekonomia i finanse gospodarstw domowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Campbell, J.Y. (2006). Household Finance. *The Journal of Finance*, 56.
- Ciechanowicz, J. (2010). *Trzy etyki heraklitejskie, Etyka wielkich cywilizacji*. Tom I. Nowy Jork: Polis Guide Publishing.
- Drabik, I., Smyczek, S. (2007). *Funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw – przedsiębiorstw i gospodarstw domowych – na jednolitym europejskim rynku*. Katowice: Wyższa Szkoła zarządzania marketingowego i Języków Obcych w Katowicach.
- Harrison, E.F. (1995). *The Managerial Decision Making Proces*. Boston: Houghton Mifflin.
- Hens, T., Bachmann, K. (2010). *Psychologia rynku dla doradców finansowych*. Warszawa: CeDeWu.
- Jajuga, K. (2008). *Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym*. In: K. Jajuga, T. Jajuga (eds.), *Inwestycje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Khaneman, D., Tversky, A. (2000). *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press.
- Komorowski, J. (2001). *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*. Gdańsk: Wydawnictwo ODDK.

- Korenik, D. (2006). *Bank i jego usługi w dobie „rewolucji finansowej”*. In: D. Korenik (ed.), *Innowacyjne usługi banku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*. Cambridge University Press, 10.
- Nowak, E. (1995). *Dynamiczne modele zarządzania finansami w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PRET.
- Robbins, S.P. (2005). *Skuteczne podejmowanie decyzji*. Warszawa: PWE.
- Shefrin, H.M., Thaler, R.H. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, ABI/INFORM Complete, October.
- Skorwider, J. (2011). Gospodarstwo domowe jako podmiot usług doradztwa finansowego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 25.
- Siegel, R. (2010). *Personal Finance*. Washington: Saylor Foundation.
- Stiftung, K.A. (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczeniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Świecka, B. (2009). *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*. Warszawa: Difin.
- Tullio J., Mario, P. (2011). *Investment in financial literacy and saving decisions*. Centre of Financial Studies, Goethe University, Working Paper no. 2011/07.
- Tysza, T. (2010). *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*. Warszawa: Scholar.
- Waliszewski, K. (2011). *Doradztwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.pl.
- Waliszewski, K. (2012). Europejskie Standardy Doradztwa Finansowego w Polsce. I. Pyka, J. Cichorska (eds), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania* (pp. 479–490). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*.
- Waliszewski, K. (2014). Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych – znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki. *Problemy Zarządzania, Współczesne wyzwania w bankowości i finansach*, 12/1 (4/48).
- Wilkinson, N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Xelion compliant with European standards of financial advisory*. Press conference materials, November 22nd, 2005, Warsaw.
- Zaleśkiewicz, T. (2012). *Psychologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Związek Banków Polskich. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*. Raport Amron-Sarfin 4/2015, Centrum Amron, Warszawa, 2016.
- Związek Firm Doradztwa Finansowego. Retrieved from: <http://www.zwiazek-doradcow.org>.

Cytowanie

- Mitek, Ł.M. (2016). Household financial planning with financial advisory assistance. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 73–82. DOI: 10.18276/wf.2016.1-07.

Problemy funkcjonowania Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce

KAMILA SCHNEIDER

mgr, Centrum Rachunkowo-Skarbowe w Szczecinie
e-mail: kkschneider@interia.pl

SŁOWA KLUCZOWE zmiany demograficzne, rezerwy emerytalne, system emerytalny

ABSTRAKT

Fundusz Rezerwy Demograficznej wszedł w życie w 2002 roku jako państwowy, rezerwowany fundusz emerytalny, mający zabezpieczać stabilność systemu emerytalnego i łagodzić problemy związane ze starzeniem się społeczeństwa.

Cel – charakterystyka funkcjonowania Funduszu Rezerwy Demograficznej w latach 2002–2017 oraz plany jego wzrostu do 2025 roku. Fundusz ten utworzono w celu gromadzenia i pomnażania środków przeznaczonych w przyszłości na uzupełnienie niedoborów funduszu emerytalnego.

Metodyka badania – w artykule wykorzystano metody analizy jakościowej ujmującej badane związki i zależności w formie opisowej, werbalnej, nie próbując nadać im ilościowego, mierzalnego wyrazu. Opracowanie powstało na podstawie analizy literatury oraz danych statystycznych dotyczących Funduszu Rezerwy Demograficznej i Funduszu Ubezpieczeń Społecznych w Polsce.

Wynik – stwierdzono, że wraz z wprowadzeniem reformy emerytalnej w 1999 roku istotnie zmieniły się zasady przyznawania i obliczania świadczeń emerytalnych. Reforma podyktowana była niekorzystnymi prognozami demograficznymi, które wskazywały na groźbę niewypłacalności dotychczasowego systemu emerytalnego.

Wartość – w artykule przedstawiono problemy prognozowanych zmian w funkcjonowaniu Funduszu Rezerwy Demograficznej, które powinny być w najbliższym czasie dokonane w Polsce.

Artykuł ma charakter przyczynkowski.

Problems functioning of the demographic reserve fund in Poland

KEYWORDS

Demographic changes, pension provisions, pension system

ABSTRACT

The Demographic Reserve Fund entered into force in 2002 as a state pension reserve fund intended to safeguard the stability of the pension system and alleviate the problems of aging.

Purpose – to characterize the functioning of the Demographic Reserve Fund in the years 2002–2017 and its growth plans until 2025. This fund was created to accumulate and multiply the funds earmarked for the future to supplement the pension fund deficits.

Methodology – the paper uses methods of qualitative analysis of the studied relationships and relationships in descriptive and verbal form without attempting to give them quantitative, measurable word. The study was based on an analysis of literature and statistical data on the Demographic Reserve Fund and the Social Insurance Fund in Poland.

Findings – as a result of the study it was stated that with the introduction of the pension reform in 1999 the rules of granting and calculating pension benefits changed considerably. The reform

was dictated by unfavorable demographic projections that pointed to the threat of insolvency of the current pension system.

Value – the article presents the problems of forecast changes in the functioning of the Demographic Reserve Fund, which should be made in Poland in the nearest future.

This article is of a contributing character.

Wprowadzenie

Funkcjonujący w Polsce od 1999 roku powszechny system emerytalny oparty jest na dwóch obowiązkowych filarach – repartycyjnym (ZUS), czyli systemie, w którym zbierane składki społeczne, płacone przez obecnie pracujących są wypłacane aktualnym emerytom, oraz na filarze kapitałowym (OFE) zasilanym częścią składki ubezpieczenia społecznego płaconej przez obecnie pracujących i przekazywanej na ich indywidualne konta w funduszu emerytalnym, który będzie w przyszłości wypłacał im emeryturę.

Formułę obliczania świadczenia bazującą na zasadzie zdefiniowanego świadczenia, zastąpiono formułą zdefiniowanej składki, a w miejsce jednoelementowego systemu repartycyjnego powołano wielofilarowy system o finansowaniu mieszanym, repartycyjno-kapitałowym. Powodem tego był przewidywany szybszy wzrost liczby osób w wieku emerytalnym w stosunku do liczby osób czynnych zawodowo, zwany procesem starzenia się społeczeństw (*ageing populations*). Jest to obecnie jeden z głównych problemów polityki społecznej i finansowej na świecie, a w szczególności w państwach Unii Europejskiej oraz w Polsce.

Ze względu na pogarszającą się sytuację demograficzną, czyli spadek liczby osób w wieku produkcyjnym w stosunku do liczby osób uprawnionych do świadczeń emerytalnych i jej wpływ na finansowaną repartycyjnie część systemu emerytalnego, utworzono Fundusz Rezerwy Demograficznej. Fundusz ten miał zapewnić funkcjonowanie systemu w warunkach sprawiedliwości międzypokoleniowej, rozumianej jako równe traktowanie poszczególnych pokoleń i uwzględnienie interesów pokoleń przyszłych. Zgodnie z przyjętymi założeniami środki zgromadzone w Funduszu Rezerw Demograficznych miały być wykorzystane wyłącznie w razie niekorzystnej sytuacji demograficznej, przede wszystkim w latach 2020–2050. Według prognoz, Fundusze te będą niezbędne do uzupełniania braków na kontach funduszu emerytalnego. Wskazano też na zależność pomiędzy procesem starzenia się społeczeństwa a stabilnością budżetu państwa.

1. Fundusz Rezerwy Demograficznej w Polsce

W świetle regulacji zawartych w Ustawie z 13 października 1998 roku o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. nr 137, poz. 887 ze zm.) Fundusz Rezerwy Demograficznej jest tworzony z środków pozostających w funduszu emerytalnym na koniec każdego roku kalendarzowego, pomniejszonych o kwotę niezbędną na wypłaty świadczeń w pierwszym miesiącu kolejnego roku kalendarzowego (art. 58 ust. 1 ustawy). Zgodnie z ustawą Fundusz jest także zasilany ze:

- środków pochodzących z prywatyzacji mienia Skarbu Państwa, przekazanych do funduszu,

- środków z kolejnych wpłat pochodzących z części składki na ubezpieczenie emerytalne, odprowadzane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) do funduszu,
- środków stanowiących przychody z lokowania środków Funduszu.

Reforma wprowadzająca trzy filary emerytalne finansowania świadczeń miała na celu stopniowe uzupełnianie systemu repartycyjnego o rozwiązania kapitałowe, podczas gdy Fundusz Rezerwy Demograficznej miał zapewnić bezpieczeństwo wypłat z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych z zastrzeżeniem, że jego aktywa mogą być wykorzystane od 2009 roku.

Wprowadzono jednocześnie ograniczenia inwestycyjne polegające na tym, że środki Funduszu mogą być lokowane tylko w krajowe papiery wartościowe (skarbowe papiery wartościowe, komunalne papiery wartościowe, akcje dopuszczone do publicznego obrotu, zabezpieczone obligacje komercyjne). Szczegółowe zasady lokowania środków funduszu reguluje rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29 maja 2009 roku (Dz.U. nr 92, poz. 757). Zgodnie z obowiązującym stanem prawnym udział poszczególnych papierów wartościowych nie może przekraczać:

- 100% – w odniesieniu do bonów, obligacji skarbowych i innych papierów wartościowych Skarbu Państwa,
- 20% – w odniesieniu do papierów wartościowych emitowanych przez gminy, związki gmin i miasto stołeczne Warszawa,
- 80% – dla dłużnych papierów wartościowych gwarantowanych przez Skarb Państwa,
- 30% – dla akcji zdematerializowanych,
- 20% – dla obligacji zdematerializowanych,
- 5% – w przypadku inwestycji dokonywanych w obligacje emitowane przez spółki publiczne,
- 40% – dla depozytów bankowych i bankowych papierów wartościowych.

W portalu inwestycyjnym Funduszu znajdowały się wyłącznie obligacje skarbowe (85,5%) oraz akcje (14,5%). Łącznie suma lokat niewyemitowanych przez Skarb Państwa i jednostki samorządowe nie może przekroczyć 40% wartości Funduszu.

Zmniejszono także istotnie wielkość odpisu składki na ubezpieczenia emerytalne odprowadzane do Funduszu z zakładanego poziomu 1% do 0,1% w latach 2002–2003. Przyjęto też zasadę corocznego, począwszy od roku 2004 roku podwyższenia odpisu o 0,05%.

Poziom aktywów Funduszu Rezerwy Demograficznej jest niewspółmiernie niski w stosunku do potrzeb. Stan Funduszu na koniec 2016 roku wynosił 21,8 mld zł, a ZUS wypłaca miesięcznie ok. 12 mld zł – czyli środków z Funduszu wystarcza na dwa miesiące świadczeń emerytalnych. Planowany stan funduszu na rok 2017 wynosi 23,7 mld zł (*Fundusz...*).

2. Zagrożenia i szanse dla funkcjonowania Funduszu Rezerwy Demograficznej

Wydatki na świadczenia emerytalno-rentowe stanowią jedną z najważniejszych pozycji w systemie polskich finansów publicznych, zarówno ze względu na ich wielkość, jak i znaczenie społeczne. Odprowadzane przez osoby aktywne zawodowo składki nie są w stanie pokryć bieżących wypłat. Powstały w ten sposób deficyt pokrywany jest z budżetu państwa i stanowi obecnie poważne obciążenie dla finansów publicznych, ponieważ udzielane przez budżet dotacje i pożyczki powiększają dług publiczny.

Wzrost deficytu sektora finansów publicznych był główną przesłanką do wprowadzenia z początkiem lutego 2014 roku zmian w przekazywaniu składek do OFE i dokonania ponownej reformy systemu emerytalnego. W rezultacie tych zmian nastąpiło przejęcie przez ZUS aktywów od OFE o wartości 153,2 mld zł, które następnie zostały przekazane na rzecz Skarbu Państwa, reprezentowanego przez Ministra Finansów, w celu ich umorzenia (obligacje skarbowe) oraz do Funduszu Rezerwy Demograficznej i emerytalnego Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Realizacja przyjętych rozwiązań ustawowych nie rozwiąże jednak w dłuższej perspektywie problemu deficytu Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Mimo przewidywanego zwiększenia wpływów z tytułu składek, a także przenoszenia środków w ramach tzw. suwaka (mechanizm, dzięki któremu 10 lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego środki z OFE będą stopniowo przenoszone na fundusz emerytalny FUS i ewidencjonowane na prowadzonym przez ZUS indywidualnym subkoncie przyszłego emeryta), ZUS przewiduje dalszy wzrost deficytu FUS.

Pogłębiający się deficyt Funduszu Ubezpieczeń Społecznych wskazuje, że w dłuższej perspektywie, bez wsparcia z budżetu państwa, może nie wystarczyć środków na wypłatę świadczeń emerytalnych. Głównymi przyczynami są z jednej strony niski wskaźnik urodzeń i emigracja, a z drugiej wchodzenie w wiek emerytalny roczników z wyżu demograficznego po 1945 roku oraz wydłużanie się długości życia.

Do Funduszu Rezerwy Demograficznej 3 lutego 2014 roku trafiło 19 mld zł. Była to część aktywów zabranych w Otwartym Funduszu Emerytalnym Proces upłynniania papierów wartościowych, które Fundusz dostał z OFE zajmie jednak sporo czasu. Przebieg tej operacji zależy od terminu zapadalności poszczególnych papierów. Zanim jednak upłynnienie nastąpi, Fundusz będzie zarządzał pokaźnymi aktywami (Schneider, 2016, s. 666).

Analizując funkcjonowanie Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce, można wskazać trzy najistotniejsze problemy (Adamska-Mieruszewska, 2015, s. 435):

- źródła finansowania Funduszu,
- możliwości inwestycyjne,
- przedwczesne wypłaty z Funduszu Rezerwy Demograficznej na rzecz Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Fundusz Rezerwy Demograficznej rozpoczął działalność dopiero w 2002 roku, czyli z ponad trzyletnim opóźnieniem, co spowodowało zmniejszenie zasilania do 0,8% PKB, a nie planowanego 4% (Gołębiowska, 2014, s. 49). Poza tym środki były zmniejszane z planowanych 1% do 0,1%, a od 2009 roku ustabilizowały się na poziomie 0,35%. Do 2009 roku nie były również przekazywane środki z prywatyzacji mienia Skarbu Państwa. Pierwsza ich wpłata nastąpiła w lutym 2009 roku.

Poziom aktywów Funduszu Rezerwy Demograficznej jest niewspółmiernie niski w stosunku do potrzeb. Na przykład, planowana na 2017 roku kwota świadczeń emerytalnych wypłacanych z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych wyniesie 211,8 mld zł, a środki zgromadzone w Funduszu Rezerwy Demograficznej wyniosą na koniec 2017 roku około 23,7 mld zł. Środki zgromadzone w Funduszu stanowią więc 11,2% planowanych różnych wydatków na emerytury. Plany na rok 2017 pokazują, że źródło z przychodów prywatyzacyjnych zaczyna się wyczerpywać, a to oznacza malejącą dynamikę aktywów Funduszu i może w konsekwencji skutkować sięgnięciem po pozostałe rezerwy. Prognoza wpływów w wydatkach FUS na lata 2017–2022 przygotowana przez ZUS zakłada trzy scenariusze:

1. Mimo nabycia świadczeń emerytalnych od 1 października 2017 roku dodatkowych 350 tys. osób w związku z obniżeniem wieku emerytalnego, rząd zaplanował na 2018 roku dziurę w ZUS na około 53,5 mld zł.
2. W 2018 roku deficyt wyniesie 54,7 mld zł. Wyliczenie to oparte jest jednak na bardzo optymistycznych założeniach Ministerstwa Finansów, że część uprawnionych osób nie przejdzie na emeryturę.
3. Wszyscy uprawnieni zdecydują się przejść na emeryturę i wrośnie bezrobocie, a to oznacza konieczność dofinansowania przez państwo aż 63 mld zł deficytu.

ZUS prognozuje, że dziura w FUS będzie rosła i w 2022 roku może wynosić 85 mld zł rocznie. Mimo prognoz podawanych przez ZUS, rząd nie ma konkretnych pomysłów na powstrzymanie fali przejść na emerytury. Konkretnego projektu zmian przepisów też brakuje. (Rzemek, 2017).

Drugim problemem w funkcjonowaniu Funduszu Rezerw Demograficznych są przedwczesne wypłaty do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Pieniądzy nie przybywa dlatego, że rząd, tłumacząc się trudną sytuacją finansową, uszczuplał Fundusz: w 2010 roku o 7,5 mld zł, w 2011 roku o 4,0 mld zł, w 2012 roku o 2,8 mld zł i w latach 2013–2014 po 2,5 mld zł. W 2015 i 2016 roku Fundusz nie został uszczuplony, niewykluczone jednak, że w latach następnych środki Funduszu rząd będzie chciał wydać na jakieś inne cele – na przykład na finansowanie wydatków na program 500 plus z Funduszu Rezerwy Demograficznej o czym informowała członkini Rady Polityki Pieniężnej Grażyna Ancyparowicz¹. A finanse państwa na 2017 rok są napięte. Rząd tylko na program 500 plus będzie potrzebował w tym roku 23 mld zł.

3. Problemy funkcjonowania FRD w latach 2017–2025 w świetle rosnącego zadłużenia FUS

Od 1 października 2017 roku Polki znów mają pracować do 60 a mężczyźni do 65 roku życia (zamiast do 67). Ustawę o obniżeniu wieku emerytalnego podpisał prezydent A. Duda. Według wyliczeń rządu obniżenie wieku emerytalnego będzie kosztować nawet 18 mld zł rocznie.

W 2018 roku wpływy do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych zmaleją wskutek obniżenia wieku emerytalnego o 3 mld zł, a wydatki wzrosną o 14,4 mld zł. Łącznie niedobór w FUS wyniesie 17,4 mld zł. Jeszcze gorzej będzie w latach 2020–2025, kiedy obniżenie wieku będzie kosztować rocznie do 18 mld zł. Łącznie więc do 2025 roku budżet będzie musiał mieć dodatkowo 88,7 mld zł. Rząd powinien zmniejszyć wydatki, ograniczając przywileje emerytalne wybranych grup zawodowych, np. służb mundurowych, górników, ale tego nie zrobi. Do końca kadencji pieniądze można wziąć z OFE (153 mld zł ulokowanych m.in. w akcjach spółek) lub wybrać całkowicie kwoty z Funduszu Rezerwy Demograficznej (21 mld zł). Ale co później? Koszty obniżenia wieku emerytalnego w 2018 roku zostaną prawdopodobnie sfinansowane ze środków pochodzących z likwidacji OFE i to z niego będą finansowane niedobory w ZUS.

Prognoza przygotowana przez ZUS wskazuje, że największe koszty związane z obniżką wieku emerytalnego budżet odczuje dopiero w latach 2020–2022. Wyjściem z sytuacji jest

¹ <http://wyborcza.pl/7,155287,21286342,pieniadze-przyszlych-emerytow-pojda-na-500-tak-chce-czlonkini.html?disableRedirects=true>.

wyrównanie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie 66 lat – twierdzi Jeremi Mordasewicz – członek rady nadzorczej ZUS, który krytykuje pomysł rządu, aby dawać premię w wysokości 5 tys. zł rocznie za dłuższą pracę, co proponuje wicepremier Morawiecki. J. Mordasewicz nie zgadza się na ograniczenie możliwości zarabiania na emeryturze, bowiem świadczenia będą tak niskie, że emeryci będą musieli dorabiać, aby utrzymać swoją egzystencję.

Środki na emerytury można uzyskać też z kont Funduszu Rezerwy Demograficznej, jednak teoretycznie pieniądze te powinny być wykorzystywane tylko na wypłaty emerytur. Ale rząd może wydać je na dowolny cel, wystarczy, że w danym roku przekaże całość pieniędzy z Funduszu na zmniejszenie dotacji z budżetu państwa. „Oszczędności” będzie mógł więc wydać na dowolne cele, które uzna za niezbędne.

Znikną też wpływy do Funduszu z prywatyzacji. Obecny rząd nie zamierza tego robić. Zamiast sprzedawać zakłady, rząd będzie odbudowywać majątek – powiedział minister Henryk Kowalczyk na konferencji „Odpowiedzialność przedsiębiorców za Polskę” w Toruniu (4.02.2017 r.).

Pozostają jeszcze środki w Otwartych Funduszach Emerytalnych – ale niedługo. Obecnie 16,4 mln przyszłych emerytów ma w OFE składki w kwocie 153 mld zł. Rząd planuje dokonać zmian w funkcjonowaniu i przekształcić je w fundusze inwestycyjne.

Jedna czwarta oszczędności (ok. 40 mld zł) przejdzie do Funduszu Rezerwy Demograficznej, a równowartość tej kwoty zostanie zapisana na naszych wirtualnych kontach w ZUS. Pozostałe 75% pieniędzy (czyli 113 mld zł), które są w OFE staną się naszymi prywatnymi oszczędnościami w trzecim filarze emerytalnym. Środki te nie będą mogły być wykorzystane aż do momentu przejścia na emeryturę.

Analizując dotychczasowe działanie Funduszu Rezerwy Demograficznej, należy stwierdzić, że Fundusz nie będzie w stanie sprostać celom, dla których go powołano. W wyniku wydłużenia się trwania życia ludności coraz więcej osób dożywa wieku emerytalnego i wzrasta długość okresu przebywania na emeryturze. Jednocześnie nastąpił spadek urodzeń dzieci. Przybywa też emerytów w stosunku do osób pracujących. Obecnie na jednego pracującego przypadają trzy osoby pobierające świadczenia emerytalne. Ponad 2 mln osób wyjechało za pracą do Europy Zachodniej, co także wpływa na braki środków w Funduszu.

Biorąc pod uwagę zmiany demograficzne, można przyjąć, że po 2020 roku na wypłatę emerytur dla obecnych pięćdziesięciokilkulatków może zabraknąć ok. 46 mld zł rocznie, a w 2025 roku – nawet 63 mld zł. Może dojść do sytuacji, że w momencie kryzysowym dla systemu może zabraknąć środków na pełną obsługę świadczeń emerytalnych. Określone w ustawie zasady funkcjonowania Funduszu nie pozwalają uzupełnić braków powstających na koncie, gdyż nie może on zaciągać pożyczek i kredytów. Wypłatę świadczeń emerytalnych z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych gwarantuje budżet państwa.

Dopłaty państwa do emerytur w sumie będą większe, gdyż prognozy ZUS nie uwzględniają deficytu pozostałych systemów emerytalnych. Państwo dopłaca jeszcze (Schneider, 2016, s. 652–653):

- do emerytur rolniczego KRUS – 16 mld zł rocznie dla 1,3 mln osób,
- do emerytur służb mundurowych – ponad 13 mld zł rocznie dla 308 tys. osób,
- do tego trzeba doliczyć miliardowe wydatki na renty, zwolnienia chorobowe i inne świadczenia dla sędziów, prokuratorów przechodzących w stan spoczynku.

W celu naprawy systemu Funduszu Ubezpieczeń Społecznych należy:

- włączyć KRUS do ZUS, ujednocając zasady przyznawania emerytur dla wszystkich obywateli, w tym rolników,
- oskładkować wszystkie służby mundurowe,
- oskładkować służby sądownicze i prokuratorskie,
- zlikwidować przywileje emerytalne (np. dotyczące emerytur górniczych służb mundurowych).

Podsumowanie

Utworzenie Funduszu Rezerwy Demograficznej należy ocenić pozytywnie, ponieważ miał wpłynąć na zwiększenie bezpieczeństwa wypłacalności świadczeń z ubezpieczenia emerytalnego, czyli na bezpieczeństwo przyszłych emerytur. W praktyce okazało się jednak, że został on instytucją niezdolną do realizacji swoich celów. Niepokój budzi realna sytuacja finansowa Funduszu związana z jego niedofinansowaniem, a także zbyt wczesnym wykorzystaniem zgromadzonych środków, z transferów z Funduszu, które rozpoczęto w latach 2010–2014.

Podsumowując dyskusję o zasadności przedterminowego wykorzystania środków zgromadzonych w Funduszu Rezerwy Demograficznej, należy stwierdzić, że działania te podyktowane były chęcią ograniczenia długu jawnego przez Ministra Finansów. Wpływają jednak na poprawę oficjalnych statystyk, ograniczając bieżący deficyt budżetowy (Rutecka, 2013, s. 119). Taka kreatywna ewidencja budżetu państwa spowoduje pogorszenie sytuacji finansowej systemu emerytalnego w przyszłości. Fundusz nie sfinansuje jednak zwiększonych wydatków emerytalnych i należy oczekiwać zwiększenia składek lub podatków albo obniżenia poziomu świadczeń emerytalnych. Pytanie, jaki model wybiorą politycy? Jeżeli zmiany pójdą w kierunku ściągnięcia składek od każdego przychodu z każdej umowy, to koszty reformy zostaną przerzucone na przyszłe pokolenie. Można też koszty obniżenia wieku emerytalnego pokrywać z nowego podatku. Rząd powinien wskazać źródło finansowania reformy.

Teraz największym problemem jest kwestia finansowania rosnącego niedoboru w FUS, ale za kilkanaście lat najbardziej pilnym problemem będzie to, że około 70% kobiet nie dostanie nawet minimalnej emerytury. Kto będzie w stanie zmierzyć się z tym wyzwaniem?

Literatura

- Adamska-Mieruszewska, J. (2015). Funkcjonowanie Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce na tle rozwiązań światowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 855 (74).
- Fundusz Rezerwy Demograficznej na rok 2016*. Pobrano z: <http://www.bip.zus.pl-finanse-zus i fus/>.
- Gołębiowska, A. (2014). *Funkcjonowanie Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce – Zasady i zagrożenia*. Optimum Studia Ekonomiczne nr 2(68).
- Plan finansowy Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na rok 2017*. Pobrano z: <http://www.zus.pl/bip>.
- Rzemek, M. (a) (2017). ZUS ostrzega rząd. *Rzeczpolspolita*, 72 (z 27.03.2017).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 15.02.2002 r. w sprawie nadania statutu Funduszowi Rezerwy Demograficznej (Dz.U. nr 18, poz. 178).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29.01.2014 r. w sprawie lokowania środków Funduszu Rezerwy Demograficznej (Dz.U. 2014, poz. 152).

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29.05.2009 r. w sprawie lokowania środków Funduszu Rezerwy Demograficznej. (Dz.U. nr 92, poz. 757).

Rutecka, J. (2013). Fundusz Rezerwy Demograficznej – analiza działalności oraz konsekwencje przedterminowego wykorzystania aktywów. *Studia i Prace Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH*, 3.

Schneider, K. (2016). *Patologie i oszustwa w finansach publicznych*. Szczecin: PTE.

Ustawa z 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz.U. nr 137, poz. 887).

Cytowanie

Schneider, K. (2016). Problemy funkcjonowania Funduszu Rezerwy Demograficznej w Polsce. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 83–90. DOI: 10.18276/wf.2016.1-08.

Determinanty nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych

AGNIESZKA WIŚNIEWSKA

mgr, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: agnieszka.wisniewska@wzieu.pl

SŁOWA KLUCZOWE gospodarstwo domowe, zadłużenie, decyzje finansowe, kredyt bankowy, program „Rodzina 500+”

ABSTRAKT Decyzje finansowe, podejmowane przez gospodarstwa domowe mają istotny wpływ na charakter i kształt współczesnych gospodarek państwowych. Dochody, wydatki, a także oszczędności i inwestycje to tylko niektóre z elementów, poprzez które gospodarstwa domowe wpływają na stymulację gospodarki. Rośnie świadomość konsumentka oraz poziom edukacji finansowej, jednak w dalszym ciągu wśród polskich gospodarstw domowych występuje zjawisko nadmiernego zadłużania się. *Cel* – analiza należności wobec banków i instytucji finansowych z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek. Ponadto zwrócono uwagę na związek wprowadzonego w 2016 roku programu „Rodzina 500+” z poziomem zobowiązań, a także cele i skalę zadłużenia. W artykule wskazano na przyczyny nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych w ostatnich latach. *Metodyka badania* – analiza literatury, statystyczna analiza danych wtórnych. *Wynik* – nadmierne zadłużenie się gospodarstw domowych jako problem społeczny i ekonomiczny. Z jednej strony wskazuje się na dużą dostępność wszelkiego rodzaju produktów kredytowych. Z drugiej strony, konsumpcyjny styl życia i brak dostatecznej wiedzy ekonomicznej oraz finansowej pociągają za sobą zagrożenie spiralą zadłużenia. *Wartość* – wskazanie związku między wprowadzeniem programu „Rodzina 500+” a oszczędnościami i zadłużeniem. Zidentyfikowano czynniki powodujące nadmierne zadłużenie się w postaci autorskiej klasyfikacji.

Determinants of excessive indebtedness of Polish households

KEYWORDS: household, debt, financial decisions, bank credit, program “Family 500+”

ABSTRACT Financial decisions made by households have a significant impact on the nature and shape of modern national economies. Income, expenses, as well as savings and investments are just some of the elements through which households influence economic stimulation. Consumer awareness and the level of education grow but still households are heavily debt. *Purpose* – the purpose of this article is to analyze liabilities to banks or financial institutions for loans and borrowings. In addition, the author paid attention to the connection of the program “Family 500+” introduced in 2016 with the level of financial commitments of households as well as the objectives and the scale of the their debt. The article shows the causes of over-indebtedness of Polish households over the last year. *Methodology* – literature analysis, statistical analysis of secondary data.

Findings – excessive indebtedness of the households as a social and economic problem. On the one hand, it indicates the high availability of all types of credit products. On the other hand, consumer lifestyle and the lack of sufficient economic and financial knowledge entail a risk of debt spiral.

Value – the indication of connection between the introduction of the program “Family 500+” and savings and debt. The author identifies the factors with cause excessive indebtedness and according to the author’s own classification of the factors.

Wprowadzenie

W każdej rozwiniętej gospodarce, gospodarstwa domowe odgrywają bardzo ważną rolę na rynku finansowym głównie dzięki gromadzeniu oszczędności oraz zaciąganiu zobowiązań. Duża aktywność na rynku finansowym powoduje zwiększenie poziomu zadowolenia z życia poprzez np. zyski z odsetek od depozytów zwiększają dochód rozporządzalny; co może być przeznaczone na zaspokojenie kolejnej z nieograniczonej liczby potrzeb konsumpcyjnych. Dzięki kredytom i innym finansowym instrumentom dłużnym możliwe jest nabycie dóbr, których zakup w innych warunkach byłby niemożliwy lub wiązałby się ze zgromadzeniem bardzo dużych środków – np. zakup mieszkania czy samochodu. Z drugiej zaś strony, aktywność ta może prowadzić do powstania spirali zadłużenia – gospodarstwa domowe nie biorą pod uwagę czynników losowych czy zmian koniunkturalnych (np. utrata pracy, nagła choroba, pogłębiająca się recesja), przez co wielokrotnie swoje zobowiązania finansowe muszą regulować za pomocą zaciągania kolejnych zobowiązań. Należy zwrócić także uwagę, że obecność gospodarstw domowych na rynku finansowym w dużej mierze jest uwarunkowana bieżącą sytuacją materialną, statusem społecznym czy też składem osobowym danego gospodarstwa. Konsumenci, dążąc do jak najpełniejszego zaspokojenia swoich potrzeb, wykorzystują instrumenty rynku finansowego do alokacji konsumpcji w czasie.

W ostatnich latach odnotowuje się wzrost zadłużenia polskich gospodarstw domowych z tytułu zaciągniętych zobowiązań. Celem artykułu jest analiza należności wobec banków i instytucji finansowych z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek. Zwrócono ponadto uwagę na związek wprowadzonego w 2016 roku programu „Rodzina 500+” z poziomem zobowiązań, a także cele i skalę zadłużenia. W artykule wskazano na przyczyny nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych w ostatnich latach.

1. Gospodarstwo domowe, finanse osobiste, decyzje finansowe – ujęcie teoretyczne

Gospodarstwo domowe jest wielokrotnie utożsamiane z pojęciami takimi, jak rodzina czy gospodarstwo konsumenckie lub gospodarstwo rodzinne. Należy także wskazać, że gospodarstwo domowe jest najstarszą na świecie instytucją ekonomiczną. Ze starożytnej Grecji pochodzą pierwsze ślady literatury ekonomicznej, dotyczącej zasad racjonalnego gospodarowania zasobami ludzkimi i majątkowymi, czyli zarządzania gospodarstwem domowym. Współcześnie, w teorii ekonomii, gospodarstwo domowe wymienia się jako podmiot gospodarowania, obok przedsiębiorstw i gospodarki narodowej. Istnieje wiele definicji gospodarstwa domowego, a ich

adekwatność zależy od wybranego kryterium. Gospodarstwem domowym, według Samuelsona, nazywa się podstawowy podmiot gospodarczy, którego najważniejsza funkcja to zgłaszanie popytu na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych (Samuelson, Nordhaus, 1985, s. 564–565). Pałaszewska-Reindl i Michna definiują gospodarstwo domowe jako mikrojednostkę gospodarującą, która tworzy dochód, a następnie dokonuje jego podziału na różnego rodzaju cele. Ponadto produkuje dobra, świadczy usługi oraz gromadzi zapasy (Pałaszewska-Reindl, Michna, 1986, s. 34). Na potrzeby niniejszego artykułu przyjmuje się definicję zaproponowaną przez Światowy, wskazującą, że gospodarstwo domowe to podmiot gospodarujący, którego działalność oparta jest na własnych środkach materialnych oraz sile roboczej członków tego gospodarstwa (Światowy, 1994, s. 139).

Jak wskazano, gospodarstwo jest podmiotem gospodarującym, a więc dokonującym podziału swoich dochodów w celu realizacji określonych zadań konsumpcyjnych. Gospodarowanie ściśle związane jest z finansami osobistymi czy też finansami gospodarstw domowych. W odniesieniu do finansów gospodarstw domowych, w literaturze światowej występuje wiele definicji. Według Campbella, istota finansów gospodarstw domowych polega na realizacji celów gospodarstw domowych przy wykorzystaniu instrumentów finansowych (Campbell, 2006, s. 1553–1604). Polscy naukowcy również podjęli próbę zdefiniowania pojęcia finansów gospodarstw domowych. Na wyróżnienie zasługuje definicja zaproponowana przez Jajugę (2007), Waliszewskiego (2011) czy Rytelewską (2008). Spośród wszystkich dostępnych ujęć, najbardziej właściwe wydaje się to, zaproponowane przez Świecką, która uważa, że finanse gospodarstw domowych to subdyscyplina nauk o finansach, zajmująca się pozyskiwaniem, gromadzeniem oraz wydatkowaniem środków pieniężnych. Dodatkowo, autorka wskazuje, że głównym nurtem zainteresowania tej części ekonomii jest obieg (ruch) pieniądza między gospodarstwami domowymi a innymi podmiotami, w tym gospodarką państwa, przedsiębiorstwami a także innymi gospodarstwami domowymi (Świecka, 2009, s. 64).

Gospodarstwa domowe, w zakresie finansów osobistych, podejmują wiele decyzji finansowych. Podejmowania decyzji nie można traktować jako jednostkowy moment wyboru, ale jako proces składający się z wielu etapów i przebiegający w określonym czasie. Źródła literaturowe nie określają jednoznacznie zasad czy procedur, jak postępować w przypadku danego problemu decyzyjnego. Spotyka się wiele różnych ujęć określających długość procesów decyzyjnych. Samuelson i Marks (1998, s. 28), wskazują na sześćoetapowy proces decyzyjny (zdefiniowanie problemu, określenie celu, zbadanie wariantów wyboru, przewidzenie konsekwencji, wybór optymalnego wariantu, doskonalenie analizy wrażliwości). Drucker (1994, s. 376–394), proces decyzyjny ujmując w pięciu etapach, zaś Kozielecki (1986, s. 290), wymienia zaledwie trzy, podstawowe elementy procesu decyzyjnego: proces przewidywania, proces wartościowania oraz proces wyboru.

Proces decyzyjny gospodarstw domowych każdorazowo przebiega zgodnie z etapami podejmowania decyzji. Niejednokrotnie decyzje podejmowane są w sposób spontaniczny, a poszczególne etapy nie są zauważane – dzieją się automatycznie. Podobnie jest w momencie podejmowania decyzji finansowych, szczególnie w przypadku, gdy gospodarstwo domowe decyduje o swoich finansach bez dokonania dogłębnej analizy. Wśród decyzji finansowych, jakie podejmowane są przez gospodarstwa domowe wyróżnia się decyzje związane z konsumpcją

i oszczędzaniem. Ponadto można wskazać decyzje inwestycyjne, kredytowe oraz te związane z zarządzaniem ryzykiem. Klasyfikację decyzji finansowych przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Decyzje finansowe gospodarstw domowych

Decyzje konsumpcyjne	Jaką część osiągniętego dochodu należy przeznaczyć na bieżącą konsumpcję – spożycie?
Decyzje inwestycyjne	Mając zaoszczędzoną część dochodu – w jaki sposób należy zainwestować zgromadzone pieniądze?
Decyzje oszczędnościowe	Jaką część dochodu należy zaoszczędzić?
Decyzje kredytowe	W jaki sposób oraz w jakim czasie gospodarstwa domowe powinny zdecydować się na użytkowanie pieniędzy innych podmiotów (ludzi, przedsiębiorstw, banków), w formie kredytów i pożyczek, aby móc zrealizować zaplanowane wcześniej lub powstałe wskutek zdarzenia losowego plany inwestycyjne lub konsumpcyjne?
Decyzje związane z zarządzaniem ryzykiem	W jaki sposób i na jakich zasadach gospodarstwa domowe powinny dokonywać redukcji niepewności finansowej, a kiedy powinny zdecydować się na zwiększanie tego ryzyka?

Źródło: opracowanie własne na podstawie Świecka, Musiał (2014), s. 91.

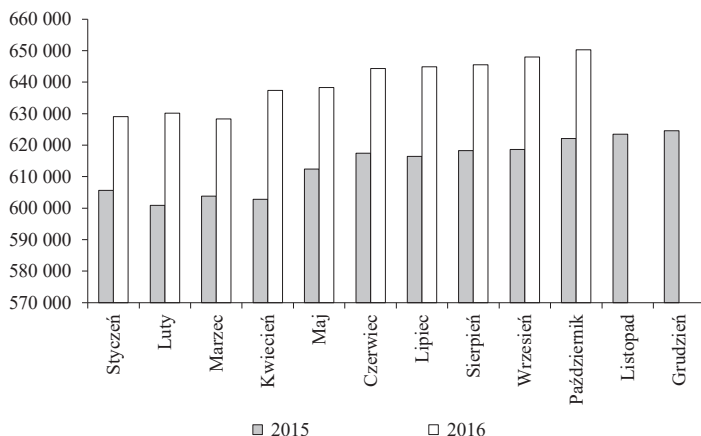
Jak wskazano, wymienia się pięć głównych typów decyzji finansowych, jakie podejmowane są w zakresie finansów osobistych. Na szczególną uwagę zasługują decyzje dotyczące zaciągania zobowiązań (decyzje kredytowe), które determinują procent dochodu jaki może zostać wydatkowany na cele konsumpcyjne. Decyzje związane z zadłużeniem niejednokrotnie wpływają także na poziom oszczędności lub ich całkowity brak.

2. Zadłużenie gospodarstw domowych

Według danych prezentowanych przez Narodowy Bank Polski, zobowiązania finansowe w drugim kwartale 2016 roku (do końca czerwca), wyniosły łącznie 679,5 mld zł (czyli o 1,7% wyższe w porównaniu z poprzednim kwartałem). Dodatkowo na uwagę zasługuje to, że zobowiązania gospodarstw domowych były wyższe aż o 3,9% w stosunku do analogicznego okresu w roku ubiegłym. Raport NBP wskazuje również na to, że stan zobowiązań osobistych zwiększył się o 11,6 mld zł w drugim kwartale, z czego niespełna połowa – 5,11 mld zł to zobowiązania nowo podjęte. Na rysunku 1 przedstawiono stan zobowiązań gospodarstw domowych.

Należności gospodarstw domowych wobec monetarnych instytucji finansowych w roku 2016 zdecydowanie przewyższają należności w analogicznych miesiącach roku poprzedniego. Największa różnica wystąpiła w miesiącu kwietniu (34,5 mln zł), zaś najmniejsza w styczniu (23,4 mln zł). Zarówno w 2015, jak i w 2016 roku regularnie, z miesiąca na miesiąc, zwiększają swoje zadłużenie. Dodatkowo suma wartości przyrostów zaciągniętych zobowiązań w relacji miesiąc do miesiąca, w roku 2016 jest wyższa niż w 2015 roku (mimo że 2016 r. nie został jeszcze zakończony). Gospodarstwa domowe swoje zobowiązania zaciągają głównie w celu finansowania konsumpcji, ale także w celu zakupu nieruchomości. W drugim kwartale 2016 roku, transakcje przeprowadzone w formie kredytów i pożyczek konsumpcyjnych, stanowiły ponad 44,6% wartości wszystkich transakcji. Przy tym wartość ta była najwyższa od 2010 roku (www.nbp.pl).

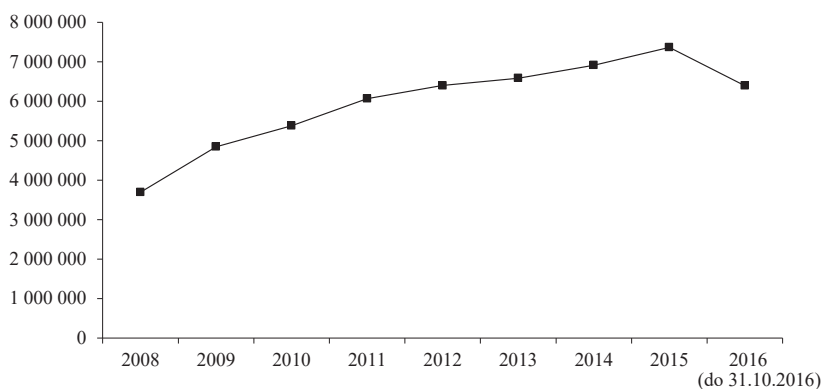
Rysunek 1. Należności monetarne instytucji finansowych od gospodarstw domowych – stany w mln zł (ujęcie miesięczne)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (www.nbp.pl).

Sytuację kredytową gospodarstw domowych, pod względem zaciągniętych zobowiązań, należy także rozpatrywać w ujęciu rocznym. Jak widać na rysunku 2, właściwie od 2008 roku wartość należności wobec monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych stale rośnie. Największy przyrost wartości odnotowano w 2009 roku względem roku poprzedniego, zaś najmniejszy w 2013 roku w stosunku do 2012 roku (badano okresy od stycznia 2008 do grudnia 2015).

Rysunek 2. Wartość należności monetarnych instytucji finansowych od gospodarstw domowych – stany w mln zł (ujęcie roczne)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Narodowy Bank Polski, w opracowaniu na temat sytuacji finansowej gospodarstw domowych, wskazuje, że od połowy 2015 roku wartość transakcji na kredytach konsumpcyjnych przewyższa wartość transakcji na kredytach mieszkaniowych (za wyjątkiem pierwszego kwartału 2016 r.). W kredytach i pożyczkach zaciąganych przez gospodarstwa domowe przeważają te na okres dłuższy niż rok – są to długoterminowe zobowiązania wobec sektora bankowego i w ujęciu rocznym wzrosły o 4,3%. Kredyty i pożyczki krótkoterminowe (czyli takie, których czas trwania nie przewyższa jednego roku), w drugim kwartale 2016 roku były na poziomie zbliżonym do analogicznego okresu w roku poprzednim. Obserwuje się również ciągle – systematyczny wzrost zainteresowania kredytami zaciąganych przez gospodarstwa domowe, które mają wydłużony okres spłaty.

Odnosząc się do czasu trwania zobowiązań gospodarstw domowych, należy zwrócić także uwagę na wysokość oszczędności. W roku 2011, liczba gospodarstw domowych, które wykazywały zobowiązania o wartości przekraczającej roczne dochody była większa od liczby gospodarstw domowych, które zgromadziły oszczędności w kwocie przekraczającej roczne dochody (rys. 3).

Rysunek 3. Wysokość oszczędności i zobowiązań gospodarstw domowych w przekrojach czasowych (%)



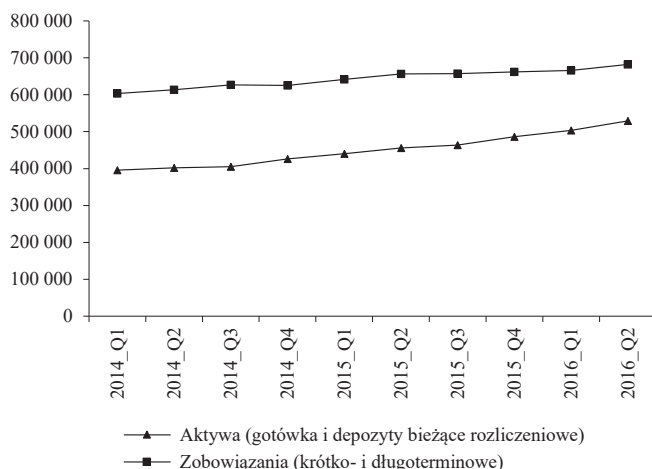
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej (2015).

Z roku na rok poziom oszczędności, których wartość jest wyższa niż miesięczny dochód, ale niższa niż równowartość 3-miesięcznych dochodów, stopniowo maleje. Podobna zależność jest odzwierciedlona w przypadku zobowiązań – wysokość zobowiązań o równowartości przewyższającej miesięczny dochód, ale nieprzekraczającej 3-miesięcznych dochodów z roku na rok ulega zmniejszeniu. Dodatkowo ciekawym zjawiskiem jest to, że gospodarstwa domowe charakteryzują się oszczędnościami w wysokości powyżej równowartości miesięcznych dochodów a poniżej 3-miesięcznych, aniżeli zobowiązań o tych samych wartościach. Sytuacja ta zmienia się jednak diametralnie, jeśli analizie zostaną poddane oszczędności i zobowiązania, których równowartość przewyższa roczne dochody gospodarstw domowych. Oszczędności utrzymują się na względnie stałym, podobnym poziomie – przeciętnie 7,5% gospodarstw domowych ma

oszczędności wyższe niż ich roczne dochody (najmniejszy poziom w 2013 – 6,8%, zaś największy w 2015 – 7,9%). Zobowiązania gospodarstw domowych, przekraczające ich roczne dochody, stale zwiększają się. Przyjmując dane prezentowane w Komunikacie Prezesa GUS, określające przeciętne wynagrodzenie w trzecim kwartale 2016 roku, które wyniosło 4055, 04 zł oraz odnośząc wyniki badania z 2015 roku, stwierdzić można, że średnio 25,3% gospodarstw domowych ma zadłużenie sięgające poziomu powyżej 48 660,48 zł. W ciągu dwóch lat (2013–2015), wielkość zobowiązań powiększyła się o 4,9 p.p. (www.stat.gov.pl).

Jak wskazano, w każdym z analizowanych miesięcy 2016 roku wysokość należności gospodarstw domowych wobec monetarnych instytucji finansowych przewyższała poziom z 2015 roku, a największą dynamikę odnotowano w kwietniu 2016 roku. Ponadto wskazano, że największy wzrost nastąpił w obszarze kredytów konsumenckich, to znaczy takich, które przeznaczone są na zaspokojenie bieżących potrzeb gospodarstw domowych. Tak duży wzrost akurat w kwietniu 2016 roku oraz zdecydowana przewaga zobowiązań w 2016 roku w stosunku do 2015 roku, można powiązać z programem pomocy rodzinom „Rodzina 500+”. Program ten oficjalnie wszedł w życie 1 kwietnia 2016 roku. Według założeń, rządowy program ma za zadanie wspierać rodziny w wychowywaniu dzieci przez przyznawanie świadczeń wychowawczych. Pieniądze, które są wypłacane mają pokryć koszty związane z zaspokojeniem potrzeb życiowych oraz ogólnie pojętym wychowywaniem dzieci. Wpłata świadczenia w wysokości 500 zł miesięcznie przysługuje na każde drugie i kolejne dziecko, bez względu na dochody gospodarstwa domowego. Świadczenie na pierwsze dziecko przyznawane jest wtedy, gdy dochód na osobę w gospodarstwie domowym nie przekracza 800 zł, a w przypadku niepełnosprawności dziecka, próg dochodowy został ustalony na poziomie 1200 zł. Świadczenie w postaci dodatkowych 500 zł również wpływało na aktywność ekonomiczną gospodarstw domowych, w tym także związaną z zaciąganiem zobowiązań (dochód rozporządzalny całościowy, jak i ten w przeliczeniu na jedną osobę w gospodarstwie uległ zwiększeniu). W drugim kwartale 2016 roku, aktywa finansowe

Rysunek 4. Aktywa i pasywa gospodarstw domowych w latach 2014–2016 (do 2 kwartału)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

gospodarstw domowych – gotówka oraz bieżące depozyty rozliczeniowe, były najwyższe od początku badanego okresu (od 2014 r.). Mimo jednak najwyższego poziomu pieniędzy pozostających do dyspozycji gospodarstw domowych, poziom zobowiązań krótko i długoterminowych, również był najwyższy (rys. 4.)

Od początku badanego okresu (od 1 kwartału 2014 r.), przyrost gotówki i depozytów bieżących postępował szybciej niż przyrost zobowiązań. Dodatkowo, od początku stycznia 2014 roku do końca czerwca 2016 roku, zobowiązania zdecydowanie przewyższają aktywa. Najmniejszą różnicę zaobserwowano w drugim kwartale 2016, zaś największą odnotowuje się w trzecim kwartale 2014 roku. W pierwszych trzech kwartałach 2014 roku, wartość aktywów była średnio o 1,53 razy mniejsza niż wartość zobowiązań.

3. Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyny i skutki

Z punktu widzenia gospodarstw domowych, finansowe instrumenty dłużne spełniają dwie główne funkcje. Z jednej strony, zaciąganie kredytu pozwala na funkcjonowanie gospodarstw domowych na wyższym poziomie. Z drugiej strony, może być bardzo ważnym źródłem na pokrycie okresowego braku funduszy gospodarstw domowych. Należy zwrócić uwagę na to, że aktualna konsumpcja zależy nie tylko od dochodu bieżącego, ale również przeszłego. Gdy gospodarstwo domowe przez jakiś czas otrzymuje wyższe dochody, struktura spożycia i konsumpcji również jest na wysokim poziomie. Jeśli natomiast dochód ulega zmniejszeniu gospodarstwo domowe nadal chce utrzymać poziom spożycia na dotychczasowym poziomie (tzw. efekt rygla). Zaciąganie pożyczek, kredytów i innych instrumentów pozwala na zachowanie dotychczasowego, wysokiego poziomu konsumpcji, mimo że dochód realny zmniejszył się. Stan taki możliwy jest jednak do utrzymania tylko w krótkim okresie (Duesenberry, 1967).

Cytując noblistę, Milтона Friedmana (*No free lunch*), stwierdzić można, że zwłaszcza w ekonomii i finansach nie ma nic za darmo. Zatem, w przypadku kredytów zaciąganych przez gospodarstwa domowe, muszą mieć one określony cel, który powinien przynieść jakąś konkretną korzyść temu gospodarstwu domowemu. Korzyści należy określić jako pozafinansowe, dlatego że z założenia, gospodarstwo domowe nie jest podmiotem, który wykonuje działalność, mającą na celu maksymalizację swojego zysku. W przypadku zaciągania kredytów przez gospodarstwa domowe, należy odwołać się do piramidy potrzeb, która określa kolejność zaspokajania potrzeb – od tych, które są najbardziej podstawowe, do potrzeb wyższego rzędu. Obecnie potrzeby kreowane są pod wpływem czynników zewnętrznych oraz wewnętrznych (np. opinie najbliższych, kampanie marketingowe, promocje, moda). W rzeczywistości, konsumpcyjny styl życia może prowadzić do ograniczenia użyteczności dóbr oraz zadowolenia z nich po zakupie, a w konsekwencji zmniejszenia motywacji do spłaty zobowiązania zaciągniętego na zakup danego dobra. W następnym etapie w gospodarstwie domowym powstają coraz to nowe potrzeby, a więc także zwiększają się potrzeby związane z kredytowaniem. Takie zachowanie, prowadzi do zwiększającego się zadłużenia gospodarstw domowych, zwłaszcza w zakresie kredytów długoterminowych, rośnie także konieczność konsolidowania tych zobowiązań (Bogacka-Kisiel, 2012, s. 152–160).

W przypadku, gdy zobowiązanie zaciągnięte jest na zakup dóbr o wartości trwałej (lub nawet wzrastającej – np. nieruchomości), spłata kredytu w rzeczywistości i w odniesieniu do przyszłości

jest formą oszczędzania. Pozyskany kapitał obcy stopniowo przekształcany jest w majątek własny. Zaciąganie kredytu stanowi przyrost majątku i bogactwa gospodarstw domowych, w sytuacji kiedy czas użytkowania dobra konsumpcyjnego jest dłuższy od okresu spłaty zobowiązania zaciągniętego na zakup tego dobra.

Na podstawie przeprowadzonej powyżej analizy, autorka zaproponowała następującą listę determinant, powodujących nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych:

1. Konsumpcyjny styl życia.
2. Dodatkowe strumienie i świadczenia pieniężne (które zwiększają zdolność do regulacji i zaciągania zobowiązań).
3. Podatność i reagowanie na bodźce zewnętrzne.
4. Ułatwiony dostęp do instrumentów dłużnych i jednostek, pozwalających na zaciąganie zobowiązań.
5. Brak długofalowych planów finansowych.

Mimo pozytywnego aspektu, zaciąganie kredytów przez gospodarstwa domowe pociąga za sobą głównie negatywne konsekwencje i może prowadzić do nadmiernego zadłużania się tych podmiotów. Dodatkowo, w wielu gospodarstwach domowych może wystąpić problem ze spłatą długów. Ta sytuacja doprowadzić może do zjawiska nazwanego pętlą zadłużenia. Współcześnie dostępność kredytów jest bardzo duża, ale nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych ma związek nie z podażą kredytów, a z decyzjami i zachowaniami finansowymi podejmowanymi przez gospodarstwa domowe. Życie ponad stan, lekkomyślność oraz utrata pracy czy kłopoty rodzinne (czyli oczekiwane i nieoczekiwane zdarzenia), wpływają na równowagę (lub jej brak) finansową oraz na decyzje podejmowane w zakresie zadłużania się (Antonides, van Raaij, 2003, s. 461–462).

Podsumowanie

Gospodarstwo domowe, jako podmiot udostępniający swoje zasoby, za które otrzymuje zapłatę w postaci wynagrodzenia, podejmuje wiele decyzji związanych z codziennym funkcjonowaniem. Prócz decyzji o zakupie dóbr i usług, podejmowane są decyzje związane z gospodarowaniem pieniędzem, czyli właśnie decyzje finansowe, do których można zaliczyć decyzje oszczędnościowe, konsumpcyjne, ale także inwestycyjne i kredytowe. Gospodarstwa domowe przejmują ponadto ryzyko związane z podejmowaniem tych decyzji. Decyzje kredytowe związane są przede wszystkim z możliwością regulowania zobowiązań – czyli ze zdolnością kredytową. W nowoczesnej gospodarce podaż kredytowa jest duża, a finansowanie potrzeb gospodarstw domowych uzależnione jest od możliwości korzystania przez nie z finansowych instrumentów dłużnych. Jednak to nie szeroka dostępność kredytów determinuje wysoki poziom zadłużenia gospodarstw domowych. Konsumpcyjny styl życia oraz rosnący dochód rozporządzalny (zwiększany również przez rządowe programy pomocy gospodarstwom domowym), prowadzi do zjawiska nadmiernego zadłużenia oraz pętli zadłużenia. Z roku na rok należności od gospodarstw domowych stale wzrastają, rośnie także udział kredytów na pokrycie potrzeb konsumpcyjnych.

Literatura

- Antonides, G., van Raaij, W. (2003). *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bogacka-Kisiel, E. (2012). *Finanse osobiste. Zachowania – produkty – strategie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Campbell, J. (2006). Household finance. *The Journal of Finance*, 61 (4).
- Czapiński, J., Panek T. (2015). *Diagnoza Społeczna 2015 Warunki i Jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Duesenberry, J. (1967). *Income, saving and the theory of consumer behaviour*. New York: Oxford University Press.
- Drucker, P. (1994). *Praktyka zarządzania*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Jajuga, K. (2007). *Elementy nauki o finansach*. Warszawa: PWE.
- Kozielecki, J. (1986). *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa: PWN.
- Pałaszewska-Reindl, T., Michna, W. (1986). Gospodarstwo domowe – ekonomiczna i organizacyjna baza rodziny polskiej. W: T. Pałaszewska-Reindl (red.), *Polskie gospodarstwa domowe: życie codzienne w kryzysie*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
- Rytelewska, G. (2008). Gospodarstwa domowe. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce, t. II*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Samuelson, P., Nordhaus, W. (2005). *Ekonomia I*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Samuelson, W., Marks, S. (1998). *Ekonomia menedżerska*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Światowy, G. (1994). *Zachowania konsumenckie*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego.
- Świecka, B. (2009). *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*. Warszawa: Di-fin.
- Świecka, B., Musiał M. (2014). Zarządzanie finansami gospodarstw domowych w warunkach pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 822. *Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 33.
- Waliszewski, K. (2011). *Doradztwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- www.nbp.pl.
- www.stat.gov.pl.

Cytowanie

- Wiśniewska, A. (2016). Determinanty nadmiernego zadłużania się polskich gospodarstw domowych. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 91–100. DOI: 10.18276/wf.2016.1-09.

Ist der Euro sicher?

HERMANN WITTE

dr hab. Hermann Witte, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Logistik und Umweltökonomie, Hochschule Osnabrück (University of Applied Sciences), Campus Lingen, Institut für Management und Technik
e-mail: h.witte@hs-osnabrueck.de

Czy euro jest bezpieczną walutą?

SŁOWA KLUCZOWE teoria pieniądza, polityka monetarna, podaż pieniądza, stabilność pieniądza

ABSTRAKT *Cel* – głównym celem artykułu jest przedstawienie kwestii związanych z bezpieczeństwem i stabilnością euro. Dyskusja naukowa na ten temat jest szczególnie ważna ze względu na negatywną opinię o euro częstą wśród obywateli państw UE.

Metodologia badania – w artykule skupiono się na krytycznej analizie literatury dotyczącej teorii pieniądza, funkcji pieniądza w gospodarce i kwestii stabilności i bezpieczeństwa waluty.

Wynik – podstawowe założenia monetaryzmu są adekwatne do kontrolowania gospodarki.

Wartość – dla rozwiązania problemu podjętego w artykule niezbędne są nowe założenia naukowe, z jednej strony pozwalające na kontrolowanie gospodarki w warunkach wspólnej waluty, z drugiej na zapewnienia bezpieczeństwa w obszarze polityki pieniężnej.

Is Euro safe?

KEYWORDS monetary theory, monetary policy, money supply, monetary stability

ABSTRACT *Purpose* – discussion of the security of the Euro. Because of economic and financial problems in some EU-member states, many EU-citizens do not believe, that the Euro is secure.

Methodology – the discussion of the security of the Euro is based on monetary theory and policy, the functions of money and the criteria for the security of money.

Findings – it was found out that the basic equation of monetarism is not adequate to control an economy.

Value – to solve the problem new equations are formulated. With these new equations it will be possible to control the economy and to give security to the Euro.

Einleitung

Die aktuellen Krisen in einigen EU-Mitgliedstaaten lassen viele EU-Bürger an der Sicherheit des Euros zweifeln. Sie fragen sich, ist der Euro sicher? Eine Antwort auf die Frage ist nicht einfach. Man kann nicht vorhersagen, ob der Euro langfristig eine sichere Währung sein wird. Es lässt

sich nur sagen: Ja, der Euro ist eine sichere Währung, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind.

Es sind somit die Voraussetzungen für einen langfristig sicheren Euro zu diskutieren. Dazu sind die in der Praxis vorliegenden Voraussetzungen und die theoretischen Voraussetzungen zu erörtern. Für die Praxis gilt, dass in den Euro-Staaten ein neues Währungssystem besteht. Dieses System ist auf seine Funktionsfähigkeit zu prüfen. Aus der Sicht der Theorie haben sich die Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit der neuen Währung nicht geändert.

Die Basis der Geld- und Währungspolitik ist nach wie vor die Lehre des Monetarismus, die eine Geldmengensteuerung mittels einer modernen Variante der Fisherschen Tausch-/Verkehrsgleichung propagiert. Die Geldmengensteuerung wird durch eine auf die Theorie von Keynes (vgl. Keynes, 2009, S. 46, 55, 65, 77 ff., 140 ff.; Keynes, 1983, S. 126 f., 133 f., 160 f.) fuende Zinssteuerung unterstützt.

Die Gestaltung der Geld- und Währungspolitik der EU obliegt dem Europäischen System der Zentralbanken (ESZB) mit der Europäischen Zentralbank (EZB). Die EZB legt die Geldmenge und die Leitzinssatze fest (vgl. Protokoll (Nr. 4), 2010, Art. 2, 3, 12).

1. Die Funktionen des Geldes

Geld ist ein zusätzliches Gut, das den Tausch anderer Güter erleichtern soll. Dazu muss Geld drei Funktionen erfüllen: (1) Es muss Recheneinheit und (2) Tauschmittel sein. (3) Zudem muss es die Wertaufbewahrung gewährleisten.

Die ersten beiden Funktionen erhielt der Euro durch Deklaration als offizielle Währung. Ob der Euro auch die Funktion der Wertaufbewahrung erfüllt, hängt von verschiedenen Voraussetzungen ab.

2. Voraussetzungen für die Sicherheit des Euros

Die Wertaufbewahrungsfunktion des Euros ist gewährleistet, wenn der Euro seinen Wert behält. Ein Wertverlust mindert die Erfüllung dieser Funktion. Um keinen Wertverlust zu erleiden, muss der Euro drei Voraussetzungen, Geldwertstabilität, Neutralität und Fälschungssicherheit, erfüllen. Sind alle drei Voraussetzungen gegeben, ist der Euro sicher.

2.1. Die Sicherung der Geldwertstabilität einer Währung

Die Verpflichtung zur Sicherung der Geldwertstabilität ist für die Bundesrepublik Deutschland im Stabilitäts- und Wachstumsgesetz (vgl. Gesetz, 1967, § 2) festgeschrieben. Die Aufgabe, die Geldwertstabilität zu sichern, kommt der Bundesbank zu (vgl. Gesetz, 1957, §§ 3, 12). Seit der Einführung des Euros nimmt die Bundesbank diese Aufgabe im Rahmen des Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB) (vgl. Protokoll (Nr. 4), 2010, Art. 2, 3, 12) wahr. Für die Euro-Staaten ist die Verpflichtung zur Sicherung der Geldwertstabilität in den Konvergenzkriterien (vgl. Vertrag, 1992, Art. 1–4) und im Stabilitäts- und Wachstumspakt (vgl. Protokoll (Nr. 12), 2010, Art. 1; vgl. auch Cezanne, Mayer, 2006, S. 1–28) festgelegt.

Die theoretische Basis für die Sicherung der Geldwertstabilität bildet der Monetarismus (vgl. Friedman, 1970, S. 332–359). Gemäß der Fisherschen Verkehrsgleichung (vgl. Fisher, 1911,

S. 24–28, 47–49, 53–54, 149–183) bzw. einer Variante (vgl. Woll, 1981, S. 392–399) ist der Wirtschaftsablauf durch Geldmengensteuerung so zu gestalten, dass keine Inflation oder Deflation auftritt. Die Geldwertstabilität ist dann gegeben.

2.2. Die Sicherung der Neutralität einer Währung

Die Neutralität des Geldes wird in der Geld- und Währungstheorie seit langem diskutiert. Bereits Wicksell (vgl. Wicksell, 2006 (Original 1898), S. 130) hat sich mit der Neutralität des Geldes beschäftigt. Die umfassende Darstellung aller Argumente für und gegen die Neutralität des Geldes kann in diesem Rahmen nicht geleistet werden. Hayek vertrat die Meinung, dass es „praktisch unmöglich ist...“ „alle Bedingungen, die die Theorie des neutralen Geldes aufgezeigt hat“ zu verwirklichen und „sich sehr wesentliche“ „Reibungswiderstände“ gegen die Verwirklichung einer „neutralen“ Geldversorgung ergeben... (Hayek, 1933, S. 660).

In der aktuellen Geld- und Währungspolitik spielt die Neutralität des Geldes keine Rolle. Die Forderung nach der Geldwertstabilität ist dominant. Dies zeigt sich u.a. am Stabilitäts- und Wachstumsgesetz der Bundesrepublik Deutschland sowie an den Konvergenzkriterien der EU.

Die Neutralität des Geldes wird von den verschiedenen Autoren unterschiedlich definiert. Für Hayek besteht die Neutralität, wenn „Geld zwar zur Ermöglichung des indirekten Tausches vorhanden ist, es aber als ein die relative Höhe des Preises beeinflussender Faktor vernachlässigt werden kann“ (Hayek, 1933, S. 659). Newlyn sieht Geld als neutral an, wenn es keinen Einfluss auf den Kreditmarkt hat (vgl. Newlyn, 1972, S. 118). Friedman und Schwartz meinen, dass nur Bargeld neutral ist (vgl. Friedmann, Schwartz, 1974, S. 83).

Die Verwirklichung der Neutralität des Geldes ist an die Existenz eines Gleichgewichts gebunden (vgl. Hayek, 1933, S. 660; Negishi, 1964, S. 148). Die Vernachlässigung der Neutralitätsbedingung bedeutet, dass keine Gleichgewichte angestrebt werden. Systembedingte Wirtschaftskrisen können nicht verhindert werden. Nur im Gleichgewicht gibt es keine systembedingten Krisen. Da die praktische Wirtschaftspolitik das Ziel hat, Wirtschaftskrisen zu verhindern, muss die Neutralität des Geldes durchgesetzt werden. Dazu bedarf es einer praxisbezogenen Gleichgewichtslösung.

2.3. Die Gewährleistung der Fälschungssicherheit einer Währung

Die Fälschungssicherheit ist die dritte Bedingung für eine sichere Währung. Geldfälschung ist eine Straftat. In diesem Rahmen ist ein anderer Aspekt von Bedeutung. Die Fälschung einer Währung bedeutet, dass mehr Geld auf den Markt kommt als die Zentralbank plant. Die Geldpolitik der Zentralbank wird unterlaufen. Gemäß der Lehre des Monetarismus tritt unerwünschte Inflation auf. Die Stabilität der Währung ist gefährdet.

Die Gewährleistung der Fälschungssicherheit ist ein technisches Problem, das mit dem ökonomischen Instrumentarium nicht gelöst werden kann. Die Ökonomie kann nur den Antrieb zur Geldfälschung senken. Die beste Maßnahme dürfte die Schaffung von Wohlstand und die gerechte Verteilung sein.

3. Prüfung der Erfüllung der Voraussetzungen für einen sicheren Euro

Die Prüfung, ob die Voraussetzungen für einen sicheren Euro gegeben sind, kann sich nur auf die Geldwertstabilität beziehen. Die Neutralität des Geldes hat in der Praxis keine Beachtung. Die Fälschungssicherheit entzieht sich der Ökonomie.

Die Geldwertstabilität des Euros muss aus der Sicht der Praxis und der Theorie erörtert werden. Aus der Sicht der Praxis ist die aktuelle Situation mit der vor Einführung des Euros zu vergleichen. Aus theoretischer Sicht ist die Funktionsfähigkeit der Geldmengensteuerung zu prüfen, die auf der Lehre des Monetarismus basiert.

3.1. Voraussetzungen aus der Sicht der praktischen Handhabung der Geldmengensteuerung

Die Geldmengensteuerung in der Bundesrepublik Deutschland erfolgt durch eine von der Bundesregierung unabhängige, aber zur Unterstützung der Politik der Bundesregierung verpflichtete Bundesbank. Die Deutsche Bundesbank steuert die Geldmenge. Die Geldmengensteuerung lag früher in einer Hand, war auf einen Staat bezogen und kann folglich als einfach sowie ohne Abstimmungsprobleme bezeichnet werden.

Diese Situation hat sich mit der Einführung des Euros grundlegend geändert. Die Deutsche Bundesbank ist heute ein Mitglied im Europäischen System der Zentralbanken (ESZB). Die Deutsche Bundesbank kann nicht mehr allein entscheiden, sondern muss sich mit den anderen Zentralbanken abstimmen. Zudem werden die Daten für die Geldmengensteuerung nicht mehr nur für die Bundesrepublik Deutschland, sondern für alle Euro-Staaten erhoben. In der Praxis ist die Geldmengensteuerung komplexer und schwieriger geworden. Der Schwierigkeitsgrad der Geldmengensteuerung hat sich deutlich erhöht, da die Euro-Staaten unterschiedliche Wirtschaftskraft und Wirtschaftsstrukturen aufweisen. Es liegt keine Vollharmonisierung vor. Insbesondere fehlt die wichtige Harmonisierung der Steuersysteme. Die bestehenden Unterschiede in den Euro-Staaten erfordern eine spezielle Ausgestaltung der Geldmengensteuerung für jeden Staat. Das Arbeiten mit Mittelwerten für die Steuerungsgrößen führt zu Verzerrungen, die sich in Ungleichgewichten (Krisen) bemerkbar machen (können). Sehr deutlich zeigte sich dies an der von der Europäischen Zentralbank (EZB) durchgesetzten erneuten Senkung der Leitzinsen zur Ankurbelung der Wirtschaft. Für einige Mitgliedstaaten war dies nicht notwendig. Die Wirtschaft lief besser als in den anderen Mitgliedstaaten. Für diese Staaten wäre eine Erhöhung der Leitzinsen sinnvoll gewesen.

Eine gemeinsame Politik mit einheitlichen Maßnahmen erfordert eine Gleichheit der Wirtschaftssysteme, die weder durch die vier Konvergenzkriterien, die vor Einführung des Euros einzuhalten sind, noch durch die zwei Bedingungen des Stabilitäts- und Wachstumspakts, die nach der Einführung des Euros zu erfüllen sind, erreicht wird.

3.2. Voraussetzungen aus der Sicht der Theorie der Geldmengensteuerung

Die theoretischen Bedingungen der Geldmengensteuerung haben sich durch die Euro-Einführung nicht geändert. Es ist nur zu prüfen, ob der Monetarismus eine geeignete Basis für eine

erfolgreiche Geldmengensteuerung darstellt. Dazu ist die Fishersche Verkehrsgleichung zu betrachten. Sie lautet (vgl. Fisher, 1911, S. 24–28, 47–49, 53–54, 149–183):¹

$$M \times U = T \times PN \quad (1)$$

mit:

- M – Geldmenge,
- U – Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ($U = 1/k$ mit $k =$ Kassenhaltungskoeffizient),
- T – Tauschvolumen,
- PN – Preisniveau.

Die linke Seite der Gleichung stellt die geldwirtschaftliche und die rechte Seite die güter-/real-wirtschaftliche Seite einer Volkswirtschaft dar. Die Fishersche Verkehrsgleichung behauptet, dass die geldwirtschaftliche Seite der güterwirtschaftlichen Seite entspricht. Die Zentralbank hat so viel Geld für die Volkswirtschaft zur Verfügung zu stellen, dass die auf der güterwirtschaftlichen Seite ablaufenden Tauschaktionen am Markt abgewickelt werden können. Um diese Aufgabe zu erfüllen, muss die Zentralbank die benötigte Geldmenge bestimmen. Dies erfolgt anhand der drei anderen Größen in der Fisherschen Verkehrsgleichung. Dazu wird die Gleichung nach der Geldmenge aufgelöst:

$$M = 1/U (T \times PN) \quad (2)$$

Bei Verwendung des Kassenhaltungskoeffizienten ergibt sich die folgende Gleichung:

$$M = k (T \times PN) \quad (3)$$

Um die benötigte Geldmenge zu berechnen, muss die Zentralbank die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes bzw. den Kassenhaltungskoeffizienten, das Tauschvolumen und das Preisniveau kennen. Unproblematisch ist die Ermittlung des Preisniveaus. Die Statistik liefert Verfahren zur Berechnung von Preisindizes. Deutlich schwieriger ist die Ermittlung des Tauschvolumens. Zur Ermittlung des Tauschvolumens wurden verschiedene Größen und damit Varianten der Fisherschen Verkehrsgleichung diskutiert. Es geht um die Frage, welche Tauschaktionen zur Berechnung des Tauschvolumens herangezogen werden sollen. Prinzipiell gibt es zwei Möglichkeiten: 1) die Abgrenzung nach dem Regional- und 2) die nach dem Personenprinzip. Im ersten Fall kann auf das Bruttoinlandsprodukt und im zweiten Fall auf das Bruttosozialprodukt zurückgegriffen werden. Es handelt sich um unterschiedliche Größen mit unterschiedlichen Werten, die zu unterschiedlichen Werten für die Geldmenge führen. Die Größen haben unterschiedliche Qualität für die Geldmengensteuerung.

Die dritte Steuerungsgröße wurde in der Literatur intensiv diskutiert (vgl. u.a. Lutz, 1936, S. 385–409; Bain, Howells, 1991, S. 383–395). In der Regel wird die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes kurzfristig als konstant angesehen, so dass sich die Geldmengensteuerung vereinfacht. Für diese Steuerungsgröße ergibt sich ein Problem, dem bisher kaum Beachtung gewidmet wurde. Das ist die Maßeinheit der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Die Geschwindigkeit wird allgemein als zurückgelegter Weg pro Zeit gemessen. Wenn die Umlaufgeschwindigkeit

¹ Hier wird von der Fisherschen Verkehrsgleichung ausgegangen, da eine Betrachtung aller Varianten zu komplex wäre.

des Geldes als zurückgelegter Weg des Geldes im Wirtschaftskreislauf pro Zeit gemessen wird, ergibt sich nach Multiplikation dieses Wertes mit der in Geldeinheiten gemessenen Geldmenge (s. Gleichung (1)) eine Maßeinheit, die Geld mal Weg durch Zeit lauten muss. Diese Maßeinheit ist nicht bekannt und ergibt keinen Sinn. Für die Gleichung (1) bedeutet das, dass die beiden Seiten der Gleichung zwar einen gleichen Wert, aber keine gleiche Maßeinheit aufweisen. Auf der rechten Seite der Gleichung wird das in Geldeinheiten gemessene Tauschvolumen mit einem Indexwert für das Preisniveau, der keine Maßeinheit besitzt, multipliziert. Es ergibt sich die Maßeinheit Geld. Die Maßeinheiten der beiden Seiten der Gleichung sind somit nicht gleich.

Die Schlussfolgerung ist, dass auch auf der linken Seite der Gleichung ein Wert ohne Maßeinheit für die Multiplikation mit der in Geldeinheiten gemessenen Geldmenge gefunden werden muss. Es kann nicht mit der Umlaufgeschwindigkeit gearbeitet werden. Eine Lösung wäre mit der Umschlaghäufigkeit des Geldes, die keine Maßeinheit hat, zu operieren. Dieses Vorgehen ist kompatibel mit den Ausführungen von Mankiw und Taylor, die die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes anhand von Pizzaverkäufen erklären. Mankiw und Taylor machen mit dem Beispiel deutlich, dass mit der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes eigentlich die Umschlaghäufigkeit des Geldes gemeint ist (vgl. Mankiw, Taylor, 2008, S. 742; vgl. auch Cassel, 1968 (1918¹), S. 401²).

Die Fishersche Verkehrsgleichung hat ein weiteres Problem, das sich aus dem Gleichgewicht von Geld- und Gütermarkt ergibt. Mit einem Gleichgewicht von Geld- und Gütermarkt dürfte eine Volkswirtschaft bzw. der Gesamtmarkt kaum ausreichend zu steuern sein. Dies zeigen die aktuellen Krisen. Auch die Logik und die Konsistenz mit dem üblichen Vorgehen der Ökonomie sprechen gegen eine erfolgreiche Steuerungsmöglichkeit. Üblicherweise wird der Gesamtmarkt in drei Teilmärkte gegliedert, den Geld-, den Güter- und den Arbeitsmarkt. Die erfolgreiche Steuerung des Gesamtmarktes erfordert die Berücksichtigung des in der Fisherschen Verkehrsgleichung vernachlässigten Arbeitsmarktes. Die Gleichung ist folglich zu erweitern. Dazu ist eine Gleichung zu finden, die ein Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt sichert.

Die Erweiterung der Fisherschen Verkehrsgleichung wurde mit der Szczecin-Gleichung gefunden. Diese Gleichung berücksichtigt einerseits die Umschlaghäufigkeit des Geldes und andererseits ein Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt. Die Gleichung lässt sich wie folgt ableiten:

$$M \times UHG = T \times PN \quad (4)$$

mit:

- M – Geldmenge,
- UHG – Umschlaghäufigkeit des Geldes ($UHG = 1/UWG$ mit $UWG =$ Umschlagwiderstand des Geldes)
- T – Tauschvolumen
- PN – Preisniveau.

Wenn in Gleichung (4) für das Tauschvolumen die Gleichung (5)

$$T = w (AK + KK) \quad (5)$$

² Cassel definiert die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes als Häufigkeit der Benutzung eines Geldstückes für Zahlungen innerhalb einer Wirtschaftsperiode.

mit:

- AK – Kosten der Arbeit,
- KK – Kosten des eingesetzten Kapitals,
- w – Wirtschaftlichkeit ($w = 1$)

eingesetzt wird, ergibt sich die Szczecin-Gleichung:

$$M \times UHG = [w (AK + KK)] \times PN \quad (6)$$

Gleichung (5) zeigt ein Gleichgewicht zwischen Güter- und Arbeitsmarkt auf. Die am Arbeitsmarkt durch Arbeit und Kapitaleinsatz erzielte Entlohnung wird für Güterkäufe am Gütermarkt ausgegeben. Die beiden Märkte sind im Gleichgewicht, wenn die Wirtschaftlichkeit eins ist. Grundsätzlich kann die Wirtschaftlichkeit zwischen null und unendlich liegen. Ein Gleichgewicht tritt nur auf, wenn die Wirtschaftlichkeit eins beträgt.

Für ein Gleichgewicht einer Volkswirtschaft bzw. des Gesamtmarktes sind somit die folgenden drei Gleichungen zu berücksichtigen:³

$$M \times UHG = T \times PN \rightarrow \text{Gleichgewicht von Geld- und Gütermarkt} \quad (7)$$

$$T \times PN = [w (AK + KK)] \times PN \rightarrow \text{Gleichgewicht von Güter- und Arbeitsmarkt} \quad (8)$$

$$M \times UHG = [w (AK + KK)] \times PN \rightarrow \text{Gleichgewicht von Geld- und Arbeitsmarkt} \quad (9)$$

mit $w = 1$.

Die drei Gleichungen sollten wie folgt benannt werden: (7) erweiterte Fishersche Verkehrsgleichung, (8) Lingen-Gleichung und (9) Szczecin-Gleichung.

4. Erkenntnisse für die Stabilität des Euros

Eine Zentralbank hat im aktuellen Geld- und Währungssystem zwei wichtige Aufgaben, die Geldmengen- und die Zinssteuerung. Diese beiden Aufgaben werden durch die Erweiterung der Fisherschen Verkehrsgleichung nicht wesentlich verändert. Nur die Geldmenge ist anders zu bestimmen. Statt der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ist die Umschlaghäufigkeit des Geldes heranzuziehen. Neu im Aufgabenspektrum der Zentralbank ist die Berücksichtigung des Arbeitsmarktes. Gemäß Gleichung (9) ist auch ein Gleichgewicht von Geld- und Arbeitsmarkt herzustellen. Dazu muss die Zentralbank überprüfen, ob die ermittelte Geldmenge ein Gleichgewicht von Geld- und Arbeitsmarkt sichert. Das Gleichgewicht von Geld- und Arbeitsmarkt muss eigentlich bereits bestehen, wenn der Güter- und der Arbeitsmarkt im Gleichgewicht sind. Es ist daher zu bestimmen, wer für die Sicherung des Gleichgewichts von Güter- und Arbeitsmarkt gemäß Gleichung (8) verantwortlich ist.

³ Die Fishersche Verkehrsgleichung bzw. ihre Varianten beschreiben nur eine Identität/Gleichgewicht von geld- und güterwirtschaftlicher Seite einer Volkswirtschaft. Keynes formulierte ein Gleichgewicht von Geld- und Gütermarkt bei Unterbeschäftigung, d.h. einem Ungleichgewicht des Arbeitsmarktes (vgl. Keynes, 1983, S. 237 ff. und die Kurzdarstellung bei Siebert, 1989, S. 254).

Da die in Gleichung (8) enthaltenen Größen nicht direkt von der Zentralbank beeinflusst werden können, sollte die Verantwortung für das Gleichgewicht von Güter- und Arbeitsmarkt nicht bei der Zentralbank liegen. Auch der Staat kommt als Verantwortlicher nicht in Frage. Die Erfahrungen mit staatlichen Tarifkommissionen beim Margentarifsystem im Verkehrsbereich haben gezeigt, dem Staat stehen die notwendigen Informationen zur Herstellung von Marktgleichgewichten nicht oder nicht rechtzeitig zur Verfügung. Dem Staat kommt daher die von der Ökonomie vertretene Aufgabe zu, die Rahmenbedingungen für die Funktionsfähigkeit der Märkte zu schaffen. Diese Aufgabe sollte dem Staat auch zur Sicherung eines Gleichgewichts von Güter- und Arbeitsmarkt zukommen.

Die einzigen Besitzer von echten und rechtzeitigen Marktinformationen sind die Marktteilnehmer, die Anbieter und Nachfrager. Sie sollten von der ökonomischen Theorie und vom Staat durch die Schaffung der entsprechenden Rahmenbedingungen in die Lage versetzt werden, Marktgleichgewichte herzustellen. Die Aufgabe der ökonomischen Theorie besteht darin, den Marktteilnehmern die Erkenntnisse zu vermitteln, wie und mit welchen Instrumenten Marktgleichgewichte gesichert werden können. Konkret heißt das, die Ökonomen haben den Bürgern zu lehren, wie mit Hilfe von Gleichung (8) Marktgleichgewichte zu sichern sind. Zudem sind die Erfolgsaussichten und die Anwendungsbedingungen der Gleichung (8) zu vermitteln. Das Instrument zur Herstellung von Marktgleichgewichten wurde im Rahmen des „Lingener Gleichgewichtsmodells“ mit einem einfachen Gleichgewichtstableau (vgl. Tab. 1) gefunden. Die Anwendung ist einfach. Im Prinzip kann jedem Bürger zugemutet werden, mit Hilfe des Tableaus Marktgleichgewichte herzustellen. Der Lernprozess hat sich in Tests mit ausgewählten Bürgern (Studierenden der Hochschule Osnabrück am Campus Lingen im Wintersemester 2012/13) als kurz erwiesen.

Tabelle 1. Beispiel für die Herstellung von Marktgleichgewichten mit Hilfe des Gleichgewichtstableaus des „Lingener Gleichgewichtsmodell“

Anzahl Bürger (Beschäftigung)	Produktion in Mengeneinheiten	Erlös = Preis mal Menge	Kosten = Lohn mal Bürger	Gewinn = Erlös minus Kosten	mengenmäßiges Gleichgewicht	wertmäßiges Gleichgewicht
2	2	$1 \times 2 = 2$	$1 \times 2 = 2$	$0 = 2 - 2$	Ja	Ja
2	2	$2 \times 2 = 4$	$2 \times 2 = 4$	$0 = 4 - 4$	Ja	Ja
2	2	$3 \times 2 = 6$	$3 \times 2 = 6$	$0 = 6 - 6$	Ja	Ja
2	2	$4 \times 2 = 8$	$4 \times 2 = 8$	$0 = 8 - 8$	Ja	Ja

Quelle: eigene Darstellung.

5. Schlussbemerkungen

Die Frage, ob der Euro sicher ist, kann wie folgt beantwortet werden. Der Euro ist eine sichere Währung, wenn (1) von den Euro-Staaten gleiche Bedingungen und Wirtschaftsstrukturen hergestellt werden und (2) die Basis der Geldmengensteuerung so verbessert wird, dass gesamtwirtschaftliche Gleichgewichte verwirklicht werden können.

Diese beiden Bedingungen für einen sicheren Euro hätten vor der Einführung des Euros in den Euro-Staaten umgesetzt werden müssen. Jetzt kann dies nur so schnell wie möglich

nachgeholt werden, da jeder Tag ohne die Durchsetzung dieser beiden Bedingungen die bestehenden Ungleichgewichte (Krisen) verstärkt. Dies kann nicht im Sinne der Europäischen Union sein, die nur fortbestehen wird, wenn durch die Integration der Mitgliedstaaten für jeden Staat mehr Wohlstand erreicht werden kann, als jeder Staat alleine erzielen könnte (vgl. Witte, 1985, S. 18).

Referenzen

- Bain, K., Howells, P.G.A. (1991). The Income and Transactions Velocities of Money. *Review of Social Economy*, 49, 383–395.
- Cassel, G. (1968; 1918). *Theoretische Sozialökonomie*, 6. Aufl., Darmstadt: Wiss. Buchges.
- Cezanne, W., Mayer, A. (2006). *Der Stabilitäts- und Wachstumspakt*. *Review of Economics*, 57, 1–28.
- Fisher, I. (1911). *The Purchasing Power of Money*. New York: The Macmillan Co.
- Friedman, M. (1970). *Die optimale Geldmenge*. München: Verlag Moderne Industrie.
- Friedmann, M., Schwartz, A.J. (1974). *Die Definition des Geldes: Nettovermögen und Neutralität als Kriterien*. In: K. Brunner, H.G. Monissen, M.J.M. Neumann (Hrsg.), *Geldtheorie* (S. 74–90). Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Gesetz (1957) über die Deutsche Bundesbank (BbankG) vom 26.07.1957 in der Fassung vom 22. Oktober 1992 (BGI. I S. 1782), geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 22. Dezember 2011 (BGI. I S. 2959).
- Gesetz (1967) zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft (StaWG) vom 8. Juni 1967 (BGI. I S. 582).
- Hayek, F.A.v. (1933). Über „neutrales Geld“. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 4, 659–661.
- Keynes, J.M. (2009). *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. 11. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.
- Keynes, J.M. (1983). *Vom Gelde (A Treatise on Money)*, 3. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.
- Lutz, F. (1936). Über die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 144, 385–409.
- Mankiw, N.G., Taylor, M.P. (2008). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. 4. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Negishi, T. (1964). Conditions for Neutral Money. *The Review of Economic Studies*, 31, 147–148.
- Newly, W.T. (1972). The Definition of Money: Net Wealth and Neutrality as Criteria. *Journal of Money, Credit and Banking*, 4, 118–120.
- Protokoll (Nr. 4) (2010) über die Satzung des Europäischen Systems der Zentralbanken und der Europäischen Zentralbank, ABl. EG C 83/230 vom 30.3.2010.
- Protokoll (Nr. 12) (2010) über das Verfahren bei einem übermäßigen Defizit, ABl. EG C 83/279 vom 30.3.2010.
- Siebert, H. (1989). *Einführung in die Volkswirtschaftslehre*. 9. Aufl. Stuttgart u.a.: Kohlhammer.
- Vertrag (1992) über die Europäische Union (Vertrag von Maastricht) vom 7. Februar 1992, in: ABl. EG Nr. C 224 v. 31.8.1992, 6. Protokoll über die Konvergenzkriterien nach Artikel 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft.
- Wicksell, K. (2006, Original 1898). *Geldzins und Güterpreis*. München: FinanzBuch-Verlag.
- Witte, H. (1985). *Die Bestimmung der ökonomischen Integration in den Europäischen Gemeinschaften*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Woll, A. (1981). *Quantitätstheorie*, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), 6. Bd. Stuttgart u.a.: Fischer u.a., S. 392–399.

Cytowanie

- Witte, H. (2016). Ist der Euro sicher? *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 101–109. DOI: 10.18276/wf.2016.1-10.

Świadomość studentów w zakresie ubezpieczeń społecznych a skłonność do oszczędzania na cele emerytalne – analiza badania ankietowego

MICHALINA ZAWADZKA¹, JOANNA CHRISTIANI²

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

¹ e-mail: m.zawadzka177@gmail.com

² e-mail: j.christiani@poczta.fm

SŁOWA KLUCZOWE ubezpieczenia społeczne, emerytura, świadomość ubezpieczeniowa

ABSTRAKT

Cel – zaprezentowanie oraz dokonanie analizy wyników badania, które miało wskazać czy studenci, w dobie niestabilności systemu emerytalnego, myślą o swojej przyszłej emeryturze oraz czy podejmują jakiegokolwiek działania, by zabezpieczyć własną przyszłość. Uzyskane odpowiedzi miały również potwierdzić postawioną hipotezę, że studenci wykazują niską skłonność do oszczędzania na rzecz przyszłej emerytury, czego jednym z powodów może być niezadawalający poziom świadomości w zakresie ubezpieczeń społecznych.

Metodyka badania – badanie przeprowadzono metodą ankiety bezpośredniej wśród grupy studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Wynik – ostatecznie pozyskane dane nie napawają optymizmem, a wręcz skłaniają do refleksji, w jakim stopniu obojętność młodego człowieka na kwestie emerytury wpłynie na przyszłość całego społeczeństwa. Respondenci, pomimo tego, że studiują kierunki ekonomiczne, wykazują minimalne zainteresowanie zabezpieczeniem okresu swojej starości. Potwierdza to postawioną wcześniej hipotezę.

Wartość – emerytura jest jednym z bardziej kontrowersyjnych tematów, który dotyczy całego społeczeństwa. Obecna niestabilność systemu emerytalnego w Polsce jest źródłem niepewności wielu Polaków, dlatego analiza postaw młodego człowieka pozwala nie tylko zrozumieć jego nastawienie do kwestii emerytalnych, ale także przewidzieć przyszłe zachowania, które mogą wpłynąć na funkcjonowanie systemu emerytalnego całego państwa.

The awareness of students in the scope of social insurance and propensity to save money for retirement pension destinations - analysis based on a questionnaire survey

KEYWORDS

social insurance, retirement pension, insurance awareness

ABSTRACT

Purpose – the main target of the article is to present analyse the results obtained from a questionnaire survey. This research was supposed to answer the question whether students are interested in their retirement pensions and whether they take any action in order to secure their future, taking into account the weakness of pension system. The results achieved were supposed to prove the hypothesis

that students display a low tendency to save money for their future retirement pension and one of the reason of this situation could be insatisfying the level of their social insurance awareness.

Methodology – the survey was concluded among the group of students of the Economics Faculty and Managing on Nicolaus Copernicus University in Toruń by using the method of a direct questionnaire form.

Results – summing up, the results achieved are not optimistic and they are provoking a reflection about how indifference of young person to the pensions issue will influence the future of society. Respondents of the questionnaire demonstrate a minimal interest in securing the period of their old age despite the fact that they are students of economics studies. It proves our hypothesis.

Findings – retirement is one of the controversial topics, which concern whole of society. The current instability of the pension scheme in Poland causes uncertainty among many Poles. Therefore analysis of behaviours of young people will let us understand their attitudes to the retirement issue and will let us predict future behaviours which can affect on working of the entire pension scheme.

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu bardzo często wykorzystuje się pojęcie świadomości ubezpieczeniowej, choć nie jest to termin jednoznacznie zdefiniowany. W wielu pracach naukowych podejmowane są próby wyznaczenia jego cech charakterystycznych, jednak nadal pojęcie świadomości ubezpieczeniowej traktowane jest w sposób raczej intuicyjny (Wieteska, 2010, s. 231). Niemniej jednak, każda z potencjalnych definicji nawiązuje do pewnej wiedzy lub też stanu intelektualnego, który kształtuje się w długim okresie i ma bezpośredni wpływ na zachowania poszczególnych podmiotów na rynku ubezpieczeniowym (Majewski, Walczak, 2013, s. 43).

W związku z powyższym, celem artykułu jest prezentacja oraz analiza wybranych wyników badania przeprowadzonego wśród grupy studentów kierunków ekonomicznych. Badanie miało wskazać czy studenci, w dobie niestabilności systemu emerytalnego w Polsce, myślą o swojej przyszłej emeryturze oraz czy podejmują jakiegokolwiek działania, by zabezpieczyć własną przyszłość.

Niestety pozyskane wyniki nie napawają optymizmem. Ostatecznie potwierdzają postawioną hipotezę, że studenci wykazują niską skłonność do oszczędzania na rzecz przyszłej emerytury, czego powodem może być niezadawalający poziom świadomości w zakresie ubezpieczeń społecznych.

1. Wynik badania

1.1. Charakterystyka próby badawczej

Badanie, którego wyniki zaprezentowano w artykule przeprowadzono metodą ankiety bezpośredniej wśród grupy studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. W badaniu wzięło udział łącznie 163 studentów, z czego ponad 77% stanowiły kobiety a 23% mężczyźni. Wiek ankietowanych oscylował między 19. a 26. rokiem życia. Próbę dobierano w sposób celowy, aby móc jednocześnie określić czy pozyskiwana wiedza podczas studiowania ma duży wpływ na kształtowanie świadomości oraz zmianę

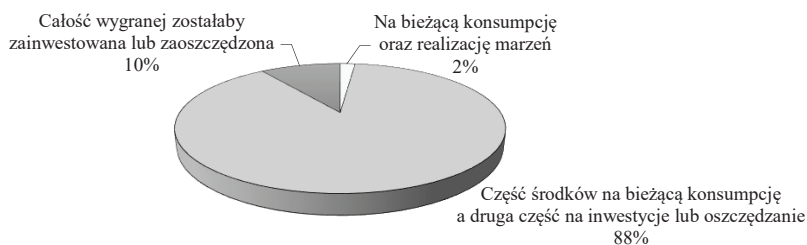
dotychczasowych przyzwyczajęń. W związku z tym zdecydowana większość ankietowanych to studenci II roku II stopnia (29%), I roku II stopnia (36%) i III roku I stopnia (33%). Pozostałe 2% stanowiła grupa studentów II roku I stopnia. Powyższe dane wskazują zatem, że 65% ankietowanych podejmuje studia magisterskie, dlatego można przypuszczać, że w ciągu najbliższych kilku lat staną się oni aktywnymi uczestnikami rynku pracy, co powinno skłonić większość badanych do wzmoczonego zainteresowania kwestiami przyszłej emerytury.

W postępowaniu badawczym sformułowano 11 pytań, które zaprezentowano w treści artykułu. Dotyczą one zarówno ogólnych kwestii związanych z oszczędzaniem, rozdysponowaniem posiadanych środków pieniężnych, jak i przyszłej emerytury oraz oszczędzania na jej rzecz. W badaniu wykorzystano również pytanie badające samoświadomość studentów w zakresie ubezpieczeń społecznych. Warto nadmienić, że przeprowadzona ankieta zawierała pytania jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru.

1.2. Prezentacja wyników badania

Pierwsze postawione pytanie dotyczyło możliwości wygranej 1 mln zł oraz potencjalnych celów przeznaczenia pozyskanych w ten sposób dodatkowych środków finansowych (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Gdyby wygrała/wygrał Pani/Pan milion zł, na co przeznaczone zostałyby pozyskane środki pieniężne?

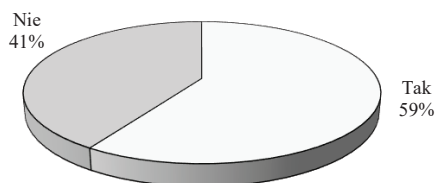


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W zdecydowanej większości, bo aż 88% studentów uznało, że część pieniędzy wydałaby na bieżące potrzeby, zaś druga część zostałaby zainwestowana bądź zaoszczędzona. Tylko 2% ankietowanych przyznało się, że cały milion zostałby przez nich rozdysponowany na konsumpcję oraz realizację marzeń. Można zatem przypuszczać, że niewielki odsetek studentów charakteryzuje pełen konsumpcjonizm. Młodzi ludzie mają świadomość potrzeby oszczędzania pieniędzy, co wydaje się pozytywnym zjawiskiem, zwłaszcza w kontekście problematyki przyszłej emerytury. Blisko 10% badanych z kolei całość wygranej przeznaczyłoby na inwestycje lub oszczędności.

Kolejne pytania dotyczyły aktualnej sytuacji materialnej respondentów oraz rzeczywistego wydatkowania przez nich środków finansowych. W dalszej części badania zapytano więc czy ankietowani oszczędzają środki pieniężne w jakiegokolwiek postaci.

Rysunek 2. Czy oszczędza Pani/Pan środki pieniężne w jakiegokolwiek postaci (np. lokata bankowa)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Uzyskany wynik nie jest jednak zadawalający, pokazuje bowiem, że aż 41% badanych studentów kierunków ekonomicznych nie oszczędza pieniędzy, a 59% respondentów ma skłonności do utrzymywania pewnych oszczędności. Warto również wspomnieć, że wśród oszczędzających osób dużą część stanowią mężczyźni. W tabeli 1 zaprezentowano, że 76% badanych mężczyzn nie jest skłonnych do natychmiastowego wydawania pozyskanych środków pieniężnych. W przypadku kobiet wynik ten rozkłada się z kolei dosyć równomiernie, bowiem 55% badanych kobiet oszczędza, a pozostałe 45% w ogóle tego nie robi.

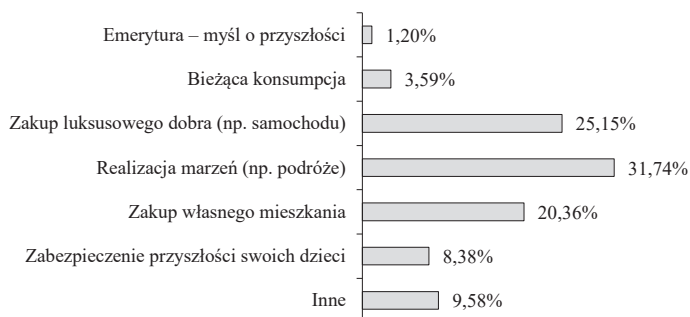
Tabela 1. Preferencje dotyczące oszczędzania w zależności od płci (%)

Czy oszczędza Pani/Pan środki pieniężne w jakiegokolwiek postaci?	Kobiety	Mężczyźni
TAK	55	76
NIE	45	24
Suma odpowiedzi	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Kolejne pytanie skierowane było wyłącznie do osób oszczędzających i dotyczyło celu gromadzenia środków finansowych (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Jeżeli w pytaniu poprzednim (rys. 2) udzielono pozytywnej odpowiedzi, to prosimy o wskazanie celu gromadzenia przez Panią/Pana środków pieniężnych (możliwa więcej niż jedna odpowiedź)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Największy odsetek badanych, prawie 32%, uwzględnił realizację marzeń jako główny powód gromadzenia pieniędzy, dla 25,15% dominujący motyw do zbierania oszczędności stanowił zakup luksusowego dobra, dla 20,36% – zakup własnego mieszkania, a kolejne 8,38% skłoniło się ku zabezpieczeniu przyszłości swoich dzieci. Stosunkowo duża grupa ankietowanych (prawie 10%) wybrała natomiast odpowiedź „Inne”, wskazując jednocześnie, że zaoszczędzone pieniądze mają być przeznaczone m.in. na organizację planowanego wesela lub założenie własnej działalności gospodarczej. Pozostałe 3,59% ankietowanych wskazało na gromadzenie środków finansowych na rzecz bieżącej konsumpcji i jedynie 1,20% zaznaczyło emeryturę. Wynik ten jednak nie jest zaskakujący. Należy bowiem brać pod uwagę, że studenci w zdecydowanej większości dysponują ograniczonymi środkami finansowymi i niezwykle często stoją przed wyzwaniem dorosłości, co widać m.in. na rysunku 3. W ich życiu pojawiają się bowiem inne priorytety, jak kupno mieszkania, założenie rodziny, które w znacznym stopniu ograniczają obecnie możliwość oszczędzania pieniędzy na cele emerytalne.

W tabeli 2 przedstawiono zależność między płcią a celem oszczędzania.

Tabela 2. Preferencje, dotyczące celu gromadzenia środków pieniężnych w zależności od płci (możliwa więcej niż jedna odpowiedź) (%)

Płeć	Cel gromadzenia środków pieniężnych						
	emerytura – myśl o przyszłości	bieżąca konsumpcja	zakup luksusowego dobra (np. samochodu)	realizacja marzeń (np. podróże)	zakup własnego mieszkania	zabezpieczenie przyszłości swoich dzieci	inne
Kobieta	7,94	7,14	19,05	31,75	22,22	3,97	6,35
Mężczyzna	16,22	13,51	27,03	35,14	37,84	2,70	2,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Można zauważyć, że mężczyźni częściej niż kobiety gromadzą środki finansowe na emeryturę, zakup luksusowego dobra czy własnego mieszkania. W przypadku pozostałych proponowanych odpowiedzi, różnice płci nie miały już aż tak dużego znaczenia. Niemniej jednak powyższe dane wskazują, że mężczyźni wykazują większe zainteresowanie problematyką przyszłej emerytury, co może wpływać na ich przyszłe decyzje. Jest bowiem niewykluczone, że poprawa sytuacji materialnej przyczyni się do zintensyfikowanego oszczędzania pieniędzy celem zabezpieczenia okresu starości. Oczywiście dotyczy to zarówno mężczyzn, jak i kobiet.

Następne pytania związane były z zainteresowaniem studentów kwestiami emerytalnymi. Dotyczyły zarówno ich indywidualnego podejścia do tematu emerytury, jak i poruszania go wśród rodziny. Z pozyskanych danych wynika, że aż 40% badanych nie zastanawia się nad swoją przyszłą emeryturą, choć u większości (53% respondentów), emerytura zdaje się być częstym tematem poruszonym w gronie rodzinnym, natomiast 47% ankietowanych nie rozmawia ze swoimi bliskimi na temat konieczności odkładania pewnych środków finansowych w celu zabezpieczenia własnej przyszłości. Ważne jest jednak, że w przypadku większości badanych, zainteresowanie tematem emerytury było ściśle skorelowane z obawą, iż przyszłe świadczenie nie będzie w stanie zaspokoić ich bieżących potrzeb.

Warto również rozważyć kwestię związaną z obojętnością studentów wobec ich przyszłości. W tabeli 3 zaprezentowano zależność pomiędzy płcią ankietowanych a ich zainteresowaniem tematyką emerytalną.

Tabela 3. Czy zastanawia się Pani/ Pan nad swoją przyszłą emeryturą? (%)

	Kobiety	Mężczyźni
TAK	56	70
NIE	44	30
Suma odpowiedzi	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zauważalna jest już wcześniej wspomniana tendencja, że większy procent ankietowanych mężczyzn niż kobiet zastanawia się nad swoją przyszłą emeryturą. Blisko 44% respondentek przyjmuje obojętną postawę wobec kwestii emerytalnych, zaś aż 70% badanych mężczyzn przyznaje, że zastanawia się nad okresem po zakończeniu aktywności zawodowej. Wyniki pozyskane dzięki temu pytaniu nie napawają jednak optymizmem. Wskazują one jednoznacznie na stosunkowo niewielkie zainteresowanie przyszłością związaną z ubezpieczeniami społecznymi przez młodych ludzi. Warto zastanowić się nad przyczyną obojętności badanych studentów. W tym celu zdecydowano się porównać wyniki dotyczące zaciekania studentów tematyką emerytalną oraz wartościami związanymi z oszczędzaniem na rzecz emerytury, które akcentowane są w domach rodzinnych. Porównanie wyżej wymienionych wyników zaprezentowano w tabeli 4.

Tabela 4. Kwestie emerytalne, poruszane w rodzinie a stosunek ankietowanych do emerytury (%)

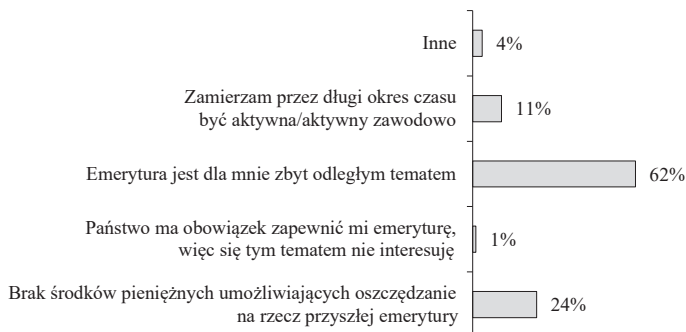
Czy zastanawia się Pani/Pan nad swoją przyszłą emeryturą?	Czy w Pani/Pana rodzinie porusza się temat przyszłej emerytury i oszczędzania na jej rzecz?		
	TAK	NIE	NIE WIEM
TAK	42,33	14,73	2,45
NIE	10,43	29,45	0,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analizując powyższe wyniki, można zauważyć pewną zależność związaną z większym zainteresowaniem kwestiami emerytalnymi przy częstszym kontakcie z tą tematyką wśród najbliższych osób. Należy także zwrócić uwagę na pewien podział większości ankietowanych. Prawie 30% osób, które nie zastanawiają się nad swoją przyszłością emerytalną nie poruszają jednocześnie tej tematyki podczas rodzinnych spotkań. Trudno więc oczekiwać większego ich zainteresowania emeryturą. Z kolei bardzo duży odsetek osób zainteresowanych swoją emeryturą przyznaje, że temat oszczędzania na jej rzecz podejmowany jest w gronie najbliższych osób.

W celach badawczych postanowiono także wskazać pozostałe czynniki wpływające na brak zainteresowania ankietowanych tematyką emerytury (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Czynniki wpływające na brak zainteresowania kwestiami emerytalnymi respondentów ankiety (możliwa więcej niż jedna odpowiedź)

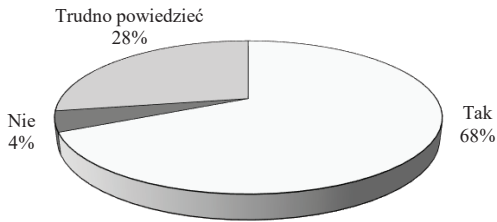


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Najpopularniejszą odpowiedzią wśród ankietowanych, dotyczącą braku zainteresowania przyszłą emeryturą jest kwestia związana z dużą różnicą czasową pomiędzy obecną sytuacją studentów a przyszłymi potrzebami emerytalnymi. Blisko 62% respondentów uważa, że emerytura to dla nich zbyt odległy temat. Obecne aspekty prawne związane z ubezpieczeniami społecznymi zmieniają się w dosyć szybkim tempie. Oznacza to, że trudno przewidzieć w jaki sposób funkcjonować będzie system emerytalny za około 40 lat. Nasuwa się więc wiele pytań związanych z tą kwestią – mianowicie, czy będzie on funkcjonował w sposób zbliżony do obecnego? Czy nastąpią znaczne zmiany? Czy ewentualne zmiany poprawią sytuację finansową obywateli Rzeczypospolitej Polskiej a może wręcz przeciwnie? Trudno przewidzieć w jakim kierunku zmierzał będzie system emerytalny w tak odległej przyszłości, dlatego z jednej strony może to tłumaczyć obojętność ankietowanych w stosunku do emerytury. Z drugiej zaś strony taki stan powinien skłaniać obywateli do pewnych rozważań, związanych chociażby z możliwymi negatywnymi zmianami w systemie emerytalnym, których wystąpienie nie jest przecież wykluczone. Podsumowując, niepewność młodych ludzi winna skutkować większym zainteresowaniem przyszłą emeryturą oraz wzmożoną chęcią uzyskania samodzielności w tym zakresie. Zaprezentowane wyniki wskazują natomiast na zupełnie odmienną tendencję, co można interpretować jako niepokojący sygnał dotyczący sytuacji przyszłych emerytów. Kolejną odpowiedź, którą można uznać za dominującą wśród respondentów jest brak środków pieniężnych, umożliwiających im oszczędzanie na rzecz przyszłej emerytury. Niestety utrzymanie studenta obecnie jest dosyć drogą inwestycją. Trudno zatem się dziwić, że jako priorytet brane pod uwagę są inne wydatki, związane chociażby z podstawową konsumpcją. Emerytura staje się coraz bardziej odległym tematem, szczególnie gdy nie ma możliwości odłożenia nawet niewielkich środków finansowych na jej rzecz.

W związku z powyższym, postanowiono zbadać skłonność studentów do oszczędzania na cele emerytalne w sytuacji uzyskiwania dodatkowych dochodów, przewyższających podstawowe potrzeby jednostki (rys. 5).

Rysunek 5. Czy dodatkowe dochody zachęciłyby Panią/Pana do oszczędzania na rzecz przyszłej emerytury?

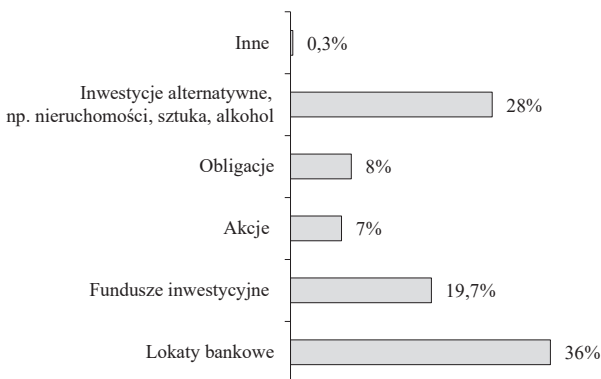


Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Okazuje się, że uzyskując dodatkowe dochody, na przykład stanowiących systematycznie wypłacane środki dla obywateli ze strony Państwa Polskiego, skłonność respondentów ankiety do oszczędzania na rzecz emerytury zdecydowanie rośnie. Czy wystarczyłoby zatem zastosowanie wyżej wymienionego działania, aby skłonić polskich obywateli do odkładania środków pieniężnych na swoją przyszłą emeryturę? Niestety nie. Uwzględniając dodatkowy dochód, szczególnie ważne są indywidualne priorytety każdej jednostki związane z wydatkowaniem środków finansowych. Można zatem poruszyć problematykę dotyczącą posiadania dodatkowych środków finansowych, które mogłyby zostać zainwestowane zarówno na poczet przyszłej emerytury, jak i dóbr luksusowych. Nie ma bowiem pewności, że każda jednostka otrzymując środki finansowe przeznaczy je akurat na cele emerytalne.

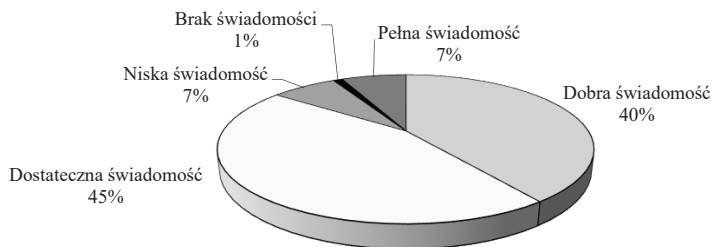
Istnieje jednak duża zależność pomiędzy świadomością związaną z obecnie działającym system emerytalnym a skłonnością do oszczędzania na rzecz przyszłej emerytury większości ankietowanych. Rysunki 6 oraz 7 świadczą o wątpliwości co do wydatkowania zaoszczędzonych pieniędzy na poczet emerytury przez respondentów.

Rysunek 6. Jaki przedmiot inwestycji jest Pani/Pana zdaniem odpowiedni do gromadzenia oraz pomnażania środków pieniężnych na rzecz przyszłej emerytury? (możliwa więcej niż jedna odpowiedź)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Rysunek 7. Jak ocenia Pani/Pan swoją świadomość w zakresie ubezpieczeń społecznych? Proszę określić w skali od 5 do 1 (5 – pełna świadomość; 1 – brak świadomości)



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak można zauważyć, 44% ankietowanych wolałoby zainwestować swoje oszczędności w produkty o niskim ryzyku, np. lokaty bądź obligacje, co stanowi rozsądną decyzję. Aż 47% respondentów jednak umieściłaby te środki w różnego rodzaju funduszach inwestycyjnych bądź inwestycjach alternatywnych, takich jak nieruchomości lub sztuka. Warto wspomnieć, że te przedmioty inwestycji charakteryzują się większym ryzykiem niż obligacje. Zdecydowanie niepokojącym zjawiskiem jest natomiast chęć zainwestowania oszczędności przeznaczonych na zapewnienie przyszłej emerytury w bardzo ryzykowne akcje. Skłonność taką wykazało 7% badanych studentów, z czego większość stanowili mężczyźni. Należałoby zatem zwrócić uwagę na to, w jaki sposób prezentowała się skłonność do inwestycji środków gromadzonych na rzecz przyszłej emerytury w poszczególne przedmioty inwestycji, biorąc pod uwagę różnicę płci (zob. tab. 5).

Tabela 5. Preferencje, dotyczące celu inwestycji środków pieniężnych przeznaczonych na rzecz emerytury w zależności od płci (pytanie wielokrotnego wyboru) (%)

Płeć	Jaki przedmiot inwestycji jest Pani/Pana zdaniem odpowiedni do gromadzenia oraz pomnażania środków pieniężnych na rzecz przyszłej emerytury?					
	lokaty bankowe	fundusze inwestycyjne	akcje	obligacje	inwestycje alternatywne	inne
Kobieta	65,08	37,30	8,73	12,70	51,59	0,00
Mężczyzna	67,57	29,73	27,03	24,32	48,65	2,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn najbardziej popularnym produktem, służącym do pomnażania środków przeznaczonych na rzecz emerytury, są lokaty bankowe, które charakteryzują się bardzo niskim ryzykiem oraz niewielkim oprocentowaniem. Jest to jedno z najbezpieczniejszych sposobów pomnażania środków finansowych, zatem wybór wyżej wymienionego produktu jest jak najbardziej zasadny. Wśród ankietowanych zauważalna jest jednak niepokojąca tendencja do inwestowania oszczędności w ryzykowne produkty finansowe, na przykład akcje. Szczególną skłonność do ryzyka przejawiali panowie. Prawie 30% mężczyzn, objętych badaniem ankietowym, zainwestowałoby swoje pieniądze w akcje, kolejne 30% – w fundusze

inwestycyjne a prawie 49% – w inwestycje alternatywne. Niemniej jednak, można wnioskować, że zarówno respondenci, jak i respondenci preferowaliby mniej ryzykowne produkty odznaczające się również niższym oprocentowaniem dla zainwestowania środków przeznaczonych na ich własną przyszłość. Zastanawiający jest jednak wysoki odsetek studentów, którzy pomimo dużego prawdopodobieństwa utraty środków przeznaczonych na ich przyszłe zabezpieczenie, liczą na wysoki zarobek, inwestując je w produkty bardziej ryzykowne.

Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonego badania ankietowego wskazują na wysoką zależność świadomości respondentów w zakresie ubezpieczeń społecznych a skłonnością do oszczędzania na cele emerytalne. Analizując rezultaty ankiety, można zauważyć, że wiele młodych ludzi nie zastanawia się nad swoją przyszłą emeryturą. Dla dużej grupy osób jest to temat zbyt odległy, co skutkuje brakiem potrzeby oszczędzania i samodzielnego tworzenia zabezpieczenia na wypadek starości. Mimo że trudno w sposób jednoznaczny wskazać przyczynę takiej obojętności, szczególnie wśród studentów kierunków ekonomicznych, to należy podkreślić, iż duży wpływ na postawę ankietowanych ma ich sytuacja rodzinna oraz wartości akcentowane wśród najbliższych. Nie bez znaczenia jest również świadomość w zakresie ubezpieczeń społecznych i wiedza na temat funkcjonowania systemu emerytalnego oraz rynku finansowego. Potwierdzenie znajduje zatem postawiona na początku hipoteza. Zaprezentowane wyniki badania unaoczniają bowiem, że poziom tej świadomości wśród studentów kierunków ekonomicznych nie jest zadawalający. Respondenci nie tylko rzadko oszczędzają, ale również często skupiają się na swoich bieżących potrzebach, zapominając o zabezpieczeniu własnej przyszłości, dlatego poniekąd zaskakujące wydają się odpowiedzi na pytanie, które zostało zadane jako ostatek i miało na celu zbadanie samoświadomości ankietowanych.

Blisko 40% studentów uważa, że ich świadomość w zakresie ubezpieczeń społecznych jest dobra, a 45% uważa ją za dostateczną. Oznacza to, że ankietowani raczej pozytywnie oceniają własną wiedzę na temat ubezpieczeń społecznych i systemu emerytalnego, co z kolei nie do końca jest tożsame z pozostałymi odpowiedziami oraz skłonnością badanych do ryzyka. Nasuwa się zatem pytanie, czy wyniki zaprezentowanego badania powinny być niepokojącym sygnałem, że lekceważące podejście młodego człowieka do emerytury i oszczędzania na jej rzecz może mieć bardzo poważne konsekwencje, szczególnie w sytuacji niestabilności systemu emerytalnego oraz permanentnie wydłużającego się ludzkiego życia. Należy zatem podkreślić, że najbardziej niepokojące jest, iż respondenci ankiety w dużej mierze nie zastanawiają się nad zabezpieczeniem własnej starości. O ile można uzasadnić brak oszczędności na cele emerytalne w okresie studiów, o tyle trudno zrozumieć niewielkie zainteresowanie tą problematyką, zwłaszcza, gdy większość z nich jednocześnie obawia się, że przyszłe świadczenie nie zaspokoi ich bieżących potrzeb.

Literatura

- Majewski, P., Walczak, D. (2013). Świadomość ubezpieczeniowa studentów w aspekcie postrzegania rynku ubezpieczeniowego. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 1/11 (260).
- Wieteska, S. (2010). Świadomość czy samoświadomość ubezpieczeniowa. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, 13 (1).

Cytowanie

- Zawadzka, M., Christiani, J. (2016). Świadomość studentów w zakresie ubezpieczeń społecznych a skłonność do oszczędzania na cele emerytalne – analiza badania ankietowego. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 111–121. DOI: 10.18276/wf.2016.1-11.

Organizacja i funkcjonowanie związków międzygminnych w Polsce

MAGDALENA ZIOŁO¹, BARTOSZ OLIWA²

¹ dr hab. prof. US, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: magdalena.ziolo@wzieu.pl

² mgr, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług
e-mail: oliwa.bartosz@gmail.com.

SŁOWA KLUCZOWE związki międzygminne, samorząd terytorialny, gospodarka finansowa, finanse publiczne

ABSTRAKT

Cel – podjęto próbę uporządkowania i usystematyzowania stanu wiedzy z zakresu funkcjonowania związków międzygminnych w Polsce, ich otoczenia prawnego i organizacji oraz wskazano na finansowe aspekty i uwarunkowania działalności związków. W części empirycznej opracowania zaprezentowano dotychczasowe doświadczenia w funkcjonowaniu związków międzygminnych i realizacji przez nie zadań publicznych ze szczególnym uwzględnieniem ich dysfunkcyjności zdiagnozowanej w wyniku działalności kontrolnej NIK.

Metodyka badania – wykorzystano krytyczną analizę piśmiennictwa, ze szczególnym uwzględnieniem analizy aktów prawnych i raportów pokontrolnych NIK, zastosowano metody indukcji i dedukcji oraz metodę obserwacyjną.

Wynik – przegląd dotychczasowych doświadczeń w funkcjonowaniu związków międzygminnych w aspekcie teoretycznym i praktycznym wskazuje, że o ile ramy formalnoprawne dla funkcjonowania tych podmiotów są wystarczające, o tyle respektowanie wymogów prawnych w praktyce nie zawsze przebiega w sposób prawidłowy, co wynika zazwyczaj z braku doświadczenia decydentów lub ich niewiedzy. Skala nieprawidłowości jest niewielka, jakkolwiek częstotliwość i liczebność ich występowania znaczna. Należy oczekiwać, że wobec rosnącej liczby zadań przypisanych gminom do realizacji przy niezmiennym stanie ich finansów popularność związków międzygminnych, jako formy realizacji zadań publicznych będzie rosła.

Wartość – w artykule w kompleksowo zaprezentowano rzadko podejmowaną w literaturze przedmiotu problematykę zogniskowaną na związkach międzygminnych oraz aspektach organizacyjnych i finansowych ich funkcjonowania. Na uwagę zasługuje w szczególności diagnostyka dysfunkcji w sferze funkcjonowania związków międzygminnych, słabo opisana w literaturze przedmiotu a zaprezentowana w artykule.

Organization and functioning of intermunicipal unions in Poland

KEYWORDS

union of communes, local government, financial management, public finances

ABSTRACT

Purpose – in an article authors attempted to organize and systematize the knowledge of the functioning of the union of communes in Poland, their legal environment, organization and the financial aspects and determinants of their activities. In the empirical part of the paper authors presented the experience in functioning of union of communes and their implementation of public

tasks with particular regard to their dysfunctionality diagnosed as a result of the Supreme Chamber of Control audit activity.

Methodology – the article uses critical analysis of literature with particular emphasis on the analysis of legal acts and audit reports of the Supreme Chamber of Control, methods of induction and deduction, and observational methods.

Findings – reviewing previous experience in the functioning of union of communes relations in the theoretical and practical aspects indicates that while the formal legal framework for the functioning of these entities is sufficient, the legal requirements in practice is not always normal, which is usually result of the lack of experience of decision makers or their knowledge. The range of irregularity is small, although the frequency and abundance of their occurrence are considerable. It is expected that in the face of the increasing number of tasks assigned to municipalities to carry out their unchanged state of finances, the popularity of unions of communes as a form of implementation of public tasks will increase.

Value – the research paper in a complex way presents the rarely depicted in the reference books issues of the union of communes and the organizational and financial aspects of its operations. Particularly noteworthy is the diagnostics of dysfunction in the area of the union of communes' functioning, poorly described in the literature and presented in the article.

1. Formalnoprawne uwarunkowania funkcjonowania związków międzygminnych

Polskie uwarunkowania legislacyjne dopuszczają możliwość tworzenia zróżnicowanych form organizacyjno-prawnych w celu współdziałania jednostek samorządu terytorialnego (JST) polegającego na współrealizacji przez te jednostki zadań publicznych. Zazwyczaj sytuacja taka dotyczy wykonywania zadań, które z uwagi na różne uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne są trudne do podjęcia lub wręcz niemożliwe do samodzielnego wykonania przez daną jednostkę samorządową. Do popularnych form współpracy jednostek terytorialnych zalicza się związki JST¹, które w literaturze przedmiotu definiowane są jako „odrębne od ich uczestników podmioty mające osobowość prawną i podmiotowość publicznoprawną” (Stahl, Jaworska-Dębska, 2010, s. 306). Wśród najczęstszych przesłanek tworzenia takich związków można wymienić te o charakterze: finansowym, organizacyjnym, infrastrukturalnym, przestrzennym oraz środowiskowym (Ofiarska, 2012, s. 205).

W praktyce jednak najczęściej wykorzystywaną formułą współpracy są związki międzygminne, określane także mianem związków komunalnych lub międzykomunalnych.

Podstawy dla funkcjonowania związków gmin określa art. 64 (i dalsze) Ustawy z 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (Dz.U. 2016, poz. 446). Dopuszcza się dualny² (przymusowy lub dobrowolny) charakter powoływania związków międzygminnych, tj. mogą być one tworzone dobrowolnie przez ich uczestników lub wynikać z obowiązku ustawowego - art. 64 ust. 4 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

¹ Przepisy pozwalają na tworzenie związków przez takie JST jak gminy, gminy i miasta na prawach powiatu, powiaty i miasta na prawach powiatu.

² Powiaty tworzą swoje związki wyłącznie w trybie autonomicznych decyzji, tj. dobrowolnie.

Tworzenie związków międzygminnych (oraz JST), przystępowanie do związków już istniejących, rozwiązywanie ich lub występowanie z nich wymaga od organów decyzyjnych stosownych uchwał w przedmiotowych sprawach. Organy stanowiące JST mają także kompetencje do określenia zakresu zadań publicznych przekazywanych związkowi przez poszczególne JST tworzące dany związek (Ofiarska, 2012, s. 205).

Z punktu widzenia prawidłowego funkcjonowania związku międzygminnego wymaganym dokumentem jest statut, który jest niezbędny do utworzenia związku i nabycia przez niego osobowości prawnej. Określa on zadania związku, na podstawie których realizowana aktywność rodzi konsekwencje formalnoprawne związane m.in. z podejmowaniem decyzji, właściwością organów i odpowiedzialnością (Kiełbus, 2012, s. 56). Zadania związku i tryb zatwierdzenia statutu określa ustawa – art. 64 ust. 4 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

Powołanie związku międzygminnego wymaga podjęcia stosownych uchwał przez wszystkie zainteresowane współdziałaniem gminy – art. 64 ust. 2 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

Ustawodawca nie precyzuje minimalnej i maksymalnej liczby gmin, jakie mogą tworzyć związek. Logicznie uzasadniony jest jednak warunek, że związek powinien składać się z co najmniej dwóch gmin, a z punktu widzenia organizacyjno-zarządczego liczba gmin tworząca związek powinna być adekwatna do charakteru i zakresu powierzonych związkowi zadań.

W celu powołania związku ustawodawca wymaga określenia praw i obowiązków gmin w nim uczestniczących, wynikających z wykonywania wspólnych zadań. Powierzone zadania przechodzą na związek z dniem ogłoszenia jego statutu w wojewódzkim dzienniku urzędowym – art. 64 ust. 3 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

Każda z gmin w jednakowym zakresie przenosi swoje zadania na nowo powstały związek międzygminny (Kiełbus, 2012, s. 56), tak więc związek ten ma tyle praw i obowiązków, ile miały uprzednio gminy (członkowie związku), przekazujące mu zadania (Kiełbus, 2012, s. 56).

Warunkiem bezwzględnie obowiązującym, i tym samym dopuszczającym tworzenie oraz działanie związku, jest jednoznacznie określony przedmiot jego aktywności, który musi koncentrować się na realizacji zadań publicznych³. Z uwagi na brak prawnej definicji pojęcia „zadania publicznego”, w sposób domniemany tego rodzaju zadania określić można jako zadania użyteczności publicznej wykonywane przez gminy w sposób nieprzerwany, na podstawie powierzonej im misji publicznej, służące zaspokajaniu potrzeb społeczności lokalnej zamieszkującej na porządkowanym gminie/gminom obszarze.

M. Krawczyk (2011, s. 169) wskazuje, że w kompetencji związków międzygminnych znajdują się w tym ujęciu, zarówno zadania własne, jak i zadania zlecone. Autor zastrzega jednak, że związki międzygminne mogą być tworzone dla realizacji zadań zleconych w sytuacjach, gdy wyłączenie takiej możliwości nie wynika z porozumienia zawartego pomiędzy organem administracji rządowej i gminą na podstawie art. 8 ust. 2 ustawy o samorządzie gminnym (Dz.U. 2016, poz. 446). Przekazanie zadań zleconych związkowi międzygminnemu może odbyć się także w drodze porozumienia pomiędzy organem administracji rządowej, a danym związkiem gmin.

³ W przypadku związków powiatów może to być także wydawanie decyzji w sferze administracji publicznej.

Podjęcie uchwały o utworzeniu związku międzygminnego powinno zostać poprzedzone powiadomieniem właściwego wojewody, o czym stanowi art. 66 ustawy o samorządzie gminnym (Dz.U. 2016, poz. 446), jednak nie precyzuje, który organ ma wypełnić ten obowiązek informacyjny. Zakłada się więc, że może tego dokonać zarówno organ decyzyjny, jak i wykonawczy gminy.

Warunkiem bezwzględnym, który musi spełnić związek komunalny w celu uzyskania osobowości prawnej jest zarejestrowanie związku w rejestrze związków prowadzonym przez ministra właściwego do spraw administracji publicznej – art. 68 ust. 1 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446). Po dokonaniu wpisu do rejestru związków, związek nabywa osobowość prawną, a działające w jego imieniu organy mogą skutecznie realizować przypisane im zadania.

Kompetencje decyzyjne i kontrolne ustawodawca powierzył zgromadzeniu związku – art. 69 ust. 1 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446), natomiast organem wykonawczym związku jest zarząd.

Podstawę prawną dla funkcjonowania zgromadzenia, a także w zakresie zadań zleconych związkowi, tworzą przepisy znajdujące zastosowanie dla organu jakim jest rada gminy – art. 69 ust. 2 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446). Zgromadzenie tworzą wójtowie gmin – członkowie związku, jednak na wniosek wójta rada gminy może wyznaczyć także zastępcę wójta lub jednego z radnych – art. 70 ust. 2 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

Zwyczaj każdej gminie przysługuje jeden głos w zgromadzeniu, z zastrzeżeniem, że określonym gminom może być przyznany na podstawie statutu więcej niż jeden głos. Wówczas dodatkowych przedstawicieli z takiej gminy wyznacza jej rada.

Do wyłącznej właściwości zgromadzenia związku należy m.in. podejmowanie uchwał w sprawach majątkowych związku (Ofiarska, 2012, s. 209), przyjmowanie zadań rządowych i samorządowych, przystępowanie do międzynarodowych zrzeszeń społeczności lokalnych i regionalnych (Ofiarska, 2012, s. 205), współpraca ze społecznościami innych państw, a także zarządzanie majątkiem i zobowiązaniami związku (Ofiarska, 2012, s. 205).

Zgromadzenie podejmuje uchwały, które są przyjmowane bezwzględną większością głosów statutowej liczby członków zgromadzenia – art. 71 (Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446). Członkowi zgromadzenia przysługuje prawo wniesienia sprzeciwu wobec przyjmowanych przez zgromadzenie uchwał w terminie 7 dni liczonych od momentu podjęcia uchwały, w formie pisemnej (art. 72 ust. 1, Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446). Wniesienie sprzeciwu przez członka zgromadzenia wobec podjętej uchwały skutkuje zawieszeniem jej wykonania i skierowaniem jej do ponownego rozpoznania w przedmiocie kwestii spornych. Uchwała podjęta po uwzględnieniu sprzeciwu nie daje członkom zgromadzenia możliwości ponownego kwestionowania jej treści i tym samym ponownego wnoszenia sprzeciwu wobec zmodyfikowanych zapisów uchwały⁴.

Uprawnieniem przysługującym zgromadzeniu związku jest powołanie i odwołanie organu wykonawczego – zarządu, który jest powoływany z członków zgromadzenia. Dopuszcza się

⁴ Przepisów dotyczących sprzeciwu wobec uchwał zgromadzenia nie stosuje się w przypadku związków międzygminnych powoływanych obligatoryjnie na podstawie właściwych ustaw.

wybór członków zarządu spoza członków zgromadzenia w sytuacji, gdy stanowi o tym statut. Liczba członków pochodzących spoza zgromadzenia nie może przekraczać 1/3 składu zarządu związku (art. 73 ust. 3, Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 2016, poz. 446).

Kompetencje zarządu podlegają regulacjom prawnym odnoszącym się do organów wykonawczych gmin oraz powinny zostać określone w statucie związku. Do wyłącznych kompetencji zarządu związku należy wykonywanie uchwał zgromadzenia związku, gospodarowanie mieniem związku, kierowanie sprawami bieżącymi związku, reprezentacja związku (Ofiarska, 2012, s. 209).

Przedsięwzięcia realizowane przez związki międzygminne zgodnie z obowiązującym prawem mogą być realizowane w kilku różnych formach. W zależności od tego jaką decyzję w tym zakresie podejmie zgromadzenie związku, przedsięwzięcie może być wykonywane przez ten podmiot w formie: porozumienia, samorządowego zakładu budżetowego lub spółki prawa handlowego. Wybór formy realizacji przedsięwzięcia determinuje więc źródła jego finansowania oraz podstawę prawną dla jego wykonania. Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. 2016 poz. 573), której podlegają związki międzygminne w art. 2 wskazuje, że gospodarka komunalna może być prowadzona w formie samorządowego zakładu budżetowego lub spółek prawa handlowego. Regulacje właściwe dla samorządowych zakładów budżetowych zawiera także Ustawa z 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych (Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240, z późn. zm.), która określa zamknięty katalog zadań zastrzeżony dla aktywności samorządowych zakładów budżetowych⁵, stąd wybór tej formy realizacji przedsięwzięć przez związki międzygminne nie pozostaje dowolny i determinowany jest charakterem przedsięwzięcia.

Podstawą gospodarki finansowej związku międzygminnego jest jego budżet, a gospodarka finansowa związku jest prowadzona zgodnie z przepisami dotyczącymi gospodarki finansowej gmin. Tym samym, zasady gospodarowania publicznym pieniądzem określone przez przepisy prawa finansowego wyznaczają zasady obowiązujące związki międzygminne w procesie gospodarowania ich finansami. W zakresie gospodarki finansowej związków międzygminnych zastosowanie znajdują takie same przepisy, jakim podlegają gminy, tj. ustawa o finansach publicznych (Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240, z późn. zm.), ustawa o rachunkowości (Dz.U. 2016, poz. 1047) oraz dwa rozporządzenia Ministra Finansów⁶.

W literaturze przedmiotu gospodarka finansowa traktowana jest jako „zespół czynności faktycznych i prawnych polegających na pozyskiwaniu środków pieniężnych i korzystaniu z nich zgodnie z celami i zadaniami danej jednostki i obowiązujących ją reguł postępowania ze środkami pieniężnymi” (Ofiarska, 2012, s. 46). Przedmiotem gospodarki finansowej jest więc proces gromadzenia i wydatkowania środków publicznych dokonujący się z zachowaniem określonych uprzednio zasad racjonalnego gospodarowania przez podmioty do tego uprawnione.

⁵ Zadania samorządowych zakładów budżetowych określa art. 14 ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).

⁶ Rozporządzenie Ministra Finansów z 5.07.2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polski (Dz.U. 2010, nr 128, poz. 861 z późn. zm.) oraz rozporządzenie Ministra Finansów z 2.03.2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz.U. 2010, nr 38, poz. 207 z późn. zm.).

W zakresie gromadzenia dochodów przez związki międzygminne należy zwrócić uwagę na ich źródła oraz czynniki determinujące ich strukturę. Dochody związku zależne są od przedmiotu jego działania oraz formy, realizacji przedsięwzięć, wybranej przez związek.

Budżet związku jest zasilany dwoma rodzajami dochodów, tj. dochodami bieżącymi oraz dochodami o charakterze majątkowym⁷. Źródłami finansowania zadań powierzonych związkom do realizacji mogą być udziały i składki wnoszone przez uczestników (gminy), dochody z prowadzonej działalności gospodarczej związku i majątku, środki z budżetu państwa, darowizny, spadki, zapisy, dotacje, kredyty, pożyczki, środki z programów pomocowych, w tym środki z budżetu Unii Europejskiej (Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach, 2009).

Istotny wpływ na rodzaj dochodów pozyskiwanych przez związek ma forma realizacji wykonywanych przez niego przedsięwzięć. Jeżeli związek jest stroną porozumienia, na podstawie którego przedsięwzięcie jest realizowane, wówczas otrzymuje on środki finansowe niezbędne do prawidłowego wykonania zadania w formie dotacji celowej, podlegającej regulacjom Ustawy z 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. 2016, poz. 198). Szczegóły finansowania powinno ponadto określać porozumienie, którego stroną jest związek międzygminny.

Podobnie kształtuje się kwestia realizacji przedsięwzięć w formie samorządowego zakładu budżetowego, który na mocy przepisów Ustawy z 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.) ma prawo do otrzymania dotacji na pierwsze wyposażenie w środki obrotowe w wysokości nieprzekraczającej 50% kosztów działalności zakładu oraz dotacje przedmiotowe i dotacje celowe. W zakresie określonym przez odrębne ustawy dopuszcza się finansowanie samorządowych zakładów budżetowych z dotacji podmiotowych (art. 15 ust. 4 ustawy o finansach publicznych). Mając na uwadze finansowanie w formie dotacji należy pamiętać, że zakład budżetowy odpłatnie wykonuje zadania i pokrywa koszty swojej działalności z przychodów własnych, a jego gospodarka finansowa jest prowadzona na podstawie rocznego planu finansowego.

Ostatnią z form realizacji przedsięwzięć przez związek międzygminny jest spółka prawa handlowego, w przypadku której zastosowanie znajdują przepisy kodeksu spółek handlowych. W tej sytuacji głównym źródłem pozostają opłaty taryfowe uwzględniające koszty eksploatacji majątku (wnoszone w zamian za wykorzystanie majątku itp.) oraz dotacje (Ofiarska, 2012, s. 212).

Gdy źródła finansowania związku międzygminnego okażą się niewystarczające, dopuszczalne jest wykorzystanie przez związek finansowania zwrotnego (tytuły dłużne). Wysokość zobowiązań związków międzygminnych jest limitowana wskaźnikami zadłużenia określonymi dla JST w ustawie o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.). Do końca 2016 roku łączna kwota długu związku (JST) na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% wykonanych dochodów ogółem tej jednostki w tym roku budżetowym (art. 170 Ustawy z 30.06.2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2005, nr 249, poz. 2104 z późn. zm.). Łączna kwota przypadających w danym roku budżetowym spłat (realnych i potencjalnych) z tytułu zaciągniętych zobowiązań nie może natomiast przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów danej jednostki (art. 169 ustawy o finansach publicznych, Dz.U. 2005, nr 249,

⁷ Dochody bieżące są to dochody krótkoterminowe związane z działalnością operacyjną związku, mające charakter wpływów systematycznych. Dochody o charakterze majątkowym są to dochody osiągnięte w perspektywie długoterminowej, kreowane na bazie majątku związku, często w formie wpływów incydentalnych.

poz. 2104 z późn. zm.). Gdy relacja państwowego długu publicznego do PKB przekroczy 55%, to roczny limit spłat ulega zmniejszeniu i nie może przekroczyć 12% planowanych dochodów.

Dla uchwał budżetowych obowiązujących od 2014 roku przyjęto odmienny sposób kalkulacji limitu zadłużenia bazujący na indywidualnym wskaźniku zadłużenia obliczanym zgodnie z formułą określoną w art. 243 ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.).

Związki międzygminne jako jednostki sektora finansów publicznych zobowiązane są do racjonalnego gospodarowania środkami pieniężnymi, co w szczególności wyraża się przez respektowanie art. 44 ust. 3 ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.) stanowiącego, że wydatkowanie środków publicznych odbywa się w sposób celowy i oszczędny z zachowaniem zasad uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów związanego z optymalnym doбором metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.

Gospodarka finansowa związków międzygminnych prowadzona jest w sposób jawny, co wynika z generalnej zasady jawności finansów publicznych, a także zgodnie z przesłankami zawartymi w art. 44 ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.), tj. powinna być realizowana z zachowaniem kryterium efektywności wydatkowania środków pieniężnych, a tym samym powinna zagwarantować stabilność finansów związku w krótkim i długim okresie.

Zapewnienie efektywności wydatków publicznych związku wymaga od jego decydentów wiedzy na temat narzędzi zarządzania finansami, w tym w szczególności planowania wieloletniego (obligatoryjny WPF⁸) i budżetowania wydatków z uwzględnieniem ustawowych wymogów dotyczących polityki zadłużenia (limity długu).

Podstawowym narzędziem realizacyjnym gospodarki finansowej związków międzygminnych jest budżet, który traktowany jest jako plan finansowy, w ramach którego gromadzone są środki pieniężne służące finansowaniu określonych zadań (Kosek-Wojnar, Surówka, 2007, s. 64). Budżet związku jest zatem planem dochodów i wydatków, przychodów oraz rozchodów prognozowanych na okres roku budżetowego (rok kalendarzowy) przyjmowanym w formie uchwały budżetowej.

Procedura i tryb przyjmowania budżetu związku jest analogiczna jak w przypadku budżetu JST, wobec czego za obowiązujące dla związku w tym zakresie uznać należy właściwe przepisy Ustawy z 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych. Zgromadzenie w drodze uchwały określa szczegółowy tryb prac nad budżetem związku (szczegółowość projektu budżetu, termin prac itp.). Projekt budżetu związku przygotowuje organ wykonawczy, któremu przysługuje wyłączna inicjatywa uchwałodawcza w tym zakresie. Zarząd związku jest prawnie zobligowany do przedłożenia projektu budżetu związku właściwej terytorialnie regionalnej izbie obrachunkowej w nieprzekraczalnym terminie do 15 listopada roku poprzedzającego rok budżetowy w celu zaopiniowania (art. 238 ust. 1 ustawy o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.). Projekt budżetu związku wraz z częścią objaśniającą oraz załącznikami powinien

⁸ Wieloletnia prognoza finansowa jest dokumentem planistycznym integrującym informacje prezentowane dotychczas w takich dokumentach jak: prognoza długu, wieloletni plan finansowy i wieloletni plan inwestycyjny. WPF pozwala na wskazanie wielkości środków finansowych, które mogą być wydatkowane na inwestycje oraz identyfikuje wielkość zapotrzebowania na finansowanie zwrotne. Szerzej: *Budżet i wieloletnia prognoza finansowa jednostek samorządu terytorialnego od projektu do sprawozdania* (Salachna, 2010, s. 18–19; Krajewski, Mackiewicz, Krajewski, 2010, s. 51).

zostać przedłożony członkom związku nie później, niż na 14 dni przed wniesieniem go pod obrady zgromadzenia. Sam budżet związku powinien zostać uchwalony przez zgromadzenie nie później niż do dnia 31 stycznia roku budżetowego (art. 240 ust. 1 ustawy o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.). W przeciwnym wypadku, regionalna izba obrachunkowa do końca lutego roku budżetowego ustala budżet związku w zakresie zadań własnych oraz zadań zleconych (art. 240 ust. 3 ustawy o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.). Do dnia ustalenia budżetu przez regionalną izbę obrachunkową podstawą gospodarki finansowej jest projekt uchwały. Za wykonanie budżetu JST oraz ogólny nadzór nad realizacją dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów budżetu związku odpowiada jego zarząd.

Po zakończeniu roku budżetowego zarząd związku jest zobowiązany do wypełnienia określonych obowiązków sprawozdawczych względem zgromadzenia i regionalnej izby obrachunkowej. W szczególności do 31 marca roku następującego po roku budżetowym zarząd powinien przedłożyć sprawozdanie roczne z wykonania budżetu oraz informację o stanie mienia, której elementy wymienia art. 267 ust. 1. pkt. 3 ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).

Zgromadzenie związku po zapoznaniu się kolejno ze sprawozdaniem z wykonania budżetu związku, sprawozdaniem finansowym, opinią regionalnej izby obrachunkowej, informacją o stanie mienia oraz stanowiskiem komisji rewizyjnej w terminie do 30 czerwca roku następującego po roku budżetowym podejmuje uchwałę w sprawie absolutorium dla zarządu.

2. Ocena działalności związków międzygminnych w świetle wniosków pokontrolnych NIK

Związki międzygminne samodzielnie realizują swoją gospodarkę finansową i zarządzają powierzonym im mieniem. W ramach tych aktywności podmioty te pozyskują także środki unijne na współfinansowanie projektów realizowanych ze źródeł publicznych. Zakres działalności i rola związków międzygminnych systematycznie wzrasta a ich udział w gospodarowaniu środkami publicznymi sprawia, że stają się one ważnym podmiotem odpowiedzialnym za wydatkowanie publicznych zasobów. W celu zapewnienia prawidłowej realizacji gospodarki finansowej związków jednostki te podlegają nadzorowi i kontroli ze strony uprawnionych do tego organów (m.in. RIO, wojewoda).

W Polsce według stanu na 31 grudnia 2010 roku funkcjonowało 226 związków międzygminnych⁹, które realizowały zadania głównie z zakresu komunikacji miejskiej oraz gospodarki wodno-ściekowej. Mając na względzie rosnącą aktywność związków międzygminnych w zapewnianiu usług publicznych dla wspólnot lokalnych, warto zwrócić uwagę na ocenę dotychczasowego funkcjonowania tych podmiotów. Kontrola działalności sześciu związków z województw wielkopolskiego, łódzkiego, świętokrzyskiego, małopolskiego i śląskiego, przeprowadzona przez NIK w okresie od 17 września 2011 roku do 31 stycznia 2012 roku wykazała, że nie wszystkie podmioty były przygotowane do właściwej realizacji projektów, a w szczególności powiązanych

⁹ 61 z nich nie podjęło działalności. Por. *Jak się ma gospodarka finansowa związków międzygminnych?*, <http://www.portalsamorzadowy.pl/prawo-i-finanse/jak-sie-ma-gospodarka-finansowa-zwiazkow-miedzygminnych,19676.html> (10.11.2016).

z nimi zadań inwestycyjnych (*Informacja o wynikach kontroli...*, 2012, s. 7). W opinii NIK determinantą tego stanu rzeczy jest nieprawidłowo funkcjonująca w związkach kontrola zarządcza, a wyeliminowanie nieprawidłowości wymaga zwiększenia skuteczności nadzoru nad ich działalnością ze strony uprawnionych do tego organów.

Przygotowanie finansowe związków do realizacji powierzonych im zadań inwestycyjnych oceniono pozytywnie. W szczególności zwrócono uwagę na zapewnienie trwałości finansowania rozpoczętych projektów przez zabezpieczenie (na mocy porozumień) partycypacji poszczególnych gmin – członków związku w finansowaniu podejmowanych wspólnie projektów. Pozytywnie oceniono także techniczne i organizacyjne działania związków wymagane dla prawidłowego ewidencjonowania operacji finansowych oraz kontroli rozliczeń (wyodrębnienie rachunków, ewidencji księgowej dla potrzeb projektu itp.).

Uwagi NIK dotyczyły przygotowania organizacyjnego związków i zagadnień wdrażania przepisów w zakresie kontroli zarządczej. Jak wskazują wnioski pokontrolne NIK, kontrola zarządcza powinna być realizowana w związkach międzygminnych na mocy przepisów Ustawy z 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych, które w przeciwieństwie do audytu wewnętrznego (fakultatywny dla związków) mają charakter bezwzględnie obowiązujący (*Informacja o wynikach kontroli...*, 2012, s. 10). Tymczasem wśród badanych związków nie wszystkie z nich miały opracowany i wdrożony system kontroli zarządczej oraz określone procedury jej realizacji. Za niedopełnienie ustawowych obowiązków w tym zakresie odpowiadają przewodniczący zarządów związków. Na uwagę zasługuje również to, że podczas gdy niektóre związki nie wypełniały obowiązków ustawowych w zakresie dotyczącym kontroli zarządczej, inne poddały się badaniu audytowemu, mimo że nie ma ono charakteru obligatoryjnego w przypadku podmiotów, jakimi są związki (*Informacja o wynikach kontroli...*, 2012, s. 10).

Podczas działań kontrolnych uwaga NIK skierowana została na poprawność zapisów i treści znajdujących się w statutach związków. W tej sferze ocena dotyczyła przede wszystkim podziału kompetencji oraz kompleksowości regulacji zawartych w tych dokumentach. W jednym z badanych związków NIK wskazał na nadmierną koncentrację uprawnień i kompetencji przypisaną wiceprzewodniczącemu związkowi i określił możliwe, niepożądane konsekwencje w tym zakresie w postaci mechanizmu korupcyjnego. Kontrolerzy jako niewystarczający uznali także poziom szczegółowości postanowień statutu w zakresie zadań związku oraz zasad gospodarowania jego mieniem.

Istotną kwestią była również ocena poprawności wykonywania przez związki obowiązków, wynikających z ustawy prawo zamówień publicznych podczas realizacji projektów inwestycyjnych współfinansowanych ze środków publicznych. Naruszenia zasad w tym obszarze w opinii NIK wynikały podobnie, jak w przypadku wcześniej wskazanych nieprawidłowości, z nieskutecznego i niespełniającego wymagań systemu kontroli zarządczej. Uwagi NIK dotyczące stosowania przepisów prawa zamówień publicznych dotyczyły kwestii poprawności wyboru trybu udzielenia zamówienia, wypełniania obowiązków informacyjnych dotyczących publikacji ogłoszeń o zamówieniach, udokumentowania rozeznania cenowego w zamówieniach w kwocie poniżej 14 tys. euro (*Informacja o wynikach kontroli...*, 2012, s. 10).

Na etapie realizacji projektów główne zastrzeżenia NIK dotyczyły zaciągania zobowiązań finansowych bez wymaganego upoważnienia oraz nierzetelnego nadzoru nad przebiegiem zadań inwestycyjnych (m.in. kompletność i rzetelność wpisów w dzienniku budowy inwestycji,

dla której investorem jest związek). Wiele uwag NIK dotyczyło także sposobu sporządzania wniosków o płatność (kwoty wydatków kwalifikowanych, numery ewidencyjne dokumentów itp.) oraz terminowości ich składania.

Ważnym obszarem poddanym ocenie NIK, obok poprawności realizacji projektów współfinansowanych ze środków publicznych, było gospodarowanie mieniem przez związki międzygminne. Kontrola dotyczyła zarówno nieruchomości zabudowanych i niezabudowanych, jak i takich form gospodarowania nimi jak sprzedaż, oddawanie w użytkowanie wieczyste, wnoszenie aportem, zamiana, darowizna (*Informacja o wynikach kontroli...*, 2011, s. 7).

Kontrolą w zakresie gospodarowania mieniem objęte zostały 32 związki, których działania poddano ocenie za okres od 1 stycznia 2003 roku do 30 czerwca 2009 roku. Przedmiot kontroli w przedmiocie zarządzania mieniem dotyczył w szczególności oceny prawidłowości gospodarowania mieniem przez związki, stanu prawnego nieruchomości, inwentaryzacji mienia i jego gospodarowaniem.

Z ustaleń uzyskanych na podstawie kontroli NIK wynika, że na dzień 30 czerwca 2009 roku 32 kontrolowane związki dysponowały nieruchomościami gruntowymi o łącznej powierzchni 117,8491 ha obejmującymi łącznie 133 działki geodezyjne (*Informacja o wynikach kontroli gospodarowania mieniem przez związki międzygminne*, 2011, s. 24). Stan prawny nieruchomości w dominującym stopniu był uregulowany. Mienie związków w latach 2003–2009 w dominującym stopniu ewidencjonowane było bez wykorzystania specjalistycznych narzędzi/technik oprogramowania i podlegało tradycyjnej, ręcznej formie zapisu. Za ewidencjonowanie mienia odpowiadali odpowiednio albo skarbnicy związku, albo też pracownicy specjalnie oddelegowani do realizacji tego zadania.

W zakresie inwentaryzacji mienia będącego w dyspozycji związków międzygminnych główne zastrzeżenia NIK dotyczyły kwestii niedokonania inwentaryzacji określonej grupy środków trwałych, niewłaściwym zrealizowaniu inwentaryzacji (tj. nierzetelności i nieprawidłowości), niepoprawnym udokumentowaniu wyników inwentaryzacji, nieterminowym zakończeniu inwentaryzacji.

W latach 2003–2009 związki międzygminne sporządzały informację o stanie mienia. Ten zakres aktywności związków poddany został ocenie NIK, na podstawie której ustalono, że w przeważającym stopniu wszystkie związki objęte kontrolą dysponowały informacją o stanie mienia, sporządzaną dla każdego z okresów objętych kontrolą, a jedynie nieliczne związki sporządzały takie informacje rzadziej niż raz w roku. Informacja o stanie mienia wraz z projektem uchwały budżetowej związku była przedstawiana w celu zaopiniowania RIO. Jak wynika z ustaleń kontroli, związki jedynie w nielicznych przypadkach nie dochowywały ustawowego terminu przedłożenia dokumentów do opinii, a opóźnienia względem wyznaczonego przepisami terminu wynosiły od 1 do 58 dni. We wszystkich badanych przypadkach RIO wydała pozytywne opinie względem treści przedłożonych jej przez związki dokumentów.

Istotnym zaniedbaniem w zakresie wypełnienia przez związki obowiązku informacyjnego było nieopublikowanie w BIP informacji o stanie mienia, mimo istnienia takiego wymogu (*Informacja o wynikach kontroli gospodarowania mieniem przez związki międzygminne*, 2011, s. 7).

Odpowiedzialność za gospodarowanie mieniem ponoszą zarządy związków, jako ich organy wykonawcze. Tę sferę objęto również kontrolą NIK. Sposób przypisania odpowiedzialności za gospodarkę mieniem w praktyce realizowany był przez kontrolowane związki w dwojaki sposób

– albo przez wskazanie konkretnej osoby, albo nałożenia odpowiedzialności na wszystkich członków zarządu. Jednolity był natomiast sposób gospodarowania mieniem związków, które realizowały swoje obowiązki samodzielnie nie korzystając w tym zakresie z usług podmiotów zewnętrznych (zarządcy nieruchomości, rzeczoznawcy, pośrednicy w obrocie nieruchomościami). W przeważającej liczbie związków dostępna była kompleksowa informacja o posiadanym przez te podmioty mieniu i jego składnikach, które w większości przypadków były przez związki wykorzystywane i jedynie w nielicznych przypadkach mienie związków nie zostało udostępnione z uwagi na brak przydatności gospodarczej jego składników.

Ze względu na wykorzystanie przez związki składników mienia w praktyce rzadko zdarzały się przypadki sprzedaży przede wszystkim nieruchomości, jako głównej składowej mienia związków. Jeżeli dochodziło do obrotu nieruchomościami związków, to NIK nie odnotował nieprawidłowości w tym zakresie. Obok sprzedaży istotną formą zagospodarowania mienia związków było nieodpłatne przekazanie nieruchomości, bądź przekazanie mienia w najem lub dzierżawę. Wyniki kontroli NIK wskazują także na niestandardowe przypadki wykorzystania mienia przez związki, do czego dochodziło w przypadku utworzenia przez związek spółki lub zaangażowanie związku w tworzenie i działanie funduszu poręczeń kredytowych (Informacja o wynikach kontroli gospodarowania mieniem przez związki międzygminne, 2011, s. 33). W latach 2003–2009 związki dokonywały aktywnie zakupów nowych składników majątkowych lub zawierały umowy na ich dzierżawę lub wynajem od innych podmiotów.

Ogólne wnioski pokontrolne NIK nie wykazały rażących uchybień w gospodarowaniu mieniem przez związki międzygminne w okresie poddanym badaniu, nie stwierdzono tym samym znaczących uchybień wpływających na marnotrawienie środków publicznych przez te podmioty oraz nie wykryto działań rażącej niegospodarności w sferze zarządzania mieniem.

Podsumowanie

Polskie prawo przewiduje łączenie gmin w związki międzygminne, z czego korzysta, według stanu z grudnia 2016 roku, ponad 300 gmin. Pozytywnym aspektem tej formy organizacyjno-prawnej jest niewątpliwie współpraca na rzecz spełniania misji publicznej służącej zaspokajaniu potrzeb społeczności lokalnej. Mimo że ogólne wnioski pokontrolne NIK nie wykazały rażących uchybień, te na które wskazano były liczne. Do najbardziej negatywnych można zaliczyć braki związane z poprawnością dokonywania wydatków oraz sporządzania sprawozdań budżetowych i finansowych przez zarządy związków, terminowości dokonywania opłat (składek) członkowskich przez gminy będące uczestnikami związków, zgodności ze statutem związku działalności prowadzonej przez związek, uprawnień do reprezentowania gmin w zgromadzeniach związków przez wszystkich uczestniczących w nich przedstawicieli gmin, a w szczególności przez osoby uczestniczące zamiast wójtów, poprawności określania zadań publicznych związków w ich statutach (Informacja o wynikach kontroli gospodarowania mieniem przez związki międzygminne, 2011, s. 17). Wylimitowanie takich uchybień jest warunkiem koniecznym do lepszego wykorzystania środków publicznych, szczególnie środków unijnych z perspektywy 2014–2020. Obecne wydarzenia w Europie (Brexit) nie pozwalają na jednoznaczne zapewnienie znaczących funduszy unijnych w przyszłych okresach programowania, dlatego zwiększenie efektywności

wykorzystywania środków, kontrola wydatków i obsługa zadłużenia powinny stanowić jeden z priorytetów strategicznych związków międzygminnych.

Literatura

- Salachna, J.M. (red.) (2010). *Budżet i wieloletnia prognoza finansowa jednostek samorządu terytorialnego od projektu do sprawozdania*. Gdańsk: ODDK.
- Kosikowski, C., Salachna, J.M. (red.) (2012). *Finanse samorządowe. 580 pytań i odpowiedzi. Wzory uchwał, deklaracji, decyzji, umów*. Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Informacja o wynikach kontroli. Funkcjonowanie wybranych związków międzygminnych w zakresie realizacji projektów współfinansowanych ze środków publicznych*. Raport Najwyższej Izby Kontroli, LSZ-4101-29/2011 Nr ewid. 167/2012/P11167/LSZ, www.nik.gov.pl (10.11.2016).
- Informacja o wynikach kontroli gospodarowania mieniem przez związki międzygminne*. Najwyższa Izba Kontroli, Delegatura w Bydgoszczy, LBY 410–21–/2009 Nr ewid. 158 /2010/P/09/127/LBY, Bydgoszcz, styczeń 2011 r., www.nik.gov.pl, 10.11.2016 r.
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach. Pobrano z: http://interpretacja-podatkowa.pl/interpretacja/pokaz/1-_podatek-od-towarow-i-uslug-oraz-podatek-akcyzowy_/2-podatek-od-towarow-i-uslug/118-podstawa-opodatkowania/162604-dzialalnosc-statutowa-odplatnosc-opodatkowanie-skladka-czlonkowska-skladki-statut-udzial.html (10.11.2016).
- Kielbaso, M. (2012). Zadania związków międzygminnych, Gospodarka odpadami przez związki komunalne. *Wspólnota*, 41–42.
- Kosek-Wojnar, M., Surówka, K. (2007). *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krajewski, S., Mackiewicz, M., Krajewski, P. (2010). Przygotowanie wieloletniej prognozy finansowej – wybrane problemy metodologiczne. *Finanse Komunalne*, 7–8.
- Krawczyk, M. (2011). Związki i porozumienia międzygminne. *Zeszyty Uniwersytetu Przyrodniczego w Siedlcach, Seria Administracja i Zarządzanie*, 91.
- Ofiarska, M. (2012). Organizacja i finansowanie wspólnych przedsięwzięć związków międzykomunalnych. W: C. Kosikowski, J.M. Salachna (red.), *Finanse samorządowe. 580 pytań i odpowiedzi. Wzory uchwał, deklaracji, decyzji, umów*. Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 5.07.2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polski (Dz.U. 2010, nr 128, poz. 861 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 2.03.2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz.U. 2010, nr 38, poz. 207 z późn. zm.).
- Ustawa z 8.03.1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. 2016 poz. 446).
- Ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2016, poz. 1047).
- Ustawa z 20.12.1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. 2016 poz. 573).
- Ustawa z 13.11.2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. 2016, poz. 198).
- Ustawa z 30.06.2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2005, nr 249, poz. 2104 z późn. zm.).
- Ustawa z 27 .08.2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2009, poz. 1240, nr 157 z późn. zm.).
- Stahl, M., Jaworska-Dębska, B. (2010). *Encyklopedia samorządu terytorialnego dla każdego*. Warszawa: Difin.

Cytowanie

- Ziolo, M., Oliwa, B. (2016). Organizacja i funkcjonowanie związków międzygminnych w Polsce. *Współczesne Finanse. Teoria i Praktyka*, 1 (1), 123–134. DOI: 10.18276/wf.2016.1-12.