

Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu  
Nr 14/2012

---

**Uwarunkowania zachowań  
podmiotów rynkowych –  
szanse i zagrożenia**

The Research Journal of the Chorzow Faculty  
of the Poznan School of Banking

No. 14/2012

---

# **Factors Governing the Behavior of Market Players – Opportunities and Threats**

edited by

Adam Samborski



The Poznan School of Banking Press

Poznan – Chorzow 2012

Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

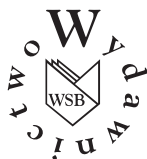
Nr 14/2012

---

# **Uwarunkowania zachowań podmiotów rynkowych – szanse i zagrożenia**

redakcja naukowa

Adam Samborski



Wydawnictwo  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Poznań – Chorzów 2012

Komitet wydawniczy / Editorial Board

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

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

*prof. zw. dr hab. Halina Buk* (Polska / Poland), *prof. nadzw. dr hab. Sergiy Gerasymenko* (Ukraina / Ukraine),  
*prof. dr hab. Bożena Mikołajczyk* (Polska / Poland), *prof. dr hab. Wiesława Ziółkowska* (Polska / Poland),  
*prof. nadzw. dr hab. inż. Emilia Zimková* (Słowacja / Slovak Republic)

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

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Lista recenzentów na stronie [www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl](http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl)

oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Procedura recenzowania / Review procedure: [www.wydawnictwo.wsb.pl/files/procedura\\_recenzowania.pdf](http://www.wydawnictwo.wsb.pl/files/procedura_recenzowania.pdf)

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

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at [www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl](http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl)

and published in the last issue of the Journal each year.

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

*prof. nadzw. dr hab. Sławomir Smyczek*

Redaktor naukowy (tematyczny) / Scientific (Theme) editor

*prof. nadzw. dr hab. Adam Samborski*

Redaktor statystyczny / Statistical editor

*prof. dr hab. Maria Chromińska*

Weryfikacja streszczeń w języku angielskim / Summaries in English revised by

*Jarosław Szostak*

Redaktor prowadzący / Text editor

*Elżbieta Turzyńska*

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

*Maria Wlazło*

Projekt okładki / Cover design by

*Jan Ślusarski*

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the Poznan School of Banking.

Wersja pierwotna – publikacja drukowana / Source version – print publication

Nakład: 150 egz. / Circulation: 150 copies

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2012

ISSN 1642-9605

WYDAWNICTWO WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ W POZNANIU  
al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań, tel. 61 655 33 99, 61 655 32 48  
e-mail: [wydawnictwo@wsb.poznan.pl](mailto:wydawnictwo@wsb.poznan.pl), [dzialhandlowy@wsb.poznan.pl](mailto:dzialhandlowy@wsb.poznan.pl)  
[www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl](http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl)

Druk i oprawa / Printed and bound by: ESUS Druk cyfrowy, Poznań

## Spis treści

<b>Wstęp</b> ( <i>Sławomir Smyczek</i> ) .....	9
--	---

### **Część I. Uwarunkowania makroekonomiczne**

<b>Sławomir Smyczek</b> Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku usług finansowych .....	13
--	----

<b>Monika Wyrzykowska-Antkiewicz</b> Wpływ kryzysu finansowego na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie .....	33
--	----

<b>Kateryna Cherkashina, Rimma Mylenkova</b> Attracting Foreign Capital to Ukraine's Banking Sector – Present Situation and Future Prospects .....	45
---	----

<b>Sławomir Wiciak</b> Funkcje podatków w gospodarce rynkowej – analiza krytyczna .....	59
--	----

<b>Dmytry Veremchuk</b> The Evolution of Poland's Tax System as a Model for Ukraine's Tax Policy in the Context of Its Integration with the European Union .....	71
---	----

### **Część II. Uwarunkowania polityczno-prawne**

<b>Maciej Banasik, Danuta Czempik</b> Korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia euro w Polsce – analiza teoretyczna i praktyczna na podstawie przeprowadzonych badań .....	87
---	----

<b>Sławomir Wiciak</b> Funkcje finansów publicznych w kształtowaniu wzrostu gospodarczego .....	109
--	-----

<b>Barbara Głód, Gerard Kuźnik</b> Ekonomiczno-finansowe zagadnienia własności intelektualnej .....	123
--	-----

<b>Tomasz Turek</b> Kwalifikowalność wydatków realizowanych z wkładów finansowych akcjonariuszy na rzecz spółki komunalnej .....	131
---	-----

**Część III. Uwarunkowania infrastrukturalne i podażowe****Eulalia Skawińska, Jan Tkocz**

Klasy w rozwoju trwałym i zrównoważonym podmiotów  
w kontekście teorii społecznej gospodarki rynkowej ..... 149

**Rafał Burdzik**

Analiza wpływu lokalizacji sieci i funkcjonowania obiektów logistycznych  
na efektywność procesów transportowych ..... 165

**Nota o autorach** ..... 183

**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem**

**„Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”** ..... 185

**Recenzenci „Zeszytów Naukowych Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie**

**Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” nr: 12/2010, 13/2011, 14/2012** ..... 187

## Contents

<b>Foreword</b> ( <i>Sławomir Smyczek</i> ) .....	9
---	---

### Part I. Macro-economic Factors

#### **Sławomir Smyczek**

Factors Affecting Consumer Behaviors in the Financial Services Market .....	13
---	----

#### **Monika Wyrzykowska-Antkiewicz**

The Impact of the Credit Crunch on Direct Foreign Investment around the World .....	33
--	----

#### **Kateryna Cherkashina, Rimma Mylenkova**

Attracting Foreign Capital to Ukraine's Banking Sector – Present Situation and Future Prospects .....	45
--	----

#### **Sławomir Wiciak**

The Functions of Taxation in a Market-Based Economy – A Critical Analysis .....	59
---	----

#### **Dmitry Veremchuk**

The Evolution of Poland's Tax System as a Model for Ukraine's Tax Policy in the Context of Its Integration with the European Union .....	71
---	----

### Part II. Political and Legal Factors

#### **Maciej Banasik, Danuta Czempik**

The Benefits and Hazards in Poland's Adoption of the Euro – a Theoretical and Practical Analysis Based on Prior Research .....	87
---	----

#### **Sławomir Wiciak**

The Role of Public Finance in Stimulating Economic Growth .....	109
---	-----

#### **Barbara Głód, Gerard Kuźnik**

Intellectual Property Issues – Economic and Financial Aspects .....	123
---	-----

#### **Tomasz Turek**

The Eligibility of Expenses Covered by Financial Contributions from the Stockholders in a Municipal Company .....	131
--	-----

### **Part III. Infrastructural and Supply-side Factors**

**Eulalia Skawińska, Jan Tkocz**

Business Clusters and Sustainable Development of Organizations  
in the Context of Theory on Social Market Economy ..... 149

**Rafał Burdzik**

How the Expansion of Logistics Networks Can Stimulate Changes  
in Local Transport Systems ..... 165

**About authors** ..... 183

**List of reviewers collaborating with**

**“The Research Journal of the Chorzow Faculty  
of the Poznan School of Banking”** ..... 185

**Reviewers of “The Research Journal of the Chorzow Faculty**

**of the Poznan School of Banking” issues: 12/2010, 13/2011, 14/2012** ..... 187



## Wstęp

Procesy integracji i globalizacji w istotny sposób współtworzą nowe uwarunkowania funkcjonowania podmiotów rynkowych. O ile integracja obejmuje swoim zasięgiem lokalnie kraje należące i wstępujące do Unii Europejskiej, o tyle procesy globalizacji oddziałują w szerszej skali, ale skutki tych oddziaływań mogą różnić się na poziomie lokalnym, co jest uzależnione od poziomu przygotowania gospodarek i społeczeństw poszczególnych krajów na wyzwania związane z tymi procesami. Efektem procesu globalizacji i integracji europejskiej są zmiany, które zachodzą w otoczeniu podmiotów rynkowych. Zmiany te kumulują się i nakładają na siebie. Mają one charakter jakościowy, związany z postępowaniem technicznym (w informatyce, telekomunikacji, genetyce), nową rolą kapitału intelektualnego, funkcjonowaniem rynku i uwarunkowaniami natury politycznej. Zależności i interakcje występujące pomiędzy sferą realną gospodarki a otoczeniem dyktują potrzebę stałego monitorowania zmian w otoczeniu pod kątem identyfikacji nowych uwarunkowań, które z różną siłą i w różnym zakresie kształtują możliwości rozwojowe podmiotów gry rynkowej oraz modyfikują ich dotychczasowe albo inicjują nowe zachowania. Nowe uwarunkowania tworzą zespół czynników, procesów oraz zjawisk, które determinują zachowania współczesnych podmiotów rynkowych zarówno w sferach produkcji i konsumpcji, jak i samego rynku. Mogą to być dotychczas nieznanne i nierozpoznane uwarunkowania albo rozpoznane, ale niewystępujące w otoczeniu, ewentualnie występujące, ale zmieniające obecnie kierunek i siłę czy też skalę oddziaływania na postępowanie podmiotów rynku. Nowe uwarunkowania zachowań podmiotów rynkowych wiążą się z utworzeniem nowego otoczenia dla tych podmiotów. Uwarunkowania te leżą także u podstaw rozważań zawartych w artykułach, które zostały zaprezentowane w bieżącym numerze „Zeszytów Naukowych”, będącym wynikiem badań pracowników Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, a także naukowców z kraju i zagranicy, którzy współpracują na różnych płaszczyznach z uczelnią.

Podjęta problematyka została podzielona na trzy obszary obejmujące uwarunkowania makroekonomiczne, polityczno-prawne oraz infrastrukturalne. W części pierwszej znajdują się opracowania dotyczące nowych uwarunkowań makroekonomicznych, które kształtują zachowania zarówno przedsiębiorstw,

jak i konsumentów. Pierwsze opracowanie koncentruje się na uwarunkowaniach zachowań konsumentów na polskim rynku usług finansowych. Następny artykuł zwraca szczególną uwagę na wpływ kryzysu finansowego na kształtowanie się bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. Kolejne opracowanie wskazuje na uwarunkowania, jakie można zidentyfikować na Ukrainie, i ocenia je z perspektywy możliwości przyciągnięcia zagranicznego kapitału. Dwa ostatnie artykuły w tej części poruszają kwestię podatków i ich roli w kształtowaniu zachowań przedsiębiorstw na rynku polskim i ukraińskim.

W drugim bloku tematycznym znalazły się opracowania analizujące zmiany w uwarunkowaniach polityczno-prawnych zachowań podmiotów rynkowych. Do istotnych zagadnień związanych z tymi uwarunkowaniami należy zaliczyć planowane wprowadzenie nowej waluty w Polsce, które może przynieść wiele korzyści dla przedsiębiorstw i konsumentów, ale może również stwarzać określone zagrożenia. W kolejnym artykule znalazły się rozważania na temat zmian w polityce państwa w zakresie finansów publicznych i ich roli w kształtowaniu wzrostu gospodarczego. Ostatnie dwa artykuły poświęcone zostały aspektom prawnym związanym z ochroną własności intelektualnej oraz kwalifikowalnością wydatków realizowanych w ramach projektów europejskich.

Ostatnia część skupia się na zmianach w uwarunkowaniach infrastrukturalnych zachowań podmiotów rynkowych. Pierwszy artykuł poświęcony jest klastrom i ich znaczeniu w kreowaniu trwałego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Drugie, zamykające niniejszy numer opracowanie omawia wpływ sieci obiektów logistycznych na zmiany w lokalnych systemach transportowych.

Zaprezentowane artykuły nie wyczerpują, bo i nie mogą, złożonej problematyki kształtowania się i wpływu różnego rodzaju uwarunkowań na zachowania podmiotów rynku. Zamierzeniem autorów było takie ujęcie wskazanej problematyki i taki wybór zagadnień, aby dawały asumpt od polemiki naukowej, nowych badań, a także były przydatne zarówno dla badaczy tych problemów, jak i dla studentów zdobywających wiedzę o gospodarce, rynku i zachowaniach podmiotów sfery realnej.

*prof. nadzw. dr hab. Sławomir Smyczek*

# **Część I**

## **Uwarunkowania makroekonomiczne**



**Sławomir Smyczek**

## **Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku usług finansowych**

**Streszczenie.** W artykule podjęto próbę klasyfikacji i charakterystyki uwarunkowań zachowań konsumentów na rynku usług finansowych. Szczególną uwagę poświęcono szansom i zagrożeniom ze strony czynników makroekonomicznych, politycznych, prawnych, infrastrukturalnych, technicznych i społecznych oraz ich wpływowi na zachowania konsumentów na rynku usług finansowych. Następnie opisano silne i słabe strony współczesnego konsumenta usług finansowych jako wynik oddziaływania nowych warunków rynkowych.

**Słowa kluczowe:** zachowania konsumentów, rynek usług finansowych, czynniki i uwarunkowania rynkowe

### **1. Wprowadzenie**

Rynek usług finansowych stanowi jeden z najważniejszych elementów systemu społeczno-ekonomicznego każdego kraju. O randze, a jednocześnie znacznej złożoności tego rynku, świadczy to, że stanowi on mechanizm, dzięki któremu oferuje się usługi pozwalające na przepływ strumieni pieniężnych (siły nabywczej) w gospodarce. Procesy te nie dokonują się jednak tylko w wyniku działania instytucji finansowych, ale także na skutek decyzji podejmowanych przez podmioty sfery realnej (przedsiębiorstwa i konsumentów). Rola rynku usług finansowych szczególnie wzrasta w krajach Europy Centralnej i Wschodniej (w tym w Polsce), w których następują intensywne zmiany związane z integracją europejską, a także włączaniem się tych krajów w globalny rynek. W Polsce można zaobserwować w ostatnich dwóch dekadach radykalne zmiany uwarunkowań prawnych oraz mechanizmów funkcjonowania rynku usług finansowych.

Zmiany systemowe zachodzące na rynku usług finansowych spowodowały nie tylko przeobrażenia infrastrukturalne, ale zapoczątkowały także zmiany w zachowaniach konsumentów. Konsumentów bowiem stali się bardziej niezależnymi uczestnikami gry rynkowej ograniczonymi w swych wyborach jedynie własnymi zasobami finansowymi, wiedzą i umiejętnościami. W miarę podnoszenia się stopy życiowej konsumentów oraz przemian cywilizacyjno-kulturowych zachodzących w naszym kraju zaczęły się w szybkim tempie zmieniać wzorce postępowania konsumentów i podejmowane przez nich decyzje dotyczące form, sposobów i środków zaspokajania potrzeb finansowych. Wszystko to prowadzi do dużego zróżnicowania zachowań konsumentów, w szczególności tych przebiegających na rynku (zachowań nabywczych), które obejmują zespół działań związanych z dokonywaniem wyborów mających na celu zakup (skorzystanie z) poszczególnych rodzajów usług finansowych.

Wszystkie te okoliczności sprawiają, że zagadnienia związane z identyfikacją uwarunkowań zachowań konsumentów na rynku usług finansowych stają się jednym z bardziej interesujących teoretycznie, a przy tym ważnych praktycznie, problemów w ekonomii. Należy podkreślić, że kierunek i tempo przemian w zachowaniach konsumentów na rynku usług finansowych są określane splotem wielu uwarunkowań i czynników działających nie tylko w skali mikro, ale także makroekonomicznej.

Celem artykułu zatem była identyfikacja i charakterystyka uwarunkowań zachowań konsumentów na rynku usług finansowych, poznanie ich struktury oraz skali ich oddziaływania na te zachowania.

## 2. Istota zachowań konsumentów na rynku

Zachowania konsumentów mieszczą się w ogólnej teorii zachowań i mają cechy zachowań ekonomicznych<sup>1</sup>. Różnorodność ujęć i zróżnicowanie celów, jakim służą, znajduje swe odzwierciedlenie w wielu różnych definicjach, wskazujących na różne aspekty zachowań konsumentów. I tak, Jan Szczepański definiuje zachowania konsumenta jako ogół czynności, działań i sposobów postępowania jednostki mających na celu zdobycie środków zaspokojenia potrzeb i ogół sposobów obchodzenia się z tymi środkami<sup>2</sup>. Podobnie ujmują zachowania konsumenta Leon G. Schiffman i Leslie Lazar Kanuk. Według tych autorów, zachowania konsumenta to działania związane z poszukiwaniem, zakupem, użytkowaniem i oceną

<sup>1</sup> Zachowania ekonomiczne można określić jako łańcuch zdarzeń: oczekiwania, plany, decyzje, reakcje na skutki podjętych decyzji.

<sup>2</sup> K. Mazurek-Lopacińska, *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe*, PWE, Warszawa 2003, s. 23.

dóbr i usług, które mają zdolność zaspokojenia potrzeb<sup>3</sup>. Zofia Kędzior przez zachowania konsumentów rozumie spójną całość reakcji związanych z dokonywaniem wyborów w procesie zaspokajania potrzeb indywidualnych w określonych warunkach społecznych, kulturowych i ekonomicznych. Natomiast Maksymilian Pohorille definiuje zachowania konsumenta jako sposób, w jaki konsument hierarchizuje swe potrzeby, w jaki wybiera dobra i usługi służące ich zaspokojeniu oraz użytkuje posiadane dobra<sup>4</sup>. Z kolei Ewa Kieźel ujmuje zachowania konsumenta jako spójną całość czynności, działań, postępowań związanych z dokonywaniem wyborów w procesie zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych w określonych warunkach społecznych, kulturowych i ekonomicznych<sup>5</sup>. Zachowania więc obejmują zespół działań mających na celu pozyskanie środków konsumpcji, a także ich wykorzystanie dla zaspokojenia potrzeb wraz z ocenami trafności tych decyzji<sup>6</sup>. Z tej definicji wynika, że na treść zachowań konsumentów składają się, z jednej strony, odczuwanie potrzeb przez konsumenta, z drugiej zaś, sposób zdobywania przez niego środków konsumpcji, ich wybór i wykorzystanie.

Do najważniejszych aspektów zachowań konsumentów należy zaliczyć zachowania finansowe. Aspekt finansowy bowiem jest obecny w kupowaniu, wypożyczaniu czy też utrzymywaniu dóbr i usług. Wskutek ograniczeń finansowych konsumenci stają przed koniecznością dokonywania wielu analiz ekonomicznych i tym samym wyborów dotyczących oszczędzania czy konsumowania. Zachowania finansowe obejmują takie działania, jak: zarządzanie budżetem, oszczędzanie, pożyczanie, inwestowanie, ubezpieczanie, wypełnianie formularzy podatkowych i płacenie podatków, dodatkowe zarobki, gry hazardowe, spekulacje (np. walutowe) i zarządzanie majątkiem<sup>7</sup>.

W praktyce można wyróżnić cztery poziomy zachowania finansowego:

- zarządzanie budżetem i gotówką,
- tworzenie i utrzymywanie zapasów buforowych,
- finansowanie zakupów,
- inwestowanie i pomnażanie majątku<sup>8</sup>.

Na poziomie zarządzania budżetem i gotówką konsumenci dokonują podziału otrzymanych dochodów (z pracy, z posiadanego majątku, ze świadczeń socjalnych

<sup>3</sup> L.G. Schiffman, L.L. Kanuk, *Consumer Behaviour. Global Edition*, Pearson Higher Education, London 2010, s. 6.

<sup>4</sup> *Zachowania rynkowe konsumentów i ich determinanty*, red. nauk. E. Kieźel, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2000, s. 90.

<sup>5</sup> *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, red. nauk. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2010, s. 58.

<sup>6</sup> R.D. Blackwell, P.W. Miniard, J.F. Engel, *Consumer Behavior*, Dryden Press, Fort Worth 2001, s. 79.

<sup>7</sup> G. Antonides, F.W. van Raaij, *Zachowanie konsumenta*, PWN, Warszawa 2003, s. 439.

<sup>8</sup> A. Londqvist, *A Note on the Determinants of Household Saving Behavior*, „Journal of Economic Psychology” 1981, No. 1, s. 39.

czy innych źródeł) na różne grupy wydatków. Przede wszystkim dokonują tzw. wydatków nietowarowych, podejmują także decyzje o spłacie kredytu itp. Z pozostałej części dochodów<sup>9</sup> konsumenci ponoszą wydatki na żywność, ubranie, środki higieny, komunikację, wypoczynek i na inne konwencjonalnie, przy danym poziomie rozwoju gospodarczego społeczeństwa, niezbędne dobra i usługi. Jeżeli wydatki te nie przewyższą bieżących dochodów konsumenta, wówczas występuje zjawisko tzw. oszczędzania resztowego, inaczej określanego jako oszczędzanie niezamierzone. Z kolei w przypadku przekroczenia przez konsumenta bieżących dochodów, pojawia się tzw. nieświadome pożyczanie.

Na drugim poziomie, tj. oszczędności buforowych i zabezpieczenia, konsumenci świadomie odkładają część swoich dochodów w celu zabezpieczenia się na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń oraz zapewnienia stabilności finansowej swojej i/lub pozostałych członków gospodarstwa domowego w przyszłości<sup>10</sup>. W tym obszarze konsumenci mogą odkładać wolne środki finansowe w domu. Jednakże takie zachowanie z ekonomicznego punktu widzenia jest nieracjonalne, gdyż konsumenci pozbywają się części dochodów, jakie mogliby uzyskać, lokując te środki (równie bezpiecznie) np. w banku. Konsumenci mogą także założyć lokatę terminową, mogą ponadto systematycznie wpłacać pieniądze na rachunek oszczędnościowy itp. Na tym poziomie konsumenci mogą również korzystać np. z kredytu odnawialnego na wypadek nieprzewidzianych wydatków. Należy dodać, że tworzenie i utrzymywanie oszczędności buforowych wymaga od konsumenta pewnych samoograniczeń finansowych związanych z planowym odkładaniem części przychodów (szczególnie przy niskim ich poziomie)<sup>11</sup>, a także samodyscypliny (np. by nie wydawać wcześniej zaoszczędzonych pieniędzy na bieżącą konsumpcję)<sup>12</sup>.

Trzeci poziom zachowań finansowych związany jest z realizacją określonych wydatków (celów konsumpcyjnych). Konsumenci chcąc sfinansować określoną transakcję na rynku (zakup jakiegoś dobra trwałego użytku, np. samochodu), mogą oszczędzać lub pożyczać środki finansowe<sup>13</sup>. Część konsumentów nie lubi

<sup>9</sup> Jest to tzw. fundusz nabywczy. Przez fundusz nabywczy w wąskim ujęciu rozumie się dochody osobiste pomniejszone o płatności nietowarowe skorygowany o saldo kredytów i/lub oszczędności. W szerokim ujęciu zaś to część dochodów osobistych pozostała po odjęciu wydatków nietowarowych (podatków, opłat, składek ubezpieczeniowych, płatności na rzecz organizacji politycznych, społecznych itp.) oraz ewentualne oszczędności, która stanowi podstawę spożycia rynkowego. Fundusz nabywczy stwarza zatem ramy popytu konsumpcyjnego.

<sup>10</sup> Prawo Wrighta mówi, że oszczędności pojawiają się i rosną wraz ze wzrostem dochodu.

<sup>11</sup> Por. M. Evans, G. Foxall, A. Jamal, *Consumer Behaviour*, John Wiley & Sons, New York 2009, s. 237; R. Thaler, *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, No. 1, s. 39.

<sup>12</sup> Zgodnie z II prawem Engla oszczędności występują tylko przy wysokich dochodach, przekraczających zaspokojenie potrzeb podstawowych.

<sup>13</sup> J.S. Duesenberry uważał, że zachowania konsumpcyjne są skutkiem konfliktu między pragnieniem poprawy standardu życia (przez konsumpcję) a pragnieniem osiągnięcia dobrobytu w przyszłości (przez oszczędzanie).



się zadłużać, dlatego woli oszczędzać pieniądze na zawarcie określonej transakcji. Wówczas mówi się o tzw. oszczędzaniu na pewien cel. Z kolei niektórzy konsumenci nie chcą czekać, aż zaoszczędzą pieniądze na zakup danego produktu lub też nie chcą wykorzystywać pieniędzy zgromadzonych na lokatach, w związku z tym starają się o kredyt lub pożyczkę<sup>14</sup>. Spłacanie kredytu konsumpcyjnego dotyczącego takiej transakcji można traktować jako formę oszczędzania wstecz.

Ostatni, czwarty poziom obejmuje głównie zachowania konsumentów uzyskujących wyższe dochody i dotyczy gromadzenia i lokowania kapitału za pomocą inwestycji, spekulacji itp. Głównym celem takich działań są korzyści finansowe z wysokich odsetek i zysk (dywidenda) przekraczający poziom inflacji. Na tym poziomie dokonuje się także podejmowanie decyzji dotyczących pomnażania posiadanego majątku. W tym celu konsumenci uzyskujący duże dochody często korzystają z porad konsultantów do spraw finansowych i doradców podatkowych, by osiągnąć maksymalne zyski ze zgromadzonego kapitału, jak również uniknąć płacenia podatków<sup>15</sup>.

Schemat 1. Hierarchia poziomów zachowań finansowych konsumentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Antonides, W.F. van Raaij, *Zachowanie konsumenta*, PWN, Warszawa 2003, s. 441.

Wszystkie poziomy zachowania finansowego tworzą pewną strukturę hierarchiczną. Każdy konsument bowiem jest zaangażowany w poziom pierwszy, tj. zarządzanie budżetem i gotówką. W zależności od poziomu swoich dochodów angażuje się w poziom drugi, trzeci i czwarty. Konsument podejmujący decyzje na pewnym poziomie zachowania finansowego jest również zaangażowany w poziomy niższe, np. na poziomie oszczędzania na pewien cel utrzymuje zazwyczaj oszczędności buforowe oraz zarządza budżetem i gotówką. Należy w tym miejscu dodać, że zachowania finansowe wyżej usytuowane w hierarchii wymagają od

<sup>14</sup> J. Blythe, *Essence Consumer Behavior*, Financial Times Press, New York 1997, s. 189.

<sup>15</sup> G. Antonides, W.F. van Raaij, *Zachowanie konsumenta*, op. cit., s. 441.

konsumenta większej wiedzy, zarówno o sposobach gospodarowania środkami finansowymi, o sytuacji panującej na rynku, jak i specyfice poszczególnych usług finansowych. Ponadto decyzje podejmowane w tym zakresie wymagają także większego zaangażowania ze strony konsumenta.

W praktyce zachowania finansowe mogą przebiegać w dwóch układach instytucjonalnych, tj. na rynku lub poza nim<sup>16</sup>. Pierwszy układ instytucjonalny obejmuje zachowania konsumenta na rynku usług finansowych oraz inne rynkowe zachowania finansowe (np. płacenie podatków, gry hazardowe czy też spekulacje walutowe).

Schemat 2. Obszary zachowań finansowych konsumentów



Źródło: S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2007, s. 107.

Różnica między tymi obszarami zachowań finansowych uwidacznia się na płaszczyźnie zarówno przedmiotowej, jak i podmiotowej. Zachowania jednostki na rynku usług finansowych obejmują wyłącznie decyzje związane z korzystaniem z usług oferowanych przez różne instytucje finansowe, tj. banki, firmy ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie itp. Warto podkreślić, że zachowania jednostki na rynku usług finansowych nie zawsze mają charakter zachowań konsumpcyjnych. Konsumentem jednostka jest tylko w tym obszarze, w którym korzystanie z określonych usług finansowych ma na celu zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych, np.: zaciągnięcie kredytu, skorzystanie z karty kredytowej czy też zakup waluty obcej w celu nabycia produktów za granicą. Na rynku usług finansowych jednostka traci status konsumenta, gdy jej decyzje zaczynają mieć charakter zarobkowy, np. zakup waluty obcej w celach spekulacyjnych, lub charakter inwestycyjny, np. zakup akcji na giełdzie papierów wartościowych. Są to zatem zachowania produkcyjne<sup>17</sup>. Pozostałe rynkowe zachowania finansowe obejmują korzystanie z usług innych organizacji, np. kasyno

<sup>16</sup> Por. J. Graham, *Critical Thinking in Consumer Behavior: Cases and Experiential Exercises*, Prentice Hall, New Jersey 2010; I. Doole, P. Lancaster, R. Lowe, *Understanding and Managing Customers*, Financial Times Press, New York 2005.

<sup>17</sup> Zachowania produkcyjne, podobnie jak konsumpcyjne, mają charakter ekonomiczny.

czy lotto, jak również relacje o charakterze finansowym pomiędzy konsumentem a państwem, np. występujące przy rozliczeniach podatkowych. W drugim układzie instytucjonalnym występują zachowania finansowe w gospodarstwie domowym. Zachowania finansowe w gospodarstwie domowym obejmują głównie działania związane z gospodarowaniem środkami finansowymi oraz użytkowaniem określonych usług finansowych<sup>18</sup>. Z kolei rynkowe zachowania finansowe konsumenta (zachowania nabywcze) obejmują zespół działań związanych z dokonywaniem wyborów mających na celu zakup / skorzystanie z określonych usług instytucji finansowych lub też innych organizacji. Należy jednak dodać, że nie można przeprowadzić ścisłych podziałów pomiędzy zachowaniami konsumentów na rynku usług finansowych a zachowaniami finansowymi w gospodarstwie domowym. Oba te obszary są ze sobą ściśle powiązane i wzajemnie na siebie oddziałują w zakresie takich aktywności, jak: oszczędzanie, zaciąganie zobowiązań finansowych, ubezpieczanie się, inwestowanie czy dokonywanie płatności.

W rozwiniętej gospodarce rynkowej, wśród różnych obszarów zachowań finansowych, szczególne miejsce zajmują zachowania konsumentów na rynku usług finansowych. Dlatego w dalszych analizach główna uwaga została skupiona na tym obszarze zachowań finansowych. Odnoszą się one do zachowań, które przejawiają się w poszukiwaniach, zakupach, użytkowaniu, ocenie oraz rozdysponowaniu usług finansowych, które zaspokajają potrzeby konsumenta. Analiza zachowań konsumentów na rynku usług finansowych polega na rozważeniu podejmowanych przez jednostkę decyzji, związanych z przeznaczeniem swoich zasobów (czasu, pieniędzy, wysiłku) na pozyskanie określonych usług finansowych. Oznacza to konieczność przeanalizowania, z jakich usług finansowych konsumenci korzystają, dlaczego korzystają z danej usługi finansowej, kiedy, gdzie i jak często z niej korzystają itp.

Zachowanie konsumenta na rynku usług finansowych jest procesem obejmującym trzy główne fazy: powstawania potrzeb, strategię nabywania oraz zachowanie po dokonaniu zakupu określonych usług finansowych<sup>19</sup>. W pierwszej kolejności konsument uświadamia sobie potrzeby finansowe, dokonuje ich hierarchizacji oraz ocenia możliwości ich zaspokojenia. Strategia nabywania związana jest głównie z poszukiwaniem informacji w celu ustalenia możliwości rozwiązań, z oceną różnych usług finansowych, które mogłyby zaspokoić potrzebę, oraz z wyborem usługi, instytucji finansowej, miejsca świadczenia usługi i sposobu płatności. Trzecia

<sup>18</sup> Zachowania w gospodarstwie domowym (konsumpcyjne) oprócz zachowań finansowych obejmują także: użytkowanie innych środków konsumpcji oraz własną działalność usługowo-produkcyjną (przygotowywanie posiłków, prace porządkowe, dokonywanie napraw sprzętu w gospodarstwie domowych, uprawa ogródków działkowych itp.), która dostarcza środków konsumpcji.

<sup>19</sup> Por. M. Lambkin, G. Foxall, W.F. van Raaij, B. Heilbrunn, *European Perspective on Consumer Behaviour*, Prentice Hall Europe, London 2001; S. Gajewski, *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Wyd. UŁ, Łódź 1994.

faza obejmuje zarówno korzystanie z nabytej usługi, jak również zachowania będące konsekwencją odczucia satysfakcji lub niezadowolenia z nabytej usługi.

Ponieważ istotą zachowania konsumenta na rynku usług finansowych jest nabywanie oraz korzystanie z określonych usług, można wyróżnić zachowania konsumenta i zachowania nabywcy. Konsument bowiem nie musi korzystać osobiście z usług nabytych na rynku. Jednocześnie nabywca nie zawsze musi być konsumentem czy też użytkownikiem zakupionych przez siebie usług finansowych. Jednakże na rynku usług finansowych w większości przypadków nabywca jest jednocześnie konsumentem. Nerozerwalność usługi z osobą wykonawcy bowiem świadczy o tym, że usługi finansowe są najpierw sprzedawane, a następnie świadczone i konsumowane jednocześnie<sup>20</sup>. Bezpośredni kontakt świadczącego usługę z konsumentem jest zatem integralną częścią procesu świadczenia usługi finansowej.

Podsumowując, należy podkreślić, że zachowania konsumenta na rynku usług finansowych stanowią istotną część jednej z najważniejszych sfer aktywności współczesnego człowieka, jakim są szeroko pojęte zachowania finansowe. Należy przy tym pamiętać, że zachowania konsumenta na rynku usług finansowych, wraz z pozostałymi zachowaniami rynkowymi i zachowaniami w gospodarstwie domowym, są ze sobą ściśle powiązane, wzajemnie się warunkują, dopełniają i uzupełniają. Razem tworzą zintegrowany cykl zachowań finansowych, których podstawowym celem jest zaspokojenie potrzeb konsumenta.

### **3. Klasyfikacja i charakterystyka uwarunkowań zachowań konsumentów na rynku usług finansowych**

Zachowania konsumentów na rynku usług finansowych przebiegają w zróżnicowanym otoczeniu rynkowym tworzącym ich określone uwarunkowania. Na zachowania wpływa także wiele czynników określających ostateczne decyzje rynkowe konsumentów. Uwarunkowania i czynniki kształtujące zachowania konsumentów na rynku usług finansowych są silnie ze sobą powiązane i często od siebie zależne. Stąd niejednokrotnie w literaturze z zakresu marketingu i zachowań konsumenckich można spotkać się z zamiennym stosowaniem tych terminów. Tymczasem uwarunkowania to metodologiczne określenie zjawisk, które dopuszczają lub umożliwiają zaistnienie jakiegoś zdarzenia czy stanu rzeczy albo też zwiększają prawdopodobieństwo jego wystąpienia<sup>21</sup>. Można zatem wyróżnić uwarunkowania:

- konieczne, bez których dane zjawisko nie wystąpiłoby,

<sup>20</sup> D. Lewis, D. Bridger, *The Soul of the New Consumer*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001, s. 23.

<sup>21</sup> M. Raymond, *Tomorrow People: Future Consumers and How to Read Them*, Financial Times Press, New York 2003, s. 194.

- wystarczające oraz
- sprzyjające.

Z kolei czynniki to przyczyna wywołująca zmiany jakiegoś zjawiska<sup>22</sup> czy też wyznaczająca granice występowania tego zjawiska (w tym przypadku zachowań konsumentów na rynku usług finansowych)<sup>23</sup>. Innymi słowy można stwierdzić, że uwarunkowania tworzą swoiste środowisko zewnętrzne, w którym konsument podejmuje decyzje rynkowe, zaś czynniki wpływają na ostateczny kształt tych decyzji.

W zachodniej literaturze przedmiotu do uwarunkowań zewnętrznych zachowań konsumentów zalicza się głównie uwarunkowania społeczne i makroekonomiczne<sup>24</sup>. Te uwarunkowania bowiem wyznaczają pewne ramy, w obrębie których możliwe jest działanie konsumenta, lub też należy traktować je jako bodźce stymulujące jego postępowanie<sup>25</sup>.

Philip Kotler uważa, że zachowania konsumentów uwarunkowane są zmiennymi kulturowymi (kultura, subkultura, klasa społeczna) i społecznymi (grupy odniesienia, rodzina, role i status konsumenta). Zmienne te stanowią uwarunkowania zewnętrzne. Oprócz tych uwarunkowań Ph. Kotler wyróżnia czynniki wewnętrzne, kształtujące zachowania konsumenta: osobiste i psychologiczne<sup>26</sup>.

Również w polskiej literaturze nie ma jednomyślności w klasyfikacji uwarunkowań zachowań konsumentów. Według Teodora Kamera, do uwarunkowań tworzących środowisko, w których konsumenci podejmują decyzje rynkowe i w których przebiegają procesy kupna – sprzedaży, należy zaliczyć:

- uwarunkowania ekonomiczne,
- uwarunkowania organizacyjne,
- regulacje prawne,
- infrastrukturę techniczną<sup>27</sup>.

Z kolei zdaniem Leszka Rudnickiego, do uwarunkowań zewnętrznych zachowań konsumentów należy zaliczyć uwarunkowania:

- ekonomiczne, a w szczególności poziom cen na rynku,
- marketingowe, takie jak: towar, reklama czy miejsce sprzedaży,
- społeczno-kulturowe – rodzina, grupy odniesienia, liderzy opinii, grupa społeczna, do której należy konsument, oraz czynniki kulturowe<sup>28</sup>.

<sup>22</sup> *Leksykon marketingu*, red. J. Altkorn, T. Kramer, PWE, Warszawa 1998, s. 51.

<sup>23</sup> W. Kopański, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1974.

<sup>24</sup> Por. M. Raymond, *Tomorrow People...*, op. cit.; R.D. Blackwell, P.W. Miniard, J.F. Engel, *Consumer Behaviour*, op. cit.; L.G. Schiffman, L.L. Kanuk, *Consumer Behaviour. Global Edition*, op. cit.

<sup>25</sup> *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, op. cit., s. 105.

<sup>26</sup> Ph. Kotler, K. Keller, *Framework for Marketing Management*, Pearson Higher Education, New York 2009, s. 161.

<sup>27</sup> Por. *Leksykon marketingu*, op. cit., s. 216.

<sup>28</sup> Por. L. Rudnicki, *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2000, s. 59-90.

Według Ewy Kieźel, na szczególną uwagę zasługują uwarunkowania makroekonomiczne zachowań konsumentów. Do tych uwarunkowań zalicza się poziom dochodu narodowego, tempo jego rozwoju, proporcje podziału, a także transformację gospodarczą, poziom inflacji, przekształcenia własnościowe i proces integracji europejskiej<sup>29</sup>.

Z kolei Józefa Kramer wyróżnia wśród zewnętrznych uwarunkowań zachowań konsumentów, uwarunkowania: polityczne, gospodarcze i społeczne. Określają one zarówno poziom, jak i strukturę spożycia w okresach krótkich, średnich i długich. Uwarunkowania zachowań konsumentów można podzielić zasadniczo na trzy grupy:

- uwarunkowania ustrojowe,
- uwarunkowania związane ze strukturą gospodarki,
- politykę gospodarczą i społeczną<sup>30</sup>.

Uwarunkowania ustrojowe obejmują zbiór determinant politycznych, gospodarczych i społecznych, które wynikają z charakteru i dojrzałości ustroju. Przykładem takich determinant są cechy transformacji ustrojowej w Polsce. Do tych cech należą: zaawansowanie prywatyzacji i decentralizacji władzy (samorządy terytorialne), obecność i dojrzałość instytucji rynkowych (banków, instytucji ubezpieczeniowych, giełd itp.), wolny rynek bez nadmiernej ingerencji państwa w kształtowanie cen, metody walki z inflacją i bezrobociem.

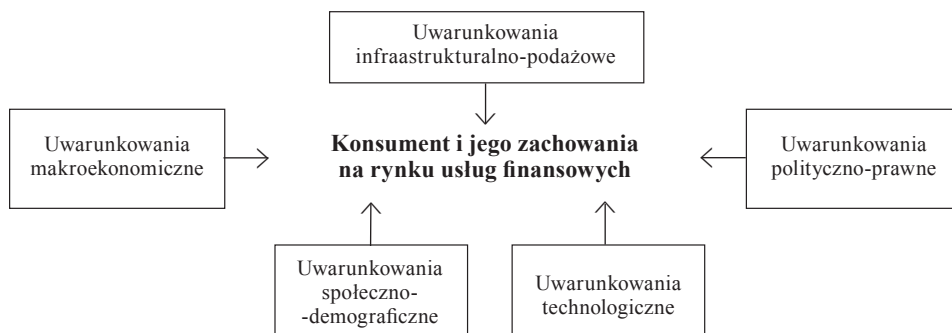
Uwarunkowania związane ze strukturą gospodarki to działowo-gałęziowa struktura produkcji, usług, społeczno-zawodowy skład ludności i jej rozmieszczenie terytorialne, a także struktura demograficzna społeczeństwa, uwarunkowania międzynarodowe i sposób powiązania systemu gospodarczego kraju z otoczeniem.

Główne instrumenty polityki gospodarczej i społecznej w warunkach dojrzałej gospodarki rynkowej to: instrumenty pobudzające stosowane w skali kraju, regionu i przedsiębiorstwa oraz instrumenty informujące o warunkach osiągnięcia efektywności. Do instrumentów pobudzających w skali kraju i regionu należą m.in.: pułap płacy najniższej, świadczenia socjalne, normy ekologiczne, normy ochrony pracy, stopy procentowe. Instrumenty pobudzające w skali przedsiębiorstwa to: stawki płacy, instrumenty prestiżowe i socjalne. Instrumenty informujące o warunkach osiągnięcia efektywności w skali kraju i regionu to m.in.: niektóre instrumenty informujące o ograniczoności zasobów, stawki płacy informujące o ograniczoności zasobów ludzkich czy kurs walutowy informujący o ograniczoności waluty obcej. Cały zespół instrumentów polityki gospodarczej i społecznej łącznie wpływa na kształt konsumpcji i zachowań rynkowych konsumentów.

<sup>29</sup> *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, op. cit., s. 106-107.

<sup>30</sup> *Leksykon marketingu*, op. cit., s. 265.

Schemat 3. Uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku usług finansowych



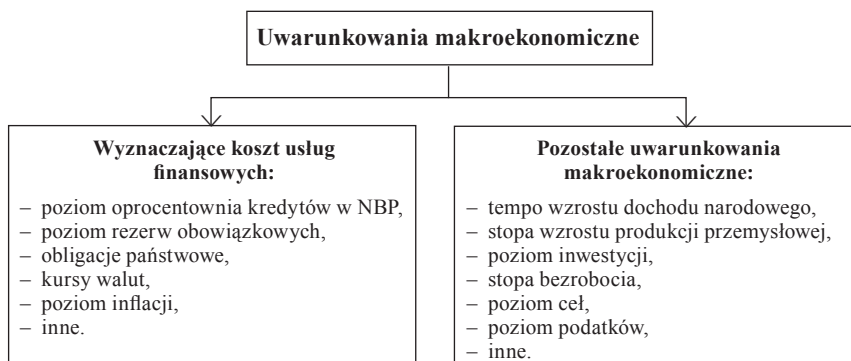
Źródło: S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2007, s. 173.

Mając na uwadze powyższe, a jednocześnie uwzględniając specyfikę rynku usług finansowych, do uwarunkowań zewnętrznych zachowań konsumentów na tym rynku należy zaliczyć uwarunkowania:

- a) makroekonomiczne,
- b) polityczno-prawne,
- c) społeczno-demograficzne,
- d) technologiczne,
- e) infrastrukturalno-podażowe.

Zachowania konsumentów na rynku usług finansowych przebiegają w określonych warunkach makroekonomicznych. Główne uwarunkowania makroekonomiczne prezentuje schemat 4.

Schemat 4. Uwarunkowania makroekonomiczne zachowań indywidualnych na rynku usług finansowych



Źródło: S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2007, s. 173.

Warunki zewnętrzne zachowań konsumentów na rynku usług finansowych opisują najogólniej makroekonomiczne wskaźniki rozwoju gospodarczego kraju. Istnieje bowiem ścisła zależność między rozwojem gospodarczym kraju a popytem na usługi finansowe. Popyt ten ma charakter wtórny i zależy od popytu na poszczególne dobra i usługi konsumpcyjne. Tempo wzrostu dochodu narodowego, poziom bezrobocia czy stopa inflacji w istotny sposób wpływają na wielkość popytu na usługi finansowe. Na przykład w warunkach utrzymywania się wysokiego poziomu inflacji wyznaczanie oprocentowania od oszczędności przez bank poniżej stopy inflacji wpływa na spadek popytu na różne formy oszczędzania, i odwrotnie – ustalenie stopy procentowej od lokat powyżej tempa inflacji wywołuje wzrost popytu na te usługi, pod warunkiem braku alternatywnych form oszczędzania, np. w dewizach, papierach wartościowych itp. W warunkach recesji zainteresowanie konsumentów indywidualnych kredytami jest umiarkowane. Najwyższe zainteresowanie kredytami, głównie krótkookresowymi, wykazuje kapitał w dużej mierze spekulacyjny, a więc o wysokim poziomie ryzyka. Z kolei takie parametry, jak np. stopa wzrostu dochodów ludności, będą miały istotny wpływ na poziom ubezpieczeń i wydatków konsumpcyjnych, a w końcowym efekcie na zapotrzebowanie na kredyty konsumpcyjne czy mieszkaniowe.

Szczególne znaczenie w kształtowaniu zachowań konsumentów na rynku usług finansowych mają uwarunkowania infrastrukturalno-podażowe. Na rynku usług finansowych infrastrukturę tworzą instytucje zajmujące się obrotem instrumentami finansowymi (usługami finansowymi). Są to zatem zarówno instytucje finansowe, jak i inne podmioty uczestniczące w funkcjonowaniu rynku finansowego, takie jak: fundusze gwarancyjne, pośrednicy finansowi czy np. bank centralny, do którego ustawowych zadań należy zapewnienie płynności całego systemu pieniężnego. Są to także podmioty nadzorujące funkcjonowanie systemu, których główną rolą jest zapewnienie bezpieczeństwa środków finansowych konsumentów oraz zapewnienie stabilnego funkcjonowania tego rynku. Mówiąc zatem o infrastrukturze rynku usług finansowych, należy łącznie traktować wszystkie powyżej wymienione podmioty.

Zachowania konsumentów na rynku usług finansowych są także uwarunkowane polityką państwa i regulacjami prawnymi obowiązującymi na tym rynku. Uwarunkowania te mogą stwarzać sytuacje sprzyjające powstawaniu określonych zachowań konsumentów na rynku lub też ograniczać niepożądane zachowania. Uwarunkowania polityczne i prawne dotyczą m.in. działalności legislacyjnej, wydatków rządu oraz polityki prywatyzacyjnej w odniesieniu do instytucji finansowych. Skutki prowadzonej polityki mają nie tylko wymiar krajowy, ale również międzynarodowy (np. działania polskiego rządu zmierzające do integracji z Unią Europejską). Stabilny rząd oraz jasna długookresowa polityka państwa zachęcają zagraniczny kapitał do inwestowania na terenie danego kraju i odwrotnie, krótkotrwałe rządy, ciągłe zmiany przepisów zniechęcają do wejścia na ten rynek.



Tabela 1. Uwarunkowania prawne i polityczne zachowań konsumentów na rynku usług finansowych

Lp.	Wyszczególnienie	Cechy charakterystyczne
1.	Stabilność rządu	Ciągłość przepisów, zachowanie kierunków zmian, normalizacja stosunków zewnętrznych
2.	Prywatyzacja sektora bankowego i ubezpieczeniowego	Zmiana struktury właścicielskiej, udział kapitału zagranicznego
3.	Polityka mieszkaniowa	Kredyt hipoteczny (duża skala)
4.	Ochrona interesów konsumenta na rynku usług finansowych	Ustawa o kredycie konsumenckim i o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing usług finansowych*, PWN, Warszawa 1999, s. 99.

Szczególne znaczenie w kształtowaniu zachowań konsumentów na rynku usług finansowych mają uwarunkowania społeczne. Zmiany w stylu życia, a w szczególności przyjęcie modelu konsumpcyjnego życia, wzrost naśladownictwa społecznego, w tym w skali międzynarodowej, racjonalizacji gospodarowania środkami finansowymi, a także uświadomienie sobie konieczności indywidualnego zabezpieczenia finansowej przyszłości przez konsumentów prowadzą do zmian ich postaw w stosunku do dotychczasowych wartości kulturowych, a także zmiany hierarchii wartości.

Tabela 2. Uwarunkowania społeczno-kulturowe zachowań konsumentów na rynku usług finansowych

Lp.	Zmiany w stylu życia	Cechy charakterystyczne
1.	Dążenie do zwiększenia konsumpcji	Odwrócenie zależności: oszczędzam, żeby za jakiś czas kupić, na: kupuję, a oszczędzam na spłatę kredytu
2.	Intensyfikacja wyjazdów zagranicznych: – służbowych, – prywatnych	Potrzeba międzynarodowego obrotu bezgotówkowego – dostępność kart bankowych uznawanych w krajach Europy, a nawet świata
3.	Bezpieczeństwo korzystania z zasobów finansowych	Obrót czekami, kartami kredytowymi i pełniejsze wykorzystanie bankomatów
4.	Potrzeba zabezpieczenia przyszłości	Korzystanie w szerszym zakresie z usług ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych
5.	Dążenie do pomnożenia zaoszczędzonych pieniędzy	Fundusze inwestycyjne, giełda papierów wartościowych itp.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing usług finansowych*, PWN, Warszawa 1999, s. 102.

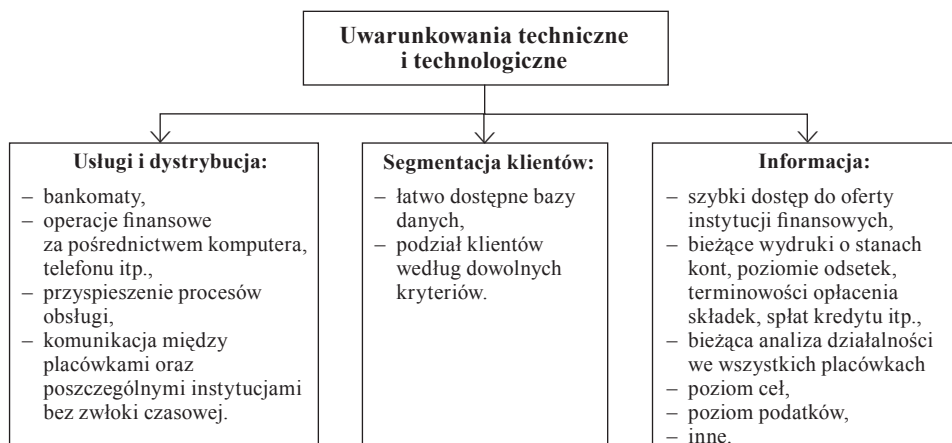
Tabela 3. Uwarunkowania demograficzne zachowań konsumentów i ich implikacje w praktyce instytucji finansowych

Lp.	Uwarunkowania demograficzne	Implikacje w praktyce
1.	Wzrost poziomu wykształcenia	Zmiana hierarchii potrzeb z konsumpcji bieżącej na oszczędności i zabezpieczenia emerytalne
2.	Wysoka dynamika wzrostu liczby ludności w wieku 16-19 lat	Wzrost liczby młodzieży w szkołach średnich i pomaturalnych – prowadzi to do wzrostu oszczędności rodziców na cele edukacyjne oraz wzrost liczby potencjalnych młodych konsumentów
3.	Wzrost liczby osób powyżej 40 lat	Wysokie dochody, tendencja do oszczędzania, potrzeba zabezpieczenia na starość
4.	Wzrost aktywności zawodowej kobiet (ponad 44% zatrudnionych)	Zakupy akcji i papierów wartościowych, depozyty oszczędnościowe, zaciąganie kredytów, zakupy bezgotówkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Żurawik, W. Żurawik, *Marketing usług finansowych*, PWN, Warszawa 1999, s. 97.

Na zachowania konsumentów na rynku usług finansowych mają wpływ także uwarunkowania demograficzne, takie jak: poziom wykształcenia i struktura wiekowa społeczeństwa, przyrost naturalny, przeciętna długość życia ludności, a także aktywność zawodowa kobiet (tab. 3).

Schemat 5. Uwarunkowania techniczne i technologiczne zachowań konsumentów na rynku usług finansowych



Źródło: S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2007, s. 176.

Szczególnie obecnie można zaobserwować duży wpływ nowej techniki i technologii na kształtowanie się zachowań konsumentów na rynku usług

finansowych. Nowoczesna technika jest najbardziej zauważalna na szczeblu bezpośredniej obsługi klienta. Pojawiły się bowiem nowe kanały dystrybucji usług finansowych, takie jak bankomaty czy Internet. Nowa technologia pozwala także na usprawnienia w zakresie zarządzania finansami w poszczególnych instytucjach finansowych, ułatwia bowiem komunikację wewnętrzną oraz między poszczególnymi instytucjami finansowymi, a także z otoczeniem rynkowym poszczególnych instytucji. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym możliwe jest także coraz efektywniejsze stosowanie różnego rodzaju narzędzi marketingowych. Można zatem stwierdzić, że nowe rozwiązania techniczne i technologiczne istotnie wpływają na zachowania konsumentów, a także na funkcjonowanie instytucji finansowych poprzez zwiększanie ich efektywności oraz wspomaganie działań marketingowych w celu skuteczniejszego oddziaływania na konsumentów (schemat 5).

#### 4. Nowy konsument na rynku usług finansowych

Zmiany zachodzące współcześnie w otoczeniu rynkowym, które stnowi wszystkie wymienione wyżej uwarunkowania, wpływają na przemiany w zachowaniach konsumentów i kreują zupełnie innego – nowego konsumenta na rynku usług finansowych. Zmiany w otoczeniu bowiem stają się dla konsumentów bodźcem do poszukiwania nowych sposobów zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych albo przynajmniej do ich modyfikacji. Swoje piętno na współczesnym konsumencie odciskają zwłaszcza: wzrost roli i znaczenia informacji, bogactwo i różnorodność oferty instytucji finansowych, międzynarodowy efekt pokazowy, nowoczesna technologia, Internet itp., a także nowa pozycja w układzie sił rynkowych.

Nowy konsument na rynku usług finansowych jest coraz bardziej niezależny, zaangażowany, aktywnie poszukuje informacji rynkowych o usługach, a zarazem podkreśla swoją indywidualność we wszystkich przejawach rynkowej czy konsumpcyjnej działalności, jest coraz bardziej świadomy swoich praw i odpowiedzialny.

Konsumenci nowej ery cierpią na brak czasu oraz mają małe zaufanie do instytucji finansowych. Podstawowym motywem ich postępowania staje się oszczędzanie czasu, nawet jeśli to wymaga dodatkowych nakładów. Są to konsumenci mniej ufni wobec otoczenia, poszukujący usług finansowych najwyższej jakości, autentycznych, swoje wybory opierający na informacjach pochodzących nie tylko z tradycyjnej reklamy. Konsument nowej ery to nowy jakościowo konsument, to *e-konsument* korzystający z usług finansowych przez Internet. Dysponuje łatwym dostępem do niezliczonych źródeł informacji oraz usług finansowych, co daje mu bezprecedensowe możliwości kontroli, wyboru i działań przy znacznie

mniejszej liczbie logistycznych ograniczeń niż kiedykolwiek przedtem<sup>31</sup>. Jednym z przejawów nowych zachowań konsumentów na rynku usług finansowych jest podejmowanie działań racjonalnych, skierowanie postępowania i wyborów na racjonalność, większe zaangażowanie w proces zakupowy, większy wysiłek umysłowy towarzyszący ich wyborom, uruchomienie procesów świadomych itp. Racjonalne postępowanie konsumenta jest związane z pełną świadomością celów, jakie konsument chce osiągnąć, ich wyrażaniem i formułowaniem, oraz zgodnością tychże z przyjętym systemem wartości<sup>32</sup>.

Tabela 4. Podstawowe różnice między tradycyjnym a nowym konsumentem na rynku usług finansowych

Tradycyjny konsument	Konsument nowej ery
Szuka wygody	Szuka autentyczności
Dostosowany do rynku	Podkreśla indywidualność
Mniej zaangażowany	Zaangażowany
Konformistyczny	Niezależny
Gorzej poinformowany	Dobrze poinformowany
Ma małą świadomość konsumencką	Ma dużą świadomość konsumencką
Postępuje mało etycznie	Postępuje etycznie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Lewis, D. Bidger, *The Soul of the New Consumer*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001; A. Gardela, M. Budzanowska, *Nowy niezależny konsument*, „Marketing w Praktyce” 2002, nr 6.

Czynnikami mobilizującymi współczesnego konsumenta w procesie dostosowań do nowych uwarunkowań na rynku usług finansowych są jego atuty, tj. mocne strony, natomiast czynnikami obciążającymi i utrudniającymi przystosowanie są jego słabości. Mocne i słabe strony współczesnego konsumenta rzutują jednocześnie na jego umiejętności funkcjonowania na europejskim i globalnym rynku usług finansowych oraz na podatność na działania przedsiębiorstw stosujących narzędzia marketingu globalnego (tab. 5).

W obrębie nowego otoczenia pojawiają się nowe wyzwania, szanse, ale także zagrożenia dla współczesnego konsumenta. Identyfikacja i ocena otoczenia pod kątem szans i zagrożeń z uwzględnieniem atutów i słabych stron stanowi dla konsumenta punkt wyjścia do przygotowania właściwych decyzji na rynku usług finansowych. Większość wymienionych charakterystyk i zmian otoczenia jest

<sup>31</sup> L. Widham, K. Orton, *Dusza nowego konsumenta. Postawy, zachowania i preferencje e-klientów*, CeDeWu, Warszawa 2001, s. 16.

<sup>32</sup> Kwestie racjonalności zachowań konsumentów w kontekście procesów integracyjnych zobacz: A. Małyś-Kaleta, *Procesy integracji a konsumpcja i zachowania konsumentów w aspekcie racjonalności*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2005; *Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, red. nauk. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2004.

Tabela 5. Atuty i słabości współczesnego konsumenta na rynku usług finansowych

Atuty (mocne strony) konsumenta	Słabe strony konsumenta
Aktywne podejście do zmian Otwartość na zmiany Akceptacja zmian związanych z wprowadzaniem gospodarki rynkowej Większa świadomość praw konsumenta Większa świadomość ekologiczna Większa świadomość zdrowotna, społeczna, ekonomiczna, inna Stosowanie strategii przystosowawczych Umiejętność wykorzystania nowych technik i technologii Doinformowanie, wiedza, edukacja Zaangażowanie w proces konsumpcji Świadomość celów działalności konsumpcyjnej	Konserwatyzm Międzynarodowy punkt odniesienia Bezkrytyczne naśladowanie innych Bezrobocie Zróżnicowanie i pogorszenie sytuacji materialnej Odejście od tradycji, obyczajów Podatność na manipulację ze strony przedsiębiorstw działających na podstawie marketingu globalnego Przesyt informacyjny Kierowanie się impulsem w procesie nabywania dóbr i usług konsumpcyjnych na rynku Konsumpcjonizm

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Lewis, D. Bidger, *The Soul of the New Consumer*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001; A. Gardela, M. Budzanowska, *Nowy niezależny konsument*, „Marketing w Praktyce” 2002, nr 6.

utworzona w efekcie oddziaływania procesów integracji i procesów globalizacji, stąd wynika potrzeba wnikliwej oceny tychże procesów pod kątem oddziaływania na zachowania konsumentów na rynku usług finansowych (tab. 6).

Tabela 6. Szanse i zagrożenia współczesnego konsumenta na rynku usług finansowych

Szanse	Zagrożenia
Dostęp do nowych technologii Dostęp do usług finansowych na całym świecie Większa konkurencja, a w efekcie walka cenowa, walka poprzez wartość itp. Zwiększony przepływ informacji Szerszy zakres usług finansowych Większy zakres praw konsumentów i ochrony ich interesów Wzmocnienie preferencji konsumpcyjnych Nowe akceptowane i pożądane trendy w konsumpcji i zachowaniach konsumentów (tzw. konsumpcja odpowiedzialna, etyka itp.)	Problemy ekonomiczne, bezrobocie itp. Manipulowanie konsumentem, ograniczenie swobodnego wyboru konsumenta Intensywne i nachalne działania promocyjne Upadek wartości tradycyjnych, tradycji i obyczajów Pojawianie się nowości o niezbadanych skutkach Skrócenie cyklu życia usług, pojawianie się usług pozornie nowych Zmiana lokalnych zwyczajów konsumpcyjnych, tzw. detradycjonalizacja Przesyt informacji, który prowadzi do tzw. szumu informacyjnego <i>Embarras de richesse</i> – kłopot bogactwa <i>Embarras de choix</i> – kłopot wyboru

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Lewis, D. Bidger, *The Soul of the New Consumer*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001; A. Gardela, M. Budzanowska, *Nowy niezależny konsument*, „Marketing w Praktyce” 2002, nr 6.

## 5. Podsumowanie

Reasumując, należy podkreślić, że procesy integracji i procesy globalizacji uruchomiły wiele nowych czynników i utworzyły nowe uwarunkowania na rynku usług finansowych, których efektem są nowe albo zmodyfikowane zachowania konsumentów. Z jednej strony, prowadzą one do upodabniania się zachowań konsumentów poprzez rozprzestrzenianie się wzorów konsumpcji w skali ponadnarodowej (tzw. homogenizacji konsumpcji), a z drugiej – równocześnie z procesami unifikacji pojawiają się i narastają zjawiska różnicowania, czyli heterogenizacji konsumpcji. Wszystkie wskazane w opracowaniu czynniki oddziałują na konsumenta równolegle i nie należy rozpatrywać ich wpływu na zachowanie konsumenta w sposób rozłączny. Uwarunkowania te także często wzajemnie się modyfikują, stwarzając tym samym nowe warunki kształtowania zachowania konsumentów na rynku usług finansowych.

Warto także podkreślić, że uwarunkowania zachowań konsumentów na rynku usług finansowych obejmują te zmienne, które nie są specyficzne tylko dla nich, ale odnoszą się także do wszystkich pozostałych podmiotów rynku (przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, usługowych czy instytucji rynkowych), na które oddziałują, aczkolwiek zakres oddziaływania i wrażliwość mogą być różne dla każdego z nich. Konsument nie ma na nie bezpośredniego wpływu, traktują je jako warunki konieczne i na ogół podejmują odpowiednie działania adaptacyjne i dostosowawcze.

## Literatura

- Antonides G., van Raaij W.F., *Zachowanie konsumenta*, PWN, Warszawa 2003.
- Blackwell R.D., Miniard P.W., Engel J.F., *Consumer Behavior*, Dryden Press, Fort Worth 2001.
- Blythe J., *Essence Consumer Behavior*, Financial Times Press, New York 1997.
- Evans M., Foxall G., Jamal A., *Consumer Behaviour*, John Wiley & Sons, New York 2009.
- Doole I., Lancaster P., Lowe R., *Understanding and Managing Customers*, Financial Times Press, New York 2005.
- Gajewski S., *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Wyd. UŁ, Łódź 1994.
- Gardela A., Budzanowska M., *Nowy niezależny konsument*, „Marketing w Praktyce” 2002, nr 6.
- Graham J., *Critical Thinking in Consumer Behavior: Cases and Experiential Exercises*, Prentice Hall, New Jersey 2010.
- Katona G., *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975.
- Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, red. nauk. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2010.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1974.
- Kotler Ph., Keller K., *Framework for Marketing Management*, Pearson Higher Education, New York 2009.
- Lambkin M., Foxall G., van Raaij W.F., Heilbrunn B., *European Perspective on Consumer Behaviour*, Prentice Hall Europe, London 2001.
- Leksykon marketingu*, red. J. Altkorn, T. Kramer, PWE, Warszawa 1998.

- Lewis D., Bidger D., *The Soul of the New Consumer*, Nicholas Brealey Publishing, London 2001.
- Londqvist A., *A Note on the Determinants of Household Saving Behavior*, „Journal of Economic Psychology” 1981, No. 1.
- Małysa-Kaleta A., *Procesy integracji a konsumpcja i zachowania konsumentów w aspekcie racjonalności*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2005.
- Mazurek-Łopacińska K., *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe*, PWE, Warszawa 2003.
- Pohorille M., *Mechanizmy i kierunki zmian w konsumpcji społeczeństwa polskiego*, Wyd. UW, Warszawa 1980.
- Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, red. nauk. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2004.
- Raymond M., *Tomorrow People: Future Consumers and How to Read Them*, Financial Times Press, New York 2003.
- Rudnicki L., *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa 2000.
- Schiffman L.G., Kanuk L.L., *Consumer Behaviour. Global Edition*, Pearson Higher Education, London 2010.
- Smyczek S., *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2007.
- Thaler R., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, No 1.
- Widham L., Orton K., *Dusza nowego konsumenta. Postawy, zachowania i preferencje e-klientów*, CeDeWu, Warszawa 2001.
- Zachowania rynkowe konsumentów i ich determinanty*, red. nauk. E. Kieźel, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2000.
- Żurawik B., Żurawik W., *Marketing usług finansowych*, PWN, Warszawa 1999.

## Factors Affecting Consumer Behaviors in the Financial Services Market

**Summary.** The paper attempts to classify and characterize factors affecting consumer behaviors in the financial services market. Focus is placed on the opportunities and threats originating in macroeconomic, political, legal, infrastructural, technical and social factors as well as on their influence on consumer behavior in the financial services market. In addition, the paper points out the contemporary consumer's strengths and weaknesses attributable to impact from changes in market conditions.

**Keywords:** consumer behavior, financial services market, market conditions and determinants





**Monika Wyrzykowska-Antkiewicz**

## **Wpływ kryzysu finansowego na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie**

**Streszczenie.** Obecny światowy kryzys finansowy i gospodarczy stłumił przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są głównym czynnikiem intensyfikacji rozwoju i unowocześniania gospodarek narodowych. Dlatego też istotne wydaje się badanie wpływu kryzysu finansowego i gospodarczego na poziom przepływu kapitału zagranicznego. Przedmiotem analiz w opracowaniu były przepływy BIZ na świecie, w tym zwłaszcza w Polsce w warunkach kryzysu finansowego, a także prognoza ich napływu.

**Słowa kluczowe:** bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), korporacje transnarodowe, kryzys finansowy

### **1. Wprowadzenie**

Kapitał w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) jest uznawany powszechnie za najbardziej korzystną i bezpieczną formę lokaty. Wynika to głównie z długookresowego charakteru tego rodzaju inwestycji, który nie niesie ze sobą niebezpieczeństwa zastosowania strategii *hit and run* polegającej na nagłym wtargnięciu i natychmiastowym wycofaniu się z gałęzi po osiągnięciu przejściowego zysku<sup>1</sup>.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne bowiem są definiowane jako długoterminowe, o trwałym charakterze stosunki między podmiotami, umożliwiające

---

<sup>1</sup> Por. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbush, *Ekonomia. Mikroekonomia*, Warszawa 1997, PWE, s. 282.

podmiotowi mającemu siedzibę w jednym kraju przejęcie kontroli nad podmiotem, którego siedziba znajduje się w innym kraju<sup>2</sup>.

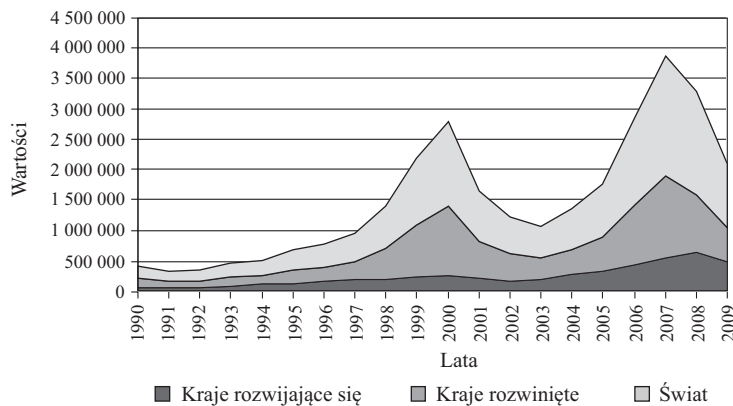
W związku z powyższą definicją bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą przybierać następujące formy: fuzji, czyli połączenia firm z różnych krajów, w wyniku czego dochodzi do stworzenia nowego przedsiębiorstwa, przejęcia przedsiębiorstwa przez inwestora zagranicznego w wielkości wystarczającej do jego kontroli i zarządzania oraz inwestycji od podstaw, czyli tzw. inwestycji typu *greenfield*.

Celem opracowania jest ukazanie tendencji w wartości i kierunkach przepływów międzynarodowych strumieni kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Analizy te pozwolą zweryfikować czy jednak mimo kryzysu finansowego kraje prowadzą politykę sprzyjającą napływowi kapitału z zagranicy w tej formie?

## 2. Przepływy BIZ na świecie w warunkach kryzysu

W latach 2001-2012 tendencje w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) kształtowały się następująco (por. wykres 1).

Wykres 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1990-2008 w mld USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/FDI/> [10.08.2010].

Od 1990 r. miał miejsce systematyczny przyrost kapitału zainwestowanego w postaci BIZ na świecie, który trwał aż do 2000 r., kiedy napływ osiągnął

<sup>2</sup> Por. *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations, New York and Geneva 2006, s. 294.

1400 mld USD, z czego 1200 mld zostało zainwestowane w krajach rozwiniętych, natomiast około 200 mld w krajach rozwijających się. Od 2000 r. wartość zainwestowanych środków systematycznie spadała. Od 2003 r. napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do gospodarki światowej znów zaczął rosnąć, aż do 2007 r., który był rekordowy pod względem przepływu BIZ na świecie. W 2008 r. rozpoczął się gwałtowny spadek międzynarodowych przepływów kapitału w postaci BIZ. Symbolicznym jego początkiem było bankructwo banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r. W roku 2008 spadek ten wynosił 14% w stosunku do 2007, co oznaczało, że wartość przepływu BIZ obniżyła się z 1979 do 1679 mld USD. W 2009 r. wartość przepływu BIZ w porównaniu do 2008 ponownie drastycznie się obniżyła, tj. o 37%, i wynosiła 1114 mld USD.

Główną przyczyną spadku napływu kapitału zagranicznego do gospodarki światowej należy upatrywać w kryzysie. Korporacje transnarodowe, które są nośnikami BIZ w warunkach kryzysu wstrzymują, ograniczają lub w najlepszym przypadku przenoszą inwestycje. Skutkiem trwającego kryzysu finansowego był spadek liczby fuzji i przejęć międzynarodowych o 39% w roku 2008 w porównaniu z rokiem 2007, które są uważane za główny kanał napływu kapitału zagranicznego. W Europie liczba fuzji i przejęć spadała o 56%, a w Japonii 43%<sup>3</sup>. Okres kryzysu również potwierdził, że kraje rozwinięte są bardziej wrażliwe na wahania koniunktury, gdyż ich systemy finansowe są ściślej powiązane z systemem bankowym Stanów Zjednoczonych niż systemy finansowe krajów rozwijających się, do których napływ BIZ rósł w pierwszej fazie kryzysu. Mimo spadku wartości BIZ do krajów rozwiniętych w ujęciu regionalnym najwięcej BIZ trafiło do państw członkowskich Unii Europejskiej w 2008 r. Ich wartość wyniosła 503 mld USD. Napływ do Azji wyniósł w 2008 r. 388 mld USD. Na kolejnych miejscach znalazły się Ameryka Północna z napływem BIZ o wartości 360 mld USD oraz Ameryka Południowa i Środkowa z 144 mld USD. Rok 2008 był także wyjątkowo korzystny dla Afryki pod względem wartości napływu BIZ, która wyniosła 87 mld USD, co stanowiło rekord w historii tego regionu<sup>4</sup>. Jednak pod koniec 2008 r. kryzys przeniósł się z krajów rozwiniętych do pozostałej części świata, zostały nim objęte również kraje rozwijające się, co pociągnęło za sobą spadek BIZ.

W 2009 r. po dziewięciu latach nieprzerwanego wzrostu przepływu BIZ do Afryki zmniejszyły się o 19% w porównaniu z rokiem poprzednim. W Azji spadek przepływów inwestycji zagranicznych w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszył się o 17%. Skutki kryzysu odczuły także kraje Ameryki Łacińskiej. Wartość przepływu BIZ w tym regionie zmniejszyła się o 36%

<sup>3</sup> Por. *World Investment Report. Transnational. FDI from Developing and Transition Economics...*, op. cit., s. 19.

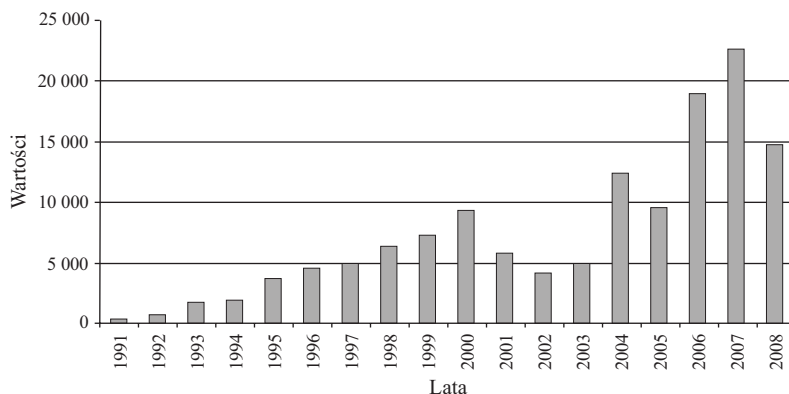
<sup>4</sup> Por. *World Investment Report. Investing in a low-carbon economy*, United Nations, New York and Geneva 2010, s. 247-250.

w porównaniu z rokiem poprzednim. Najbardziej „dotknięta” pod tym względem w regionie została Brazylia, gdzie napłynęło o 42% mniej kapitału zagranicznego niż w roku poprzednim<sup>5</sup>. Oczekuje się jednak, że kraje rozwijające się będą siłą sprawczą ożywienia BIZ na świecie. W 2009 r. największym odbiorcą BIZ na świecie po USA były Chiny.

### 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w warunkach kryzysu

W 2008 r. na obszarze Europy zrealizowano 3718 zagranicznych projektów inwestycyjnych. Zagraniczne przedsiębiorstwa wycofały się z części projektów inwestycyjnych, a część została wstrzymana. Trend wzrostowy w zakresie napływu BIZ został powstrzymany (por. wykres 2).

Wykres 2. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1991-2008 w mln USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/FDI/> [10.08.2010] oraz *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, NBP, Warszawa 2007, s. 5; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2008, s. 104; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2009, s. 108; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010, s. 101.

W badanym okresie najwyższy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych miał miejsce w 2007 r. i wynosił 22 612 mln USD. W 2008 r. inwestorzy zrealizowali o około 35% mniej inwestycji niż w roku poprzednim (por. tab. 1).

<sup>5</sup> Ibidem, s. 251.

Tabela 1. Składniki napływu BIZ do Polski w latach 2004-2009

Rok	Składniki napływu kapitału						Ogółem napływ kapitału zagranicznego		
	Kapitał własny		Reinwestowane zyski	Pozostały kapitał					
	Zobowiązania	Netto	Netto	Należności	Zobowiązania	Netto	Należności	Zobowiązania	Netto
2004	7249,6	7249,6	6308,1	-1118,4	-84,3	-1202,7	-1118,4	13 473,4	12 355,0
2005	3785,4	3785,4	3429,1	-671,3	2972,2	2300,9	-671,3	10 186,7	9 515,4
2006	7071,6	7071,6	5473,5	-1663,9	8060,9	6379,0	-1663,9	20 606,0	18 942,1
2007	7496,8	7496,8	9044,4	-1733,2	7804,0	6070,8	-1733,2	24 345,2	22 612,0
2008	9478,5	9478,5	-637,1	111,9	5774,7	5886,6	111,9	14 616,1	14 728,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/FDI/> [10.08.2010].

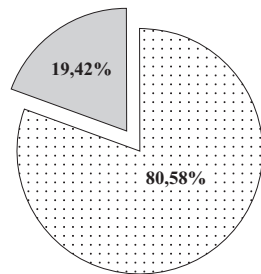
W 2008 r. na kwotę 14 728 mln USD napływu środków w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych złożyły się:

- środki przeznaczone na zakup akcji lub udziałów w kwocie 9478,5 mln USD,
- reinwestowane zyski w wysokości -637,1 mln USD,
- pozostały kapitał w wysokości 5886,6 mln USD.

Środki te w głównej mierze pochodziły od inwestorów z krajów Unii Europejskiej (por. wykres 3)<sup>6</sup>.

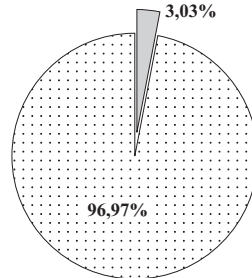
Wykres 3. Geograficzna struktura napływu BIZ do Polski w latach 2007 i 2008

Napływ BIZ do Polski w roku 2007



- z krajów Unii Europejskiej, głównie: Niemiec, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Francji
- z pozostałych krajów, głównie: Szwajcarii, Japonii, USA

Napływ BIZ do Polski w roku 2008



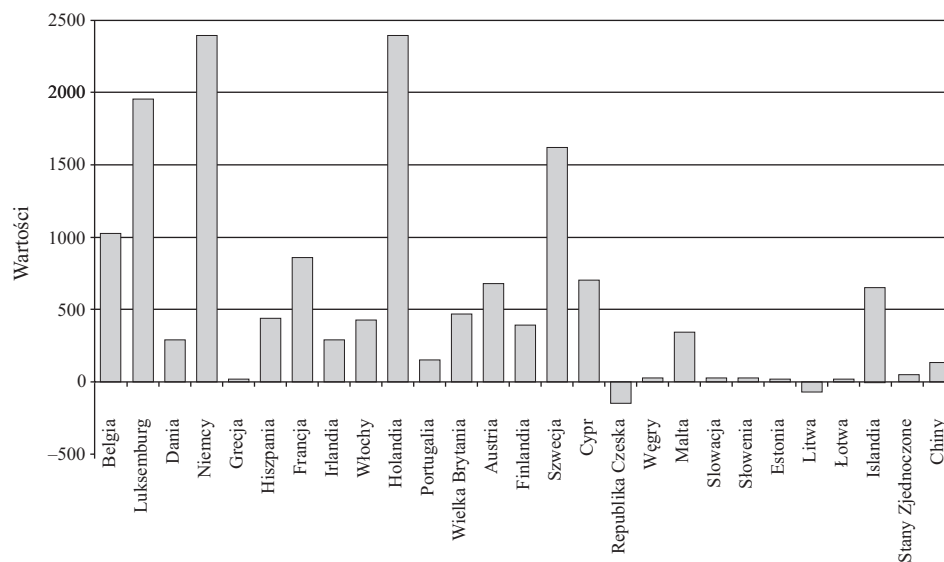
- z krajów Unii Europejskiej, głównie: Holandii, Niemiec, Belgii, Luksemburga
- z pozostałych krajów, głównie: Islandii, USA, Chin

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2009, s. 108 oraz *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010, s. 101.

<sup>6</sup> Zob. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010, s. 101.

Inwestycje krajów Wspólnoty w Polsce wynosiły 80,58% ogółu inwestycji w 2007 r., a w 2008 – 97%<sup>7</sup>. Natomiast w 2008 r. zmieniła się lista największych inwestorów spoza krajów Unii Europejskiej. Największymi inwestorami spoza Wspólnoty byli nierezydenci pochodzący z Islandii, Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz Chin. W przypadku niektórych krajów, takich jak: Grecja, Republika Czeska, Węgry, Słowacja, Litwa czy Korea Południowa odnotowano zjawisko tzw. dezinwestycji, czyli zanotowano ujemną wartość środków lokowanych w postaci inwestycji bezpośrednich wynikającą z tego, że wielkość ujemnego salda jednego lub więcej składników napływu kapitału przewyższyła wartość dodatniego salda pozostałych.

Wykres 4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski według kraju pochodzenia w 2008 r. (kraje UE-24, Islandia, Stany Zjednoczone, Chiny)



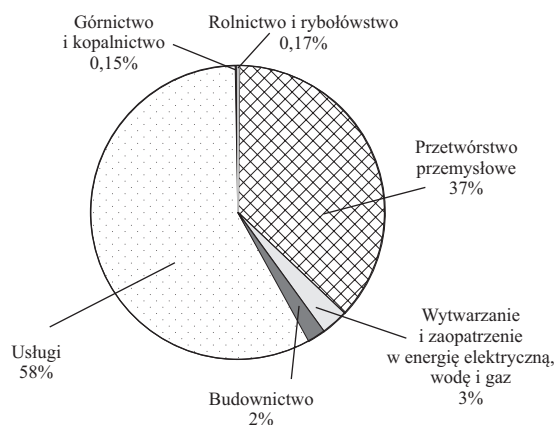
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010, s. 101.

Głównymi inwestorami w Polsce w 2008 r. były takie kraje, jak: Niemcy, Holandia, Luksemburg, Belgia, Szwecja. Jednak w przypadku Luksemburga 75% środków napływających do Polski stanowił kapitał w tranzycie. Poprzez to zjawisko rozumie się napływ zagranicznych środków powiększających kapitały podmiotów zagranicznych działających w Polsce, które następnie są inwestowa-

<sup>7</sup> Ibidem oraz *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2009, s. 108.

ne przez firmy krajowe w tworzonych za granicą spółkach lub oddziałach<sup>8</sup>. Poprzez napływające bezpośrednio inwestycje zagraniczne do polskich firm zostały wdrożone nowe technologie, nowoczesne systemy zarządzania produkcją i rozwiązania marketingowe – czyli wiedza (*knowledge*), stymulujące rozwój przedsiębiorstw. Główne korzyści z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski przejawiały się we wzroście liczby miejsc pracy, modernizacji polskiego przemysłu i ogólnie – w notowanym wzroście gospodarczym<sup>9</sup>. Powyższe środki inwestorzy lokowali głównie w polskim sektorze usługowym oraz w produkcji przemysłowej (por. wykres 5).

Wykres 5. Struktura napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2008 r.



Źródło: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010, s. 101.

W ujęciu sektorowym największy napływ inwestycji zagranicznych w Polsce wystąpił w zakresie usług i wynosił 58% ogółu bezpośrednich inwestycji. Najwięcej środków zasiliło działalność w zakresie pośrednictwa finansowego (3984,8 mln USD), handlu i napraw (2902,4 mln USD) oraz obsługi nieruchomości, informatyki, nauki, wynajmu maszyn i pozostałych usług związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (119,9 mln USD). W przypadku niektórych rodzajów usług (m.in. hoteli i restauracji) odnotowano zjawisko tzw. dezinwestycji spowodowane sprzedażą akcji lub udziałów, spłatą kredytów i pożyczek, a także ujemnymi reinwestowanymi zyskami. Kolejnym działem, w którym koncentrowały się inwestycje w Polsce, był sektor przetwórstwa przemysłowego (37% ogółu bezpośrednich inwestycji zagranicznych). W inwestycjach w branży

<sup>8</sup> Por. *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2007, s. 9.

<sup>9</sup> Por. B. Kogut, U. Zander, *Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation*, „Journal of International Business Studies” 2003, No. 34, s. 518.

produkcyjnej duży udział mieli inwestorzy z sektora motoryzacyjnego, farmaceutycznego, elektronicznego oraz branży IT. Tylko 3% funduszy zagranicznych inwestorów koncentrowało się na produkcji energii elektrycznej i gazu. Najmniejszy strumień zagranicznego kapitału napłynął do rolnictwa, rybołówstwa oraz do budownictwa, górnictwa i kopalnictwa. O strukturze transferu kapitału zagranicznego do Polski decydowały inwestycje przedsiębiorstw z poszczególnych państw w sektorach. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne dla zagranicznych firm są sposobem internalizacji własnej produkcji, a tym samym budowy nowej sieci produkcyjnej. Wśród inwestorów dominowały głównie wielkie koncerny, ale inwestycje w Polsce podejmowały również małe i średnie przedsiębiorstwa. Na koniec roku 2007, według Listy Największych Inwestorów w Polsce opracowywanej przez PAIiIZ, najliczniejsza grupa inwestorów pochodziła z Niemiec – 271 przedsiębiorstw, z USA – 142 inwestorów oraz z Holandii – 141 przedsiębiorstw, natomiast w 2008 r. liczba inwestorów wynosiła odpowiednio: z Niemiec – 366, z USA – 161, a z Holandii – 169<sup>10</sup>.

Intensyfikacja napływu kapitału zagranicznego do Polski nastąpiła pod wpływem liberalizacji obowiązującego w Polsce prawa dewizowego, odzyskania wiarygodności inwestycyjnej w wyniku podpisania z wierzycielami umów o restrukturyzacji zagranicznego długu, stabilizacji poziomu stóp procentowych i ograniczeniu ryzyka kursowego<sup>11</sup>. Do przyczyn zainteresowania się polskim rynkiem przez inwestorów zagranicznych należało przede wszystkim wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Ponadto czynnikami stymulującymi ich napływ była wielkość rynku, bliskość geograficzna (położenie w Europie Środkowej), dobre powiązania handlowe z krajami Unii Europejskiej, a także stosunkowo tania i wykwalifikowana siła robocza. Jednak w warunkach postępującego na świecie kryzysu finansowego, mimo sprzyjających warunków gospodarczych, przedsiębiorstwa ograniczały inwestycje, obawiając się przyszłości. W konsekwencji w roku 2009 również miał miejsce spadek napływu BIZ (o 16%) w porównaniu z rokiem poprzednim<sup>12</sup>.

Mimo to, Polska w porównaniu z innymi krajami dobrze znosi kryzys gospodarczy. Pomimo globalnego kryzysu gospodarczego, rośnie konsumpcja i system finansowy jest stabilny, a potężnym zastrzykiem dla polskiej gospodarki są środki strukturalne pozyskane z Unii Europejskiej. Stabilna sytuacja gospodarcza i polityczna w warunkach kryzysu nie jest jednak wystarczającym czynnikiem stymulującym napływ kapitału zagranicznego bez rozbudowanego systemu

<sup>10</sup> Por. *List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIiIZ, Warszawa 2008, s. 6 oraz *List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIiIZ, Warszawa 2009, s. 5.

<sup>11</sup> Zob. B. Polszakiewicz, *Równoważenie zewnętrzne i wewnętrzne gospodarki*, w: *Problemy gospodarki rynkowej w Polsce*, red. nauk. B. Polszakiewicz, Wyd. UMK, Toruń 2004, s. 62.

<sup>12</sup> Na podstawie: <http://polska.trade.gov.pl/aktualnosci/article/y,2010,a,7400.html> [11.03.2010].



zachęt dla inwestorów. Możliwości poprawy klimatu inwestycyjnego w Polsce należy upatrywać przede wszystkim w obniżeniu barier administracyjnych i poprawie jakości rozwiązań prawnych, a także w rozwoju infrastruktury drogowej, kolejowej i lotniczej. Nie bez znaczenia jest zwiększenie elastyczności w zakresie warunków korzystania ze zwolnień podatkowych oraz dostęp do szerokiej oferty gruntów inwestycyjnych. Wszystkie te zabiegi mają na celu wzmocnienie międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski, również w warunkach kryzysu.

#### 4. Perspektywy przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W pierwszej połowie 2010 r. zwiększył się przepływ międzynarodowych strumieni kapitału na świecie. W dłuższej perspektywie prognozuje się dalszy wzrost strumieni przepływów kapitału międzynarodowego na świecie. Szacuje się, że napływ BIZ wzrośnie do 1,2 bln USD w 2010 r., 1,3-1,5 bln USD w 2011 r., natomiast do 1,6-2 bln USD w 2012 r. Jednakże te perspektywy wzrostu przepływu BIZ obciążone są ryzykiem pogarszającej się koniunktury w gospodarce światowej<sup>13</sup>. Szczególne zagrożenie zachwiania tempa wzrostu gospodarczego wynika z rosnącego zadłużenia krajowego i zagranicznego.

Przewiduje się jednak, że wiodącą rolę w globalnym ożywieniu gospodarczym będą odgrywały kraje Afryki Południowej i Wschodniej, a także Południowo-Wschodniej Azji. W pierwszej połowie 2010 r. odnotowano wzrost napływu BIZ w Chinach, Indiach, Korei i Singapurze. Analizy pokazują, że popularnymi miejscami dokonywania inwestycji pozostaną Brazylia i Meksyk<sup>14</sup>. Nadal miejscem atrakcyjnym do dokonywania inwestycji jest region Europy Środkowo-Wschodniej, w tym także Polska. W 2010 r. odnotowano wzrost wartości BIZ. Oznacza to, że inwestorzy zagraniczni nadal postrzegają Polskę jako atrakcyjne miejsce dokonywania inwestycji, w tym tworzenia szeroko rozumianych centrów usług. Kraje rozwijające się i kraje transformacji staną się zatem siłą sprawczą przyszłego ożywienia BIZ<sup>15</sup>.

Czynnikami sprzyjającymi napływowi BIZ będą procesy liberalizacji, restrukturyzacji i prywatyzacji oraz internacjonalizacji produkcji, które będą sprzyjały transgranicznym fuzjom i przejęciom (Mergers&Acquisitions) szczególnie w warunkach globalnego kryzysu. Plany w ramach prowadzonej polityki inwestycyjnej

<sup>13</sup> *World Investment Report. Investing in a low-carbon economy*, op. cit., s. 18.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 21-22.

<sup>15</sup> A. Kochel, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie światowego kryzysu gospodarczego*, w: *Gospodarka. Nowe perspektywy po kryzysie*, red. nauk. M. Kalinowski, M. Pronobis, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 139-140.

państw będą również sprzyjały napływowi BIZ. Zwłaszcza uregulowania dotyczące liberalizacji zamkniętych dotąd sektorów, uregulowania w zakresie nabywania gruntów, ochrony środowiska, a także zachęty podatkowe i finansowe mające na celu przyciągnięcie inwestycji w poszczególnych branżach lub regionach, w tym specjalnych strefach ekonomicznych. Sektorem, do którego będą głównie napływały bezpośrednio inwestycje zagraniczne, pozostanie sektor usług, natomiast będzie się zmniejszał napływ BIZ do sektora produkcyjnego. W konsekwencji światowego kryzysu sytuacja na rynku jest nadal niestabilna. Ograniczone zostały w dużej mierze inwestycje publiczne, rozregulowany został system finansów publicznych, ograniczono dostęp do kredytów, wzrosło ryzyko na rynku finansowym i walutowym, dlatego też prognozowany wzrost poziomu BIZ może okazać się niewielki. W celu zapobiegania rozprzestrzenianiu się skutków kryzysu państwa mogą jednak ograniczać napływ BIZ. Poszczególne kraje będą prowadziły politykę ochrony strategicznych gałęzi przemysłu czy krajowych zasobów naturalnych, a w konsekwencji będą wprowadzały ograniczenia dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych<sup>16</sup>.

## 5. Podsumowanie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są czymś więcej niż tylko przepływem kapitału za granicę. Ich konsekwencją bowiem jest podejmowanie odpowiedzialności za działalność gospodarczą za granicą. Z bezpośrednimi inwestycjami kapitałowymi wiąże się więc nie tylko przepływ kapitału, ale także technologii, *know-how* oraz ludzi. Konsekwencje przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych są długoterminowe i wielorakie, tj.:

- uzupełnienie szczupłych zasobów kapitału rodzimego i stworzenie tym samym szans powstania większej liczby nowych miejsc pracy, przyspieszenia wzrostu produkcji i PKB,
- modernizacja kapitału rzeczowego kraju importera inwestycji w drodze transferu technik i technologii reprezentujących wyższy od krajowego poziom nowoczesności i efektywności, a tym samym zwiększenie konkurencyjności i atrakcyjności produktów wytwarzanych przez gospodarkę kraju importera,
- wpływanie na charakter współpracy kraju importera kapitału z zagranicą w sferze wymiany handlowej poprzez tworzenie więzi kooperacyjnych w zakresie zaopatrzenia przedsiębiorstw kapitału zagranicznego i udostępniania rynków krajów rodzimych inwestorom zagranicznym,

<sup>16</sup> Ibidem, s. 141.

- oddziaływanie na rachunek finansowy kraju importera kapitału przez kontakty kredytowe firm zagranicznych z krajem pochodzenia kapitału oraz transfery zysków osiągniętych z działalności w kraju importerze do rezydencji inwestora zagranicznego,
- przyczynianie się do systematycznego rozwoju handlu zagranicznego i zbudowania przewagi konkurencyjnej, a zatem do wzrostu gospodarczego<sup>17</sup>.

Negatywnymi skutkami inwestycji mogą być: wyeliminowanie rodzimych produktów i technologii, a nawet całkowita likwidacja sektorów zajmujących się badaniami i rozwojem w sferze produkcji i technologii, oraz uszczuplanie wpływów podatkowych poprzez zaniżanie dochodów w wyniku stosowania cen transferowych, niska skłonność do reinwestowania zysków wycofywanych w nadmierny sposób poprzez transfer dywidendy, niski odsetek inwestycji typu *greenfield* w ogólnej liczbie przedsięwzięć, a także uzależnianie krajów od finansowania kapitałem zagranicznym. Pozytywne efekty napływu BIZ przeważają jednak nad ich negatywnymi skutkami, dlatego też kraje nawet w obliczu rozprzestrzeniającego się kryzysu starały się prowadzić politykę sprzyjającą ich napływowi.

## Literatura

- Begg D., Fisher S., Dornbush R., *Ekonomia. Mikroekonomia*, Warszawa 1997.
- Hill Ch.W.L., *International Business*, McGraw-Hill, New York 2009.
- <http://polska.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/article/y,2010,a,7400,.html> [11.03.2010].
- <http://stats.unctad.org/FDI/> [10.08.2010].
- Kochel A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie światowego kryzysu gospodarczego*, w: *Gospodarka. Nowe perspektywy po kryzysie*, red. nauk. M. Kalinowski, M. Pronobis, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 133-145.
- Kogut B., Zander U., *Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation*, „Journal of International Business Studies” 2003, nr 34.
- List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIiZ, Warszawa 2008.
- List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIiZ, Warszawa 2009.
- Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2007.
- Problemy gospodarki rynkowej w Polsce*, red. nauk. B. Polszakiewicz, UMK, Toruń 2004.
- World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economics: Implication for Development*, United Nations, New York and Geneva 2006.
- World Investment Report. Investing in a low-carbon economy*, United Nations, New York and Geneva 2010.
- Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, red. nauk. E. Frejtag-Mika, PWE, Warszawa 2009.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, NBP, Warszawa 2007.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2006 roku*, NBP, Warszawa 2008.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2009.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, NBP, Warszawa 2010.

<sup>17</sup> Por. *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, red. nauk. E. Frejtag-Mika, PWE, Warszawa 2009, s. 43 i s. 93; Ch.W.L. Hill, *International Business*, McGraw-Hill, New York 2009, s. 257-261.

## **The Impact of the Credit Crunch on Direct Foreign Investment around the World**

**Summary.** The current global financial and economic crisis has diminished the flows of foreign direct investment (FDI) worldwide. FDI is among the major factors of development and modernization for national economies. Therefore, it seems relevant to examine the impact of the financial and economic crisis on the level of foreign capital flows. The paper aims to depict global FDI flows during the financial crunch as well as to forecast future flows, with a special focus on Poland.

**Keywords:** foreign direct investment (FDI), transnational corporations (TNCs), financial crisis

**Kateryna Cherkashina  
Rimma Mylenkova**

## **Attracting Foreign Capital to Ukraine's Banking Sector – Present Situation and Future Prospects**

**Summary.** The processes of integration and globalization have reached every corner of the world. Ukraine intends to integrate with the world financial community. Its banking system is among the first sectors experiencing the intensity of the integration process through the expansion of foreign capital. That is why the paper is focused primarily on examining the activities of banks with foreign participation.

Banks with foreign capital that are present in Ukraine are helping develop the national financial system, attract foreign investments and increase the existing resources. There are, however, a number of risks involved in the process. Ukraine's banks are not ready to face competition, because they cannot match the potential of foreign banks in terms of capital, assets and other resources. The presence of foreign capital is usually the strongest when the level of concentration in the banking sector is low. The positive and negative aspects of the presence of foreign bank capital in Ukraine are discussed in the paper. That is why Ukraine has to apply active measures aimed at increasing the concentration of domestic bank capital.

**Keywords:** foreign capital, financial system, foreign investments

Integration and globalization processes, being two distinctive features of today's world economy, are also engulfing Ukraine, owing to the openness of its economy. As a result of foreign capital inflow, the country's banking system is among the first economy sectors to experience the intensity of the integration process. The World Trade Organization, while examining the issue of Ukraine's membership, put forward certain demands, one of which was permitting foreign banks to establish subsidiaries in Ukraine. It seems to be a logical step on the part of the WTO,

because if Ukraine joins the organization, large transnational corporations (TNCs) will want to enter, bringing their cooperating banks with them, since Ukrainian banks would not be able to satisfy their requirements for banking services.

The paper is concerned with the presence of foreign capital in Ukraine and the future prospects for attracting foreign investments. The discussion is focused on Ukraine's banking services sector.

It is clear that the presence of banks with foreign capital within the Ukrainian banking sector responds to the need to develop the national financial system, helps attract foreign investments and extend the resource base, hence supporting social and economic growth. At the same time, there are some serious economic and financial risks relating to rapid expansion of foreign bank capital. It might cause instabilities, sudden fluctuations in bank liquidity, and speculative demand and supply volatilities in the money-credit market. Therefore, the decision on the form and extent of foreign capital presence in the bank services market should be coordinated with the strategic goals of social and economic development, and it should address concerns about the competitiveness of domestic financial institutions, economic safety, and the stabilization of the Ukrainian money-credit system.

Table 1. The number of banks with foreign capital in 2001-2006

Index	1 Jan 2001	1 Jan 2002	1 Jan 2003	1 Jan 2004	1 Jan 2005	1 Jan 2006	1 Apr 2006
Total number of operating banks	153	152	157	158	160	165	165
Banks with foreign capital	22	21	20	19	19	23	27
Banks with 100% foreign capital	7	6	7	7	7	9	11
Foreign participation in banks' registered capital in %	13.3	12.5	13.7	11.3	9.6	19.5	21.3

Source: own based on data from [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua), retrieved on: 15 March 2011.

Let us focus on specific characteristics of foreign capital presence in Ukraine. Table 1 demonstrates that over the past several years the number of banks with foreign capital remained stable. However, foreign participation in the banks' registered capital rose more than twice in 2006 compared with the previous year (from 9.6% in 2005 to 19.5% in 2006). The number of banks with foreign capital also rose significantly in that year<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Based on statistics available from: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) [online], retrieved on March 15, 2011.

On April 1, 2006 there were 27 banks with foreign capital in Ukraine (17% of all operating banks). In 11 of them (6.7% of all operating banks), the foreign stake is 100%. These are: Raiffaisenbank Ukraine (Austria), Citibank Ukraine (the USA), Calyon Bank Ukraine (France), Pekao Ukraine (Poland), ING Bank Ukraine (the Netherlands), HFB Bank Ukraine (Germany), ProCredit Bank Ukraine (Germany, the USA, the UK), the International Mortgage Bank (USA), Vneshtorgbank [Foreign Trade Bank] (Russia), Renaissance Capital (the Netherlands), and BM Bank (Russia and Switzerland)<sup>2</sup>.

Overall, foreign participation in the registered capital of all operating Ukrainian banks increased in 2006 from 19.5% to 21.3%. Foreign capital in Ukraine is represented by 16 countries. The largest proportions have been contributed by such countries as Austria (53.3%), Russia (18.7%), the Netherlands (4.7%), Poland and Germany (in 3.8%). Among capital providers, there are 2 international financial organizations, 39 companies, 19 banks and 3 individuals<sup>3</sup>.

In 2006, mergers and acquisitions in the Ukrainian market accounted for 110 contracts worth 4.9 billion US dollars in total, approximating 5.5% of the gross domestic product. The finance sector of Ukraine was the leader in the number of transactions – there were 17 contracts totaling 2.88 billion US dollars, whereby European finance groups took over the ownership of 12 banks, while Russians became the owners of 2 banks. Thus, it could be concluded that 2006 was characterized by heightened interest of foreign investors in the Ukrainian bank sector, unlike the mergers and acquisitions that took place in 1999-2005 and involved mostly consolidations among domestic banks. Following is an overview of the best known<sup>4</sup>.

In February 2006, a contract for the purchase of 85.42% stock of AKB Ukrsocbank by the Italian Banka Intesa was made. The contract price was 1.16 billion US dollars, the price to capital ratio was 5.8.

March 2006 was marked by two events:

- The French Credit Agricole bought about 98% shares in the Ukrainian AT Industrial-Export Bank at the contract price of 260 million US dollars; the price to capital ratio was 6.45;
- The merger of the Ukrainian bank Mria with the Russian Vneshtorgbank was completed through the acquisition of Mria at the price of 70 million US dollars.

On April 18, the French BNB Paribas, a European financial services market leader, completed a transaction to purchase 51% of shares in Ukrsibbank at the price of 150 million US dollars.

<sup>2</sup> Based on information sourced from [www.uabanker.net](http://www.uabanker.net), retrieved on March 15, 2011.

<sup>3</sup> Based on information sourced from [www.uabanker.net](http://www.uabanker.net), retrieved on March 15, 2011.

<sup>4</sup> Based on information from [www.uabankir.net](http://www.uabankir.net), retrieved on March 15, 2011.

In May 2006, the Czech finance holding PPF Group acquired (100%) a small Ukrainian bank Privatinvest, ranked in the 135th place in terms of asset value and a member of the Privat group. Experts estimate the contract at approximately 10 million US dollars.

In May, Iceland's New Progress Holding Ltd paid 5 million US dollars for a 95% stake in AKB Lviv Bank.

Following the unsuccessful merger between Reiffeisenbank Ukraine and the Aval bank, in June a contract was signed to sell Reiffeisenbank Ukraine (100%) to the Hungarian OTP Bank. The price is supposed to have been 812 million US dollars.

In July 2006, a 99.34% shareholding in Bank Universal was purchased at the price of 49 million US dollars by the Greek EFG Eurobank.

At the same time, 100% of the newly created (in January 2006) Ukrainian bank Prestige was bought by the Erste Bank of Austria.

In August 2006, the Russian Standart bank purchased the Ukrainian limited liability company AIS-bank for 12 million US dollars.

In August, too, another significant acquisition took place as the Ukrainian insurance company Alfa-Garant, owned by Ukrprombank, bought 35% of shares in the Armenian Armbusinessbank at the price of 4 million US dollars.

The Latvian Orges Komercbank first made purchases of about 20% stakes in several Ukrainian companies, which made it eligible for a simplified procedure that let it buy 65% of AKB Legbank shares in October 2006 at the price of 25 million US dollars.

And at the end of 2006, two more purchase contracts were signed:

- The Polish Getin Holding purchased a 81.8% stake in AKB Prikarpatie (estimated price – 35 million US dollars);
- The Austrian Volksbank AG bought 98% of shares in Electron Bank (the contract price was 7 million US dollars).

On February 7, 2007, the Swedish bank Swedbank negotiated a deal to buy 100% of TAS-Komercbank and TAS-Investbank and finalized it in July for the price of 135 million US dollars.

In May 2007, the Greek Piraeus Bank bought 78% of shares in the Ukrainian International Commerce Bank for around 58.56 million US dollars.

In the subsequent month, Savings Bank of Russia took over 100% of Bank NRB shares; the price is believed to have been between 100 and 140 million US dollars<sup>5</sup>.

Thus, it could be said that mergers and acquisitions are have accelerated in Ukraine. Two stages can be distinguished in this process:

1. Consolidations occur, but mostly involve domestic banks (1999-2005).

---

<sup>5</sup> Based on information from [www.nbj.ru](http://www.nbj.ru), retrieved on March 15, 2011.



2. Increased foreign investors' activity focused on buying Ukrainian banks (2006-2007). In 2005, there were 23 banks with foreign capital, whereas in June 2007 – there were 42, 17 of which were wholly foreign-owned, standing for 30% of the whole Ukrainian banking sector.

These facts illustrate the ongoing of foreign capital in the Ukrainian banking sector and bring attention to the low competitiveness of Ukrainian banks. One of the possible solutions could be to enlarge the potential of domestic banks through mergers and acquisitions among them. Such processes could be stimulated by the National Bank of Ukraine (NBU), which has the requisite powers, and by the national legislature through amendments to the regulations governing consolidations.

Let us analyze the performance of banks with foreign capital against the Ukrainian bank sector as a whole (cf. Table 2)<sup>6</sup>.

Table 2. Basic indicators for banks with foreign capital

Indicator	On 1 Jan 2006		On 1 Apr 2006		Growth rate in 1 <sup>st</sup> quarter of 2006 (%)	
	hryvnia millions	% of bank sector	hryvnia millions	% of bank sector	Overall in bank system	Banks with foreign capital
Regulative capital	6,072.7	23.0	7,140.9	24.7	9.6	17.6
Total assets	53,471.1	24.0	58,037.7	24.5	6.4	8.5
Loans granted	37,988.6	24.3	44,223.9	25.4	11.4	16.4
Liabilities	46,619.0	24.7	50,083.8	25.0	6.4	7.4
Corporate deposits	14,731.0	24.1	14,779.8	24.7	(2.1)	0.3
Personal deposits	15,807.3	21.8	17,309.4	22.5	6.0	9.3
Profit	428.4	19.7	247.0	32.1	–	–

Source: based on statistics from [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua), retrieved on March 15, 2011.

Table 2 permits certain conclusions. During the 1st quarter of 2006, the liabilities of banks with foreign capital rose by 3,464.8 million hryvnia to reach 50,083.8 million hryvnia on April 1, which represented 25% of all the Ukrainian banks' liabilities. They were attributable mostly to deposits from individuals, which accounted for 34.6% of these banks' liabilities (38.4% throughout the sector), while funds deposited by businesses – for 29% (29.9% being the sector average), and short-term deposits from other banks and inter-bank loans – for 18.5% (overall 15.4% in the sector).

<sup>6</sup> Based on statistics from [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua), retrieved on March 15, 2011.

In the 1st quarter of 2006, banks with foreign capital increased their assets by 4,566.6 million hryvnia to 58,037.7 million reported in April 2006, which corresponded to 24.5% of assets in the whole banking sector. Banks with foreign participation were characterized by a better assets structure than the sector as a whole, boasting a lower proportion of such non-profitable assets as basic devices, intangibles, or receivables. The share of high-liquidity assets was also higher in foreign-owned banks than the sector average (14.8% compared to 13.8%)<sup>7</sup>.

On April 1, 2006, banks with foreign capital represented 16% of the total number of banks, but they, at the same time, granted 25.4% of all loans in Ukraine. Further, the quality of loans granted by banks with foreign capital was slightly better than the Ukrainian banking sector average: bad loans constituted 2.0% of their total loans (according to their balance sheets), compared to 2.2% in the whole sector. The share of non-performing or impaired loans (“negatively classified loans”) in the total volume of credit operations was on average much lower at foreign-held banks than in the sector as a whole (2.6% and 4.2%, respectively)<sup>8</sup>.

The profitability of banks with foreign capital was also higher than the sector average – they were making 32% of total income in the Ukrainian banking sector.

As can be seen, foreign capital occupies an increasingly important place in the Ukrainian banking system. Its expansion positively influences the development of the banking sector as a whole, enforcing competition among banks. Thus the main goal for Ukraine is to attract foreign capital into its banking system.

For a long time, discussions on the prospective opening of the national financial market to foreign bank branches were held at the level of national legislature. In the meantime, the structural transformation of the banking system undertaken a year and a half ago has made it possible to talk about a new reality and a new perspective – one of a banking system built around preference for foreign capital.

At the micro level it means, first of all, the amalgamation of such attractive segments as retail and mortgage lending or property development financing. At the macro level it means control over the energy, transport and communication sectors and over the development of transit systems. As a result, a system of external economic motivation focused on stimulating and satisfying demand for foreign products is emerging.

Looking at global banks’ mergers in Eastern Europe and their integration into the global financial system, it seems necessary to analyze this experience in order to define an optimal proportion of foreign capital in the Ukrainian banking system. Other countries’ experiences and the important role of banking for Ukraine’s economic growth should be taken into account.

<sup>7</sup> *Bank atlas 2001: Europeans infiltrate ranks of world’s biggest banks*, “Euromoney”, June 2001, pp. 140-170.

<sup>8</sup> The New Capital Adequacy Accord, BIS, Basel, January 2001.

Foreign banks' motivation for entry into Eastern and Central European countries has been chiefly to capture new markets and to harvest extra income. Similar strategies were pursued in the Czech Republic, Hungary and Poland. At the initial phase, their activity was concentrated on serving clients from the foreign investors' home countries. It means that foreign-owned banks supported, in the first place, foreign businesses, strengthening their presence in the host country and creating conditions for export of profits. Later on, the principal motivator for foreign banks was to exploit their competitive advantages. In Eastern and Central Europe, both the range and the use of available bank services are much lower than in developed economies. Therefore, a common consequence of a market opening is the so called "market skimming": large foreign banks, offering more sophisticated services, can easily attract the best clients and hence run lower risk, in this way making it difficult for their rivals to compete for market share.

Favorable regulations and weaker supervision, combined with liberal licensing policy and attractive privatization procedures, proved to be an enormously strong regulatory incentive for foreign banks to enter the region of Eastern and Central Europe.

Another motivator for banks to attempt expansion in East European markets is the desire to grow, as growth is the only effective protection against the loss of independence. This is true, in the first place, about middle-sized Western European banks that have not succeeded in expanding their operations in Western Europe due to tough competition and the scarcity of available resources.

Banks claiming the status of global financial intermediaries often try to establish their branches, subsidiaries, and other forms of presence, in different countries of the world, seeking to reap some of the benefits of operating in intensive business development zones.

The experiences of our neighbor Poland might be very relevant at the moment and therefore should be studied. Poland was one of the first post-communist countries to allow free access of foreign capital into its banking sector and to encourage its inflow in a variety of ways. Banking law was liberalized vis-à-vis the participation of foreign capital in the privatization of state banks. In the short-term, such a strategy had certain temporary advantages. The income from the sales of commercial banks, totaling 13.5 billion zloty in 1997-2001, was delivered to the state budget and could be used to meet public needs. Poland's financial system obtained real financial and organizational support, which helped resolve some current economic problems. But in long run, this development strategy for the banking sector has led to negative outcomes and strategic failures. As a result, a majority of banks in Poland are totally controlled by financial capital. Once this had happened, it was practically impossible to stop or reverse the process due to economic, legal and political constraints.

In Polish scientists' opinion, the main negative effects are:

1. The Polish national economy and the foreign capital entrenched in the banking sector have disparate strategic goals.
2. Diminished role of banks in boosting economic growth: in 1995-1998, bank assets went up by 111-118% relative to GDP; in 1999-2001, the ratio rose by 103-108% only; in 2002-2003, the dynamics were negative (a decrease by 0.5-7.3%)<sup>9</sup>.
3. Escalation of competitive tensions between domestic businesses and foreign capital.
4. Hampering the growth of credit activity backed by national capital.
5. No reduction in the cost of bank loans, the absence of long-term investments or significant improvement in the quality of credit portfolios.
6. While offering lower deposit rates aligned with Western European levels, banks with foreign capital have not attempted to reduce lending interest rates. As a result, their margin is much higher than in the EU.
7. Foreign banks do not engage in long-term lending, which could strengthen the competitive position of Polish companies and play a key role in the economy.

In the context of the above-mentioned negative effects of foreign banks' expansion in Poland's banking system, it should be noted that a post-crisis analysis of the financial systems of three Latin American countries (Argentina, Mexico and Brazil) indicates that the financial crisis has not really affected foreign banks' lending capacity. Being highly diversified, they are less vulnerable to shocks in the receiving country. On the contrary, they have enlarged their presence after the crisis by taking over troubled domestic banks. It seems that the stronger the foreign presence is in a country's banking sector, the less sensitive to local shocks and the less procyclical the banks become.

Thus, if the infiltration of foreign capital is regulated and controlled, the structure of the banking system improves, banks receive more stimuli to go out to international money markets, the dynamics of national money markets rise, the transmission mechanism of money-credit policy becomes more effective, and the interest rates go up.

The following considerations seem to be important for this process:

- the development of the foreign exchange market (allowing foreign banks to execute forward transactions and to trade in both directions on the same day);
- improvement of risk management at banks (use of hedging instruments, increasing lending in foreign currency to safe borrowers);

---

<sup>9</sup> Source: [www.kr-gazeta.kiev.ua](http://www.kr-gazeta.kiev.ua), retrieved on March 15, 2011.

- strengthening the role of monetary policy (development of the inter-bank market, strengthening the role of central bank interest rates, coordination of monetary and fiscal policies);
- foreign capital does not incur losses linked to a bank's informal obligations toward politicians and shadow structures;
- the expansion of foreign banks' presence is correlated with reduced margin for national banks. The fewer and lower barriers for foreign capital entry, the less margin is left to domestic banks; the greater their expenses on rising salaries, and the higher their managerial and organizational efficiency.

Western economists think that admission of foreign capital into the banking sector is more beneficial for countries where foreign capital presence is strong enough already. The influence on the national bank system unfolds in two stages, with a turning point between them, or “edge”, beyond which new banks' presence strongly reinforces the effect of foreign bank capital presence. The “edge” phenomenon is explained by the fact that in countries with low foreign bank capital presence, foreign banks are more focused on serving foreign clients than on competing with domestic banks.

Thus, considering other countries' experience, the emergence of a new economic environment in Ukraine with new opportunities, and new problems too, is to be expected.

Further stable growth of foreign capital participation in a national bank system is driven by the following objective needs:

- the future economy's monetarization and the absorption of additional money supply by the bank system. (If the current trend continues, in 2006-2010 money supply may grow more than 5 times, whereas bank regulative capital – 2.5 times only. This will lead to a twofold decrease vis-à-vis capital requirements – to 7.4%, which is far below the norm – and may result in a critical growth of credit risk throughout the economy)<sup>10</sup>;
- attracting foreign investments in an effort to catch up with neighboring Eastern European countries (today Ukraine receives less than 180 US dollars of foreign investments per capita, while the corresponding figure is more than 3,000 US dollars in the Czech Republic, 2,600 US dollars in Estonia, 2,400 US dollars in Hungary, and 1,200 US dollars in Poland);
- increasingly robust growth of financial markets;
- direct application of some modern bank technologies and bank management experience as a prerequisite for further institutionalization of the national financial system;
- strengthening competitiveness and supervised integrity in the global economic space;

---

<sup>10</sup> Source: [www.statsoft.ru](http://www.statsoft.ru), retrieved on March 15, 2011.

- increasing the stability of the banking system, i.e. its resilience and resistance to internal shocks;
- reducing corruption; legalization of salaries and an increase in social investments; improvement of deposit guarantee standards.

On other hand, there are some pre-conditions for the presence of banks with foreign capital and strengthening the attractiveness of a national market. These include:

- stability of national currency;
- dynamic growth of key macro-economic indicators and a corresponding improvement in the performance of banks;
- reasonable legislation on financial investments and banking activity;
- a modern system of state regulatory bodies;
- a well developed bank services market, modern bank infrastructure, and the availability of qualified personnel.

One needs to be aware of the downsides of the process, too. The threats and disadvantages of foreign banks' presence in Ukraine include:

1. As it has already been said, banks with foreign capital will pursue goals that may be inconsistent incompatible with a country's strategic social and economic objectives. The structural and institutional weakness of Ukraine's economy makes it likely for such discrepancies to arise and impinge on its growth potential. A sharp drop in the proportion of domestic capital can lead to a situation where some economy sectors might be stripped of access to credit facilities, since banks with foreign capital shareholders will always have a preference for investment in high-income and risk-free industries.

2. Admission of foreign capital into the banking sector is possible to the extent that control over the national banking system is maintained. It is a typical restriction imposed by major developed countries; some countries have even prohibited foreign capital inflow to the bank sector. This kind of move is not a violation of market rules in international cooperation, nor does it mean that that WTO's requirements are ignored. It is interesting that in 2000, when foreign banks in the USA had captured some 12% of bank assets, the US government immediately feared that foreign capital might be seizing control over the bank system<sup>11</sup>. There is some contradiction between consolidating the national banking system and attracting foreign investments. The examples of India and China, which are two of the world's three most attractive countries for investment, illustrate an approach whereby these priorities are combined: these countries are happy to receive foreign investments, but at the same time retain national ownership of all strategic infrastructural systems, including the bank system.

---

<sup>11</sup> *Bank atlas 2001: Europeans infiltrate ranks of world's biggest banks*, "Euromoney", June 2001, pp. 140-170.

3. There exists some danger of uncontrolled outflow of capital and money. The initial inflow of foreign capital through the setup of bank branches and through non-residents' purchases of stakes in domestic banks may eventually lead to an outflow of considerable resources, including profit transfers out of the host country.

4. The problem of foreign bank branches in Ukraine has a central place in the context of foreign bank capital inflow. Permission foreign banks to open branches and enter the domestic bank services market is among the terms of the WTO membership. But the legal status of this market participant is special, because the activity of foreign bank branches is to a large degree governed by the laws of the country in which the parent bank is registered. When one realizes that the financial volume of foreign bank branches may be greater than the capital of many Ukrainian banks, and that the National Bank of Ukraine might not be able to fully control them, it becomes clear that the potential destabilizing influence of this factor could be significant. If the NBU's norms concerning mandatory reserves do not apply to foreign bank branches, then there is no way to regulate the monetary base and the money multiplier.

It is generally known that deposit safety standards are higher in foreign banks, which can lead to migration of deposits to foreign bank branches. On other hand, the formal branch status enables unsafe banks to infiltrate into Ukraine. Branches form part of their parent banks, having no independent legal status and, as a rule, no separate balance sheet. In general, foreign bank branches are subject to supervision by their home country regulator, however, each state may create its own rules for foreign banks. A branch's solubility is regulated by the headquarters, while its liquidity – by the host country's supervisory authorities. This is done through certain regulations, additional demands imposed by receiving countries, and financial and statistical reporting requirements. Many countries around the world insist on foreign bank branches complying with national deposit security schemes.

5. Foreign banks may choose to engage in speculative activities rather than provide a complete range of quality bank services. This was observed in Ukraine in the second half of the 1990s, when the primary intent behind some of the foreign banks' entry was to invest in Inner State Loan Obligations (ISLO). When the ISLO interest rates went down, bringing down the speculative income from these operations, some of the banks reduced their activity in the Ukrainian banking services market.

It is important to realize that the risks and potential negative effects relating to foreign banks' entry may undermine not only on the efficiency, but also the stability of the recipient country's banking system and its socio-economic growth in general.

It is not possible for a country and its banking sector to sustain dynamic growth, unless it defines a consistent development strategy for the banking system and

answers the question about its being a national or a mixed one, i.e. one based on assimilation of foreign capital. This cannot be done without building a model of the banking system and establishing mechanisms for its interaction with other national economy sectors.

Parallel to the definition and implementation of the banking system development strategy, a systemic decision should be made addressing the key questions concerning the optimization of foreign capital participation. Considering the situation in the Ukrainian bank sector and in other countries with significant foreign capital experience, some conclusions can be drawn.

Thus, participation of foreign bank capital in the banking system should be increased step by step, and it should be determined by favorable conditions within the bank sector, conceived as an adequate level of development, and the growing health and competitiveness of national bank capital. Emphasis should be placed on further development of state-controlled banks which are specialized in resolving strategic social, structural and economic problems (Oschadbank, Eximbank, Bank of Reconstruction and Development). A normative legal basis governing the activities of foreign banks in Ukraine should be put in place; certain rules should be laid down for the sale of banks with national capital to foreign owners.

The presence of foreign bank capital is usually the strongest in regions and environments characterized by low levels of taxation and low concentration in the banking sector. Therefore, what Ukraine needs to do today is institute active measures aimed at increasing the concentration of domestic bank capital.

The pursuit of such measures will, in our opinion, help eliminate or minimize the negative effects of the growing participation of foreign capital in the banking system of Ukraine, while at the same time making the most of the benefits of its presence with a view to continued growth of the country's economy and strengthening the national money-credit market as well as the financial system in general.

## References

*Bank atlas 2001: Europeans infiltrate ranks of world's biggest banks*, "Euromoney", June 2001, pp. 140-170.

Honohan P., *Perverse Effects of a Ratings-Related Capital Adequacy System*, Word Bank, May 2000.

*The New Capital Adequacy Accord*, BIS, Basel, January 2001.

[www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

[www.uabanker.net](http://www.uabanker.net)

[www.uabankir.net](http://www.uabankir.net)

[www.nbj.ru](http://www.nbj.ru)

[www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua)

[www.kr-gazeta.kiev.ua](http://www.kr-gazeta.kiev.ua)

[www.statsoft.ru](http://www.statsoft.ru)



## **Ocena perspektyw w zakresie przyciągania kapitału zagranicznego na Ukrainę**

**Streszczenie.** Procesy integracji i globalizacji obejmują cały świat, a Ukraina pragnie integracji ze światową społecznością finansową. Ukraiński system bankowy należy do tych sektorów, które pierwsze doświadczyły intensywności procesów integracyjnych za sprawą ekspansji kapitału zagranicznego. To właśnie zagadnienie podjęto w niniejszym artykule.

Banki z udziałem kapitału zagranicznego działające na rynku ukraińskim wspierają rozwój krajowego systemu finansowego, przyciągają zagraniczne inwestycje i przyczyniają się do powiększenia zasobów. Istnieje jednak wiele zagrożeń. Banki ukraińskie nie są zdolne sprostać konkurencji, gdyż ich kapitały, aktywa i poziom aktywności są zbyt skromne. Obecność kapitału zagranicznego przejawia się najostrzej tam, gdzie poziom koncentracji sektora bankowego jest niski. W artykule rozważono pozytywne i negatywne strony obecności zagranicznego kapitału bankowego na Ukrainie. Z uwagi na te drugie Ukraina musi wdrożyć działania zmierzające do podniesienia stopnia koncentracji krajowego kapitału bankowego.

**Słowa kluczowe:** kapitał zagraniczny, system finansowy, inwestycje zagraniczne



**Sławomir Wiciak**

## **Funkcja podatków w gospodarce rynkowej – analiza krytyczna**

**Streszczenie.** Tematem niniejszego artykułu uczyniono zadania, jakie we współczesnej gospodarce rynkowej realizują podatki. Powszechnie określone są one funkcjami i mogą decydować o tym, jaką rolę w danej gospodarce pełni państwo. Dostarczają także władzy publicznej skutecznych narzędzi osiągnięcia celów gospodarczych i społecznych.

**Słowa kluczowe:** państwo, gospodarka, podatki

Celem niniejszego artykułu było wskazanie na to, jakie zadania we współczesnej gospodarce rynkowej realizują podatki. Znaczenie podatków w dużej mierze uzależnione jest od tego, jaką rolę w danej gospodarce przypisuje sobie państwo.

Zadania realizowane przez system podatkowy określone są powszechnie mianem funkcji<sup>1</sup>. Funkcje, które ma spełniać system podatkowy, przechodziły charakterystyczną ewolucję. Uświadomiła ona, że kształt systemu podatkowego wynikał przede wszystkim z warunków życia gospodarczego i społecznego, a w mniejszym stopniu uwzględniała poglądy i tezy doktryny podatkowej. Podatek spełniał zawsze funkcję finansowania wydatków publicznych. Jednakże

---

<sup>1</sup> S. Dolata, *Uwarunkowania i konsekwencje reformy systemu podatkowego*, w: *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, red. A. Pomorska, Wyd. UMCS, Lublin 2003, s. 51.

intencje prawodawcy układającego strukturę systemu podatkowego tak, by państwo otrzymywało regularnie i systematycznie dochód podatkowy, nie zawsze pokrywały się z następstwami podatku. Pojawiły się następstwa o charakterze gospodarczym i społecznym. Ich zakres był bardzo zróżnicowany i uzależniony głównie od uwarunkowań ekonomicznych, politycznych, moralnych, psychologicznych. Oznaczało to, że oprócz zamierzonych i oczekiwanych przez prawodawcę następstw fiskalnych (dochód podatkowy), kształtowały się takie następstwa, które nie były przez pracodawcę ani oczekiwane, ani zamierzone. Wynikały z samej natury i istoty opodatkowania. Potwierdzały, że każdy podatek przez fakt swojego istnienia wywołuje pewne skutki społeczne i pewne skutki gospodarcze w sposób obiektywny, tj. niezależny od woli prawodawcy<sup>2</sup>.

Początkowo podatki były podporządkowane jedynie funkcji fiskalnej. Doktryna liberalna traktowała je jako narzędzie neutralne, które nie powoduje zmian realnych wielkości gospodarczych<sup>3</sup>. Zmiana sposobu rozumienia zadań, jakie ma spełniać państwo, dokonywana była na podstawie prądów politycznych, społecznych i gospodarczych. Inne ujęcie funkcji państwa w sposób zasadniczy zmieniało też podejście do opodatkowania. Państwo początkowo bardzo ostrożnie, ale w miarę upływu czasu coraz bardziej systematycznie i wyraźnie zaczęło przechodzić od spełniania funkcji podstawowej (ochrona i bezpieczeństwo, ład i porządek w państwie) do prowadzenia aktywnej polityki na polu gospodarczym i społecznym. To z kolei ukazało problemy podatkowe w całkowicie nowym wymiarze. Stało się oczywiste, że co prawda w dziedzinie podatków nie kształtują się ogólne cele polityki państwa, ale podatki mogą dostarczyć państwu skutecznych narzędzi osiągnięcia zarówno celów gospodarczych, jak i społecznych<sup>4</sup>.

Aby odpowiedzieć na pytanie, jakie funkcje pełnią podatki w różnych systemach ustrojowych i gospodarczych, należy sporządzić ich katalog. Trzeba jednak stwierdzić, że brak w tym względzie zgodności w literaturze przedmiotu. Różnice nie tylko dotyczą poszczególnych funkcji, ale nawet ich liczby<sup>5</sup>.

Tradycyjnie wyodrębnia się funkcję fiskalną podatków i ich funkcje pozafiskalne<sup>6</sup>. Funkcja fiskalna opodatkowania była od wieków stale szeroko rozważana<sup>7</sup> dlatego, że podatki w pierwszej kolejności służą dostarczaniu dochodów

<sup>2</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2002, s. 205 i n.

<sup>3</sup> E. Małecka-Ziemińska, *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006, s. 16.

<sup>4</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, op. cit., s. 206.

<sup>5</sup> J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1995, nr 5, s. 2.

<sup>6</sup> E. Denek, J. Wierzbicki, J. Sobiech, J. Wolniak, *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa 1995, s. 97.

<sup>7</sup> N. Gajl, *Teorie podatkowe w świecie*, PWN, Warszawa 1992, s. 24.

budżetowi państwa. Przy analizie tej funkcji brane są pod uwagę takie cechy podatków, jak: wydajność, koszty poboru, pewność i równomierność wpływów budżetowych<sup>8</sup>. Jednocześnie należy pamiętać, że funkcja fiskalna jest jedną z najstarszych, jakie spełniają podatki<sup>9</sup>. Cel fiskalny był w przeszłości i nadal pozostaje podstawowym motywem nakładania podatków<sup>10</sup>. Przy okazji sformułowany został pogląd, że określenie „funkcja fiskalna” jest mylące, ponieważ pojęcie to obejmuje różne treści. Dlatego też w miejsce określenia „funkcja fiskalna” wprowadzono jako ekwiwalent – zwrot „funkcja dochodów”<sup>11</sup>. Wynika to m.in. z tego, że podstawowe zadanie podatków od czasów ich powstania nie zmieniło się: jest nim pokrycie zapotrzebowania państwa na dochód publiczny<sup>12</sup>. Zwłaszcza że poziom tych potrzeb wynosi już ponad 1/4 dochodu narodowego<sup>13</sup> (choć różnie się to kształtuje w różnych krajach). Uświadamia to, że zachodzi charakterystyczny związek pomiędzy potrzebami systemu finansów publicznych a systemem wydatków publicznych. Funkcja dochodowa nie może zdominować w całości treści systemu podatkowego. Oznacza to, że równoległe zwiększanie ciężaru podatkowego w podatkach przychodowych, dochodowych, majątkowych i konsumpcyjnych nie jest ani celowe, ani możliwe. Władza ustawodawcza nie ma całkowitej swobody w kształtowaniu zakresu dochodowej funkcji systemu podatkowego<sup>14</sup>. Ma to związek także z tym, że przy realizacji funkcji fiskalnej postuluje się jednocześnie, aby ściśle uzależniać dochody z podatków od niezbędnych potrzeb publicznych, zdolności dochodowej podatników, i unikać tym samym nadmiernego opodatkowania ponad te potrzeby i możliwości. W przeciwnym przypadku funkcja fiskalna podatków przeradza się w tzw. fiskalizm podatkowy, który – szczególnie w dłuższym okresie – przyczynić się może do spadku aktywności gospodarczej podmiotów i w konsekwencji do obniżenia dochodów publicznych<sup>15</sup>.

Jest to tym bardziej istotne, że zapotrzebowanie na stałe i systematyczne dochody podatkowe z reguły nie maleje, lecz wzrasta. Zadania państwa bowiem nie ulegają ograniczeniu, ale systematycznie się rozszerzają. Zmiana zakresu zadań powoduje wzrost fiskalnego nacisku. Ze względu na to, że dochodowa funkcja opodatkowania służyć ma przede wszystkim temu, by skutecznie

<sup>8</sup> H. Litwińczuk, *Prawo podatkowe podmiotów gospodarczych*, Wyd. KiK, Warszawa 1996, s. 12; H. Kuzińska, *Rola podatków pośrednich w Polsce*, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2002, s. 34.

<sup>9</sup> J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, op. cit., s. 3.

<sup>10</sup> M. Cieślakowski, S. Kańduła, I. Kijek, *Polski system podatkowy. Materiały do ćwiczeń i wykładów*, wyd. 3 zm., Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007, s. 38.

<sup>11</sup> J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej...*, s. 3.

<sup>12</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, op. cit., s. 206.

<sup>13</sup> J. Szalno-Koguc, *Reforma polskiego systemu podatkowego w latach 1990-1995 (założenia a realizacja)*, Wyd. UMCS, Lublin 2000, s. 21.

<sup>14</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, op. cit., s. 207.

<sup>15</sup> M. Cieślakowski, S. Kańduła, I. Kijek, *Polski system podatkowy...*, op. cit., s. 40.

finansować wydatki publiczne państwa, należy wyważyć wzajemne i przeciwstawne interesy, jakimi są: dobro publiczne i dobro prywatne. Należy więc tak kształtować treść systemu podatkowego, aby gwarantował równowagę między interesami publicznymi a prywatnymi przy realizacji funkcji fiskalnej (dochodowej). Pamiętać również trzeba, że pobór podatku zawsze ogranicza wolność podejmowania działalności gospodarczej i działalności zarobkowej, zawęża też pole prywatnego zaspokajania potrzeb<sup>16</sup>.

Z tego też powodu niemożliwe staje się uznanie za neutralną polityki podatkowej państwa. Tezy tej nie uda się obronić, zwłaszcza w sytuacji, gdy „neutralność podatkową” uznawaje się za czynnik, który, po pierwsze, nie powoduje dyskryminowania w związku z opodatkowaniem różnych podmiotów i przedmiotów, i po drugie, nie wpływa na decyzje gospodarcze<sup>17</sup>. Państwo, sięgając do dochodów różnych podmiotów, a następnie wydając z gromadzone środki finansowe, wpływa na gospodarkę bezpośrednio bądź pośrednio. Z zebranych przez państwo podatków wiele korzyści czerpie część podatników, realizując dostawy na rzecz państwa i świadcząc usługi dla władz publicznych<sup>18</sup>. Tezy o neutralności łatwo było bronić wówczas, gdy podatki stanowiły od kilku do kilkunastu procent PKB<sup>19</sup>. W obecnej sytuacji pogląd o neutralności polityki fiskalnej jest anachronizmem, a teza, że podatki nie będą zmieniać struktury dochodów w gospodarce nie do obronienia<sup>20</sup>.

W wiekach XIX i XX rola sektora publicznego wzrosła, a wraz z nią nastąpił wzrost wydatków publicznych. Wydatki te w głównej mierze są finansowane przez dochody budżetowe. Podstawowym źródłem zasilania budżetu są dochody podatkowe, których nie można łatwo zastąpić, a coraz częściej są niewystarczające dla zaspokojenia wszystkich potrzeb publicznych. Z drugiej strony, istotny jest problem dopuszczalnego zakresu i stopnia fiskalizmu podatkowego, które to zagadnienie w zasadzie sprowadza się do potrzeby rozważenia granic opodatkowania<sup>21</sup>. Zwłaszcza że istnieje pogląd, iż: „Dwa razy dwa w sprawach podatkowych nie zawsze wynosi cztery, czasami tylko jeden. Wysokie cła zachęcają do przemytu, tak jak wysokie podatki do uchylania się od nich”<sup>22</sup>. Bez wątplenia można uznać, że rozmiary podatków przejmowanych na rzecz budżetu mają swoje granice, które generalnie określa prawo Laffera.

<sup>16</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, op. cit., s. 209.

<sup>17</sup> Ibidem, s. 213.

<sup>18</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002, s. 292.

<sup>19</sup> A. Krajewska, *Podatki. Unia Europejska, Polska, kraje nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, s. 49.

<sup>20</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, op. cit., s. 292-293.

<sup>21</sup> J. Szolno-Koguc, *Reforma polskiego systemu podatkowego...*, op. cit., s. 30.

<sup>22</sup> A. Komar, *Systemy podatkowe krajów wspólnot europejskich*, PWE, Warszawa 1989, s. 33.

Nie ma uniwersalnego poziomu obciążeń fiskalnych. Sformułowano jedynie kryteria, których przekroczenie zagraża stabilności systemu finansowego i gospodarczego. Są to, poza wspomnianym już prawem Laffera:

- naruszenie źródła podatku, które zagraża jego trwałej wydajności,
- naruszenie podstawowych zasad opodatkowania, a szczególnie sprawiedliwości,
- naruszenie celów gospodarczych, a także stabilizacji poziomu cen, zniżenie poziomu zatrudnienia, zachwianie równowagi handlu zagranicznego i równomiernego wzrostu<sup>23</sup>.

Nie wyznaczono jednoznacznie granic opodatkowania, poza właściwie dwiema skrajnymi sytuacjami, a mianowicie, gdy w państwie brak jest podatków i gdy wynoszą one 100%. W obu tych przypadkach poziom dochodów budżetowych jest, czy może być, taki sam i wynosi zero. Dyskusje dotyczące tego jakże ważnego zagadnienia nie milkną. Mimo tego że granica opodatkowania jest sporna, przesuwała się ona w miarę upływu lat. Jeszcze w XIX w. ekonomia klasyczna określała tę granicę na poziomie mniej więcej 15% dochodu narodowego. Po II wojnie światowej granica ta została podwyższona do 40% tego dochodu<sup>24</sup>. Obecnie wskaźnik ten w krajach OECD kształtuje się na różnym poziomie. Na przykład w 1999 r. wahał się on od 16,8% w Meksyku do 52,2% w Szwecji<sup>25</sup>. Oznacza to, że granice opodatkowania, tak jak i źródła opodatkowania, są zależne od systemu gospodarczego, struktury gospodarki, koniunkturalnej sytuacji gospodarki, sposobu wykorzystania dochodów podatkowych. Nie są one stałe i niezmiennie, są natomiast mniej lub bardziej elastyczne.

Można wskazać na absolutne i względne granice opodatkowania. Absolutna granica opodatkowania jest w zasadzie znana. Wynika ona z prostej zależności: zarówno przychody budżetowe, jak i wydatki budżetowe są częścią produktu społecznego. Dlatego produkt społeczny zakreśla absolutną granicę opodatkowania.

Przedmiotem zainteresowania teorii i praktyki podatkowej są przede wszystkim względne granice opodatkowania. Wilhelm Gerloff uważa, że opodatkowanie napotyka granice już wówczas, gdy jego ciężar wpływa na zachowanie podatnika w taki sposób, że niweczy efekt opodatkowania bądź też wówczas, gdy opodatkowanie wywołuje następstwa, które są gospodarczo niepożądane. Problem względnych granic opodatkowania pojawia się zatem, gdy:

- ujawniają się tzw. paraliżujące efekty opodatkowania,
- wzrastający nacisk fiskalny uniemożliwia osiągnięcie oczekiwanych i zaplanowanych przez politykę podatkową dochodów budżetowych.

<sup>23</sup> J. Głuchowski, *Funkcje finansów w gospodarce rynkowej*, op. cit., s. 4.

<sup>24</sup> A. Ivánka, *Finanse i polityka finansowa państw kapitalistycznych*, PWG, Warszawa 1961, s. 103, za M. Cieślakowski, S. Kańduła, I. Kijak, *Polski system podatkowy...*, op. cit., s. 40.

<sup>25</sup> J. Czekaj, *Podatki w Polsce na tle krajów OECD*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2002, nr 4, s. 74.

Kiedy zachodzą powyższe przesłanki, można domniemywać, że system podatkowy zbliża się do względnych granic opodatkowania<sup>26</sup>.

Niezależnie jednak od wszystkiego pamiętać należy, że podatki były i nadal pozostają głównym źródłem dochodów publicznych, a funkcja fiskalna – czy dochodowa – realizująca określone zadania będzie nadal jedną z najważniejszych funkcji, jakie podatki muszą realizować.

Funkcja fiskalna może być odnoszona zarówno do pojedynczego podatku, jak i do ogółu podatków składających się na system podatkowy. Natomiast funkcje pozafiskalne podatków wyrażają się w wykorzystywaniu ich dla potrzeb oddziaływania przez państwo na życie gospodarcze i społeczne. Przypisywanie podatkowi funkcji pozafiskalnych zakłada nie tylko aktywną rolę państwa w gospodarce i życiu społecznym, ale także świadome i celowe wykorzystywanie podatków w pełnieniu tej roli. Funkcje pozafiskalne mogą być zasadniczo odnoszone do pojedynczego podatku, dlatego też mówi się o wielości działających różnokierunkowo funkcji pozafiskalnych podatków. Ocena łańcucha różnorakich skutków gospodarczych i społecznych opodatkowania jest wyjątkowo trudnym zagadnieniem<sup>27</sup>. Zaznaczyć przy tym należy, że zjawiska gospodarcze i społeczne nie podlegają wyłącznie wpływom podatkowym. Równocześnie oddziałują na nie także i inne czynniki natury finansowej (kredyty, cła, opłaty, poziom kursu waluty, dewizy). Dlatego w przypadku realizacji нефiskalnego celu opodatkowania nie można z całą pewnością orzec, że cel ten został osiągnięty tylko i wyłącznie dzięki oddziaływaniu systemu podatkowego.

Odróżnić należy postulat, jakim jest нефiskalny cel opodatkowania, od możliwości faktycznej realizacji tego postulatu. Podatkowi i systemowi podatkowemu nie można przypisywać w sposób przesadny zdolności realizacji zadań нефiskalnych. Utwierdzałoby to bowiem prawodawcę w przekonaniu o możliwości dowolnego wpływania na przebieg życia gospodarczego i społecznego. Zawsze należy pamiętać, że podatkowi trudno przypisać cechę neutralności. Wydaje się, że dotyczy to także realizowanych przez podatki funkcji нефiskalnych, zwłaszcza w części gospodarczej. Skutkiem tego jest reakcja obronna systemu społeczno-gospodarczego wyrażająca się poprzez różne formy zniekształcające lub całkowicie niweczzące zamierzone przez politykę podatkową cele нефiskalne<sup>28</sup>.

Z zagadnieniem funkcji нефiskalnych podatków wiąże się jeszcze inna kwestia, także dotycząca sfery społecznej, a mianowicie zasada sprawiedliwości czy równości. W teorii ekonomii wyodrębnia się dwa pojęcia: równości lub sprawiedliwości społecznej<sup>29</sup>. Postulat równego traktowania równych stanowi jednak tylko jeden z aspektów sprawiedliwości analizowanej w kontekście zasady

<sup>26</sup> A. Gomułowicz, *Granice fiskalizmu*, „Glosa” 1995, nr 1, s. 1.

<sup>27</sup> E. Denek i in., *Finanse publiczne*, op. cit., s. 97-98.

<sup>28</sup> A. Gomułowicz, G. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, op. cit., s. 209-213.

<sup>29</sup> A. Krajewska, *Podatki. Unia Europejska...*, op. cit., s. 50.



sprawiedliwości podatkowej. W literaturze przedmiotu jest on określany mianem sprawiedliwości poziomej. Jego zdolność nie jest zazwyczaj kwestionowana. Ze względu jednak na wskazane problemy, kierowanie się tą zasadą przy konstrukcji systemu podatkowego może – paradoksalnie – doprowadzić do niesprawiedliwości poziomej. Uwzględnianie różnych cech przy określaniu podobieństwa prowadzić może do znacznie zróżnicowanych wyników.

Drugim najczęściej analizowanym postulatem jest zasada sprawiedliwości pionowej. Uznawana jest ona za znacznie bardziej kontrowersyjną od pierwszej, ponieważ zakłada, że podatnicy w lepszej sytuacji powinni płacić wyższe podatki. Interpretacja tej zasady wymaga nie tylko zdefiniowania, jak należy rozumieć lepszą sytuację podatnika – może ona oznaczać po prostu wyższy dochód. Do rozstrzygnięcia pozostaje jeszcze inny problem – jak należy interpretować sformułowanie „wyższe podatki?”. Właśnie zasada sprawiedliwości pionowej powiązana jest bezpośrednio z redystrybucyjnymi właściwościami systemu podatkowego.

Interpretacja zasady sprawiedliwości pionowej stanowi konsekwencję koncepcji podatku. Dwie największe z nich to:

- koncepcja liberalna oraz
- koncepcja wspólnotowa.

Liberalna koncepcja opodatkowania zakłada ekwiwalentny charakter świadczeń podatkowych. W jej myśl podatek stanowi cenę płaconą za usługi świadczone przez państwo. Z perspektywy sprawiedliwości podatkowej konsekwencją ekwiwalentnego charakteru opodatkowania jest brak uzasadnienia dla ingerencji w rozkład dochodu.

Druga z wymienionych koncepcji – koncepcja wspólnotowa – uznaje podatek za wyraz solidarności społecznej. Zgodnie z nią wysokość podatku nie powinna być odzwierciedleniem tego, na ile podatnik korzysta z dóbr publicznych, ale tego, na ile jest on w stanie partycypować w kosztach utrzymania państwa, czyli tworzenia tych dóbr. W ten sposób za podstawę wymiaru podatku przyjmowana jest zdolność płatnicza<sup>30</sup>.

Ze sprawiedliwością podatkową wiąże się jeszcze jedna zależność, a mianowicie relacja pomiędzy efektywnością a sprawiedliwością. Podatek jest klinem wchodzącym między cenę dla producenta a cenę dla konsumenta, dlatego zawsze wywołuje on po jednej i drugiej stronie efekty dochodowe i najczęściej substytucyjne. Podatki więc, z jednej strony, prowadzą do alokacyjnej nieefektywności (producenci napotykają na rynku inne ceny niż konsumenci), z drugiej zaś, dzięki wpływom podatkowym państwo ma możliwość bardziej równomiernego, czyli bardziej sprawiedliwego w odczuciu społecznym podziału dochodu.

<sup>30</sup> M. Kośny, *Podatki a dobrobyt społeczny*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 67-72.

Podatki nie są obojętne ani względem alokacyjnej efektywności, ani względem dystrybucyjnej sprawiedliwości. Można nawet powiedzieć, że istnieje swego rodzaju zamiennosc pomiędzy celami alokacyjnej efektywności i redystrybucyjnej sprawiedliwości<sup>31</sup>. I dlatego analizując podatki, nie można abstrahować od ich skutków pozafiskalnych i ograniczać się jedynie do ich celu fiskalnego, który z reguły jest ich celem głównym, lecz nie jedynym.

W nauce finansów wyróżnia się cztery rodzaje funkcji pozafiskalnych:

- oddziaływanie na działalność gospodarczą i jej zrównoważony rozwój – funkcja stabilizacyjna (stymulacyjna, bodźcowa, interwencyjna, motywacyjna, zarządzająca),
- wpływ na alokację zasobów w gospodarce narodowej, na międzysektorowe rozmieszczenie czynników produkcji – funkcja alokacyjna,
- oddziaływanie na podział dochodu narodowego (korekta jego pierwotnego podziału) – funkcja redystrybucyjna,
- realizacja celów pozagospodarczych, przede wszystkim społecznych, które często mają bardzo ogólny charakter – funkcje: polityczna, informacyjna, kontrolna, społeczna, sygnalizacyjna, konfliktowa<sup>32</sup>.

Niezależnie od przedstawionego powyżej podziału należy stwierdzić, że funkcje podatkowe nie tworzą zamkniętego katalogu, a szczegółowe ich zestawy opierają się na cechach uznawanych za najważniejsze. Funkcje te mają charakter obiektywny i występują jako nieodłączny element podatków. Jednocześnie mają one charakter historyczny, ponieważ w różnych okresach różne z nich spełniały rolę wiodącą. Wreszcie zakres ich oddziaływania jest tym szerszy, im większy jest zasięg samych podatków<sup>33</sup>.

Niewątpliwie występują trudności z kwantyfikacją funkcji podatków. Trudne jest ustalenie struktury funkcji czy zakresu realizacji funkcji przez dany podatek lub system podatkowy, tym bardziej że zakres ten ulega zmianom w czasie. Jednakże możliwe jest niekwantytatywne wskazanie zakresu realizacji wymienio-

<sup>31</sup> F. Grądalski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2006, s. 40-43.

<sup>32</sup> Por. N. Gajl, *Teorie podatkowe w świetle*, op. cit., s. 124 i n.; J. Szolno-Koguc, *Reforma polskiego systemu podatkowego...*, op. cit., s. 22 i n.; K. Nizioł, *Prawne aspekty polityki podatkowej*, Difin, Warszawa 2007, s. 103-107; E. Denek i in., *Finanse publiczne*, op. cit., s. 98; R. Gwiazdowski, *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*, Wyd. UW, Warszawa 2007, s. 157; A. Krajewska, *Podatki. Unia Europejska...*, op. cit., s. 50-55; J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, op. cit., s. 1-5; J. Głuchowski, *Polskie prawo podatkowe*, wyd. 4 zm., Wyd. LexisNexis, Warszawa 2006, s. 18-20; J. Głuchowski, *Wstęp do skarbowości*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1997, s. 55 i n.; H. Kuzińska, *Rola podatków pośrednich w Polsce*, op. cit., s. 53 i n.; M. Cieślakowski, S. Kańduła, I. Kijak, *Polski system podatkowy...*, op. cit., s. 40-46.

<sup>33</sup> J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, op. cit., s. 2.

nych funkcji przez podatki wchodzące w skład systemu podatkowego. Rozkład i zakres realizacji funkcji podatków prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Niekwantytatywne ujęcie zakresu realizacji wybranych funkcji podatków

Podatek	Funkcje					
	fiskalna	redystrybucyjna	stabilizacyjna	stymulacyjna	kontrolna	społeczna
Dochodowy od osób fizycznych	*****	*****	*****	*****	*****	*****
Dochodowy od osób prawnych	*****	****	*****	*****	*****	**
Od spadków i darowizn	*****	***	*	***	*****	***
Od nieruchomości	*****	****	**	**	****	***
Od środków transportowych	***	***	*	**	**	*
Rolny	***	**	*	**	**	**
Leśny	**	*	*	**	**	*
Od psów	**	*	*	*	**	**
Od towarów i usług	*****	*****	*****	***	*****	***
Akcyzowy	*****	*****	****	**	*****	*
Od gier	****	***	*	*	***	*
Od czynności cywilnoprawnych	*****	**	*	**	****	*
Razem	49	38	28	30	44	25
Ordynacja podatkowa	*****	*	**	*	*****	***
Ogółem	54	39	30	31	49	28

Oznaczenia:

- \* – cecha jest niezauważalna
- \*\* – cecha występuje słabo
- \*\*\* – cecha występuje z przeciętnym natężeniem
- \*\*\*\* – cecha występuje intensywnie
- \*\*\*\*\* – cecha występuje bardzo intensywnie

Źródło: B. Nogalski, T. Falencikowski, *Przesłanki doskonalenia konstrukcji podatkowych w polskim systemie podatkowym*, w: *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, red. A. Pomorska, Wyd. UMCS, Lublin 2003, s. 31-32.

Na podstawie informacji wynikających z tabeli 1 można wskazać na to, że najpełniej jest realizowana funkcja fiskalna<sup>34</sup>. Zaznaczyć należy, że współcześnie dominuje inne, niż zaprezentowane w tabeli 1 ujęcie pozafiskalnych funkcji podatków, wyrażające się w wyodrębnieniu funkcji alokacyjnej, stabilizacyjnej i redystrybucyjnej<sup>35</sup>.

W ramach funkcji alokacyjnej podatki wykorzystywane są przez państwo do alokacji czynników produkcji (ziemi, surowców, kapitału, pracy) w tworzenie dóbr

<sup>34</sup> B. Nogalski, T. Falencikowski, *Przesłanki doskonalenia konstrukcji podatkowych w polskim systemie podatkowym*, w: *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, op. cit., s. 32.

<sup>35</sup> E. Denek i in., *Finanse publiczne*, op. cit., s. 98.

społecznych (publicznych, kolektywnych). Realizacja tej funkcji polega na przemieszczaniu czynników produkcji z sektora prywatnego do sektora publicznego, a następnie na ich podziale w ramach sektora publicznego. Podział tych zasobów między sektory odbywa się w ten sposób, że podmioty publiczne poprzez opodatkowanie sektora prywatnego ograniczają jego możliwości w wykorzystaniu czynników produkcji i tworzeniu dóbr prywatnych, a następnie za pomocą wydatków publicznych same dokonują alokacji tych zasobów zgodnie z własnymi zadaniami. Efektem tych działań jest zmiana struktury wytwarzanego dochodu narodowego. Coraz większą część dochodu narodowego wytwarza sektor publiczny<sup>36</sup>.

Funkcja stabilizacyjna polega na wykorzystaniu podatków do oddziaływania na koniunkturę w celu zapewnienia zrównoważonego wzrostu gospodarczego, zrównoważonego bilansu płatniczego i pełnego zatrudnienia. Podatki można zaliczyć zarówno do aktywnych, jak i pasywnych instrumentów polityki fiskalnej. Jeżeli w celu pobudzenia przedsiębiorczości, zwiększenia eksportu, przyspieszenia wzrostu gospodarczego i zwiększenia zatrudnienia rząd podejmuje decyzję o obniżeniu stawek podatku dochodowego lub wprowadza nowe, bardziej atrakcyjne ulgi inwestycyjne, eksportowe, ulgi związane z tworzeniem nowych miejsc pracy itp., oznacza to, że państwo sięga do arsenału aktywnych narzędzi oddziaływania na koniunkturę.

W okresie dobrej koniunktury ludzie zarabiają więcej i „przechodzą” do wyższych stawek podatkowych. Przekazują wówczas do budżetu większe podatki. Oznacza to, że relatywnemu zmniejszeniu ulegają dochody do dyspozycji, co chroni gospodarkę przed „przeegrzaniem” koniunktury. W warunkach recesji, gdy dochody ludności spadają, podatki są niższe, a tym samym w mniejszym stopniu ograniczony zostaje popyt konsumpcyjny. Konstrukcje podatkowe mają więc „wbudowaną” giętkość i dostosowują się do istniejącej koniunktury. Dla stabilizacyjnej funkcji podatków ważną rolę odgrywa ogólny poziom podatków. Im wyższe podatki, tym większymi dochodami dysponuje państwo, a więc także wyższe mogą być wydatki budżetowe. A właśnie za pomocą wydatków państwo może aktywnie walczyć z bezrobociem, prowadzić prace interwencyjne, inwestycje publiczne oraz pobudzać popyt efektywny przez podnoszenie wysokości zasiłków dla bezrobotnych i innych transferów socjalnych wypłacanych z budżetu państwa<sup>37</sup>.

Funkcja redystrybucyjna jest akceptowana w każdych warunkach społecznych i politycznych. Dzięki podatkom następuje redystrybucja dochodu i majątku narodowego między podatnikami a związkami publiczno-państwowymi. Zakres redystrybucji zależy od struktury gospodarki.

<sup>36</sup> M. Cieślakowski, S. Kańduła, I. Kijek, *Polski system podatkowy...*, op. cit., s. 41-42.

<sup>37</sup> A. Krajewska, *Podatki. Unia Europejska...*, op. cit., s. 52.

Dzięki temu, że podatki pozwalają przemieszczać środki finansowe do budżetu państwa, zabezpieczone jest pokrycie zadań społecznych, oświatowych czy obronnych. Podatki pozwalają jednocześnie regulować udział w dochodzie narodowym tych podmiotów, w stosunku do których państwo nie może posługiwać się innymi instrumentami, takimi jak cena czy płace. Uznano, że redystrybucja jest podstawową funkcją podatków, ponieważ mamy tu do czynienia z przesuwaniem części dochodu narodowego bądź też – w szczególnych wypadkach – majątku narodowego.

Redystrybucyjna funkcja podatku zależy w dużym stopniu od zakresu centralizacji i koncentracji gospodarki, a te wiążą się z kolei z zakresem i celami wydatków budżetowych.

Funkcja redystrybucyjna nie straciła na swej aktualności w gospodarce rynkowej. Realizując ją, państwo nie odwołuje się do korygowania zamożności poszczególnych obywateli czy poszczególnych sektorów gospodarki. W sytuacji, gdy obowiązuje m.in. progresywne opodatkowanie dochodów, podatek od towarów i usług, korekty takie są obiektywnym następstwem. Niezależnie od wszystkiego bezsprzeczne jest to, że zakres redystrybucji podatkowej powinien być ograniczony do takich rozmiarów, które są niezbędne dla pokrycia uzasadnionych potrzeb publicznych<sup>38</sup>.

Z omówionych powyżej zagadnień wynika niezbicie, że zadania, jakie we współczesnej gospodarce rynkowej mają do zrealizowania podatki, dotyczą praktycznie wszystkich tych dziedzin, które są decydujące dla gospodarki i społeczeństwa. Z tego powodu podatki są narzędziem, które ma wpływ na kształtowanie wielu elementów polityki gospodarczej. Spośród wszystkich funkcji podatków najważniejszą pozostaje funkcja dochodowa. Pozostałe funkcje tracą w stosunku do niej na swej ważności, co nie oznacza, że należy uznać je za mało ważne. Tak jak wskazano na wstępie niniejszego artykułu, wiele funkcji, jakie mogłyby realizować podatki, uzależnionych jest w pierwszej kolejności od tego, jaką rolę w życiu gospodarczym przypisuje sobie państwo: im większa jego aktywność i znaczenie, tym większe znaczenie poszczególnych funkcji podatków.

## Literatura

- Cieślakowski M., S. Kańduła, I. Kijek, *Polski system podatkowy. Materiały do ćwiczeń i wykładów*, wyd. 3 zm., Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Czekaj J., *Podatki w Polsce na tle krajów OECD*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2002, 4.
- Denek E., Wierzbicki J., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa 1995.
- Gajl N., *Teorie podatkowe w świecie*, PWN, Warszawa 1992.

<sup>38</sup> J. Głuchowski, *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, op. cit., s. 4.

- Głuchowski J., *Funkcje podatków w gospodarce rynkowej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1995, nr 5.
- Głuchowski J., *Wstęp do skarbowości*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1997.
- Głuchowski J., *Polskie prawo podatkowe*, wyd. 4 zm., Wyd. LexisNexis, Warszawa 2006.
- Gomułowicz A., *Granice fiskalizmu*, „Głosa” 1995, nr 1.
- Gomułowicz A., J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2002.
- Grądalski F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2006.
- Gwiazdowski R., *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*, Wyd. UW, Warszawa 2007.
- Ivánka A., *Finanse i polityka finansowa państw kapitalistycznych*, PWG, Warszawa 1961.
- Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, red. A. Pomorska, Wyd. UMCS, Lublin 2003.
- Komar A., *Systemy podatkowe krajów wspólnot europejskich*, PWE, Warszawa 1989.
- Komar A., *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 1995.
- Kośny M., *Podatki a dobrobyt społeczny*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Krajewska A., *Podatki. Unia Europejska, Polska, kraje nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004.
- Kuzińska H., *Rola podatków pośrednich w Polsce*, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2002.
- Litwińczuk H., *Prawo podatkowe podmiotów gospodarczych*, Wyd. KiK, Warszawa 1996.
- Małecka-Ziemińska E., *Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce okresu transformacji ustrojowej*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006.
- Nizioł K., *Prawne aspekty polityki podatkowej*, Difin, Warszawa 2007.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002.
- Szołno-Koguc J., *Reforma polskiego systemu podatkowego w latach 1990-1995 (założenia a realizacja)*, Wyd. UMCS, Lublin 2000.

## The Functions of Taxation in a Market-Based Economy

**Summary.** The paper focuses on the functions that taxation performs in present-day market-based economies. These functions will at the same time determine the role of state in a particular economy, since tax revenues provide public authorities with tools and resources that can be effectively used to pursue economic and social agendas.

**Keywords:** state, economy, taxes

**Dmitry Veremchuk**

## **The Evolution of Poland's Tax System as a Model for Ukraine's Tax Policy in the Context of Its Integration with the European Union**

**Summary.** The article defines conceptual principles for reforming Ukrainian tax policies toward better support for socio-economic growth during the country's integration with the European Union. Based on a comparative analysis of the experience of Poland and Ukraine in building European-type tax systems and shaping effective tax-based regulatory mechanisms for socio-economic processes, the author delineates the strategic aims and tactical measures of transformations in the field of taxation, describing these in the context of European integration.

**Keywords:** tax, tax system, economic integration

In the world economy, the last decades of the 20th century and the beginning of the 21st century were marked by overarching processes of international economic integration. These processes have played a key role in determining priorities at the current stage of economic internationalization by shaping global competition and influencing the interests of countries, regions, and the world at large. The development of any country depends on a favorable economic environment and on effective collaboration among economic structures and international or national institutions making up the contemporary global economic system. Therefore it is necessary for every country to focus on its gradual integration into the world economy, including the possibility of participation in regional associations.

In Western Europe, integration processes are built into the development strategies of most European countries as well as of those countries that seek to join

the European Union (EU), which helps harmonize the regulation of socio-economic processes. Being an effective instrument of state regulation, tax policy is especially important, as it is only through its successful implementation that it is possible to ensure the creation of a common market for goods, services, capital, technology and labor. Considering the fact that Ukraine has adopted integration with the EU as its strategic objective, and in order to develop adequate tax policies aligned with the Ukrainian economy's current requirements, it is necessary to observe the general trends in the design of tax systems across EU member states, and to explore the links between certain aspects of a country's economic development and the characteristics of its tax policy.

It is vital to study EU member states' experience with tax systems because they are based on common goals, the same principles of tax system design and a similar theoretical background, and because the professional standard of tax practices is high throughout the European Union. The experience of EU member countries in the field of taxation is highly relevant and time-proven.

We believe that research on these issues should set off from analyzing the Polish experience in tax policy design and implementation. Over the past 15 years, which were a period of systemic transformation tied to economic and political reforms, Poland enjoyed the EU strategic partner status. As of May 1, 2004, Poland is a fully-fledged member of the EU. For Ukraine, Poland is thus a role-model. Given the two countries' geographic neighborhood and the special character of their relations, we can be certain that both countries will be pursuing policies conducive to the development of mutual cooperation, including Ukraine's aspirations to European Union membership. It should be remembered that Poland was one of the first countries in the world that established diplomatic relations with Ukraine and recognized its independence.

Consequently, the Polish experience in tax system formation and its comparison with that of Ukraine will underpin the definition of theoretical principles and concepts on which to build an efficient tax policy for Ukraine during its integration with the EU.

In spite of the ongoing integration processes in Europe, the tax systems found in Poland and Ukraine still exhibit a number of unique national features.

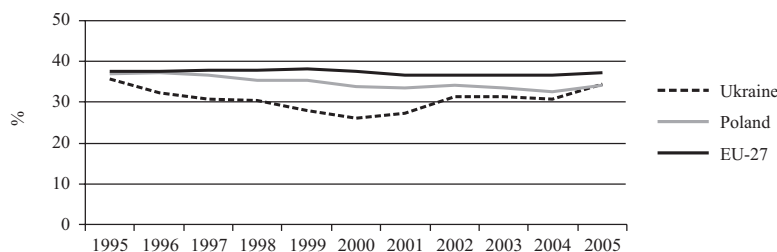
In international practice, a tax system and the level of taxation in a country can be described by a tax burden index. The index is the ratio between the total amount of taxes paid in a country (including obligatory social insurance contributions) and this country's GDP. Fig. 1 presents the trajectory of the tax burden index in Poland, Ukraine and the EU over the period 1995 through 2005.

In 2005, taxes represented 34.2% of Poland's GDP— 3.2% below the EU-27 average (37.4%). Compared to 1995, the tax burden in Poland did not change, although in 1996 the index began decreasing. The situation was somewhat different in Ukraine, where the tax burden fluctuated considerably over the period. Between 1995



and 2000, annual declines in the taxation level were observed (in 2000, the burden diminished by 9.7% to stand at 26.1%). Beginning from 2000, however, the ratio between Ukraine's taxes and GDP was rising steadily to approach the EU average and exceed Poland's index by 0.3% in 2005.

Figure 1. Dynamics of tax burden in Ukraine, Poland and in 27 member-states of the EU in 1995-2005 as a percentage of GDP

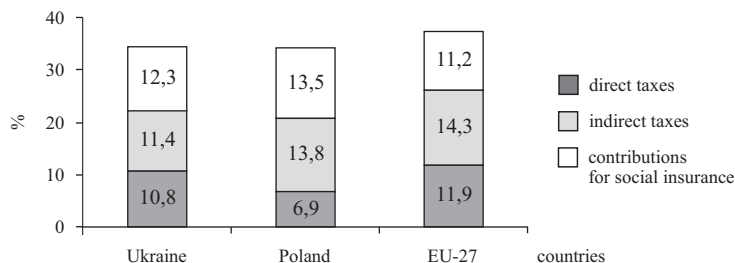


Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

As a result, at the end of the period the taxation levels in Poland and Ukraine were almost identical, both remaining below the EU average. This can be explained by the geographical principle which implies that peripheral countries tend to have lower taxes: Great Britain and Ireland, Portugal and Spain, Cyprus and Malta, the Baltic States and Poland, Slovakia and the new EU member states – Romania and Bulgaria – all have relatively low taxation levels, while in the countries of continental Europe (France, Luxemburg, Germany, Austria, Czech Republic, Hungary and Slovenia) taxes are, as a rule, higher relative to the GDP.

An important feature of tax systems in developed countries is their structure. We will begin our investigation by analyzing the correlations between direct taxes, indirect taxes and social insurance contributions. The structure of tax revenues in relation to GDP is shown in Fig. 2.

Figure 2. Structure of the tax burden in Ukraine, Poland and in EU-27 in 2005 as a percentage of GDP



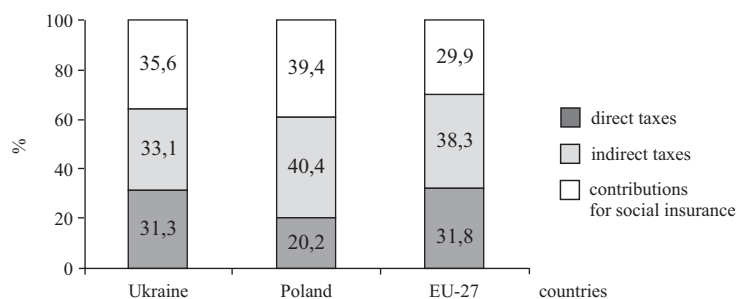
Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

In Poland, indirect taxes play a more important role than direct taxes, increasing the country's tax revenues almost twofold (13.8% of GDP compared to 6.9%). Revenues from indirect taxes approximately correspond to the EU-27 average, while the level of direct taxes is significantly lower. Tax revenues from indirect taxes represent about 6.9% of GDP, which corresponds to a half of the EU-27 average only (11.9% of GDP). The main reason for the low level of direct taxes in Poland is the shifting of burden from direct taxes to social insurance contributions which took place in 1999 in connection with a social insurance system reform. Social insurance contributions provide a similar proportion of state budget revenues as indirect taxes, equaling 13.5% of GDP – markedly above the EU-27 average (11.2%).

Looking at the structure of the tax burden in Ukraine, one should note the following: in Ukraine, revenues from direct taxes account for 10.8% of GDP, which is 3.9 more than in Poland, and 1.1% more than in EU-27. The level of indirect taxes is in Ukraine at 11.4% of GDP – lower than in Poland and in the EU. Social insurance contributions total 12.3% of GDP, which is lower than in Poland, and more than in EU-27.

Taxation levels across different groups of taxes in respective countries are shown in Fig. 3.

Figure 3. The structure of the general level of taxation in Ukraine, Poland and in EU-27 in 2005

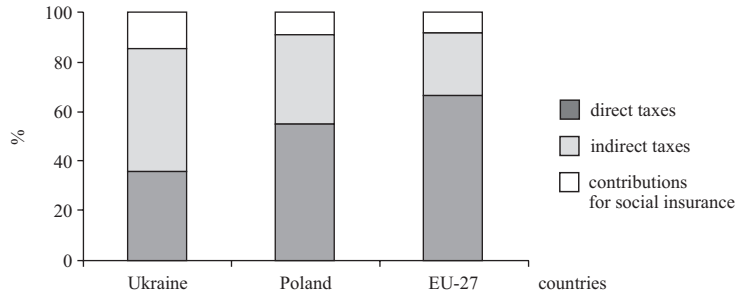


Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

Fig. 3 illustrates the fact that in Poland most revenues are derived from indirect taxes and social insurance contributions; direct taxation of individuals and corporations accounts for only 20.2% of all taxes collected. In Ukraine, budget revenues have the following structure: social insurance contributions provide 35.6%, indirect taxes – 33.1%, and direct taxes – 31.3%.

Direct taxes include personal income taxes, corporate taxes and other direct taxes. The structure of direct taxes and their main types in Ukraine, Poland and the EU at large is shown in Fig. 4.

Figure 4. Structure of direct taxes in Ukraine, Poland and EU-27 in 2005



Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

In Poland, personal income taxes account for 55% of all direct taxes, which is close to the EU level, while in Ukraine revenues from income taxation of individuals represent only 36.1% of direct taxes. The tax reform in Poland, which began in 1995, was aimed at eliminating tax loopholes and excessive privileges, as well as simplification of tax collection procedures. Since 1995, income tax rates have been reduced three times.

In 2007, three tax rates were used in Poland: 19%, 30% and 40%. The lowest income tax rate applied to most taxpayers; the income margin was set at 43,405 zloty (around 11,400 euro). A physical person's earnings in excess of 85,528 zloty (around 22,500 euro) were taxed at the highest rate of 40%. The 19% income tax rate was also applied to dividends and interest payments. A 10% tax was levied on the sales of real estate if the property was not resold within a five-year grace period since its acquisition.

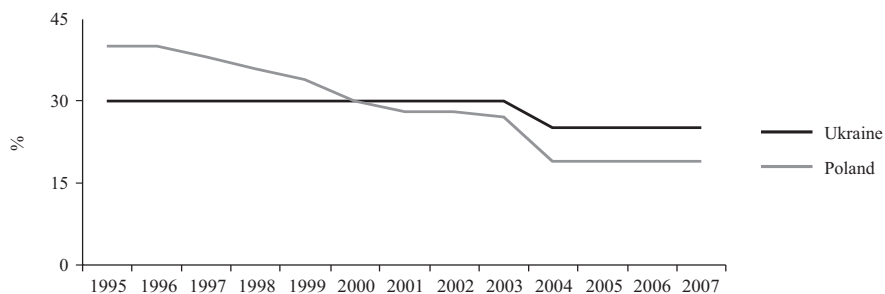
Polish legislation offers taxpayers a rich variety of tax credits and exemptions. For example, most taxpayers are entitled to a standard deduction of 572.54 zloty (approximately 150 euro). In addition, there are a number of expenditures that can reduce their gross earnings (social insurance contributions, funds donated to charitable and religious organizations, expenses incurred for Internet access, etc.). Obligatory health insurance payments, on the other hand, are deductible from the tax due. Besides, all employees may deduct 1302 zloty (approximately 340 euro) annually from their taxable income if it is received from one employer, or 1,953.23 zloty (approximately 5,151 euro) if their earnings are received from multiple employers. A further 1,627.56 zloty (approximately 430 euro) may be deducted by taxpayers who live outside the area where their employer is based.

While for an overwhelming majority of EU member-states including Poland the taxation of individuals is of paramount fiscal importance, Ukraine's present socio-economic condition does not allow the taxation of citizens' income to become an important source of tax revenues (see Fig. 4). The economic

slump and the following period of socio-economic transformation have brought Ukrainians' declared income down to a very modest level, with their salaries remaining its principal source. A personal income tax reform was carried out in 2004. Its goal was to do away with the progressive taxation of citizens' earnings. Thus, since 2004, Ukraine has had a single 15% rate of individual income tax. There are very few income tax exemptions, e.g. allowances for families' spending on education, health improvement, etc. At the same time, changes in personal income taxation in Ukraine included some progressive innovations. For example, a very low non-taxable minimum income was replaced by a social tax credit – a prototype of what has become a standard in EU countries. The tax base was increased due to taxation of interest on citizens' savings, proceeds from real estate transactions, and extra monetary benefits received by taxpayers from their employers, etc. However, a number of provisions contained in the Ukrainian Law "On the income tax of physical persons" need a subsequent detailed revision.

We believe that Ukraine should have retained some elements of progressive taxation of physical persons, which is characteristic of tax systems found in most EU countries. With the gradual increase of public welfare, a diversified approach to the taxation of different social groups will be increasingly important and should become a stimulating factor in the future.

Figure 5. Dynamics of rates of profit taxes from legal persons



Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

Since 1995, Poland has introduced a number of reforms in the area of corporate taxation. Over the last several years, the amount of profit taxes from legal persons equaled the level of income taxes from individuals. In particular, tax rates were gradually reduced to the level of 19% (Fig. 5). Some amendments were made in the tax law to adjust it to the EU regulations concerning direct taxes, for example, the EC Parent-Subsidiary Directive, the EC Merger Directive, and the Interest and Royalties Directive.

The Polish system of taxation of corporate income is a classical tax system: corporate earnings are taxed at the company level. At the moment of this writing, the rate of corporate income tax is 19% (see Fig. 5). Income tax on dividends and other revenues from participation in the profits of legal persons domiciled in Poland is also at 19%.

In an effort to ease the burden of corporate income taxation, 14 special economic zones (SEZ) were established in Poland and are supposed to operate until 2017. Since the adoption of the Law on state aid in 2001, new rules regarding tax incentives have been in force. Under the new Law, enterprises can choose among two forms of support: assistance in undertaking new investments and assistance in creating new jobs.

In Ukraine, taxation of corporate profits must be handled with special care, as it provides 49.2% of all tax revenues. Before 2004, the corporate income tax rate was at 30%. It was clearly unsuited to the difficult conditions of financial and economic activity faced by business enterprises. As a result, it was reduced to 25%. This step can be seen as one of the few positive developments in the transformation of Ukraine's tax system, especially if we consider the growth of tax revenues from 13.1 billion hryvnia in 2003 to 16 billion hryvnia (by 22.14%) in 2004. However, it should be pointed out that without certain adjustments to tax policy, achieving a high rate of economic growth is hardly possible.

Granting income tax privileges is a policy which effectively stimulates the growth of those branches of the economy which define Ukraine's position in the world trade as a raw material-producing country, while the numerous economic zones have become hotbeds of economic abuses. It demonstrates the necessity to re-orient the distribution of tax privileges from making inefficient decisions to a policy of promoting investments and hi-tech production, coupled with the introduction of techniques ensuring effective use of privileged tax instruments.

The system of local taxes and local tax collection in Ukraine requires urgent changes. Its structural improvement is associated with the abolition of compulsory payments and the gradual introduction of European standards. At this point, local taxes cannot yet be perceived as a financial basis for local authorities to implement their independent economic policy. In the current socio-economic conditions in Ukraine, it is necessary to concentrate essential powers in the hands of a strong central government. In some time, with subsequent democratization of the economic organization of society, the role of local taxes and tax collection will have to be modified to provide financial independence to local governments.

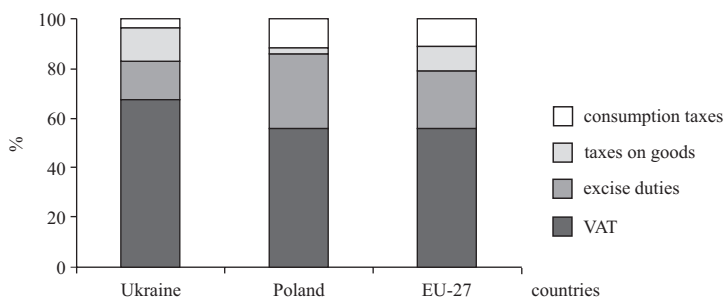
At the same time, Ukraine and Poland maintain relations with other countries which follow taxation standards developed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). This makes it possible to adapt Ukrainian legislation in the area of international taxation to the legislation of other countries. In order to avoid double taxation, Ukraine has signed 60 international

treaties with practically all states of the Commonwealth of Independent States (CIS), Europe, many countries of Asia, North and South America and a number of African countries. In compliance with OECD requirements, these agreements abide by the rule that business profits should be only taxed in the country in which a company's central office is located.

A special place in the tax system of Poland is held by the taxation of real estate (the introduction of this type of taxation is being actively discussed in Ukraine), which consists of three components: immovable property tax, agricultural tax, and forest tax (for the use of forest resources). The immovable property tax is imposed on both physical and legal persons. It must not exceed the rate of 0.51 zloty per 1 square meter for residential buildings and 17.31 zloty per 1 square meter in the case of commercial and industrial property.

Ukraine has no tradition of paying property taxes. Arguably, they will never play an important fiscal role, then (at least not in the near future). Moreover, any attempt to introduce property tax would encounter the problem of an insufficient tax base: the low levels of income in a majority of the population are not conducive to the emergence of a new class of property owners. It would also have a negative impact on the economic performance of most Ukrainian enterprises because of the additional tax burden threatening to even lead to bankruptcies. Therefore, if Ukraine is ever going to embrace property taxes, their introduction should be based on a carefully designed strategy, a preferential policy, and effective administrative procedures.

Figure 6. The structure of indirect taxes in Ukraine, Poland and EU-27 in 2005



Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

Indirect taxes include value-added tax (VAT), excise duties, taxes on goods, and consumption taxes. The structure of indirect taxes and their main types in Ukraine, Poland and in the EU are shown in Fig. 6.

The Polish system of indirect taxes (VAT and excise duties) is well adapted to the requirements of European legislation in terms of both types of tax and tax

rates. For example, Polish legislation specifies such VAT rates for different groups of goods and services that provide certain incentives for their production and consumption: the standard rate – 22%, the reduced rate – 7%, the super reduced rate – 3%, and the zero rate 0%. The standard rate applies to most goods and services. The zero rate is applied to export goods and services. If goods are delivered inside the EU, the tax rate is also 0%. The sales of dairy products, honey, horticulture products, fishing and forestry products, pharmaceuticals, and construction materials and services are taxed at the 7% rate. Health-care, educational and social services are exempt from VAT.

The Polish system of excise duties is particularly interesting. The excise tax is levied on the production, sales, export and import of excisable goods, as well as on intra-EU delivery of such goods. Excise covers oil products and synthetic fuel, electrical engineering equipment of general use, hunting weapons, alcohol and tobacco products, wine and beer, perfumes, electronic gambling machines, sail yachts and motor boats, passenger cars, furs, salt, and polyethylene packing.

Although Poland's achievements in designing modern legislation on indirect taxes are unquestionable, the EU demands that Poland increase VAT rates on certain products for children, building materials and basic services, and raise or introduce excise duty on fuels, cigarettes and other tobacco products. However, these increases will not be put in place automatically but they will involve negotiations and transitional periods. These include:

- the right to maintain, until the end of 2007, the reduced VAT rate (7%) on housing construction and repair work (construction materials not included);
- the ability to preserve, until the end of 2007, the zero VAT rate on books and specialist periodicals,
- the preservation, until the end of 2007, of the low rate of VAT (7%) on foods and groceries,
- a four-year transitional period for the use of the super low VAT rate (3%) on some agricultural products and agrarian services,
- a transitional period till 2008 for achieving the EU level of excise on cigarettes,
- a one-year technical transition period on the use of the zero rate of excise duty on ecological components and on the use of a reduced rate on ecological fuel.

Moreover, the European Union has prolonged the transitional periods for Poland for the introduction of minimum excise rates on fuel because of the introduction of a fuel tax in the EU. The transitional periods have the following duration: on diesel fuel – till 2012, on petrol containing no lead – till 2009, on black oil used for the heating of public buildings – till 2008, on coal and coke – till 2012, on different types of aviation fuel and fuel for sea vessels – till the end of

2006. Further, Poland is not required to introduce excise taxes on natural gas till 2014, unless the share of gas in the national consumption of energy exceeds 25%.

As far as the regulatory function of VAT is performed much worse by Ukraine's tax system than by its Polish counterpart. In Ukraine, only two rates (20% and 0%) are used, which deprives this tax of regulatory influence. The 20% VAT rate is a general rate applied to transactions involving the delivery of goods and services. The introduction of a zero rate 0% ensures the creation of favorable conditions for some types of goods and services. On the one hand, the advantage of having a single VAT rate is that it simplifies the mechanism of tax collection and that its impact on market pricing is neutral. On the other hand, it has an adverse effect on the ability to address social ills, since first-need goods are taxed at a universal rate, which effectively raises the tax burden for less affluent groups of the population.

The issue of VAT budgetary compensation is exacerbating at an appalling pace. It seems necessary to seek its solution through increased control over the country's exports, the introduction of temporary VAT accounts, and diverse forms of taxation, as well as by carefully studying the many available recommendations on a reduction of tax rates linked to their social impact and consequences for the government budget. There is a need to review privileged VAT taxation, first of all in the so called priority development territories. Growing fiscal efficiency of VAT, as well as of other taxes and payments, will contribute to the implementation of effective mechanisms to enforce the fulfillment of financial responsibilities by taxpayers.

In contrast to the countries of the European Union, including Poland, where specific excises play an important role as a source of budget revenues, receipts from excise duties in Ukraine have always been 2.5-4 times lower than from VAT. Judging by the level of excise collections, which are the most effective regulatory taxes, the average rates in Ukraine are lower than in the EU. That is indicative of a flawed tax system: in Ukraine, a high tax pressure does not restrict the production and consumption of unhealthy goods and services. Therefore, the possibility of using excise taxation as an instrument of GDP redistribution is still very limited. To this day, most revenues from excise duties come from alcohol and tobacco products.

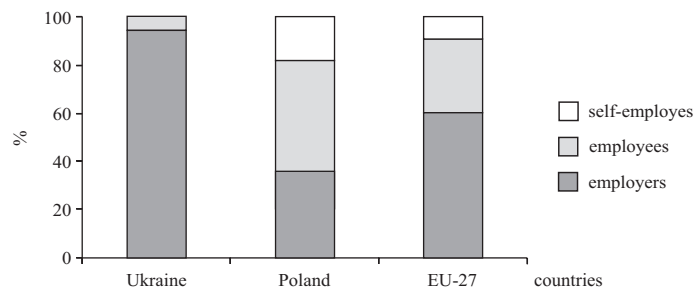
There are practically no consumers of goods for the elite. It should be added that the high costs of importing oil products are partly responsible for the minimal excise rates. This indicates once again that Ukraine has to achieve new levels of economic development and public welfare as a basis for the expansion of excise taxation and as a precondition for joining the European Union. Nevertheless, there exists some potential for increasing budget revenues through higher rates of excise duties on unhealthy and harmful alcohol and tobacco products, which are, after all, non-essential goods.



The customs and tariff policy in Ukraine should be evolving in two directions: the economically expedient use of import duties focused on protecting national producers, and the deployment of relevant measures aimed at restricting raw materials exports. There is an urgent need to introduce more efficient customs controls. The incorporation of such measures within the doctrine of Ukraine's socio-economic development would be instrumental in strengthening the position of national producers with a considerable share of added value in the cost of manufactured products, thus helping the country garner the benefits of its WTO membership. In some time, the mechanism would have to be replaced by foreign trade liberalization.

The structure of social insurance contributions in different groups of taxpayers in Ukraine, Poland and the EU is shown in Fig. 7.

Figure 7. The structure of contributions for social insurance and its main types in Ukraine, Poland and the EU in 2005



Source: Commission Services, Ukrainian State Committee of Statistics.

It is commonly known that high rates of contributions channeled into special government funds are not capable of galvanizing the financial and economic activity of enterprises. A sizeable share of contributions allotted to wages funds is included in the cost of production. This often forces enterprises to function on the verge of unprofitability, which inevitably has a negative impact on the expansion of their economic potential and investments. Therefore, it is necessary to study the experience of European countries, including Poland, in the area of taxation.

The system of social insurance contributions in Poland is quite versatile. Employers are obliged to withhold the following insurance premiums on their own behalf and on behalf of their employees: retirement insurance (19.52% paid in equal parts by the employer and the employee, that is 9.76% each), disability insurance (13% paid in equal parts by the employer and the employee, that is 6.5% each), sickness and maternity insurance (2.45% paid by the employee), and accident insurance (paid by the employer, the rate varies from 0.97 to 3.86%

depending on the industry and the number of staff employed by a specific business). Moreover, there is a compulsory health insurance contribution paid by all employees (9%). All this means that tax policy is guided by the overriding principle of supporting economic growth by balancing the interests of all market participants.

In Ukraine the system of obligatory social insurance is characterized by higher rates of contributions. For example, the general pension insurance rates are 33.2% for employers and 0.5-2% for employees, temporary disability insurance rates – 1.5% and 0.5-1% respectively, unemployment insurance rates – 1.3% and 0.5% respectively; accident insurance is paid by the employer only and the rate depends on the industry and the number of employees. Consequently, the distribution of the tax burden between the employer and the employee is in Ukraine approximately 11 to 1, while in Poland this ratio is roughly 1 to 2.

Important as it is to assist the development of social insurance, in Ukraine there has been no alternative so far to the gradual reduction of contributions to the special state funds. In the context of Ukraine's European integration, it might be advisable to move slowly toward having employees pay these premiums themselves through the introduction of a common social tax.

A distinctive feature of European tax systems is the use of special environmental taxes which provide an effective protection for the natural environment, and restrictive charges levied on the use of natural resources such as water and energy carriers (gas, electric power, coal, and diesel oil). The taxes are paid by both enterprises and individuals. Lower rates are charged: 1) for big volumes of consumption; 2) if alternative energy sources (wind, solar and bio-energies) are also used; 3) for reducing the consumption of energy (energy-saving technologies). In addition, taxpayers who are involved in the processing of waste products will get some of their tax back.

A major objective of tax policy in Poland is to stimulate the growth of small and medium-sized enterprises (SME), because the expansion of the SME sector is believed to have a positive effect on mitigating the unemployment problem. A number of favorable taxation schemes are available to small businesses and form an integral part of the modern taxation system in Poland. A simplified taxation and accounting scheme for small businesses has also been introduced in Ukraine. However, its operation is at the moment associated with massive abuses and fiscal losses rather than with a positive solution to macroeconomic goals.

It is evident that reforming the concessional taxation treatment of small businesses involves the creation of favorable conditions not for tax dodgers, but for efficient financial and economic activity. There are some interesting proposals regarding the collection of taxes in the form of diversified payments for a special patent – an analogue of the standard taxation method used worldwide for the so called “micro-businesses” – alongside the diversification of the single tax rate

with a gradual shift towards taxation of the difference between the profits and the cost of factors used in production.

The Ukrainian tax system lags behind its Polish counterpart vis-à-vis tax collection and the regulation of tax and customs relations. The organization of tax collection in Ukraine is unconsolidated, with much overlap between the functions of different agencies. The system is notorious for its uncontrollability and systematic abuses as well as for enormous expenses on tax reporting. Taxpayers are virtually independent of tax collectors. The latter do not provide services (whether informative, legal, consulting or organizational) required by the former. They are not liable for negligence and non-performance of their duties or for financial and moral damage caused to taxpayers.

The tax systems of Ukraine and Poland also differ in tax collection procedures. For example, in Poland there is a single methodology for accounting and tax reporting on the activity of enterprises and for assessing their financial performance. In Ukraine, there is a vague interpretation of gross expenses and gross profits which leads to lots of distortions and misrepresentations in tax reports and to concealing taxable income.

All areas of tax policy reforms must be consolidated at the legislative level. While Poland's social, political and socio-economic conditions make it possible to effectively regulate taxation via tax law, Ukraine still needs to codify clearly defined norms governing the payment of taxes and the mechanisms for implementing tax policy in general. The latter can be accomplished through the adoption of a common legislative act in the form of a tax code, which should contribute to harmonizing the relations between the state and the taxpayer.

Ukraine has created a tax system which, albeit structurally similar to that of Poland, has significant drawbacks and hampers the growth of businesses and consumer demand. The tax policy of Ukraine needs urgent systemic reforms in order to ease the tax burden, change the structure of tax revenues, improve the tax climate, optimize the fiscal and regulative functions of taxes, etc. It is also necessary to take into account the dynamic transformations taking place in the new European Union member states, which are Ukraine's main competitors in the world markets for goods and capitals. The considerable deformations existing in all spheres of socio-economic life in Ukraine make it imperative for the country to achieve a new level of macroeconomic development as a precondition for the EU accession and to enable Ukraine to reap the benefits of integration with the EU.

The comparative analysis of tax policies in Poland and Ukraine provides insights that make it clear that Ukraine needs to improve its tax policy in order to contribute to the country's social and economic growth. Tax harmonization entailed by the European integration strategy will definitely involve extensive scientific research and the discovery and introduction of new instruments for the regulation of the economy via relevant tax policies. The experiences of all EU

member states relating to tax system reforms should be carefully studied for arguments in favor or against the applicability of certain policies to the social, political and economic conditions of Ukraine.

### References

- European Commission, *Taxation trends in the of European Union*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2007.
- Вишне夫斯基 В.П., Веткин А.С., Вишневецкая Е.Н., *Налогообложение: теории, проблемы, решения*, ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, Донецк 2006.
- Институт Кон'юнктури і Цін Зовнішньої Торгівлі, *Польща: твій діловий партнер*, Warszawa 2004.
- Крисоватий А., Кошук Т., *Діалектика трансформації податкової політики України в контексті європейської інтеграції*, „Журнал європейської інтеграції” 2005, No. 4(2), pp. 185-202.
- Кабінет Міністрів України, *Концепція реформування податкової системи України*, 2007.
- Національна комісія з податкової реформи при Президентові України, *Стратегія податкової реформи*, 2006.

### **Ewolucja polskiego systemu podatkowego jako model dla normalizowania polityki podatkowej Ukrainy z Unią Europejską**

**Streszczenie.** W artykule zdefiniowano konceptualne ramy dla reformy ukraińskiej polityki podatkowej mającej na celu wsparcie rozwoju społeczno-gospodarczego kraju w warunkach jego integracji z Unią Europejską. Na podstawie porównawczej analizy doświadczeń Polski i Ukrainy w budowaniu systemu podatkowego europejskiego typu oraz kształtowaniu efektywnych mechanizmów regulacji procesów społeczno-gospodarczych za pomocą podatków opisano zmiany w dziedzinie opodatkowania w kontekście europejskiej integracji oraz pod kątem strategicznych celów i taktycznych środków.

**Słowa kluczowe:** podatek, system podatkowy, integracja gospodarcza

## **Część II**

# **Uwarunkowania polityczno-prawne**



**Maciej Banasik  
Danuta Czempik**

## **Korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia euro w Polsce – analiza teoretyczna i praktyczna na podstawie przeprowadzonych badań**

**Streszczenie.** Wstępując 1 maja 2004 r. do Unii Europejskiej, Polska zobowiązała się do przyjęcia euro. Termin jego przyjęcia nie został jednak określony. W opracowaniu przedstawiono od strony teoretycznej i praktycznej korzyści i zagrożenia dla Polski związane z wprowadzeniem wspólnej waluty. W części teoretycznej wykorzystano dorobek literatury w tym zakresie. Podstawową pozycją dotyczącą integracji walutowej jest praca Roberta A. Mundella *A Theory of Optimum Currency Areas*. Kolejno omówione zostały korzyści i koszty przystąpienia do unii walutowej. Dokonano ich podziału na mikro- i makroekonomiczne oraz długo- i krótkookresowe. W części praktycznej przedstawiono wyniki badań, które miały pokazać, jakie jest poparcie dla wprowadzenia euro w Polsce, jaki jest stan wiedzy Polaków na temat wspólnej waluty oraz jakie są wady i zalety wspólnej waluty z punktu widzenia przeciętnego obywatela. Badanie zostało przeprowadzone w listopadzie 2009 r. na terenie województwa śląskiego.

**Słowa kluczowe:** euro, unia walutowa, korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia wspólnej waluty

### **1. Wstęp**

Dnia 1 maja 2004 r. Polska wraz z dziewięcioma innymi państwami wstąpiła do Unii Europejskiej. Kolejnym etapem integracji będzie wejście do strefy euro. Uczestniczenie w Unii Gospodarczej i Walutowej oznaczałoby pełne włączenie polskiej gospodarki w strukturę jednolitego rynku. Ze względu na silne powiązania ekonomiczne krok ten wydaje się uzasadniony. Większość ekonomistów podziela ten pogląd. Społeczeństwo polskie z kolei do 2009 r. było podzielone pół na pół, z lekką przewagą tych, którzy byli za przyjęciem wspólnej

waluty europejskiej. W latach 2004-2008 poparcie dla euro kształtowało się między 40 a 50%. Rekordowo wysoki poziom poparcia został odnotowany w maju 2009 r. i wynosił 52%. We wrześniu 2009 r. odnotowano spadek do poziomu 45%. Jednak ostatni sondaż przeprowadzony w czerwcu 2010 r. przez Ipsos Observer<sup>1</sup> pokazuje, że tendencja się odwróciła. Liczba przeciwników euro w chwili obecnej wynosi aż 47% (wzrost o 4%), z kolei liczba zwolenników spadła do 38% (spadek o 5%). Co wpłynęło na tak drastyczne obniżenie się poparcia dla wprowadzenia euro w Polsce? Niewątpliwie wpływ na to miał przedłużający się kryzys ogólnoswiatowy, jak również ostatnio kryzys w samej strefie euro, który zapoczątkowany został w Grecji.

W związku z powyższym należałoby się zastanowić, kiedy Polska powinna wejść do strefy euro oraz jakie korzyści i zagrożenia z tego faktu mogą dla niej wynikać. Wspólna waluta może być dla Polski korzystna pod warunkiem, że nasz kraj będzie do jej wprowadzenia odpowiednio przygotowany. Chodzi tutaj m.in. o dostosowania prawne (np. zmiana Konstytucji), a przede wszystkim o spełnienie kryteriów konwergencji. Kryzys na rynkach finansowych oraz recesja u głównych partnerów handlowych może osłabić zdolność do czerpania przez Polskę korzyści z euro. Koszty wejścia do strefy euro na pewno byłyby niższe przy lepszej koniunkturze. Dlatego tak ważne jest wybranie najodpowiedniejszego momentu przyjęcia europejskiej waluty. Bardzo ważne wydaje się również staranne przygotowanie scenariusza wejścia do strefy euro oraz pełniejsze informowanie społeczeństwa o potencjalnych kosztach i korzyściach, aby uniknąć niepotrzebnych napięć społecznych.

Celem artykułu była analiza teoretyczna korzyści i zagrożeń wynikających z wprowadzenia euro oraz analiza praktyczna na podstawie przeprowadzonych badań sprawdzających opinie oraz wiedzę respondentów na temat wprowadzenia euro w Polsce.

## 2. Korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia euro – analiza teoretyczna

W literaturze znaleźć można wiele opracowań na temat korzyści i kosztów udziału w unii walutowej. Podstawową teorią w odniesieniu do integracji walutowej jest teoria optymalnych obszarów walutowych (*optimum currency areas*, OCA) opracowana przez Roberta A. Mundella<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Badanie przygotowane przez Ipsos dla Ministerstwa Finansów w czerwcu 2010 r. na reprezentatywnej próbie ogólnopolskiej, liczącej 1005 osób w wieku 15 lat i więcej.

<sup>2</sup> R.A. Mundell opublikował swoją koncepcję w 1961 r. w pracy *A Theory of Optimum Currency Areas* („American Economic Review” 1961, No. 51). Teoria ta definiuje warunki, od których spełnienia zależy podjęcie decyzji o wprowadzeniu przez dwa kraje wspólnej waluty.



Najczęściej prezentowane korzyści z udziału w unii walutowej to<sup>3</sup>:

**1. Redukcja kosztów transakcyjnych.** Wspólna waluta powoduje, że nie ma potrzeby dokonywania wymiany walut i ponoszenia związanych z tym kosztów. Również nie będzie trzeba ponosić kosztów zabezpieczenia kontraktów oraz aktywów i pasywów przed niepożądanymi efektami zmian kursowych. Redukcja kosztów transakcyjnych powinna prowadzić do wzrostu zyskowności przedsiębiorstw, spadku cen i rozwoju handlu.

**2. Eliminacja ryzyka kursowego.** Wyeliminowanie ryzyka kursowego powinno prowadzić do szybszego rozwoju handlu, a w konsekwencji do redukcji przeciętnych kosztów produkcji dzięki korzyściom skali produkcji, zwiększenia presji konkurencyjnej na rynku i poprawy mikroekonomicznej efektywności produkcji.

**3. Wzrost stabilności gospodarczej.** W przypadku krajów, które mają złe doświadczenia w zakresie stabilności pieniądza, członkostwo w UGW może spowodować wzrost zaufania i wiarygodności ich polityki makroekonomicznej. W dalszej kolejności powinno prowadzić do spadku oczekiwań inflacyjnych, wzrostu efektywności i zmniejszenia kosztów prowadzenia polityki makroekonomicznej. Przez koszt prowadzenia polityki makroekonomicznej rozumie się utratę potencjalnego tempa wzrostu PKB i wzrost bezrobocia, w związku z koniecznością prowadzenia działań stabilizacyjnych, głównie za pomocą narzędzi polityki pieniężnej. Im mniejsze jest zaufanie do prowadzonej polityki, tym ostrzejszych narzędzi musi używać bank centralny dla uzyskania pożądanego celu. Z drugiej strony, im mniej wiarygodna jest polityka pieniężna, tym bardziej kosztowne okazuje się dostosowanie przedsiębiorstw do niższej inflacji.

**4. Spadek stóp procentowych.** Niższy koszt kapitału wynika z niższej inflacji i oczekiwań inflacyjnych, większej konkurencji na rynku finansowym, lepszej alokacji kapitału w skali całej unii, mniejszych potrzeb pożyczkowych rządu, mniejszej premii płaconej przez rządy z tytułu braku zaufania i mniejszej skali przepływów finansowych o charakterze spekulacyjnym. Spadek stóp procentowych powoduje zwiększenie inwestycji, głównie długoterminowych.

**5. Mniejsza niepewność co do skali inflacji i zmiany relatywnych cen.** Niepewność co do kształtowania się przyszłych przychodów i zysków, która wynika z niepewności inflacyjnej, może powodować ograniczenie działalności inwestycyjnej przez przedsiębiorstwa. Spadek niepewności inflacyjnej powoduje usprawnienie działania mechanizmu cenowego w procesie alokacji czynników produkcji.

**6. Wzrost presji konkurencyjnej.** Stabilne ceny i wspólna waluta sprawiają, że wzrasta przejrzystość rynku, zwiększając w ten sposób siłę przetargową nabywcy w stosunku do sprzedawcy (np. zmniejszając niekorzystną dla klienta asymetrię informacji, która może powodować podejmowanie nieoptymalnych

<sup>3</sup> W.M. Orłowski, *Optymalna ścieżka do euro*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 15-16.

decyzji). Większa siła nabywcy przekłada się na silniejszą konkurencję rynkową, co z kolei zmusza przedsiębiorstwa do zwiększania efektywności.

**7. Szybszy wzrost gospodarczy.** Jest on głównie wynikiem zwiększonego zaufania, które prowadzi do wzrostu skłonności do oszczędzania i inwestowania, w połączeniu z tańszym kapitałem, bardziej konkurencyjnym rynkiem, lepszą alokacją czynników produkcji (głównie kapitału), ekspansją handlu i korzyściami ze skali produkcji.

**8. Korzyści z emitowania waluty światowej.** Gdy kraje tworzą unię walutową, wówczas jej waluta może mieć większe znaczenie w międzynarodowych stosunkach pieniężnych niż wszystkie pieniądze krajowe przed utworzeniem unii. W rezultacie wykorzystanie waluty poza unią może wzrosnąć. Jest to źródłem dodatkowych korzyści<sup>4</sup>. Obszar walutowy, który emituje światową walutę rezerwową, osiąga korzyści polegające na wzmocnieniu swojej pozycji przetargowej na rynku światowym i narzuceniu innym krajom rozliczania się w tej walucie (przerzuca w ten sposób ryzyko kursowe na partnerów handlowych). Czerpie również zyski z emisji pieniądza. Zysk z emisji zależy od jej skali. Jeżeli waluta obszaru jest używana powszechnie przez inne kraje jako waluta rezerwowa, jej emisja jest większa, niż wynikałoby to z potrzeb własnej gospodarki.

Koszty wynikające z przystąpienia kraju do unii walutowej są następujące:

**1. Rezygnacja z polityki pieniężnej i polityki kursu walutowego.** Unia ekonomiczna i monetarna nie straci możliwości zmiany swojego kursu walutowego względem reszty świata, implikuje natomiast rezygnację państw członkowskich z własnej polityki pieniężnej oraz z kursu walutowego jako instrumentu polityki gospodarczej. Oznacza to, że w przypadku wystąpienia szoków asymetrycznych kraje uczestniczące w unii nie będą mogły odwołać się do modyfikacji kursu walutowego. Ponadto przynależność do jednego obszaru walutowego może zmusić kraje o wysokim poziomie bezrobocia i niskim wzroście gospodarczym do rezygnacji z polityki ekspansywnej i do zaakceptowania wysokiego niepełnego zatrudnienia w krótkim okresie<sup>5</sup>.

**2. Rezygnacja z możliwości wyboru pożądanej mieszanki inflacji i bezrobocia.** Argument ten jest związany z koncepcją krzywej Philipsa i jest w dużej mierze historyczny, odrzucony przez współczesną makroekonomię. Zakłada się w tej koncepcji, że kraj może wybrać pomiędzy długookresową stopą inflacji a stopą bezrobocia, stosując odpowiednią politykę makroekonomiczną. Wyższa inflacja oznacza niższe bezrobocie i odwrotnie – utrzymywanie niskiej inflacji wiąże się z akceptacją wyższego bezrobocia<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> P. De Grauwe, *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003, s. 82.

<sup>5</sup> J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna. Historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 65.

<sup>6</sup> W zależności od kombinacji inflacji i bezrobocia mówimy o władzy „twardej” lub „miękkiej”. Władza, która większe znaczenie przywiązuje do bezrobocia, jest określana jako „miękką”

**3. Ryzyko asymetrycznych wstrząsów i wysokich kosztów dostosowawczych.** Koszt szoku asymetrycznego analizowany był w pracy R.A. Mundella i jest on nadal powszechnie uznawany za najsilniejszy argument dotyczący ryzyka związanego z przystąpieniem kraju do unii walutowej. Z szokiem asymetrycznym mamy do czynienia w sytuacji, gdy zjawiska negatywnie wpływające na tempo rozwoju i poziom bezrobocia w danym kraju nie dotyczą innych krajów unii walutowej. Może to być wynikiem wstrząsów o charakterze popytowym, oraz podażowym i dotyczyć zarówno kształtowania się sytuacji zewnętrznej (np. załamanie się handlu z partnerami gospodarczymi z krajów spoza unii walutowej), jak i wewnętrznej (np. odmienny niż w innych krajach unii walutowej przebieg wewnętrznego cyklu koniunkturalnego). W sytuacji prowadzenia własnej polityki pieniężnej i kursowej, kraj dotknięty szokiem asymetrycznym mógłby starać się dostosować je w sposób powodujący zmniejszenie, przynajmniej w krótkim okresie, problemów wynikających ze wstrząsu. W przypadku silnego wstrząsu zewnętrznego narzędziem służącym do tego celu mogłaby być dewaluacja, która w krótkim okresie ułatwiłaby przedsiębiorcom eksport na inne rynki. Odpowiedzią na pogorszenie się koniunktury i zwiększenie bezrobocia mogłoby być obniżenie krótkookresowych stóp procentowych. Powyższych działań jednakże na pewno nie podejmie wspólny bank centralny, jeżeli sytuacja gospodarcza pogorszyłaby się tylko w jednym kraju, a w pozostałych kształtowała inaczej. Takiemu krajowi pozostaje tylko dostosować się do nowej sytuacji poprzez wzrost konkurencyjności. Przy nieefektywnie działającym rynku pracy oznacza to wzrost bezrobocia<sup>7</sup>.

**4. Koszt spełnienia wymogów udziału w unii walutowej.** Koszt ten wynika z kryteriów makroekonomicznych, które muszą być spełnione przed wejściem do unii walutowej. W przypadku UGW są to kryteria konwergencji (ang. *convergence criteria*).

Korzyści i koszty wynikające z przystąpienia do unii walutowej możemy podzielić na makro- i mikroekonomiczne. **Korzyści makroekonomiczne** obejmują:

- rozwój powiązań handlowych i kapitałowych pomiędzy poszczególnymi podmiotami z krajów uczestniczących w UGW, co w konsekwencji przyczyni się do pełniejszej integracji krajów i lepszego wykorzystania możliwości rozwojowych,
- zwiększenie efektywności jednolitego rynku oraz zapewnienie stabilnej struktury makroekonomicznej spowodowane wprowadzeniem jednolitej waluty korzystnie wpłynie na wzrost gospodarczy i zatrudnienie w krajach UGW, ponieważ usunie dwie najważniejsze przeszkody, które hamowały

---

(*wet government*). Władza taka, by zredukować bezrobocie o jeden procent, jest w stanie zaakceptować wyższą inflację. Z kolei władza „twarda” (*hard-nosed government*) jest w stanie zaakceptować większy wzrost bezrobocia, w celu zredukowania inflacji o jeden punkt procentowy. Szerzej na ten temat patrz: P. De Grauwe, op. cit., s. 58-59.

<sup>7</sup> W.M. Orłowski, op. cit., s. 17.

wzrost gospodarczy w ostatnich latach: zamieszanie walutowe i konflikt między polityką budżetową a stabilnością cen będącą celem polityki pieniężnej<sup>8</sup>,

- stworzenie płynnego rynku finansowego oferującego dużo szerszą paletę możliwości inwestycyjnych, niż proponowane przez poszczególne rynki walutowe, spowoduje, że wzrośnie konkurencja pomiędzy poszczególnymi rynkami kapitałowymi, centrami finansowymi oraz między instytucjami finansowymi (np. bankami czy towarzystwami ubezpieczeniowymi).

**Korzyści mikroekonomiczne** stanowią:

- likwidacja kosztów transakcyjnych – korzystanie ze wspólnego pieniądza stwarza przedsiębiorstwom możliwość zredukowania kosztów działalności o koszty związane z wymianą jednej waluty na drugą,
- wyeliminowanie niepewności wynikającej ze zmienności kursów walut poszczególnych krajów członkowskich – niepewność taka wpływa na ograniczenie wzajemnego handlu, działa negatywnie na inne dziedziny międzynarodowej współpracy gospodarczej oraz jest niekorzystna dla rozwoju inwestycji,
- większa przejrzystość rynku ze względu na możliwość porównywania cen wyrażonych w jednej walucie, a nie w kilku – powinno to sprzyjać podejmowaniu optymalnych decyzji w kwestii wyboru miejsca sprzedaży i zakupu towarów i usług,
- możliwość posługiwania się stabilnym pieniądzem – w dłuższej perspektywie może to oznaczać relatywnie niższe koszty działalności gospodarczej; ukształtowanie się rozwiniętego rynku finansowego w ramach UGW spowoduje zwiększenie konkurencyjności, a to powinno zapewnić korzystniejsze warunki zdobywania środków finansowych i lokowania na nim nadwyżek finansowych.

Reasumując rozważania nad korzyściami wynikającymi z przyjęcia wspólnej waluty, można je ująć w czterech punktach:

- wspólna waluta obniża koszty transakcyjne, co stymuluje integrację gospodarczą w Europie,
- poprzez redukcję niepewności cenowej poprawia efektywność alokacyjną mechanizmu cenowego, co przyczynia się do wzrostu dobrobytu,
- zwiększa przejrzystość cen, co prowadzi do wzrostu konkurencji z korzyścią dla konsumentów,
- w przypadku awansu do pozycji waluty światowej spowoduje dodatkowe korzyści, które zostaną uzyskane w formie przychodów rządu oraz ekspansji rynków i instytucji finansowych unii walutowej<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> J. Borowiec, op. cit., s. 60.

<sup>9</sup> P. De Grauwe, op. cit., s. 87.

**Koszty makroekonomiczne** obejmują:

- rezygnację z polityki pieniężnej i polityki kursu walutowego,
- utratę dochodów z senioratu<sup>10</sup>,
- ryzyko asymetrycznych wstrząsów i wysokich kosztów dostosowawczych,
- koszt spełnienia kryteriów konwergencji przez dany kraj.

W przypadku **kosztów mikroekonomicznych** możemy mówić o wymiernych kosztach:

- adaptacji do nowej waluty systemów informatycznych oraz procesów operacyjnych,
- szkoleń pracowników oraz partnerów biznesowych,
- adaptacji urzędów posługujących się gotówką (bankomaty, automaty do sprzedaży towarów itd.)<sup>11</sup>,
- wywołanych wzrostem cen będącym efektem zaokrąglenia „w górę”.

Korzyści i koszty mogą zostać również przedstawione w ujęciu czasowym – tzn. w krótkim i długim okresie (tab. 1).

Tabela 1. Korzyści i koszty utworzenia unii monetarnej w krótkim i długim okresie

	Korzyści	Koszty
Krótki okres	<ul style="list-style-type: none"> <li>– eliminacja transakcyjnych kosztów wymiany walut,</li> <li>– zanik ryzyka kursowego w rozliczeniach między krajami członkowskimi,</li> <li>– zmniejszenie wartości rezerw walutowych niezbędnych do obsługi obrotów z zagranicą.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wzrost bezrobocia wynikający z wystąpienia asymetrycznych szoków gospodarczych, który może się przełożyć na wzrost inflacji i obniżenie tempa wzrostu PKB,</li> <li>– koszty dostosowawcze poniesione przez podmioty gospodarcze,</li> <li>– wzrost cen będący efektem zaokrąglenia „w górę”.</li> </ul>
Długi okres	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wzrost poziomu realnego PKB,</li> <li>– przejrzystość cen na rynku dóbr i usług oraz cen aktywów na rynkach finansowych,</li> <li>– utrzymywanie niskiej inflacji oraz niskiego poziomu stóp procentowych,</li> <li>– wzrost inwestycji,</li> <li>– szanse dla instytucji finansowych w sytuacji, gdy wspólna waluta stałaby się pieniądzem międzynarodowym.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– konieczność dostosowania gospodarek do kryteriów optymalnego obszaru walutowego,</li> <li>– brak możliwości obniżenia przez krajową politykę pieniężną wyższego poziomu inflacji wynikającego z szoków podażowych, możliwe jest działanie jedynie poprzez restrykcyjną politykę fiskalną, czego efektem może być długotrwale obniżenie się tempa wzrostu gospodarczego.</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Pszczółka, *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2006, s. 53-55; S. Bukowski, *Teoretyczne podstawy i realizacja unii monetarnej krajów członkowskich wspólnot europejskich. Szanse i zagrożenia dla Polski*, Wyd. PR, Radom 2003, s. 65-67; Ch.N. Chabot, *Understanding the Euro*, McGraw-Hill, New York 1999, s. 43, 52-53.

<sup>10</sup> Przez określenie „seniorat” rozumie się wykorzystanie przez rząd monopolu banku centralnego na tworzenie pieniądza jako środka powiększania dochodów realnych.

<sup>11</sup> K. Jakubiszyn, B. Karski, D. Rybińska, *Euro, nowa waluta*, Twigger, Warszawa 1999, s. 63-64.

Całkowita ocena kosztów i korzyści wynikających z przyjęcia europejskiej waluty musi obejmować wszystkie mikro- i makroekonomiczne koszty i korzyści. Bilans ten wypada różnie dla poszczególnych krajów, w zależności od stanu gospodarki i stosowanej polityki. Całkowity bilans netto utrudniają jednak powiązania pomiędzy gospodarkami poszczególnych państw oraz dynamiczny charakter uczestnictwa w UGW. Nie bez znaczenia jest też czynnik polityczny, który może dominować nad ekonomicznymi<sup>12</sup>.

### 3. Korzyści i zagrożenia wynikające z wprowadzenia euro w Polsce – prezentacja wyników badań

Nowa waluta od samego początku niosła za sobą wiele nadziei, ale i obaw. Wprowadzając wspólną walutę, państwa widziały wiele korzyści dla siebie, nie zapominając jednak o kosztach, które wiązały się z tym bardzo ważnym zarówno dla UGW, jak i całej Unii Europejskiej przedsięwzięciem. Od czasu wprowadzenia euro minęło już parę lat i w najbliższych latach Polska także planuje przystąpić do UGW. Oznacza to dla Polski rezygnację ze starej waluty, jaką jest złoty polski, i zamianę jej na nową walutę euro.

Badanie zostało przeprowadzone, by sprawdzić stosunek Polaków do europejskiej waluty, ponieważ wprowadzenie jej wiąże się z ogromnymi zmianami, zarówno dla gospodarki całego kraju, jak i społeczeństwa.

Celem głównym badania było sprawdzenie opinii oraz wiedzy Polaków na temat euro. Czy są oni za wprowadzeniem euro? Na jakim poziomie są posiadane przez ich informacje na temat korzyści i kosztów związanych z wejściem Polski do UGW oraz jak widzą swoją sytuację materialną po wprowadzeniu euro? Ponadto celem badania była identyfikacja stosunku ankietowanych do euro. Próba określenia, skąd ankietowani najczęściej czerpią informacje na ten temat, a także jak odbierają doświadczenia innych państw, które już posługują się wspólną europejską walutą. Badanie to powinno pozwolić na dokonanie oceny świadomości społeczeństwa w kwestiach związanych z wprowadzeniem w najbliższych latach euro w Polsce.

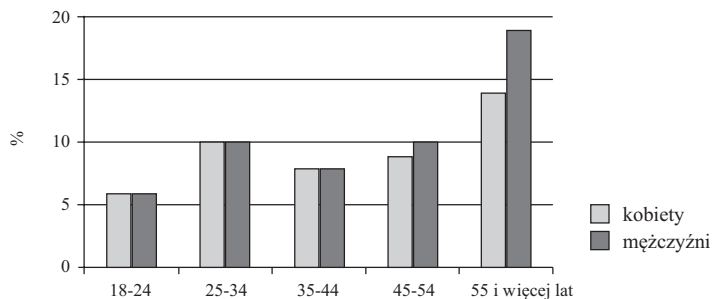
Ankieta została przeprowadzona na terenie województwa śląskiego w listopadzie 2009 r. Badaniu poddano 100 mieszkańców tego województwa. Zostało przeprowadzone w formie papierowej wśród osób, które dobrano w sposób celowy, z uwzględnieniem ich płci i wieku, spośród mieszkańców województwa śląskiego według stanu na rok 2007<sup>13</sup>. W badaniu udział wzięły 53 kobiety

<sup>12</sup> B.J. Cohen, *Beyond EMU: The Problem of Sustainability*, „Economics and Politics” 1993, No 5.

<sup>13</sup> GUS Urząd Statystyczny w Katowicach, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS\\_09w05\\_02.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS_09w05_02.pdf) [23.10.2009].

i 47 mężczyzn. Struktura wiekowa kobiet i mężczyzn biorących udział w badaniu została przedstawiona na wykresie 1.

Wykres 1. Struktura wiekowa kobiet i mężczyzn biorących udział w badaniu

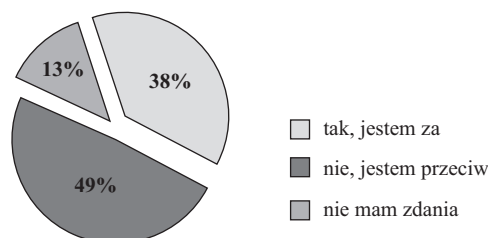


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: GUS Urząd Statystyczny w Katowicach, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS\\_09w05\\_02.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS_09w05_02.pdf) [23.10.2009].

Największą grupę respondentów stanowiły osoby w wieku powyżej 55 lat. Charakterystyczne dla tej grupy wiekowej jest również to, że zdecydowanie przeważały w niej kobiety. Kolejną liczną grupę stanowiły osoby w przedziale wiekowym 25-34 lata. W tej grupie wiekowej zostało przebadanych tyle samo mężczyzn, ile kobiet. Taka sytuacja wystąpiła również w dwóch innych grupach, a mianowicie w grupie wiekowej 18-24 oraz 35-44 lata. Trzecią co do wielkości grupę wiekową stanowili badani w wieku 45-55 lat. W tej grupie wiekowej stosunek kobiet i mężczyzn jest zbliżony do grup wcześniej omawianych, przewaga liczebna kobiet nad mężczyznami wynosi tylko 1 %.

Pierwszym pytaniem postawionym badanym, było pytanie o to, **czy ma być wprowadzone euro w Polsce**. Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość, bo aż 49% ankietowanych, jest przeciwna wprowadzeniu euro, 38% jest za wprowadzeniem euro, natomiast 13% ankietowanych nie ma zdania na ten temat. Sytuację tę obrazuje wykres 2.

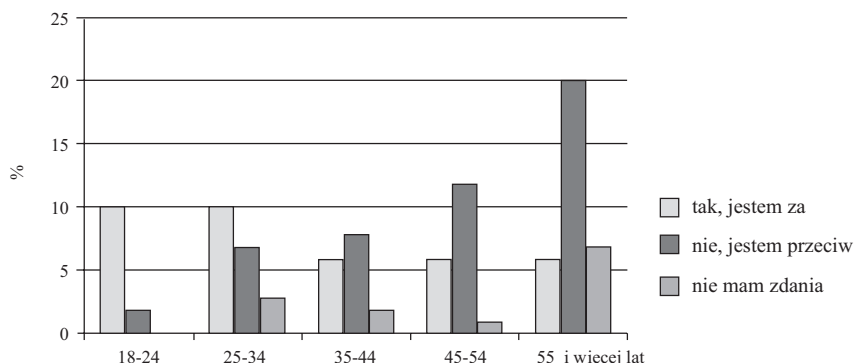
Wykres 2. Stosunek badanych do wprowadzenia euro w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie szerszej analizy tego pytania, przyjmując wiek za czynnik różnicujący, otrzymano wyniki, które przedstawia wykres 3.

Wykres 3. Stosunek badanych do wprowadzenia euro w Polsce ze względu na wiek



Źródło: opracowanie własne.

Jak widać na wykresie, najczęściej zwolenników wprowadzenia wspólnej europejskiej waluty znajduje się w dwóch pierwszych grupach wiekowych. Zarówno w pierwszej, jak i w drugiej jest to 10%. Zważywszy na to, że pierwsza grupa wiekowa stanowi tylko 12% wszystkich badanych, wynik 10% głosów za wprowadzeniem euro stanowi ogromną przewagę nad 2% głosów w tej grupie wiekowej, które były przeciw. Jeżeli chodzi o drugą grupę wiekową, to wynik 10% stanowi połowę głosów, pozostałe 7% jest przeciw wprowadzeniu euro, a 3% nie ma zdania na ten temat. W trzeciej grupie wiekowej 8% jest przeciwna, 6% jest za wprowadzeniem wspólnej waluty, a 2% nie ma zdania na ten temat. Widać więc wyraźnie, że tendencja już tutaj się odwróciła. W kolejnych grupach wiekowych jest podobnie. W czwartej grupie 12% jest przeciw, 6% za, 1% nie ma zdania. Ankietowani powyżej 55. roku życia udzielali następujących odpowiedzi: 20% jest przeciwna wprowadzeniu euro, 6% jest za wprowadzeniem europejskiej waluty, natomiast 7% nie ma zdania na ten temat. Na podstawie czynnika różnicującego, jakim w tym przypadku jest wiek, wyraźnie widać, że im starsi badani, tym bardziej sceptyczne nastawienie do wprowadzenia euro w Polsce.

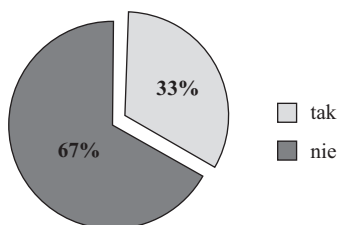
Kolejne pytanie dotyczyło tego, **czy ankietowani uważają się za dostatecznie poinformowanych na temat wprowadzenia europejskiej waluty.**

Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość ankietowanych uważa się za osoby niedostatecznie poinformowane na temat wprowadzenia euro w Polsce. Osoby, które uważają, że ich zasób wiedzy w tym zakresie jest zbyt mały i niewystarczający, stanowią 67% spośród badanych. Tylko 33%



ankietowanych oceniło swoją wiedzę w tym zakresie jako wystarczającą. Wyniki te przedstawia wykres 4.

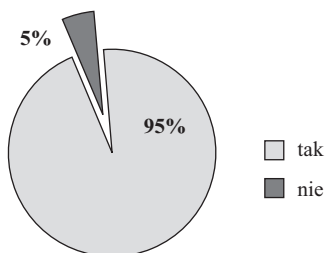
Wykres 4. Poziom wiedzy społeczeństwa na temat wprowadzenia euro w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Kolejny istotny problem poruszony w kwestionariuszu ankietowym odniósł się do opinii badanych mieszkańców województwa śląskiego w kwestii tego, **czy ich zdaniem w Polsce powinna zostać przeprowadzona szersza akcja informacyjna i reklamowa na temat wprowadzenia euro**. Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że niezależnie od wieku zdecydowana większość badanych mieszkańców województwa śląskiego jest za przeprowadzeniem kampanii społecznej, która zwiększyłaby poziom wiedzy społeczeństwa polskiego na tematy związane z wejściem Polski do UGW. Wyniki te są zobrazowane na wykresie 5.

Wykres 5. Stosunek ankietowanych do przeprowadzenia akcji informacyjnej i reklamowej na temat wprowadzenia euro w Polsce



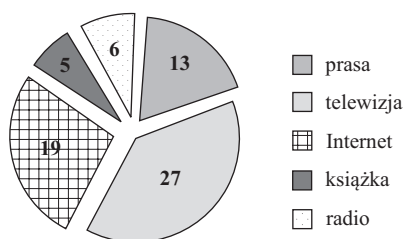
Źródło: pracowanie własne.

Z wykresu wynika, że aż 95% badanych jest za przeprowadzeniem kampanii informacyjnej i reklamowej. Tylko niewielka grupa – zaledwie 5% – respondentów uważa, że kampania taka nie jest potrzebna.

W kolejnym pytaniu ankietowani zaznaczali, **z jakich źródeł najczęściej czerpią wiedzę na temat wprowadzenia europejskiej waluty w Polsce**. Na to pytanie udzielały odpowiedzi tylko te osoby, które wcześniej odpowiedziały, że ich stan

wiedzy na temat wprowadzenia euro w Polsce jest wystarczający, a więc tylko 33%. W tym pytaniu ankietowani mogli zaznaczać od jednej do trzech odpowiedzi. Odpowiedzi zaznaczane przez ankietowanych są przedstawione na wykresie 6.

Wykres 6. Źródła, z których respondenci najczęściej czerpią informacje na temat wprowadzenia euro (liczbowo)

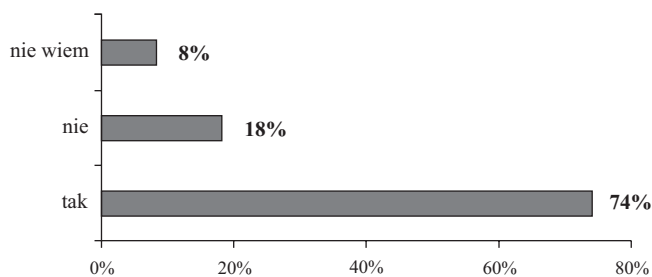


Źródło: opracowanie własne.

Ankietowani informacje na temat wprowadzenia euro w Polsce czerpią kolejno z następujących źródeł: telewizji – 27 osób, Internetu – 19, prasy – 13, radia – 6, książek – 5. Badani swoje informacje na temat wprowadzenia euro w Polsce uzyskują głównie, oglądając telewizję, ta pozycja w kwestionariuszu ankietowym była najczęściej zaznaczana. Następnie spora grupa osób posiadających wiedzę w tym zakresie zdobywa ją w Internecie. Najrzadziej zaznaczanymi odpowiedziami były radio i książka.

W kolejnym pytaniu zapytano respondentów, **czy uważają, że wprowadzenie euro w Polsce wpłynie na ich realne dochody**. Wykres 7 przedstawia, jak kształtowały się odpowiedzi na to pytanie.

Wykres 7. Wpływ wprowadzenia euro na realne dochody

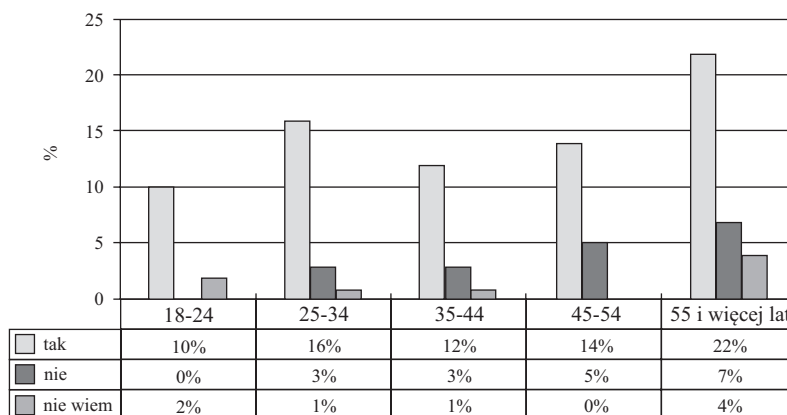


Źródło: opracowanie własne.

Jak widać na wykresie 7, aż 74% badanych uważa, że wprowadzenie euro w Polsce wpłynie na realne dochody. 18% uważa, że nie będzie to miało wpływu na realne dochody, a 8% nie potrafi odpowiedzieć, jaki wpływ ta sytuacja

będzie miała na realne dochody. Analizując to pytanie pod kątem czynnika różnicującego, jakim jest wiek, otrzymano wyniki, które zostały przedstawione na wykresie 8.

Wykres 8. Wpływ wprowadzenia euro na realne dochody ze względu na wiek



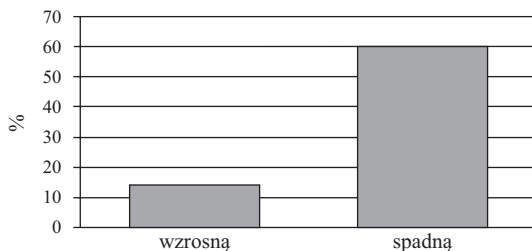
Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z wykresu, we wszystkich grupach wiekowych zdecydowaną większość stanowią ankietowani, którzy uważają, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na realne dochody. Tylko w pierwszej grupie wiekowej żaden z mieszkańców województwa śląskiego biorących udział w badaniu nie zaznaczył odpowiedzi, że wprowadzenie europejskiej waluty nie będzie miało wpływu na realne dochody. Zdecydowana większość badanych w tej grupie uważa, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na realne dochody. Natomiast 2% badanych w tej grupie nie potrafi ustosunkować się do tej kwestii. W pozostałych grupach wiekowych odpowiedzi są do siebie zbliżone. Jedyne w dwóch ostatnich grupach wiekowych kolejno 5 i 7% badanych sądzi, że euro nie wpłynie na realne dochody, a aż 4% osób z ostatniej grupy nie ma zdania na ten temat. Jediną grupą wiekową, w której wszyscy badani potrafili ustosunkować się do tego pytania, była grupa badanych w wieku 45-54 lata.

Na kolejne pytanie odpowiadały tylko osoby, które na poprzednie pytanie udzieliły odpowiedzi twierdzącej, czyli 74% ankietowanych. Osoby te zaznaczyły odpowiedzi na pytanie dotyczące tego, **czy – ich zdaniem – po wprowadzeniu euro w Polsce ich dochody wzrosną czy zmaleją.**

Z przeprowadzonych badań wynika, że zdecydowana większość badanych, bo aż 60%, uważa, że po wprowadzeniu euro spadną ich dochody realne. Tylko 14% spośród badanych mieszkańców województwa śląskiego jest zdania, że ich dochody realne wzrosną. Wyniki te przedstawia wykres 9.

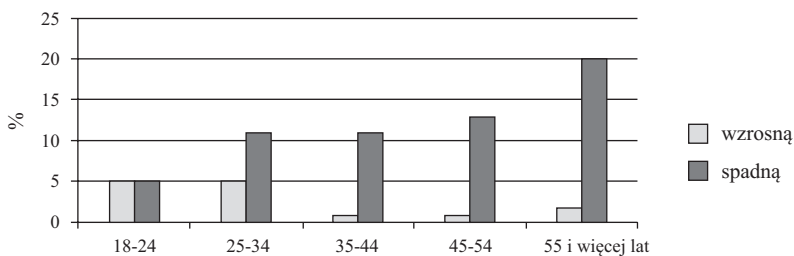
Wykres 9. Wpływ wprowadzenia euro na kształtowanie się realnych dochodów w opinii ankietowanych



Źródło: opracowanie własne.

W tym przypadku szczególną uwagę należy zwrócić na to, jak rozkładały się odpowiedzi, uwzględniając wiek badanych.

Wykres 10. Wpływ wprowadzenia euro na kształtowanie się realnych dochodów w opinii ankietowanych ze względu na wiek

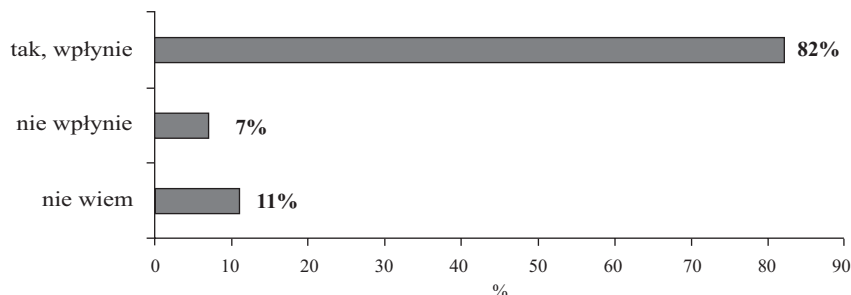


Źródło: opracowanie własne.

Patrząc na wykres 10, można stwierdzić, że tylko osoby z pierwszej grupy wiekowej mają podzielone zdanie na ten temat, ponieważ taki sam jest odsetek osób (5%), które uważają, że ich dochody realne wzrosną, jak i osób, które uważają, że ich dochody spadną. W kolejnych grupach wiekowych zdecydowanie większy procent stanowią osoby stwierdzające, że ich dochody spadną. Najbardziej pesymistycznie do tej kwestii nastawione są osoby z ostatnich trzech grup wiekowych. Aż 20% osób powyżej 55. roku życia uważa, że ich dochody realne spadną, tego zdania jest również 13% osób pomiędzy 45-54 rokiem życia i po 11% w grupach 35-44 oraz 25-34 lata. Tylko w drugiej grupie wiekowej (25-34 lata) 5% osób – podobnie jak miało to miejsce w pierwszej grupie wiekowej – uważa, że ich dochody wzrosną.

W punkcie siódmym ankietowani udzielali odpowiedzi na pytanie, **czy wprowadzenie euro będzie miało wpływ na ceny towarów i usług**, prezentuje to wykres 11.

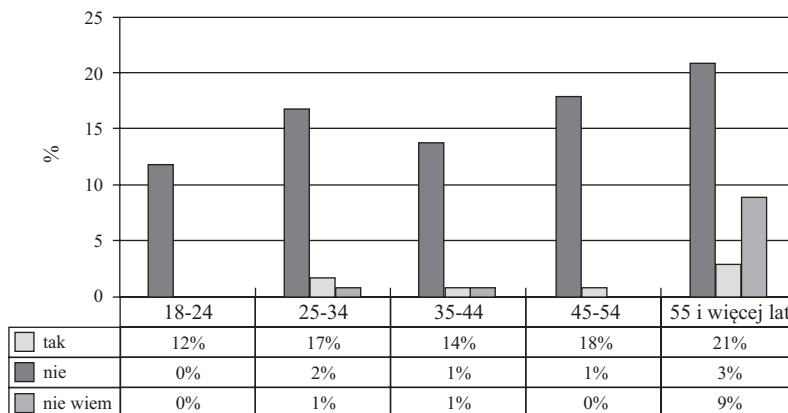
Wykres 11. Wpływ wprowadzenia euro na ceny towarów i usług



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonych badań uzyskujemy następujące informacje: spośród ankietowanych 82% uważa, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na ceny towarów i usług, tylko 7% wyraża pogląd, że fakt ten nie wpłynie na ceny, natomiast 11% badanych nie potrafi udzielić odpowiedzi na to pytanie. Biorąc pod uwagę wiek, odpowiedzi na to pytanie klasyfikowały się w sposób zobrazowany na wykresie 12.

Wykres 12. Wpływ wprowadzenia euro na ceny towarów i usług ze względu na wiek



Źródło: opracowanie własne.

Doskonale widać, że zdecydowana większość badanych ze wszystkich grup wiekowych uważa, iż wprowadzenie euro wpłynie na ceny towarów i usług. Tego zdania są wszyscy respondenci z pierwszej grupy wiekowej. W kolejnych trzech grupach wiekowych, także zdecydowana większość przychyliła się do tego stwierdzenia. Tylko niewielki procent badanych w tych trzech grupach jest zdania, że wprowadzenie euro nie będzie miało wpływu na ceny towarów i usług. Zaledwie

2% badanych z tych trzech grup nie potrafiło się ustosunkować do tego pytania. Sytuacja jest jednak inna w ostatniej grupie wiekowej, mianowicie wśród osób w wieku 55 lat i więcej. Oczywiście znaczna część ankietowanych z tej grupy również przychyliła się do stwierdzenia, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na zmianę cen towarów i usług. Jednak charakterystyczne dla tej grupy wiekowej, jest to, że aż 9% badanych nie ma żadnej wiedzy na ten temat.

Kolejne dwa pytania w ankiecie były pytaniami otwartymi. Dotyczyły one **zalet oraz wad wprowadzenia euro w Polsce**. Badani mogli wymienić po trzy odpowiedzi. Poniżej zaprezentowane zostały odpowiedzi ankietowanych na te dwa pytania, uszeregowane od najczęściej do najrzadziej podawanych.

Ankietowani wymieniali następujące **zalety wynikające z wprowadzenia euro** (odpowiedzi wyrażone są liczbowo):

- brak ryzyka kursowego – 46,
- waluta, którą posługuje się większa część Europy – 45,
- brak kosztów związanych z wymianą waluty w transakcjach z krajami strefy euro – 34,
- możliwość porównywania cen towarów i usług – 32,
- stabilna waluta – 27,
- wzrost zarobków – 14,
- ujednoczenie cen – 11,
- Polska stanie się krajem bardziej atrakcyjnym dla turystów z innych europejskich państw – 10,
- stabilna gospodarka – 8,
- ułatwienia w handlu zagranicznym – 8,
- spadek cen – 8,
- korzyści dla eksportu – 7,
- stabilizacja cen – 5,
- powrót Polaków z zagranicy – 5,
- wzrost konkurencji na rynku – 4,
- wyrównanie poziomu życia w stosunku do innych państw Unii Europejskiej – 3.

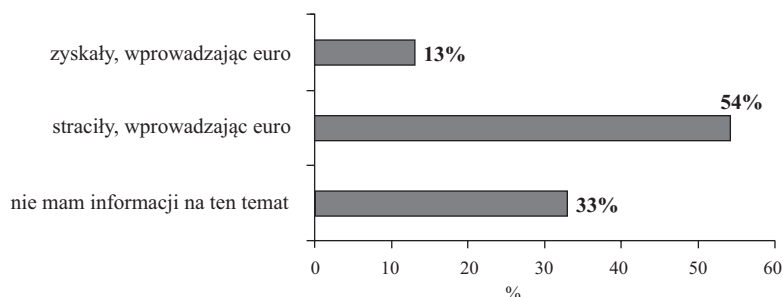
Natomiast **wady wynikające z wprowadzenia euro** ankietowani wymienili następujące (odpowiedzi wyrażone liczbowo):

- wzrost cen produktów i usług – 77,
- spadek realnych dochodów – 58,
- utrata tożsamości narodowej spowodowana wymianą złotego na euro – 47,
- zwiększenie się dysproporcji w zarobkach różnych grup zawodowych – 27,
- duża dysproporcja w zarobkach pomiędzy Polską a pozostałymi państwami strefy euro – 23,
- zamieszanie oraz chaos na początku procesu wymiany waluty – 17,
- utrata niezależnej polityki pieniężnej – 11,

- większy deficyt – 9,
- EBC będzie prowadzić politykę, która nie zawsze będzie dobra dla Polski – 7,
- wzrost bezrobocia – 5.

Ostatnie pytanie dotyczyło wiedzy respondentów na temat tego, **jaki wpływ miało wprowadzenie euro na poziom budżetów rodzinnych w innych państwach UGW**. Wyniki przedstawia wykres 13.

Wykres 13. Opinie ankietowanych na temat wpływu wprowadzenia euro na poziom budżetów rodzinnych w państwach strefy euro



Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość ankietowanych uważa, że budżety rodzinne w państwach, które wprowadziły euro, straciły na tym. Takiej odpowiedzi udzieliło aż 54% ankietowanych. Za ledwie 13% badanych uważa, że budżety rodzinne tych państw zyskały na wprowadzeniu euro, 33% badanych natomiast nie ma informacji na ten temat.

## 4. Wnioski

**1. Respondenci mają bardzo niski poziom wiedzy na temat euro.** Mieszkańcy województwa śląskiego, którzy wzięli udział w badaniu, w jednym z pierwszych pytań sami ocenili swoją wiedzę na temat wprowadzenia euro w Polsce. Zdecydowana większość badanych, bo aż 67%, oceniła swoją wiedzę w tym zakresie jako niedostateczną, tylko 33% spośród badanych oceniło poziom swej wiedzy jako wystarczający. Wiele z badanych osób nie potrafi wymienić nawet jednej zalety czy wady wprowadzenia euro w Polsce. 33% respondentów przyznaje również, że nie posiada żadnych informacji na temat wpływu euro na poziom budżetów rodzinnych w innych państwach strefy euro.

Niski poziom wiedzy społeczeństwa może niepokoić, jednakże pozytywnym aspektem jest to, że aż 95% badanych uważa, że powinna zostać przeprowadzona szersza akcja informacyjna na temat wprowadzenia euro w Polsce. Tylko 5%

badanych nie widzi takiej potrzeby. Na tej podstawie można stwierdzić, że wiele osób, nawet z grona tych 33%, które uważały się za dostatecznie poinformowane na temat wprowadzenia euro w Polsce, chętnie poszerzy zasób swej wiedzy w tym zakresie.

**2. Respondenci są przeciwni wprowadzeniu euro w Polsce.** Wśród badanych 38% jest za wprowadzeniem euro, 13% nie ma zdania na ten temat, natomiast prawie połowa, bo aż 49% respondentów jest przeciwna wprowadzeniu w Polsce europejskiej waluty. Wyniki te mogą być niepokojące z uwagi na fakt, że Polska przymierza się do wprowadzenia euro w najbliższych latach. Tak zdecydowana postawa społeczeństwa przeciwko euro nie daje najlepszych perspektyw na przyszłość. Wprowadzenie euro w Polsce może się spotkać z wrogo nastawionym społeczeństwem i wywołać wiele protestów z powodu niezadowolenia ze zmian, które nastąpią po wprowadzeniu europejskiej waluty. Biorąc pod uwagę niski poziom wiedzy Polaków na temat euro, taka postawa nie powinna dziwić. Nie chcemy przecież i boimy się tego, co nowe i nieznanne.

Z przeprowadzonych badań jasno wynika, że po 10 latach funkcjonowania euro w obiegu, dla wielu badanych europejska waluta jest wciąż obca. Aby zmienić nastawienie Polaków do europejskiej waluty, wydaje się wręcz konieczna szeroka akcja informacyjna w mediach, która przybliży całemu społeczeństwu niezbędną wiedzę na ten temat w Polsce, a także pokaże sytuację państw i ich gospodarek, a przede wszystkim społeczeństwa po wprowadzeniu euro.

Kolejnym problemem, który przyczynia się do negatywnego nastawienia społeczeństwa do wspólnej waluty, jest obawa przed zmianą poziomu realnych dochodów. Spośród badanych 8% nie potrafi określić, czy wprowadzenie euro będzie miało na nie wpływ, 18% uważa, że nie będzie miało wpływu. Natomiast aż 74% polskiego społeczeństwa jest zdania, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na poziom dochodów realnych, z czego zaledwie 14% badanych i to głównie osób młodych – w wieku od 18 do 34 lat – uważa, że ich dochody wzrosną. 60% badanych natomiast, zwłaszcza osoby po 35. roku życia, uważa, że ich dochody spadną. Tłumaczy to ogromną niechęć społeczeństwa do wprowadzenia euro, zwłaszcza osób starszych, których sytuacja finansowa i tak już w wielu przypadkach jest bardzo trudna, a także osób w średnim wieku, które mają na utrzymaniu całe rodziny i nie mogą pozwolić sobie na pogorszenie sytuacji materialnej.

Aż 82% ankietowanych obawia się również, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na ceny towarów i usług. W pytaniu otwartym, które dotyczyło wad, jakie widzą ankietowani we wprowadzeniu euro, aż 77% badanych wymieniło wzrost cen towarów i usług. Jest to więc kolejny czynnik, który – według ankietowanych – przemawia przeciwko wprowadzeniu euro w Polsce.

W pytaniu otwartym dotyczącym wad dostrzeganych przez ankietowanych padały następujące argumenty przemawiające na niekorzyść euro: utrata tożsamości narodowej, pogłębienie dysproporcji w zarobkach różnych grup



zawodowych, duża dysproporcja w zarobkach pomiędzy Polską a pozostałymi państwami strefy euro itd.

## 5. Zakończenie

Przystąpienie do UGW, a tym samym wprowadzenie euro, jest bardzo ważnym krokiem w procesie integracji walutowej, który wiąże się z wieloma aspektami społeczno-ekonomicznymi życia gospodarczego danego państwa i jego obywateli. Polska, która przystąpiła do Unii Europejskiej w 2004 r., w trakcie akcesyjnym również zobowiązała się wprowadzić euro.

Ponieważ wprowadzenie euro w Polsce jest nieuniknione i jest tylko kwestią czasu, należy szczegółowo przyjrzeć się korzyściom i kosztom związanym z tym faktem. Trzeba również zwrócić uwagę na problemy ekonomiczne i społeczne, jakie wystąpiły w innych państwach w okresie wprowadzania wspólnej waluty, aby w miarę możliwości Polska mogła ich uniknąć lub w jak najlepszy sposób zabezpieczyć się przed nimi oraz ich skutkami. Jeżeli natomiast będą one nieuniknione, zminimalizować ich następstwa. Wśród problemów, które najbardziej uderzyły w indywidualnych konsumentów, można wymienić np. niczym nieuzasadniony wzrost poziomu cen, który najbardziej był zauważalny w Niemczech i we Włoszech.

Polska powinna więc przyjrzeć się problemom innych państw, które już wymieniły swe waluty narodowe na euro, i na bazie ich doświadczeń przygotować odpowiednie prawodawstwo bądź też wydać odpowiednie rozporządzenia zakazujące nieuczciwych praktyk, takich jak nieuzasadnione podnoszenie cen. Powinna też nadać odpowiednim organom uprawnienia do przeprowadzania kontroli, aby jak najskuteczniej chronić swych obywateli przed praktykami nieuczciwych sprzedawców. Wzrost poziomu cen jednak to nie jedyny koszt związanym z wprowadzeniem euro. Państwa, które wprowadziły europejską walutę, poniosły wiele innych kosztów i Polska także musi się na nie przygotować.

Można je podzielić następująco:

**1. Koszty wprowadzania nowej waluty do obiegu**, tj.: produkcja nowych banknotów i monet, proces wymiany starych banknotów i monet na euro, przystosowanie systemów informatycznych oraz procesów operacyjnych do nowej waluty, przeszkolenie pracowników, kampanie informacyjne dla społeczeństwa,

**2. Koszty zmian w polityce pieniężnej i gospodarczej**, tj.: rezygnacja z możliwości wyboru pożądanej mieszanki inflacji i bezrobocia, ryzyko asymetrycznych wstrząsów i konieczność poniesienia wysokich kosztów dostosowawczych,

**3. Koszty gospodarcze i społeczne**, tj.: związane ze spełnieniem wymogów przystąpienia do unii walutowej, wynikające z konieczności dostosowania gospodarki, utrata jednego z atrybutów tożsamości narodowej – własnej waluty.

Wprowadzenie euro wiąże się z ogromnymi zmianami, również takimi, które przyniosą wiele **korzyści**. Zaliczamy do nich m.in.:

- wprowadzenie europejskiej waluty, która stała się walutą międzynarodową,
- zjednoczenie obywateli krajów członkowskich UGW,
- wzrost stabilności gospodarczej,
- szybszy wzrost gospodarczy,
- spadek stóp procentowych,
- niski poziom inflacji i stabilność cenowa,
- wzrost presji konkurencyjnej,
- wyrównywanie się cen w UGW,
- eliminacja ryzyka kursowego,
- redukcja kosztów transakcji,
- zwiększenie przejrzystości rynków państw będących w strefie euro,
- rozwój handlu międzynarodowego.

Bardzo ważną kwestię stanowi jednak świadomość społeczeństwa w tym zakresie. Głównie poziom wiedzy obywateli Polski na temat korzyści i kosztów związanych z wprowadzeniem nowej wspólnej waluty oraz znajomość doświadczeń i opinii obywateli innych państw, które już posługują się euro.

W celu sprawdzenia wiedzy i nastawienia Polaków do euro, zostało przeprowadzone badanie w formie ankiety wśród mieszkańców województwa śląskiego. Wyniki tego badania są wręcz zatrważające. Po ponad 12 latach funkcjonowania wspólnej europejskiej waluty w wielu państwach Europy (początkowo w 11, dziś już w 17) Polacy nadal mają bardzo małą wiedzę, a niektórzy z badanych nie mają żadnej wiedzy w tym zakresie. Sytuacja ta jest bardzo niepokojąca, ponieważ przekłada się na niechęć Polaków do wprowadzenia euro, co i tak przecież w przypadku Polski, która w traktacie akcesyjnym zobowiązała się do tego, jest nieuniknione.

Przeprowadzone badania wskazują, że prawie połowa mieszkańców województwa śląskiego, bo aż 49%, jest przeciwna wprowadzeniu euro w Polsce, a 13% badanych nie ma zdania na ten temat. Na podstawie przeprowadzonego badania można wywnioskować, że taki stan rzeczy wynika z następujących przyczyn:

1. Bardzo niskiego poziomu wiedzy społeczeństwa na temat wprowadzenia euro w Polsce – tylko 33% badanych określiło swoją wiedzę w tym zakresie jako wystarczającą.

2. Obaw, że wprowadzenie euro będzie miało wpływ na realne dochody – tak uważa 74% respondentów, z czego aż 60% jest zdania, że w wyniku wprowadzenia euro ich realne dochody spadną.

3. Obaw, że wprowadzenie euro wpłynie także na ceny towarów i usług – tego zdania jest 82% ankietowanych, z czego 77% uważa, że ceny te wzrosną.

4. Przekonania, że wprowadzenie euro w innych państwach miało negatywny wpływ na budżety rodzinne i straciły one na tym – tak sądzi 54% respondentów

natomiast 33% osób biorących udział w badaniu nie posiada żadnych informacji na ten temat.

5. Badani obawiają się także:

- utraty atrybutu tożsamości narodowej w wyniku wprowadzenia euro,
- dużych dysproporcji w zarobkach pomiędzy Polską a pozostałymi państwami strefy euro,
- chaosu podczas wprowadzania nowej waluty,
- utraty niezależnej polityki pieniężnej,
- niekorzystnej dla Polski polityki EBC,
- zwiększenia bezrobocia.

Negatywne nastawienie społeczeństwa do euro wiąże się głównie z bardzo niskim poziomem wiedzy Polaków w tym zakresie, do czego sami się zresztą przyznają. Można to jednak zmienić, przeprowadzając akcje informacyjne i reklamowe na temat wprowadzenia europejskiej waluty w Polsce. Za przeprowadzeniem tego typu działań jest aż 95% badanych. Sytuacja nie jest więc taka zła, ponieważ społeczeństwo wyraża chęć zdobycia wiedzy o tych kwestiach. Należy więc podjąć odpowiednie działania. Jako źródła, z których najczęściej czerpią informacje, ankietowani zaznaczali kolejno: telewizję, Internet oraz prasę, a dopiero na dalszych miejscach radio i książki. Przeprowadzając więc taką akcję społeczną, należałoby głównie skupić się na pierwszych trzech środkach przekazu wskazywanych przez badanych.

## Literatura

- Borowiec J., *Unia ekonomiczna i monetarna. Historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Bukowski S., *Teoretyczne podstawy i realizacja unii monetarnej krajów członkowskich wspólnot europejskich. Szanse i zagrożenia dla Polski*, Wyd. PR, Radom 2003.
- Chabot Ch.N., *Understanding the Euro*, McGraw-Hill, New York 1999.
- Cohen B.J., *Beyond EMU: The Problem of Sustainability*, „Economics and Politics” 1993, No 5.
- De Grauwe P., *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003.
- [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS\\_09w05\\_02.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/katow/ASSETS_09w05_02.pdf) [23.10.2009].
- Jakubiszyn K., Karski B., Rybińska D., *Euro, nowa waluta*, Twigger, Warszawa 1999.
- Mundell R.A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1961, No. 51.
- Orłowski W.M., *Optymalna ścieżka do euro*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2004.
- Pszczółka I., *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, CeDeWu, Warszawa 2006.

### **The Benefits and Hazards in Poland's Adoption of the Euro – a Theoretical and Practical Analysis Based on Prior Research**

**Summary.** On acceding the European Union on May 1, 2004, Poland undertook to adopt the euro. However, the date was not specified. Approaching the issue from a theoretical as well

as practical perspective, the paper attempts an overview of the benefits and dangers that might arise for Poland on the introduction of the single currency. The theoretical part draws on existing topical literature, particularly R.A. Mundell's fundamental work *A Theory of Optimum Currency Areas*. Next, the authors discuss the costs and benefits of accession to the Economic and Monetary Union, breaking them down into micro- and macroeconomic, long- and short-term ones. The practical section presents the findings of a survey which sought to learn about popular support for the introduction of the euro, to examine the society's knowledge on the subject, and to find out about the average citizen's perceptions of the advantages and disadvantages of adopting the single currency. The survey was carried out in November 2009 in Slaskie Voivodeship (the region of Upper Silesia).

**Keywords:** euro, monetary union, costs and benefits of accession to the Economic and Monetary Union

**Sławomir Wiciak**

## **Funkcje finansów publicznych w kształtowaniu wzrostu gospodarczego**

**Streszczenie.** W artykule przedstawiono znaczenie, jakie dla wzrostu gospodarczego mają finanse publiczne, a szczególnie ich najważniejsze narzędzia, do których zaliczyć należy podatki i wydatki publiczne. W opracowaniu omówione zostały poszczególne funkcje finansów publicznych ze szczególnym uwzględnieniem tych, które bezpośrednio bądź pośrednio mogą oddziaływać na tempo i poziom wzrostu gospodarczego. Przedstawiono w nim także rolę, jaką dla tempa wzrostu gospodarczego odgrywa właściwy wybór i dobór instrumentów, którymi posługują się finanse publiczne.

**Słowa kluczowe:** wzrost gospodarczy, podatki, wydatki publiczne

Celem niniejszego artykułu było określenie roli, jaką może pełnić państwo w kształtowaniu polityki fiskalnej i gospodarczej, a także wskazanie narzędzi, jakimi ono dysponuje, realizując te zadania. Stwierdzić należy, że najważniejszymi narzędziami, którymi państwo dysponuje, są jego dochody i wydatki. W artykule niniejszym podjęto próbę określenia tego, jak państwo poprzez te instrumenty może wpływać na kształtowanie wzrostu gospodarczego.

Funkcje finansów publicznych są zawsze zdeterminowane zakresem zadań ciążących na władzy publicznej<sup>1</sup>. Fundamentalnym motywem aktywności państwa jest działanie na rzecz obywateli i społeczeństwa. To kryterium

---

<sup>1</sup> Por. W. Ziółkowska, *Rola finansów publicznych w Polsce w latach 1991-2007*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2006, nr 19, s. 9.

wyraźnie odróżnia gospodarkę publiczną od gospodarki prywatnej<sup>2</sup>. Choćby zaznaczyć należy, że kwestie dotyczące roli państwa w życiu obywatela i społeczeństwa ulegały ciągłym przemianom. Oznacza to tylko tyle, że nadal zagadnienia te są źródłem ścierania się różnych poglądów dotyczących roli, funkcji, zadań, jakie państwo winno realizować. Ważnym problemem jest to, czy podział, z jakim mamy od lat do czynienia, na zwolenników aktywnej roli państwa i tych, którzy rolę jego sprowadzają do pozycji stróża, zamyka problem udziału państwa w życiu społecznym i gospodarczym. Zdaniem niektórych autorów, współcześnie misja państwa jest definiowana na nowo: nie jest ono bowiem ani organizatorem produkcji, ani właścicielem zajmującym się modernizacją gospodarki, ale nie jest też tylko regulatorem, którego przesłanie stanowi ochrona rynku i zapewnienie równowagi. Współczesne państwo staje się strategiem rozwoju zdolnym do formułowania wizji i dalekosiężnych programów gospodarczych, dla realizacji których mobilizuje dostępne zasoby, pobudzając do działania różne podmioty i udzielając wsparcia różnym aktorom, aby ich postępowanie zorientowane było na realizację tych programów. Państwo nie zastępuje podmiotów gospodarczych ani ich nie wyręcza, lecz świadomie tworzy warunki i zachęty, które powodują, że działanie podmiotów podlega celowej i zasadniczo rynkowej koordynacji<sup>3</sup>.

Z przedstawionych dotychczas poglądów wynika, że państwo ma do spełnienia określone funkcje, a do ich realizacji służą mu określone instrumenty prawne i ekonomiczne, z których jednymi z ważniejszych, aby nie powiedzieć najważniejszymi, są instrumenty finansowe. Zaznaczyć przy tym należy, że w literaturze przedmiotu zdefiniowanie funkcji, jakie państwo ma do wykonania, uznaje się za jeden z kanonów teorii ekonomii, chociaż zakres poszczególnych funkcji państwa, sposób ich realizacji, stosowane przez państwo narzędzia itp. niekiedy różnią się istotnie ze względu na preferowaną doktrynę ekonomiczną<sup>4</sup>.

Do zadań państwa zalicza się m.in. zapewnienie:

- 1) efektywności całej gospodarki przy niesprawności rynkowego mechanizmu alokacji zasobów,
- 2) sprawiedliwości, równości przy nadmiernej dysproporcji dochodów,
- 3) stabilności gospodarki rynkowej przy jej cyklicznym funkcjonowaniu<sup>5</sup>.

Dodać należy, że wymienione funkcje państwa są niekiedy utożsamiane z funkcjami finansów publicznych<sup>6</sup>. Oznacza to, że podstawowym celem finansów publicznych jest wspieranie rozwoju gospodarczego kraju, a także dążenie

<sup>2</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002, s. 55.

<sup>3</sup> Por. J. Hausner, *Pętle rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001-2005*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2007, s. 12.

<sup>4</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 55.

<sup>5</sup> Por. P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 2004, s. 88 i n.

<sup>6</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 56.

do utrzymania trwałego i stabilnego wzrostu gospodarczego. Nabiera to dodatkowego znaczenia w sytuacji, gdy uświadamiamy sobie chociażby to, że rozwój gospodarczy może być bardzo ważnym instrumentem wykorzystywanym do walki z bezrobociem, a także oznacza poprawę standardu życia w danym kraju.

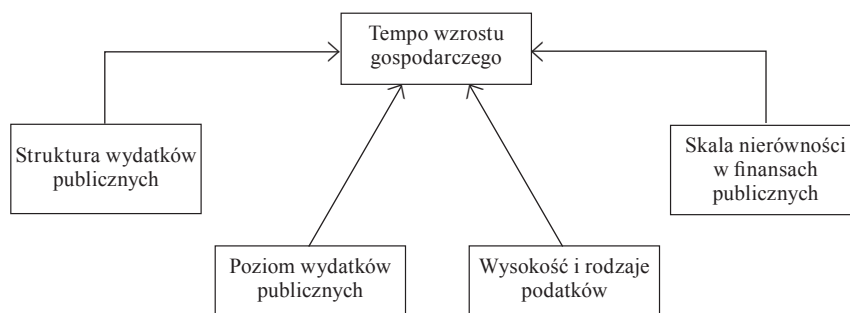
Mówiąc o państwie, należy pamiętać, że w ujęciu ekonomicznym, zadania władz państwowych często przedstawia się jako te, które polegają na dostarczaniu społeczeństwu dóbr (usług) publicznych<sup>7</sup>. Dobrem publicznym są dobra, które charakteryzują się następującymi cechami:

- 1) niekonkurencyjnością konsumpcji – korzystanie z danego dobra przez jedną osobę nie ogranicza jego dostępności dla innych osób, oznacza to, że koszt produkcji danego dobra jest niezależny od liczby korzystających, czyli koszt krańcowy dobra jest praktycznie równy zeru,
- 2) brakiem możliwości wykluczenia kogoś z korzystania z danego dobra – faktyczna niemożność odmówienia komukolwiek dostępu do danego dobra (więcej dla ciebie nie oznacza mniej dla mnie).

Przykładowo do dóbr publicznych zalicza się: obronę narodową, pomniki, oświetlenie uliczne, latarnie morskie, emisje publicznych programów radiowych i telewizyjnych<sup>8</sup>.

Z uwagi na to, że funkcji państwa przyporządkowuje się funkcje finansów publicznych, należy pamiętać o tym, że finanse publiczne mogą na wiele sposobów oddziaływać na wzrost gospodarczy. Przedstawia to schemat 1.

Schemat 1. Podstawowe cechy finansów publicznych mające znaczenie dla tempa wzrostu gospodarczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Rzońca, *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2007, s. 34.

Znak i siła oddziaływania finansów publicznych na wzrost gospodarczy zależą od struktury wydatków publicznych, ich relacji do PKB, od rodzaju podatków

<sup>7</sup> A. Wernik, *Finanse publiczne. Cele, struktury, uwarunkowania*, PWE, Warszawa 2007, s. 29.

<sup>8</sup> N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa 2002, s. 131 i n.

nakładanych na podmioty gospodarcze i gospodarstwa domowe oraz od salda, jakie wykazuje sektor finansów publicznych<sup>9</sup>.

W takim wypadku należy zauważyć, że finanse publiczne są instrumentem w rękach państwa, który służyć powinien m.in. do:

- tworzenia warunków do efektywniejszego wykorzystania zdolności wytwórczych gospodarki,
- wspierania rozwoju prywatnej przedsiębiorczości,
- restrukturyzacji mniej efektywnych działów gospodarki,
- tworzenia właściwych warunków dla wzrostu inwestycji (w tym także bezpośrednich inwestycji zagranicznych),
- gromadzenia oszczędności, zarówno przez gospodarstwa domowe, jak i podmioty gospodarcze,
- tworzenia nowych miejsc pracy, przeciwdziałania bezrobociu i walki z jego skutkami,
- ograniczania wahań koniunkturalnych,
- łagodzenia negatywnych skutków działania rynku<sup>10</sup>.

Oznacza to, że treścią finansów publicznych jest dokonywanie wyboru celów, które mają być osiągnięte w wyniku gospodarowania finansami, jak też metod i sposobów osiągania tych celów.

Finanse publiczne realizują cele w trzech obszarach (które mogą mieć wpływ zarówno na poziom, jak i tempo wzrostu gospodarczego), a mianowicie:

- stabilizacji gospodarki,
- alokacji czynników produkcji,
- redystrybucji dochodów.

Realizacja polityki finansowej państwa w tych trzech obszarach daje podstawę do odróżnienia trzech funkcji finansów publicznych: funkcji stabilizacyjnej, funkcji alokacyjnej i funkcji redystrybucyjnej<sup>11</sup>.

Zaznaczyć należy, że wspomniane tutaj funkcje są podziałem, który jest powszechnie przyjęty i nie wzbudza większych kontrowersji, nawet jest uznawany jako ujęcie klasyczne funkcji finansów publicznych. Niemniej wyjaśnienia wymaga pojawiające się w niniejszym opracowaniu pojęcie finansów publicznych. Funkcjonowanie finansów publicznych we współczesnych państwach kapitalistycznych wiąże się nierozzerwalnie z koncepcją, która coraz częściej określana jest mianem polityki monetarno-fiskalnej lub polityki fiskalno-monetarnej<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> A. Rzońca, *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie środkowej*, Wyd. Naukowe Sokołów, Warszawa 2007, s. 34 i n.

<sup>10</sup> Por. M. Dynus, *Polityka fiskalna*, TNOiK, Toruń 2007, s. 13.

<sup>11</sup> *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*, red. J. Ostaszewski, Z. Fedorowicz, T. Kielczyński, Difin, Warszawa 2004, s. 15 i n.

<sup>12</sup> J. Głuchowski, *Polityka fiskalno-monetarna Stanów Zjednoczonych Ameryki*, PWN, Warszawa – Poznań – Toruń 1979, s. 15.



Z uwagi na to, że finansom publicznym przypisuje się wiele różnorodnych funkcji, jakie mają pełnić w procesach gospodarczych, dla celów niniejszej pracy, pojęcie funkcji finansów publicznych ogranicza się do kształtowania dochodów, wydatków i równowagi budżetowej w sektorze finansów publicznych<sup>13</sup>. Czyli wszystkie wymienione tutaj instrumenty mają jeszcze jedną cechę wspólną, a mianowicie mają charakter pieniężny<sup>14</sup>.

Oprócz klasycznych funkcji finansów publicznych (stabilizacyjnej, alokacyjnej, redystrybucyjnej) w literaturze wymieniane są także inne, do których zalicza się m.in. funkcje: polityczną, ustrojową, demokratyczną. Znaczenie polityczne finansów publicznych jest niewątpliwe, ale dotyczy społecznego odbioru ich problemów, a nie funkcjonowania. Jednocześnie odbiór społeczny stanowi warunek ograniczający dla prowadzonej przez władze publiczne polityki fiskalnej. Głównym celem polityki fiskalnej powinno być zapewnienie środków finansowych umożliwiających wykonywanie przez władze publiczne przypisanych im zadań. Do celów polityki fiskalnej zaliczyć należy też wspieranie wzrostu gospodarczego, a ujmując rzecz szerzej, rozwoju cywilizacyjnego kraju. Dlatego też konieczne jest, przy podejmowaniu wszelkich decyzji w zakresie polityki fiskalnej, uwzględnienie tego, jak mogą one wpływać na możliwość wzrostu gospodarczego<sup>15</sup>, a tym samym ustalenie, w jaki sposób, wykonując swoje zadania, które są oceniane poprzez funkcje finansów publicznych, kształtować mogą poziom, a także tempo wzrostu gospodarczego. Funkcjonowanie finansów publicznych, które można oceniać w różny sposób, a jednym ze sposobów jest ocena poprzez realizowane funkcje, ma swoje odzwierciedlenie w życiu podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje natomiast potrzeba wyjaśnienia, co jest przyczyną, że wzajemne relacje między tymi sferami wywołują pozytywne lub negatywne skutki. Dlatego też warto przyjrzeć się temu, jakie zadania realizują finanse publiczne, jakie pociąga to za sobą skutki, jakie są efekty i cel działania, a także sposób realizowania poszczególnych funkcji. Omawianie poszczególnych funkcji rozpocznę od funkcji redystrybucyjnej.

Redystrybucja oznacza własny podział dochodów, które poprzez działania mechanizmu rynkowego zostały już podzielone w sposób pierwotny<sup>16</sup>. Przy czym dodatkowo należy wyjaśnić, że redystrybucja dochodów jest realizowana w formie pieniężnej<sup>17</sup>. A więc pojęcie to obejmować będzie pieniężne zmniejszenia dochodów przez ciężary finansowe i ich uzupełnienia przez pieniężne świadczenia

<sup>13</sup> Por. także A. Wernik, op. cit., s. 125.

<sup>14</sup> Por. S. Owsiak, op. cit., s. 56.

<sup>15</sup> Por. A. Wernik, op. cit., s. 125 i n.

<sup>16</sup> Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1998, s. 13, a także Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, Poltext, Warszawa 1995, s. 131; *Teoretyczne podstawy reform...*, op. cit., s. 36.

<sup>17</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 58.

z funduszy publicznych<sup>18</sup>, zwane także transferami. Finalnym celem polityki finansowej państwa w jej funkcji redystrybucyjnej jest zapewnienie każdej jednostce (gospodarstwu domowemu) minimum dochodów pozwalających zaspokoić podstawowe potrzeby konsumpcyjne, materialne i kulturowe<sup>19</sup>. Redystrybucyjna funkcja może być realizowana przez finanse publiczne w sposób bezpośredni, a także w sposób pośredni<sup>20</sup>.

Dokonuje się to – w najszerszym ujęciu – przez system transferów dochodów. Transfery te przyjmują postać przepływu pieniądza między różnymi podmiotami a państwem (władzami publicznymi). Dla transferów o charakterze publicznym istotne jest to, że – w zasadzie – przepływ pieniądza ma charakter jednostronny, ściślej jednokierunkowy. Tak dzieje się z podatkami: definitywne przejście przez władze publiczne części dochodów podatników. Z kolei władze publiczne dokonują – albo bezpośrednio, albo pośrednio – transferów na rzecz różnych podmiotów, w tym także na rzecz podatników, np. wówczas, gdy administracja publiczna dokonuje wypłat wynagrodzeń pracownikom zatrudnionym w sektorze publicznym, wypłat rent, emerytur, stypendiów itd. System transferów do i od władz publicznych jest skomplikowanym układem o różnorodnym charakterze. W jego ramach występują transfery, które nie są związane z żadnym kontrświadczeniem, jest tak w przypadku podatków, emerytur, rent. Są jednak również transfery związane z kontrświadczeniami, np. praca lekarza, nauczyciela, policjanta itp. Osobną grupą są transfery wewnątrz sektora publicznego.

Niezależnie od wymienionych wyżej transferów występują transfery o charakterze zwrotnym, a więc transfery pieniądza związane z zaciąganiem i spłaceniem przez państwo (samorządy) pożyczek. Ten rodzaj transferów nie jest jednak typowy dla władz publicznych. Ze względu na wysoki stopień skomplikowania systemu transferów jednym z ważnych kryteriów ich systematyki, który ułatwia ich rozpoznanie i prowadzenie analizy, jest ich „stosunek” do wykorzystania produktu krajowego brutto (dochodu narodowego). Na podstawie tego kryterium rozróżnia się transfery, których skutkiem są wydatki nabywcze podmiotów, na rzecz których transfery są dokonywane, oraz transfery niemające bezpośredniego związku z wykorzystaniem produktu krajowego brutto (dochodu narodowego). Jak widać, system transferów, którym posługują się władze publiczne, jest dość skomplikowanym narzędziem. Zaznaczyć należy, że redystrybucyjna funkcja finansów publicznych jest przedmiotem kontrowersji. Wydaje się to zrozumiałe, gdyż jej realizacja narusza interesy ekonomiczne jednych podmiotów, przysparzając korzyści innym. Kryteria redystrybucji dochodów mają wymiar zarówno makroekonomiczny oraz makrospołeczny, jak

<sup>18</sup> Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, op. cit., s. 14.

<sup>19</sup> *Teoretyczne podstawy reformy...*, op. cit., s. 36.

<sup>20</sup> Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, op. cit., s. 134.

i jednostkowy<sup>21</sup>. W dalszej części pracy omówiono głównie wymiar makroekonomiczny.

Makroekonomiczny aspekt redystrybucji dochodów dotyczy zakresu redystrybucji produktu krajowego brutto (dochodu narodowego), ogólnej struktury dochodów i wydatków realizowanych przez władze publiczne w ramach redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych.

W tym ujęciu redystrybucja przez swoje globalne rozmiary wywołuje określony (pozytywny, negatywny) wpływ na całą gospodarkę, jej poszczególne działy, sektory, gałęzie, branże, regiony<sup>22</sup>. Analizy mające wymiar makroekonomiczny służą jeszcze jednemu, a mianowicie ustaleniu miejsca państwa w ogólnym podziale dochodów. Prezentacja tych relacji odbywa się na podstawie wielkich agregatów i dotyczy np. relacji dochodów budżetu państwa do produktu krajowego brutto, relacji dochodów podatkowych czy niepodatkowych do produktu krajowego brutto. Podane wskaźniki pokazać mają m.in., czy budżet przejmuje mniej, czy więcej dochodów z gospodarki, łącznie z gospodarstwami domowymi, i w jakiej skali (mniejszej czy większej) zużywa je na zaspokojenie potrzeb publicznych. Oznacza to, że w przypadku zmniejszenia redystrybucji budżetowej ma to sprzyjać wzmocnieniu samodzielności podmiotów gospodarczych w dziedzinie ustalania wielkości produkcji i konsumpcji, podejmowaniu przedsięwzięć rozwojowych, wzmocnieniu odpowiedzialności za wyniki gospodarowania itd. Trzeba jednak zauważyć, że powołane wskaźniki ograniczone do udziału tylko budżetu państwa, a nie całego sektora publicznego (a więc łącznie z budżetami samorządu terytorialnego, funduszami celowymi i gospodarką pozabudżetową), nie dają jeszcze pełnej informacji na temat zmniejszającej się skali redystrybucji produktu krajowego brutto poprzez dochody i wydatki publiczne.

Makroekonomiczna analiza redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych może opierać się nie tylko na omówionych wyżej wskaźnikach udziału budżetowych dochodów i wydatków w wartości produktu krajowego brutto, ale także na ustaleniu salda (z reguły nadwyżki) wpłat wnoszonych przez jednostki prawa prywatnego (przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe i inne) i świadczeń pieniężnych otrzymywanych przez te jednostki z finansów publicznych. W takim ujęciu wspomniane nadwyżkowe saldo powinno obejmować wszystkie wpłaty do różnych ogniw systemu finansowego państwa (a więc wszystkie podatki i opłaty, składki na ubezpieczenie społeczne, na fundusz pracy i inne przymusowe świadczenia pieniężne) oraz wszystkie wypłaty dokonywane przez ogniwa systemu finansowego państwa w postaci transferów, a więc płatności niezwiązanych za wzajemnymi świadczeniami jednostek, które je otrzymują.

<sup>21</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 58 i n.

<sup>22</sup> Ibidem, s. 59.

Dodać należy, że ustalone makroekonomiczne wskaźniki redystrybucji dochodów poprzez finanse publiczne (w tym poprzez budżet) nic nie mówią o motywach tej redystrybucji, a więc o dążeniu do ustalenia „słusznych” czy „sprawiedliwych” proporcji podziału dochodu<sup>23</sup>.

W tej sytuacji zauważyć należy, że w rzeczywistości redystrybucyjna funkcja finansów publicznych jest realizowana przez ogromną liczbę operacji finansowych, w ramach których pojawia się szereg sprzeczności i konfliktów. Mają one zasadniczy wpływ na funkcjonowanie gospodarki, na realizację publicznych i społecznych zadań państwa. Przy realizacji redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych państwo musi podjąć decyzję co do rodzaju instrumentów (np. jakie podatki), ich budowy itd.

O ile więc redystrybucji dochodów zawsze dokonuje się jakimś kosztem i na czyjąś korzyść, o tyle rozmiary tych kosztów i korzyści mogą być różne dla poszczególnych przedsiębiorstw czy gospodarstw domowych. Pojawia się istotny problem kryteriów sprawiedliwego rozłożenia ciężarów finansowania zadań publicznych i społecznych.

W praktyce możliwe jest stosowanie różnych zasad. Jeżeli uznamy, wychodząc z ogólnych przesłanek, że redystrybucja dochodów jest konieczna, to z punktu widzenia indywidualnego podmiotu idealne byłoby rozwiązanie, w którym uzyskanie przez pewną osobę w wyniku redystrybucji określonych korzyści nie powodowałoby pogorszenia sytuacji innych osób. Mamy tutaj do czynienia z interpretacją efektywności w rozumieniu Pareta.

Pojawiają się również inne trudności związane z mierzaniem korzyści i strat, które powstają w wyniku redystrybucji. Podstawowy dylemat z nią związany sprowadza się do wyboru, czy w procesie dystrybucji i redystrybucji dochodów nadać priorytet efektywności gospodarowania, czy sprawiedliwości postrzeganej także poprzez pojęcie równości. Aczkolwiek wydaje się, że pojęć sprawiedliwości i równości nie należy uznawać za tożsame<sup>24</sup>.

W związku z przedstawionymi wyżej dylematami należy chyba zatrzymać się na stwierdzeniu, że redystrybucyjna polityka fiskalna, zmierzająca do wtórnego podziału dochodów nie według normatywnych kryteriów sprawiedliwości czy słuszności, a według pozytywnego kryterium efektywności, musi opierać się na złożonych analizach działania w praktyce gospodarczej nie tylko instrumentów gromadzenia dochodów budżetowych (publicznych), ale i instrumentów ich wydatkowania, tworzących redystrybucyjne dochody beneficjentów świadczeń<sup>25</sup>. Ponieważ w rezultacie operacji dokonywanych przez podmioty sektora finansów publicznych powstaje inny rozkład dochodów niż ten, który występowałby bez

<sup>23</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, op. cit., s. 15 i n.

<sup>24</sup> Por. S. Owsiak, op. cit., s. 59 i n.

<sup>25</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, op. cit., s. 21.

ingerencji finansów publicznych. Zmiany w rozkładzie dochodów można określić jako efekty redystrybucyjne finansów publicznych<sup>26</sup>, które nie są obojętne dla kształtowania poziomu i tempa wzrostu gospodarczego.

Redystrybucyjna funkcja finansów publicznych miała ważny wyróżnik, jakim był pieniądź. Wszystkie bowiem operacje miały wymiar pieniężny. Jak wiadomo, państwo oprócz środków finansowych w postaci transferów dostarcza także innych środków niemających wymiaru pieniężnego, a mianowicie dóbr publicznych. Oznacza to, że kwestie skali i struktury wytwarzania dóbr publicznych, jako konkurencji dla wytwarzania dóbr prywatnych, trzeba odnieść do analizy związanej z alokacją zasobów. Zagadnienia te są związane z kolejną funkcją, jaką realizują finanse publiczne, a mianowicie z funkcją alokacyjną finansów publicznych.

Przez określenie „alokacja” rozumie się w najbardziej ogólnym znaczeniu rozmieszczenie rozporządzalnych czynników produkcji w różnych rodzajach działalności<sup>27</sup>. W odniesieniu do finansów publicznych istota funkcji alokacyjnej polega na tym, że finanse publiczne są narzędziem alokacji części zasobów w gospodarce rynkowej. Skutkiem alokacji części zasobów, którymi dysponuje gospodarka, przez system finansów publicznych jest dostarczanie towarów i usług obywatelom, społecznościom lokalnym oraz całemu społeczeństwu. Przy czym dostarczanie towarów i usług określane jest w tym przypadku jako dostarczenie dóbr publicznych, albo proces, w którym wykorzystanie wszystkich zasobów dzieli się między dobra prywatne i dobra publiczne i ustala strukturę dóbr publicznych<sup>28</sup>. Dodać należy, że kierowanie czynników wytwórczych do wytwarzania dóbr publicznych, oznacza bezsprzecznie ich odciąganie od wytwarzania dóbr prywatnych.

Kolejnym zadaniem funkcji alokacyjnej finansów publicznych jest rozdział między różne rodzaje dóbr publicznych, czyli ustalanie ich struktury<sup>29</sup>. Zaznaczyć należy, że właśnie struktura dostarczanych dóbr publicznych, a szczególnie, gdy są to dobra w postaci dobrych dróg, edukacji, badań, przyczynić się może do kształtowania właściwego poziomu i tempa wzrostu gospodarczego. Problematyka dóbr publicznych i alokacji zasobów w ich wytwarzaniu jest od lat 70. XX w. przedmiotem szerokiego zainteresowania, a wyniki badań naukowych i rozważań w tym zakresie są ujmowane w całe teorie. Ściśle z tymi teoriami są związane teorie publicznego wyboru dotyczące kształtowania dochodów i wydatków publicznych dla wytwarzania dóbr publicznych w celu maksymalizacji globalnej użyteczności.

Wracając jeszcze do dóbr prywatnych, można zakładać, że w warunkach idealnie działającego rynku (doskonała konkurencja, doskonała informacja, doskonała mobilność czynników produkcji) dochodzi do optymalnej alokacji czynników

<sup>26</sup> Por. A. Wernik, *op. cit.*, s. 127.

<sup>27</sup> Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, *op. cit.*, s. 114.

<sup>28</sup> Por. S. Owsiak, *op. cit.*, s. 56, a także Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, *op. cit.*, s. 114.

<sup>29</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, *op. cit.*, s. 22.

produkcji, przy której krańcowy koszt wytwarzania jednostki każdego dobra pokrywa się z jego ceną równowagi, odpowiadającą ocenie krańcowej użyteczności tego dobra. Jest to paretańskie optimum alokacji, którego zasady próbuje się przenieść do teorii wyboru publicznego<sup>30</sup>. Dodatkowo zaznaczyć należy, że wymiana rynkowa nie może dokonywać się bez przeniesienia własności, a własność określonego przedmiotu wyłącza pozostałe jednostki z dysponowania nim. Natomiast w przypadku świadczenia dóbr publicznych mechanizm rynkowy nie może znaleźć zastosowania, gdyż wspomniana zasada wyłączenia nie obowiązuje. Przy korzystaniu z dóbr publicznych nie dochodzi do rywalizacji między jednostkami, korzystanie z dobra publicznego przez jedną osobę nie zmniejsza możliwości korzystania z niego przez inną osobę. Krańcowy koszt świadczenia takiego dobra publicznego jest zerowy, co wyklucza zastosowanie tutaj rynkowej zasady efektywności, przy której cena produktu zrównuje się z jego krańcowym kosztem produkcji, a krańcowy koszt produkcji określonego dobra publicznego równa się krańcowym kosztom transformacji produkcji (przetworzenia jej z wytwarzania jednego dobra na wytworzenie innego dobra). Brak rywalizacji między użytkownikami (konsumentami) dóbr publicznych ma istotne konsekwencje dla określenia popytu na te dobra i ich podaży, która powinna zaspokoić potrzeby społeczne (popyt) przy możliwie najniższych kosztach.

Dodać należy, że świadczenie dóbr publicznych jest jednym z najważniejszych rodzajów wydatków publicznych, ale nie stanowi ich całości. Ponieważ oprócz nakładów na świadczenie tych dóbr w wydatkach publicznych występują w dużej mierze omówione wcześniej wydatki redystrybucyjne. Dlatego też decyzje dotyczące alokacji zasobów w świadczeniu dóbr publicznych powinny być podejmowane w powiązaniu z decyzjami o redystrybucji dochodów, w celu uwzględnienia wpływu redystrybucji na rynek dóbr prywatnych i zapotrzebowanie na dobra publiczne<sup>31</sup>. Jest to o tyle ważne, że w przypadku rozszerzenia zakresu zadań realizowanych w ramach sektora finansów publicznych następuje wzrost ekspansji fiskalnej, co oznacza uszczuplenie zasobów dostępnych dla sektora prywatnego i traktowane jest jako przejaw wypierania<sup>32</sup>.

I wreszcie kolejny obszar, którego działaniem zainteresowane jest państwo, a przejawia się to w kreowaniu polityki stabilizacyjnej. Polityka ta – o ile może być skuteczna – jest niezwykle ważna nie tylko w dziedzinie gospodarczej, lecz także na płaszczyźnie społecznej i politycznej, tak więc wiąże się ona z kolejną funkcją finansów publicznych, tj. z funkcją stabilizacyjną tychże.

Trudności i negatywne skutki, jakie powstają w związku z wykorzystaniem funkcji alokacyjnej i funkcji redystrybucyjnej finansów publicznych mogą być

<sup>30</sup> Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, op. cit., s. 22 i n.

<sup>31</sup> Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, op. cit., s. 116 i n.

<sup>32</sup> Por. A. Wernik, op. cit., s. 130.

częściowo łagodzone przez wykorzystanie finansów publicznych do stabilizowania gospodarki rynkowej<sup>33</sup>. Zasadniczym celem stabilizacyjnej polityki fiskalnej jest zapewnienie stałego wzrostu gospodarczego, optymalnego wykorzystania potencjału ekonomicznego kraju (w tym optymalnego poziomu zatrudnienia)<sup>34</sup>. Dzieje się tak dlatego, że mechanizm rynkowy nie jest w stanie samoczynnie zapewnić satysfakcjonującej stopy wzrostu gospodarczego, wysokiej stopy zatrudnienia, niskiej stopy inflacji, równowagi w bilansie płatniczym kraju itd. Pamiętajmy przy tym należy, że:

- 1) instrumenty polityki fiskalnej nie są jedynymi, które państwo może stosować do stabilizowania gospodarki, można stosować także instrumenty polityki monetarnej,
- 2) w latach 70. i 80. XX w. zaobserwowano nieskuteczność instrumentów polityki fiskalnej w stabilizowaniu gospodarki, a nawet dostrzeżono negatywne jej następstwa, co przejawiało się zwłaszcza wzrostem wydatków publicznych i deficytów, efektem tego jest kwestionowanie jej celowości,
- 3) między fiskalistami i monetarystami toczy się ostry spór o zakres oraz kształt polityki fiskalnej państwa<sup>35</sup>.

Czy w takiej sytuacji należy zapomnieć o tej funkcji i uznać ją za niebyłą? Myślę, że warto zastanowić się, jak można tę funkcję wykorzystać w kształtowaniu odpowiedniego poziomu i tempa wzrostu gospodarczego. Państwo – realizując działania stabilizacyjne za pomocą m.in. instrumentów polityki fiskalnej – powinno zmierzać do osiągnięcia przez gospodarke wielkości produktu narodowego brutto (dochodu) zbliżonej możliwie najbardziej do jego wielkości wyznaczonej przez potencjał ekonomiczny gospodarki narodowej, określony przez zasoby materialnych i ludzkich czynników produkcji. Zatem można uznać, że funkcja stabilizacyjna finansów polega na oddziaływaniu za pomocą m.in. polityki finansowej na globalny popyt w gospodarce w kierunku zapewnienia możliwie pełnego wykorzystania ekonomicznego potencjału gospodarki, w tym wysokiego poziomu zatrudnienia siły roboczej, uzyskania wysokiego poziomu oszczędzania, gwarantującego wysokie tempo wzrostu gospodarczego.

Funkcja stabilizacyjna finansów publicznych jest realizowana poprzez różnego rodzaju instrumenty, którymi dysponuje państwo. Głównymi instrumentami stabilizacyjnej polityki finansowej państwa są:

- 1) kształtowanie poziomu wydatków publicznych na zakup towarów i usług,
- 2) kształtowanie stopy obciążeń netto sektora prywatnego na rzecz sektora publicznego.

<sup>33</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 62.

<sup>34</sup> Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, op. cit., s. 25.

<sup>35</sup> Por. S. Owsiak, op. cit., s. 62, a także A. Wernik, op. cit., s. 134.

Wybór instrumentów polityki finansowej państwa ma istotny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego<sup>36</sup>. Na ogół uważa się, że polityka fiskalna jest skuteczna tylko wówczas, gdy wywołujące ją czynniki leżą po stronie popytu, natomiast nieskuteczna, gdy tkwią we wzroście kosztów produkcji.

Stabilizacyjna funkcja finansów publicznych przejawia się także w oddziaływaniu dochodów, wydatków i salda budżetu na:

- skłonność do oszczędzania,
- skłonność do inwestowania,
- poziom stopy procentowej,
- poziom bezrobocia.

W gospodarce rynkowej kluczowe znaczenie ma zależność między oszczędnościami a inwestycjami. Państwo może przez politykę podatkową i wydatkową zwiększać lub zmniejszać skłonność do oszczędzania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Z drugiej jednak strony, większe wydatki państwa tworzą nowy popyt, w tym także popyt inwestycyjny<sup>37</sup>. A przecież stały wzrost gospodarczy wymaga inwestowania. Polityka fiskalna może sprzyjać inwestowaniu w sposób bezpośredni, jeżeli państwo podejmuje inwestycje publiczne, np. w infrastrukturze technicznej kraju, a więc w dziedzinie komunikacji, zarówno kolejowej, drogowej, jak i lotniczej, w regulacji stosunków wodnych (co ma znaczenie dla ochrony środowiska), w dziedzinie telekomunikacji i innych. W tych działaniach gospodarki możliwe są także inwestycje prywatne podejmowane w celach zarobkowych.

Państwo może także stymulować inwestycje za pomocą instrumentów pośrednich, np. poprzez przyznawanie ulg podatkowych prywatnym inwestorom, udzielanie gwarancji spłaty kredytów bankowych zaciąganych na cele inwestycyjne i wykup obligacji lokowanych na rynku kapitału, aby zgromadzić środki na inwestycje. Inwestowanie wymaga z kolei oszczędzania. Państwo tutaj dysponuje środkami, za pomocą których może stymulować prywatne oszczędności zwłaszcza za pośrednictwem polityki podatkowej. I wreszcie optymalne wykorzystanie potencjału ekonomicznego kraju wymaga kształtowania globalnego popytu na poziomie zapewniającym zbyt produktom wytwarzanym przy optymalnym wykorzystaniu czynników produkcji.

Państwo wpływa na wielkość globalnego popytu i bezpośrednio, gdy występuje na rynku jako nabywca towarów i usług, i pośrednio, gdy przez swoją politykę fiskalną (obciążenia finansowe z jednej strony, transfery z drugiej strony) kształtuje dochody, a w rezultacie i popyt jednostek gospodarujących (gospodarstw domowych i przedsiębiorstw)<sup>38</sup>.

<sup>36</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Podstawy teorii finansów*, op. cit., s. 67 i n.

<sup>37</sup> S. Owsiak, op. cit., s. 65.

<sup>38</sup> Por. Z. Fedorowicz, *Polityka fiskalna*, s. 25 i n.



W podsumowaniu należy stwierdzić, że państwo, realizując nałożone na nie zadania, pełni też określone funkcje. Funkcje państwa znajdują swe odzwierciedlenie w funkcjach finansów publicznych. Realizacja tych funkcji ma niewątpliwie wpływ na kształtowanie tempa i poziomu wzrostu gospodarczego danego państwa. W tej sytuacji wszystkim uczestnikom życia gospodarczego, w którym obok siebie funkcjonują co najmniej trzy podmioty, tj.: państwo, gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, przyświecać winien wspólny cel, jakim jest wzrost gospodarczy, a mówiąc szerzej rozwój państwa. Temu zaś winno służyć działanie państwa poprzez realizowanie właściwej polityki restrykcyjnej, alokacyjnej i stabilizacyjnej.

### Literatura

- Acocella N., *Zasady polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa 2002.  
Dynus M., *Polityka fiskalna*, TNOiK, Toruń 2007.  
Fedorowicz Z., *Podstawy teorii finansów*, Poltext, Warszawa 1995.  
Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*, Wyd. WSB w Poznaniu, Poznań 1998.  
Głuchowski J., *Polityka fiskalno-monetarna Stanów Zjednoczonych Ameryki*, PWN, Warszawa – Poznań – Toruń 1979.  
Hausner J., *Pętle rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001-2005*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2007.  
Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002.  
Rzońca A., *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2007.  
Samuelson P.A., W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 2004.  
*Teoretyczne podstawy reformy podatkowej w Polsce*, red. J. Ostaszewski, Z. Fedorowicz, T. Kielczyński, Difin, Warszawa 2004.  
Wernik A., *Finanse publiczne. Cele, struktury, uwarunkowania*, PWE, Warszawa 2007.  
Ziółkowska W., *Rola finansów publicznych w Polsce w latach 1991-2007*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2006, nr 19.

### The Role of Public Finance in Stimulating Economic Growth

**Summary.** The paper describes the impact of public finance policy on sustained economic growth, and highlights the role of its key instruments, such as taxation and public spending. In discussing the specific functions of public finance, it places a special focus on those that can bear directly or indirectly on the rate and level of economic growth. The paper also illustrates how the pace of economic growth can be influenced by an appropriate mix of instruments applied by public finance policy-makers.

**Keywords:** economic growth, taxes, public expenditure



**Barbara Glód  
Gerard Kuźnik**

## **Ekonomiczno-finansowe zagadnienia własności intelektualnej**

**Streszczenie.** Ważnym i aktualnym aspektem zarządzania kapitałem ludzkim są dziś motywy ekonomiczno-finansowe tworzenia, oceny, wdrażania, upowszechniania i ochrony dóbr własności intelektualnej. Obliczenie efektów ekonomiczno-społecznych stanowi podstawę do wyprowadzenia praw majątkowych twórców, ich następców prawnych, podmiotów gospodarczych itp. Autorzy proponują wykorzystanie w tym celu metody kosztowej (odtworzeniowej), dochodowej, wolno-rynkowej, a także mieszanej.

Motywowanie w zakresie własności intelektualnej musi być oparte na instrumentach finansowych, takich jak: tani dostęp do środków obcych, stworzenie systemu ulg i zwolnień podatkowych, łącznie z dotacjami celowymi. Instrumenty te muszą obejmować cały cykl określany jako „od pomysłu do przemysłu” i obejmować wszystkich uczestników tego procesu.

**Słowa kluczowe:** ochrona dóbr własności intelektualnej, prawa majątkowe twórców, ekonomiczno-finansowe aspekty własności intelektualnej

### **1. Wstęp**

Podjęta w ostatnim czasie problematyka kapitału ludzkiego oraz innowacyjnej gospodarki otwiera całą grupę zagadnień, takich jak: tworzenie innowacji, ochrona innowacji, wdrażanie i upowszechnianie innowacji, walka z przestępczością w zakresie naruszeń dóbr własności intelektualnej, ale i zagadnienia ekonomiczne i finansowe związane z własnością intelektualną. *Homo oeconomicus* coraz bardziej liczy. Powstaje w tym miejscu pytanie o to, jak przedstawia się liczenie dóbr własności intelektualnej. Inaczej mówiąc, ile kosztuje myśl, jak to obliczyć, czym się kierować przy jej wartościowaniu. Chodzi zatem o metodologię liczenia dóbr własności intelektualnej.

Problematyka ta jest przydatna przy kształtowaniu koncepcji praw majątkowych twórcy, określaniu korzyści pochodzących z obrotu myślą, obliczaniu szkód wynikających z naruszenia dóbr własności intelektualnej itp. Powstaje zatem pytanie dotyczące zagadnień finansowych: jak kształtują się zagadnienia instrumentów aktywnych w finansach publicznych i prywatnych, ażeby wspomóc motywację majątkową do tworzenia, obrotu, ochrony, wdrażania dóbr własności intelektualnej? Rodzą się też kolejne pytania: Czy instrumentarium finansowe stanowi motywację do tworzenia dóbr własności intelektualnej i ich wdrażania? Czy mamy system tzw. ssania innowacyjnego przez podmioty gospodarcze?

Wobec tej wielości pytań w niniejszym artykule postawiono zagadnienie metodologii liczenia efektów – czy korzyści – ekonomicznych i społecznych związanych z dobrami własności intelektualnej.

W opracowaniu wykorzystano tzw. metodę dogmatyczną, a więc dokonano analizy obowiązującego stanu prawnego. Wykorzystano także doświadczenie wynikające z doradztwa sądowego w tej dziedzinie, w którym autorzy uczestniczą niekiedy jako biegli z zakresu własności intelektualnej.

Celem przyświecającym autorom było nie tylko postawienie zagadnienia, wzbudzenie dyskusji na jego temat, ale także wypracowanie jakiegoś instrumentarium metodologicznego przydatnego w liczeniu efektów czy korzyści ekonomicznych w dziedzinie własności intelektualnej, w połączeniu z instrumentami finansowymi w tym zakresie.

## **2. Obowiązujący stan prawny dotyczący liczenia korzyści ekonomicznych w zakresie dóbr własności intelektualnej**

Rozpocząć należy od scharakteryzowania dotychczasowych zagadnień podmiotowo-przedmiotowych w podjętej tematyce.

Wiodącym podmiotem jest twórca dóbr własności intelektualnej. Jest to osoba fizyczna, której rezultat działań twórczych stanowi określone dobro, dzielone jako własność przemysłowa czy też utwory według prawa autorskiego. Zanim jednak dojdziemy do rezultatu działań twórcy, trzeba pogłębić to zagadnienie od strony podmiotowej. Otóż obok twórcy jako indywidualnej osoby fizycznej pojawia się najczęściej podmiot zbiorowy, a więc współtwórca danego dobra. Niejednokrotnie w takiej sytuacji występuje problem podziału dóbr majątkowych pomiędzy tymi podmiotami. Sprowadza się to do konieczności ustalenia, ile należy się danemu współtwórcy za jego wkład do wspólnego dzieła, którym jest dobro własności intelektualnej.

Dalej pojawiają się, głównie na gruncie prawa autorskiego, organizacje zbiorowego zarządzania dobrami intelektualnymi. Bardzo istotne miejsce należy się również podmiotom gospodarczym, które realizują czy wdrażają dane rozwiązanie ujęte w kategorii dóbr własności intelektualnej. Wyłania się tutaj słynna koncepcja tzw. pracowniczego projektu wynalazczego czy też utworu. Kluczowe zagadnienie stanowi więc podział korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych wynikających z realizacji danego dobra własności intelektualnej pomiędzy twórcę a pracodawcę.

Od strony przedmiotowej dobra własności intelektualnej obejmują dobra ujęte w tzw. własność przemysłową, a więc dobra określane jako wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, układy scalone, oznaczenia geograficzne itp. Tutaj pojawić się mogą także nieco banalnie brzmiące zagadnienia projektów racjonalizatorskich lub różnych innych drobnych usprawnień, które będą objęte tajemnicą w postaci tzw. *know how*.

Od strony prawnej podstawową regulacją jest ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej (Dz.U. z 2003 r. nr 119, poz. 1117 z późn. zm.). Zagadnienie utworów, jako znacznego fragmentu własności intelektualnej, reguluje inny akt prawny, a mianowicie ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 2006 r. nr 90, poz. 631 z późn. zm.).

Podejmując problematykę liczenia korzyści ekonomicznych i społecznych, dochodzimy do ogólnego systemu rachunkowości, jaki funkcjonuje w podmiotach gospodarczych. Podstawowym systemem jest określający rachunkowość tzw. system bilansowy. Podstawowym aktem prawnym zaś jest ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 z późn. zm.). Natomiast od strony podatkowej ważne są dwie dalsze ustawy, tj. ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. nr 54, poz. 654 z późn. zm.) oraz ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2010 r. nr 51, poz. 307 z późn. zm.). Dla małych i średnich podmiotów gospodarczych istotna jest jeszcze inna ustawa, a mianowicie ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz.U. nr 144, poz. 930 z późn. zm.). Przy refleksji prawnej w kwestiach podjętego tematu nie można pominąć jeszcze dwóch istotnych aktów prawnych, a chodzi o ustawę z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.) oraz ustawę z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz.U. nr 97, poz. 1050 z późn. zm.).

Ta niepełna egemplifikacja stanu prawnego ma odpowiedzieć na pytanie, czy w tych podstawowych aktach prawnych znajduje się wypracowana metodologia liczenia korzyści ekonomicznych i społecznych w zakresie dóbr własności intelektualnej. Otóż odpowiedź jest negatywna, chociaż akty te nawiązują niejednokrotnie do dóbr własności intelektualnej.

Ograniczone ramy artykułu nie pozwalają na szczegółową analizę kosztów, zwłaszcza koncepcji kosztów bilansowych i podatkowych, a więc tego, czy bliższe są w dziedzinie własności intelektualnej koszty tzw. bilansowe oparte na ustawie o rachunkowości, czy koszty tzw. podatkowe oparte na wymienionych ustawach podatkowych. Naszym zdaniem koszty bilansowe bliższe są tzw. prawdzie obiektywnej i nasza koncepcja skłania się ku temu, aby metodologię liczenia kosztów z zakresu własności intelektualnej połączyć z koncepcją kosztów bilansowych. Nie opowiadamy się natomiast za koncepcją przyjmowania jeszcze innego wariantu kosztów, specyficznych i oddzielnych dla dóbr własności intelektualnej.

### **3. Koncepcje metodologiczne liczenia korzyści ekonomicznych i społecznych z zakresu dóbr własności intelektualnej**

Proponujemy trzy metody liczenia korzyści ekonomicznych i społecznych dóbr własności intelektualnej: metodę tzw. wolnorynkową, metodę kosztową oraz metodę dochodową. Jest możliwa także metoda mieszana polegająca na połączeniu wszystkich metod czy też niektórych z nich.

#### **3.1. Metoda wolnorynkowa**

Punktem wyjścia musi być koncepcja liczenia według ceny tzw. wolnorynkowej. Otóż podstawową zasadą musi być swoboda kontraktowa wyrażona w art. 353<sup>1</sup> Kodeksu cywilnego. Strony mogą ułożyć stosunek umowy według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości stosunku, ustawie i zasadom współżycia społecznego.

Najpierw refleksja ogólna. Otóż w chwili obecnej nie istnieje szeroki rynek obejmujący dobra własności intelektualnej, tak rozbudowany, jak rynki niektórych dóbr rzeczowych czy usług. Nie twierdzimy jednak, że tego rynku nie ma. Uważamy natomiast, że obrót własnością intelektualną winien charakteryzować się daleką idącą swobodą kontraktową.

Następna kwestia obejmuje problematykę cen minimalnych, maksymalnych, wynikowych, ustalanie cen sztywnych itp. (por. art. 536 i n. Kodeksu cywilnego). Pewien minimalny zakres ustaleń znajduje się w prawie autorskim i dotyczy stawek wynagrodzenia twórcy przy odsprzedaży dzieła oryginalnego (tzw. *droit de suite*)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Szerzej: A. Matlak, *Prawo autorskie w europejskim prawie wspólnotowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego” 2002, nr 79, s. 180.

W zasadzie zatem mamy znaczny zakres swobody przy kształtowaniu ceny w różnego rodzaju umowach związanych z obrotem dobrami własności intelektualnej, jak i umowach o przeniesienie prawa, a zwłaszcza w szeroko stosowanych umowach licencyjnych, np. przy obrocie programami komputerowymi.

Dobłą ilustracją zastosowania metody wolnorynkowej może być sytuacja mająca miejsce przy okazji wystawy wynalazków na arenie międzynarodowej. Zaoferowana cena wyjściowa okazała się motywująca. Jednakże po dokonaniu oględzin, porównaniu na wystawie podobnych rozwiązań i ustaleniu, że ceny są o około 100% wyższe, zmieniono wyjściową cenę wynalazku, dostosowując jej wysokość do cen konkurencyjnych rozwiązań podobnych, a może nawet gorszych od oferowanego. Oto wymowny przykład omawianej koncepcji ustalenia efektów dóbr własności intelektualnej metodą wolnorynkową.

### 3.2. Metoda kosztowa

Metoda kosztowa dotyczy różnego rodzaju kosztów<sup>2</sup> związanych z dokonaniem i realizacją danego dobra intelektualnego, i to niezależnie od tego, czy chodzi o dobra przemysłowe czy kulturalne. Trzeba odpowiedzieć na pytania dotyczące kosztów dokonania danego dzieła, jego dóbr, badań, oceny, wdrożenia, upowszechnienia, kosztów związanych z ochroną danego rozwiązania przez urzędy patentowe<sup>3</sup>, kosztów atestów, zezwoleń itp. Musi pojawić się refleksja dotycząca kosztów stosowania i wykonywania prawa (np. zakupu licencji), kosztów związanych z efektami wymiernymi i niewymiernymi, z danymi ścisłymi, przybliżonymi i szacunkowymi, z efektami brutto i netto, z efektami związanymi z danym rozwiązaniem, kiedy będą występować jednocześnie różnego rodzaju rozwiązania, a jeszcze trudniej – rozwiązania różnego szczebla (np. chronione w wielu państwach świata), czy też będziemy mieli do czynienia ze współwystępowaniem rozwiązań dotychczasowych i nowych. Należy wziąć pod uwagę eliminowanie czynników niezwiązanych z danym dobrem własności intelektualnej, efekty eksploatacyjne i inwestycyjne, efekty związane z oszczędnością materiałów, robocizny, surowców, energii, efekty zwiększające produkcję, poprawiające jakość, efekty ekonomiczne związane z wyrobami nowymi i nowymi odmianami wyrobów czy wreszcie występowanie tzw. efektów niewymiernych.

<sup>2</sup> Por. F. Gojny, G. Kuźnik, *Zasady obliczania efektów stanowiących podstawę do ustalania wysokości wynagrodzenia za pracownicze projekty wynalazcze*, Katowice 1987, s. 13 i n.

<sup>3</sup> Por. np. P. Kulawczuk, *Analiza ryzyk, kosztów i korzyści ochrony własności intelektualnej w rozwoju strategicznym przedsiębiorstwa*, w: *Przedsiębiorczość intelektualna i technologiczna XXI w.*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2009, s. 62 i n.

Po przejściu przez złożoną i wieloszczeblową analizę kosztów dojdziemy do wielkości określonej jako suma czy koszt zbiorczy. Będzie on punktem wyjścia do poszerzenia kosztów o marżę, ażeby ustalić cenę opartą na metodzie kosztowej.

### 3.3. Metoda dochodowa

Punktem wyjścia musi być tutaj ustawowa koncepcja dochodu i ustalenie, jakie koszty były niezbędnie potrzebne do uzyskania określonego przychodu. Dochodem bowiem jest nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania (por. np. art. 7 ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych).

W tej koncepcji ważna będzie analiza wszystkich przychodów związanych z danym dobrem własności przemysłowej czy dobrem poddanym prawu autorskiemu. Będą to przychody ze stosowania i wykonywania prawa. Należy także wziąć pod uwagę wszystkie koszty. Można zastosować metodę podatkową, aby drogą prawną ustalić, co jest, a co nie jest przychodem i co jest, a co nie jest kosztem. Właśnie w tym miejscu najbardziej różni się system kosztów bilansowych od systemu kosztów podatkowych. Jeszcze raz powtórzmy, że opowiadamy się za całością przychodów i całością kosztów przy liczeniu dochodu podmiotu w danym okresie.

Ważnym zagadnieniem będzie problematyka związana z amortyzacją, stawkami, terminami itp. Istotny będzie także okres liczenia przychodów i kosztów. Uwzględnić również należy kwestię tzw. życia produktu, w którym znajduje się dane rozwiązanie z zakresu dóbr własności intelektualnej. Niejednokrotnie przecież dany produkt, odwrotnie niż to bywa w obrocie powszechnym, im jest starszy tym droższy – można tu wymienić np. znany i dobrze oceniany znak towarowy. W innym przypadku wpływ czasu powoduje spadek przychodu, a dane rozwiązanie techniczne jest zastępowane nowym rozwiązaniem technicznym – np. najlepsze do pewnego czasu maszyny liczące zostały zastąpione nowymi generacjami komputerów.

Trzeba też zastanowić się nad zasadnością użycia metody czwartej, polegającej na połączeniu wszystkich scharakteryzowanych wcześniej metod (metody wolnorynkowej, kosztowej i dochodowej), aby dojść do wartości średnich.

Kolejnym zagadnieniem, które należy w tym miejscu podnieść, są tzw. efekty społeczne. Chodzi o klasyczne efekty z dziedziny życia i zdrowia, w tym z zakresu bhp. Dalej chodzi o bezpieczeństwo wewnętrzne i międzynarodowe. Wreszcie o klasyczne zagadnienie przeciwpożarowe. Osiągnięciem ostatnich lat są efekty ekologiczne, a więc efekty wiążące tzw. komponenty ochrony środowiska, czyli te, które znajdują się pod ziemią, na ziemi (fauna, flora), a także ponad ziemią, do przestrzeni kosmicznej włącznie. Powstaje problem, jak liczyć te efekty. Czy opierać się na systemie ubezpieczeniowym, na systemie odszkodowawczym, na



systemie ustalającym np. koszty wycięcia drzewa, wysokość odszkodowania za stopień inwalidztwa itp. A może sięgnąć do wysokości opłat za korzystanie ze środowiska – np. za pobór wody. A może należy połączyć system ponoszonych opłat i otrzymanych odszkodowań i w ten sposób utworzyć koncepcję liczenia efektów społecznych. Problemem pozostaje sprawa określonych priorytetów społecznych, np. czy ważniejsze jest zdrowie człowieka, czy fauna i flora w danym regionie.

Pytań dotyczących tych kwestii powstaje wiele. Wywołując to zagadnienie, otwieramy dyskusję w tym zakresie.

#### 4. Zagadnienie finansów publicznych i prywatnych

System motywacyjny przy tworzeniu i wdrażaniu dóbr własności intelektualnej nie będzie kompletny, jeżeli nie zostanie wsparty instrumentami motywacji finansów publicznych i finansów prywatnych. Tworzenie i wdrażanie różnego rodzaju innowacji jest kosztowne. Stąd konieczność skłonienia do bezpośredniego zaangażowania się w te czynności instytucji publicznych. Rodzi to wiele problemów, np. dotacji, grantów, stypendiów dla uzdolnionych osób i innych form wsparcia. Uwzględnić należy również różnego rodzaju ulgi i zwolnienia podatkowe przy obliczaniu np. wysokości wynagrodzeń czy nagród dla twórców, osób oceniających dane rozwiązanie, wdrażających i upowszechniających je itp. Cały czas musimy pamiętać o podwyższonym stopniu ryzyka w tej działalności. Muszą więc istnieć ulgi i zwolnienia podatkowe dla przedsiębiorstw wdrażających nowe rozwiązania, systemy dotacji, wsparcia itp. Można pomyśleć też o pomocy publicznej przy tworzeniu i wdrażaniu innowacji przemysłowo-kulturalnych.

W ramach finansów prywatnych należy wziąć pod uwagę możliwości stworzenia systemów różnego rodzaju pożyczek, kredytów o niskich kosztach obsługi, np. proinnowacyjne. Obojętność lub bariery w tej dziedzinie prowadzą do zaprzeczenia zjawiskom, które nazywamy rozwojem poprzez kapitał ludzki czy gospodarkę proinnowacyjną.

#### 5. Wnioski

1. Zagadnienie metodologii liczenia efektów ekonomicznych czy społecznych uregulowane jest marginalnie i w zasadzie poddane metodzie wolnorynkowej.
2. Do wykorzystania jest metoda kosztowa, dochodowa, a może metoda łącząca metodę wolnorynkową, kosztową i dochodową.
3. Finanse publiczne i prywatne winny wspierać tworzenie, wdrażanie i upowszechnianie dóbr własności intelektualnej.

## Literatura

- Gojny F., Kuźnik, G., *Zasady obliczania efektów stanowiących podstawę do ustalania wysokości wynagrodzenia za pracownicze projekty wynalazcze*, Katowice 1987.
- Kulawczuk P., *Analiza ryzyk, kosztów i korzyści ochrony własności intelektualnej w rozwoju strategicznym przedsiębiorstwa*, w: *Przedsiębiorczość intelektualna i technologiczna XXI w.*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2009.
- Matlak A., *Prawo autorskie w europejskim prawie wspólnotowym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego” 2002, nr 79.
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, Dz.U. z 2003 r. nr 119, poz. 1117 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, Dz.U. z 2006 r. nr 90, poz. 631 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2000 r. nr 54, poz. 654 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2010 r. nr 51, poz. 307 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144 poz. 930 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach, Dz.U. nr 97, poz. 1050 z późn. zm.

## Intellectual Property Issues – Economic and Financial Aspects

**Summary.** Human capital management recently concentrates much of its attention on economic and financial motivation for the generation, evaluation, implementation, dissemination and protection of intellectual property. The assessment of economic and social impact constitutes the basis for construal and appraisal of property rights exercisable by creators, their successors, business corporations, etc. To resolve these issues, the paper proposes to apply methods founded on development cost, expected profit, market(able) value, or mixed methods.

In the domain of intellectual property, motivation apparently must be of financial nature or it is bound to employ financial instruments, such as easy access to inexpensive debt capital, tax incentives, grants and subsidies. Importantly, these instruments need to address the entire life cycle of an innovative product or technology as well as all of those involved, i.e. the stakeholders, in the development process.

**Keywords:** intellectual property, economic, financial aspects, peoperty rights by creators

**Tomasz Turek**

## **Kwalifikowalność wydatków realizowanych z wkładów finansowych akcjonariuszy na rzecz spółki komunalnej**

**Streszczenie:** Przedmiotowy referat poświęcono problematyce kwalifikowalności wydatków ponoszonych w ramach realizacji Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Zasady kwalifikowalności wydatków podlegają ścisłemu uregulowaniu, zarówno w reżimie prawa wspólnotowego, jak i prawa wewnętrznego. Zasady te mają istotne znaczenie dla efektywności i racjonalności wydatkowania środków. Ich przestrzeganie pozwala na prawidłowe wykorzystywanie środków, które mają charakter publiczny. Nabierają one szczególnego znaczenia w okresie kryzysu finansów publicznych czy próby reformowania tego systemu, w szczególności z punktu widzenia przejrzystości systemu finansów.

**Słowa kluczowe:** zasady kwalifikowalności wydatków, prawidłowe wykorzystywanie środków publicznych, przejrzystość systemu finansów

### **1. Uwagi wstępne**

Analizując problem kwalifikowalności wydatków związanych z realizacją programów finansowanych ze środków unijnych, należy podkreślić, że dopuszczalność tzw. kwalifikowalności ma niezwykle istotne znaczenie dla podmiotów dokonujących realnych wydatków w ramach realizacji wskazanych projektów. Prawidłowe, zgodne z zasadami dokonywanie wydatków oznacza, że mogą one zostać uznane za kwalifikowalne, a więc w konsekwencji będą zrefundowane ze środków unijnych. Tak więc prawidłowe dokonywanie rozliczeń wydatków celem ich refundacji ma istotne znaczenie z punktu widzenia funkcjonowania ekonomicznego i finansowego podmiotu zaangażowanego w dany projekt.

Szeroką kategorią podmiotów realizujących duże projekty infrastrukturalne finansowane ze środków unijnych są spółki posiadające status spółek komunalnych. Wykonanie wskazanych projektów infrastrukturalnych wymaga zaangażowania znacznych środków finansowych, częstokroć własnych, oraz zbudowania odpowiedniego modelu finansowania zewnętrznego. Ten styk różnych rodzajów finansowania powoduje wielokrotnie zaangażowanie środków publicznych jednostek samorządu terytorialnego, a w konsekwencji poszukiwania zwrotu wydatków jako wydatków kwalifikowalnych.

Przedmiotowe opracowanie poświęcono jednemu z problemów, który związany jest z oceną kwalifikowalności wydatków finansowanych ze środków uzyskanych przez spółkę komunalną z tytułu wkładu finansowego na podwyższenie kapitału dokonanego przez akcjonariuszy czy udziałowców, którymi są jednostki samorządu terytorialnego. Pytanie dotyczy oceny możliwości finansowania bieżących wydatków środkami pochodzącym z podwyższenia kapitału, a następnie ubiegania się o ich zrefundowanie jako wydatków kwalifikowalnych.

Zasady kwalifikowalności wydatków są każdorazowo ściśle regulowane przez przepisy prawa wspólnotowego i krajowego. Podstawowym aktem prawnym prawa wspólnotowego odnoszącym się do problematyki kosztów kwalifikowalnych jest Rozporządzenie Rady (Wspólnoty Europejskiej – WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999<sup>1</sup>.

Problem kwalifikowalności wydatków został ujęty w treści regulacji art. 56 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. w następujący sposób:

- wydatki, w tym wydatki na duże projekty, są kwalifikowane do wsparcia z funduszy, jeśli zostały faktycznie poniesione pomiędzy datą przedłożenia Komisji programów operacyjnych lub od dnia 1 stycznia 2007 r., w zależności od tego, który z tych terminów jest wcześniejszy, a dniem 31 grudnia 2015 r.; operacje nie mogą zostać zakończone przed początkową datą kwalifikowalności,
- na zasadzie odstępstwa od ww. zasady kwalifikowalności czasowej, w wypadku wkładu niepieniężnego, koszty amortyzacji i koszty ogólne mogą być traktowane jako wydatki poniesione przez beneficjentów w procesie realizowania operacji, gdy spełnione są inne warunki kwalifikowalności wydatków; w wypadku kwalifikowalności wkładów niepieniężnych dodatkowo musi być spełniony warunek, że współfinansowanie ich z funduszy nie przekracza całkowitej kwoty kwalifikowalnych wydatków z wyłączeniem wartości takich wkładów,

<sup>1</sup> Dz.Urz. UE z dnia 31 lipca 2006 r. nr 210, poz. 25.

- wydatki są kwalifikowalne do wkładu funduszy wyłącznie wtedy, kiedy zostały poniesione w związku z operacjami podjętymi na mocy decyzji instytucji zarządzającej konkretnym programem operacyjnym lub na jej odpowiedzialność, zgodnie z kryteriami ustalonymi przez komitet monitorujący; nowe wydatki, dodane w chwili przeglądu programu operacyjnego, o którym mowa w art. 33 niniejszego rozporządzenia, kwalifikują się od daty przedłożenia Komisji wniosku o przegląd programu operacyjnego,
- zasady kwalifikowalności wydatków ustanawia się na poziomie krajowym, z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w rozporządzeniach szczególnych dotyczących poszczególnych funduszy; obejmują one całość wydatków zadeklarowanych w ramach programu operacyjnego.

Z powyższych ogólnych reguł kwalifikowalności wydatków zawartych w prawie wspólnotowym wynika, że szczególne zasady kwalifikowalności ustalane są w przepisach i innych regulacjach krajowych.

Poddając analizie jeden z projektów – Modernizacja infrastruktury tramwajowej i trolejbusowej w Aglomeracji Górnośląskiej wraz z infrastrukturą towarzyszącą – wskazać należy, że został on wpisany na listę projektów indywidualnych opublikowaną przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego dla Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007-2013. Projekt ten obejmuje priorytet VII: Transport przyjazny środowisku, działanie 7.3.: Transport miejski w obszarach metropolitalnych. Projekty takie finansowane są ze środków Funduszu Spójności. W myśl Szczegółowego Opisu Priorytetów Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko – Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013, lista wydatków kwalifikowalnych w ramach działania 7.3.: Transport miejski w obszarach metropolitalnych musi być zgodna z wydanymi przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (instytucji zarządzającej programem) Wytycznymi w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko oraz z odpowiednim programem pomocy publicznej.

Aktami normatywnymi i dokumentami, które pozwalają na dokonanie oceny kwalifikowalności wydatków w ramach przedmiotowego projektu, są:

- przytoczone już rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999,
- rozporządzenie Rady (WE) nr 1084/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające Fundusz Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1164/94,
- ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych<sup>2</sup>,

<sup>2</sup> Tekst jedn. Dz.U. z 2007 r. nr 223, poz. 1655 z późn. zm.

- Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską<sup>3</sup>,
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (PO IiŚ),
- Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko,
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 – Wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko,
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 – Krajowe Wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków w ramach funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w okresie programowania 2007-2013.

Na wstępie wskazać należy, że zgodnie z Wytycznymi do Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (podrozdział 2, pkt 8) do oceny kwalifikowalności poniesionych wydatków stosuje się wersję Wytycznych obowiązującą w dniu poniesienia wydatku, z zastrzeżeniem, iż w przypadku, kiedy wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków aktualne na dzień dokonywania oceny wydatku są korzystniejsze dla beneficjenta, niż wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków aktualnych na dzień poniesienia wydatku, stosuje się wytyczne dotyczące kwalifikowania wydatków obowiązujące na dzień dokonywania oceny wydatku.

Ponadto trzeba zwrócić uwagę na to, że każdemu zainteresowanemu podmiotowi umożliwiono zwrócenie się z pisemną prośbą do właściwej instytucji zaangażowanej w realizację PO IiŚ o dokonanie interpretacji postanowień Wytycznych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach PO IiŚ dla konkretnego stanu faktycznego oznaczonego przez wnioskodawcę. W pierwszej kolejności pytania powinny być adresowane do właściwej dla danego działania Instytucji Pośredniczącej II stopnia / Instytucji Wdrażającej (IPII/IW), w omawianym wypadku do Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT). W przypadku wątpliwości dotyczącej rozstrzygnięcia danej kwestii IPII/IW powinna zwrócić się do Instytucji Pośredniczącej – IP czyli do Ministerstwa Infrastruktury. W przypadku, gdy interpretacja uzyskana od IP budzi wątpliwości, zainteresowany podmiot może zwrócić się do IP z wnioskiem o skierowanie sprawy do Instytucji Zarządzającej (IZ), czyli do Ministerstwa Rozwoju Regionalnego (podrozdział 2, pkt 10 Wytycznych).

Z pojęciem kwalifikowalności wiąże się także nierozzerwalnie termin „trwałość projektu”. Przyjmuje się, że trwałość projektu zostaje zrealizowana, jeżeli w ciągu pięciu lat od daty zrealizowania projektu, czyli zakończenia okresu kwalifikowalności wydatków, projekt nie podlega zasadniczym modyfikacjom, wynikającym np. ze zmiany charakteru własności infrastruktury, zaprzestania działalności produkcyjnej mającej znaczny wpływ na warunki lub charakter pro-

<sup>3</sup> Tekst skonsolidowany Dz.Urz. UE C 321 E/1 z dnia 29 grudnia 2006 r.

jektu albo powodującej uzyskanie nieuzasadnionej korzyści przez przedsiębiorstwo lub podmiot publiczny.

Zgodnie z definicją określenia „wydatek kwalifikowalny” zawartej w Wytycznych, wydatkiem kwalifikowalnym jest wydatek lub koszt poniesiony zgodnie z Wytycznymi, który kwalifikuje się do refundacji ze środków przeznaczonych na realizację PO IiŚ. Natomiast wydatek niekwalifikowalny to wydatek lub koszt niekwalifikujący się do refundacji ze środków przeznaczonych na realizację PO IiŚ.

## **2. Ogólne warunki kwalifikowalności wydatków**

W rozdziale 5 Wytycznych zostały określone ogólne warunki dotyczące kwalifikowalności wydatków, które obowiązują w odniesieniu do wszystkich wydatków kwalifikowalnych. Najważniejszymi zasadami kwalifikowalności wydatków są:

1. Okres kwalifikowania wydatków – nakazujący kwalifikować jako wydatki kwalifikowane te, które mogą być ponoszone w okresie kwalifikowania wydatków, jaki rozpoczyna się z dniem 1 stycznia 2007 r., a kończy się z dniem 31 grudnia 2015 r. Ostateczny okres kwalifikowania wydatków powinien każdorazowo zostać określony w stosownej umowie o dofinansowanie zawieranej z beneficjentem.

2. Zasada faktycznego poniesienia wydatków – uznaje za kwalifikowalny wydatek faktycznie realizowany w znaczeniu kasowym jako rozchód środków pieniężnych z rachunku bankowego lub kasy beneficjenta albo innego podmiotu upoważnionego do ponoszenia wydatków kwalifikowalnych. Za datę poniesienia wydatku przyjmuje się dzień, w którym nastąpił rozchód środków pieniężnych z rachunku bankowego lub kasy bądź zapłata za fakturę gotówkową beneficjenta lub innego podmiotu upoważnionego do ponoszenia wydatków kwalifikowalnych. Wyjątkiem są koszty związane z wkładem niepieniężnym lub amortyzacją w zakresie, w jakim zgodnie z Wytycznymi mogą być uznane za kwalifikowane. Wkład niepieniężny wniesiony na rzecz projektu przez beneficjenta w postaci dóbr lub usług stanowi koszt kwalifikowalny przy założeniu, że polega na wniesieniu nieruchomości, w rozumieniu art. 46 § 1 Kodeksu cywilnego, urządzeń lub materiałów (surowców), ekspertyz lub nieodpłatnej pracy wykonywanej przez wolontariuszy oraz jego wartość może, na żądanie odpowiedniej instytucji (IZ, IP lub IW), zostać w niezależny sposób wyceniona, a także, jeśli zaistnieje taka konieczność, zweryfikowana.

3. Postulat zgodności z projektem i efektywności – oznacza, że jedynie wydatki bezpośrednio związane z realizacją projektu, poniesione zgodnie z postanowieniami umowy o dofinansowanie zawartej z beneficjentem (w tym zgodne z zakresem projektu) mogą być uznane za kwalifikowalne. Za kwalifikowalny

może być uznany jedynie wydatek efektywny, tj. wydatek zapewniający osiągnięcie najlepszego efektu przy możliwie najniższych kosztach. Z wyłączeniem rocznego planu działania pomocy technicznej (RPD), efektywność potencjalnych wydatków, tj. np. wybór najkorzystniejszego wariantu realizacji projektu bądź najkorzystniejszej technologii, powinna być oceniana podczas weryfikacji wniosku o dofinansowanie.

W przypadku wątpliwości co do zasadności poniesienia wydatku i jego klasyfikowania ewentualny ciężar udowodnienia, że wydatek został poniesiony z zachowaniem osiągnięcia najlepszego efektu przy możliwie najniższych kosztach spoczywa każdorazowo na beneficjencie. W przypadku wydatków ponoszonych na podstawie umów zawartych z zastosowaniem ustawy Prawo zamówień publicznych (Pzp) istnieje domniemanie, że wymóg efektywności poniesienia wydatku jest zachowany. Natomiast w przypadku zawierania umów, do których nie ma zastosowania ustawa Pzp, przyjmuje się domniemanie, że wydatek jest efektywny, jeśli umowa została zawarta zgodnie z procedurą przygotowaną przez beneficjenta i zweryfikowaną przez instytucję oceniającą wniosek przed podpisaniem umowy o dofinansowanie. Wszelkie istotne zmiany takich procedur dokonane po podpisaniu umowy o dofinansowanie wymagają akceptacji (*ex-post*) instytucji będącej stroną umowy o dofinansowanie.

Za dokumenty potwierdzające, że poniesiony wydatek jest efektywny, będą uznane wszelkie dokumenty potwierdzające, że beneficjent dołożył tzw. należytej staranności, aby zapewnić osiągnięcie możliwie najlepszego efektu przy możliwie najniższych w danej sytuacji kosztach.

W przypadku wydatków poniesionych na podstawie umów, do których nie ma zastosowania ustawa Pzp oraz które nie zostały zawarte w drodze aukcji albo przetargu w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego<sup>4</sup>, beneficjent powinien posiadać, o ile to możliwe, dokumenty potwierdzające analizę – rozeznanie rynku, wskazujące, że dana usługa, roboty lub dostawa zostały wykonane po cenie nie wyższej od powszechnie obowiązującej ceny rynkowej. Jeżeli w danym przypadku rozeznanie rynku nie jest możliwe, beneficjent powinien wykazać okoliczności uzasadniające konieczność udzielenia danego zamówienia bez takiego postępowania w zakresie analizy rynku. Obowiązek dokonywania rozeznania rynku (jeśli jest to możliwe) powinien być odzwierciedlony w stosownych procedurach beneficjenta. Dokumenty potwierdzające dokonanie rozeznania rynku to w szczególności: skierowane do potencjalnych wykonawców zapytania ofertowe wraz z otrzymanymi ofertami bądź też wydruki ze stron internetowych przedstawiających oferty potencjalnych wykonawców. Dokumenty potwierdzające rozeznanie rynku mogą przyjąć w szczególności formę: pisma, wydruku listu elektronicznego, wydruku strony internetowej przedstawiającej oferty lub

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.



informacje handlowe (zawierającego datę wydruku), oferty lub informacji handlowej przesłanej przez wykonawców z własnej inicjatywy. Notatka potwierdzająca przeprowadzenie rozmów telefonicznych z potencjalnymi wykonawcami nie będzie uznawana za udokumentowanie rozeznania rynku.

4. Zasada dokumentowania wydatków kwalifikowanych – oznacza, że wydatki muszą być oparte na prawnie wiążących umowach, porozumieniach lub dokumentach. Zatem niezbędne jest posiadanie przez beneficjenta należytej dokumentacji będącej podstawą poniesienia wydatku. Wydatek, który faktycznie został poniesiony powinien być poparty fakturą z oznaczeniem zapłaty lub dokumentem księgowym o równoważnej wartości dowodowej oraz potwierdzeniem płatności na rzecz wykonawcy w postaci wyciągu z rachunku bankowego lub dokumentów potwierdzających dokonanie płatności gotówką. Przez dokument o równoważnej wartości dowodowej, należy rozumieć każdy dokument przedstawiony przez beneficjenta w celu potwierdzenia, że zapis księgowy oddaje prawdziwy i rzetelny obraz transakcji faktycznie wykonanych, zgodnie z ustawą o rachunkowości<sup>5</sup>. Natomiast przez dokument potwierdzający dokonanie płatności gotówkowej należy rozumieć fakturę lub dokument księgowy o równoważnej wartości dowodowej z określeniem gotówkowej formy płatności lub oznaczeniem „zapłacono gotówką” lub dokument „Kasa przyjmie” (KP) lub „Kasa wypłaci” (KW). Dokumenty muszą zawierać odniesienie do faktury lub dokumentu księgowego o równoważnej wartości dowodowej, którego KP/KW dotyczy, oraz wskazywać na datę dokonania płatności wraz z raportem kasowym zawierającym odniesienie do faktury lub dokumentu księgowego o równoważnej wartości dowodowej, którego KP/KW dotyczy, oraz wskazującym datę dokonania płatności. Jeżeli nie jest możliwe, aby KP/KW zawierały odniesienie do faktury lub dokumentu księgowego o równoważnej wartości dowodowej, w opisie faktury konieczne jest zamieszczenie informacji o numerach KP/KW.

Beneficjent jest zobowiązany do prowadzenia dla projektu odrębnej ewidencji księgowej kosztów, wydatków i przychodów lub stosowania w ramach istniejącego informatycznego systemu ewidencji księgowej odrębnego kodu księgowego umożliwiającego identyfikację wszystkich transakcji oraz poszczególnych operacji bankowych związanych z projektem oraz zapewnienia, że operacje gospodarcze są ewidencjonowane zgodnie z obowiązującymi przepisami.

5. Zasada zgodności z przepisami prawa – nakazuje, aby wydatki zostały poniesione i udokumentowane zgodnie z obowiązującym prawem polskim oraz prawem wspólnotowym. Szczególną uwagę należy w tym zakresie zwrócić na zgodność poniesionych wydatków z przepisami obowiązującymi w obszarach: zamówień publicznych, ochrony środowiska, ochrony przyrody, pomocy publicznej, rachunkowości, swobody działalności gospodarczej. Wydatki poniesione na

<sup>5</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.

podstawie umowy, która została zawarta z naruszeniem prawa, lub poniesione z naruszeniem prawa mogą zostać uznane za niekwalifikowalne w całości lub w części, w zależności od wagi i istoty tego naruszenia.

Beneficjent jest zobowiązany do zawierania umów z wykonawcami dla zadań objętych projektem zgodnie z przepisami ustawy Pzp w przypadku, gdy wymóg jej stosowania wynika z tej ustawy. Z wyjątkiem sytuacji wskazanych poniżej, beneficjent zawierający z wykonawcami umowy, do których nie ma zastosowania ustawa Pzp, zobowiązany jest zawierać umowy w formie pisemnej w drodze aukcji albo przetargu, o których mowa w art. 70<sup>1</sup>-70<sup>5</sup> Kodeksu cywilnego, (chyba że przepisy szczególne wymagają innego trybu i formy zawierania umowy)

Umowy zawierane przez beneficjenta podmiotowo zobowiązanego do stosowania ustawy Pzp (art. 3 ustawy Pzp) lub zawierane przez beneficjenta nie zobowiązanego podmiotowo do stosowania ustawy Pzp (np. przedsiębiorca prywatny, jeżeli nie zachodzą przesłanki określone w art. 3 ust. 1 pkt 5 ustawy Pzp), beneficjent jest zobowiązany zawierać w sposób efektywny, zachowując przy tym formę pisemną, chyba że odrębne przepisy wymagają innej formy szczególnej. Wymóg zawarcia umowy w formie pisemnej nie dotyczy umów, dla których ogólnie przyjętą praktyką jest zawieranie umowy bez zachowania formy pisemnej (np. zakup biletów). W takim przypadku beneficjent jest zobowiązany uprawdopodobnić zawarcie umowy, w szczególności poprzez przedstawienie na potwierdzenie zawarcia umowy dowodu księgowego w rozumieniu przepisów o rachunkowości.

6. Zasada zakazu podwójnego finansowania. Zgodnie z Wytycznymi podwójne finansowanie oznacza:

- w przypadku projektów niepodlegających zasadom pomocy publicznej – otrzymanie na dany projekt lub część projektu bezzwrotnej pomocy finansowej ze środków publicznych (krajowych, wspólnotowych lub innych) w wysokości łącznie wyższej niż odpowiednio 100% wartości projektu lub 100% części projektu,
- w przypadku projektów podlegających zasadom pomocy publicznej – otrzymanie na dany projekt pomocy wyższej niż maksymalna intensywność pomocy dla danego projektu,
- zadeklarowanie wydatku jako kwalifikowalnego w ramach dwóch wspólnotowych instrumentów finansowych.

### 3. Spółka komunalna i jej kapitał

Jednostki samorządu terytorialnego dla realizacji zadań o charakterze użyteczności publicznej mogą tworzyć i działać poprzez wszystkie formy organi-

zacyjne przewidziane przepisami ustawy o finansach publicznych<sup>6</sup>, jak również Kodeks spółek handlowych<sup>7</sup>. Analizując art. 7 ustawy o gospodarce komunalnej<sup>8</sup> należy stwierdzić, że gospodarka komunalna, która wykracza poza zadania o charakterze użyteczności publicznej, może być przez gminy prowadzona w formie spółek prawa handlowego, nie można natomiast wykorzystywać form organizacyjnych określonych ustawą o finansach publicznych<sup>9</sup>. Gmina może tworzyć spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne, a także może przystępować do takich spółek. Uzupełnieniem tej regulacji jest art. 10 ust. 1 ustawy o gospodarce komunalnej, który stanowi, że poza sferą użyteczności publicznej gmina może tworzyć spółki prawa handlowego, jak również do nich przystępować. Artykuł ten określa także sytuacje, w których gmina może prowadzić działalność gospodarczą poza sferą użyteczności publicznej:

- gdy istnieją niezaspokojone potrzeby wspólnoty samorządowej na rynku lokalnym,
- gdy występujące w gminie bezrobocie w znacznym stopniu wpływa ujemnie na poziom życia wspólnoty samorządowej, a zastosowanie innych działań i wynikających z obowiązujących przepisów środków prawnych nie doprowadziło do aktywizacji gospodarczej, a w szczególności do znacznego ożywienia rynku lokalnego lub trwałego ograniczenia bezrobocia.

Na tle przepisów powołanych ustaw pojawia się problem pojęcia tzw. komunalnych osób prawnych, a więc podmiotów powiązanych z macierzystymi jednostkami samorządu terytorialnego więzami funkcjonalnymi, organizacyjnymi i majątkowymi. Pojęcie to należy traktować jako pojęcie zbiorcze, obejmujące swoim zakresem, tak gminne, powiatowe, jak i wojewódzkie osoby prawne. Do wskazanej kategorii pojęciowej komunalnej osoby prawnej zaliczyć należy spółkę gminną funkcjonującą jako odpowiednia spółka kapitałowa, tj. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna.

Podkreślić należy, że zarówno przepisy ustaw samorządowych, jak i ustawa o gospodarce komunalnej nie posługują się legalną definicją pojęcia spółka komunalna. Jedynie w tytule rozdziału 3 ustawy o gospodarce komunalnej, jak również w art. 10a przywołanej ustawy znajdziemy odniesienie do pojęcia spółki z udziałem jednostki samorządu terytorialnego. Powstaje więc problem, w jakich sytuacjach spółki z udziałem jednostki samorządu terytorialnego mogą być traktowane jako spółki komunalne o statusie komunalnej osoby prawnej.

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240.

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. nr 94, poz. 1037 z późn. zm.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, Dz.U. nr 9, poz. 43 z późn. zm.

<sup>9</sup> C. Banasiński, M. Kulesza, D. Szafranski, *Ustawa o gospodarce komunalnej. Komentarz i przepisy towarzyszące*, ABC Dom Wydawniczy, Warszawa 1997, s. 17.

W związku z analizą charakterystyki spółki jako osoby prawnej przedmiotowe rozważania muszą odnosić się jedynie do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych, albowiem jedynie te posiadają przymiot osobowości prawnej. Jeśli chodzi o powiatowe i wojewódzkie osoby prawne, to ustawy ustrojowe zawierają definicje legalne tych pojęć. I tak zgodnie z art. 46 ust. 2 ustawy o samorządzie powiatowym<sup>10</sup> powiatowymi osobami prawnymi, poza powiatem, są powiatowe jednostki organizacyjne, którym ustawy przyznają wprost taki status, oraz te osoby prawne, które mogą być tworzone na podstawie odrębnych ustaw wyłącznie przez powiat. Natomiast art. 47 ust. 2 ustawy o samorządzie województwa<sup>11</sup> stanowi, że wojewódzkimi osobami prawnymi, poza województwem, są samorządowe jednostki organizacyjne, którym ustawy przyznają wprost taki status, oraz te osoby prawne, które mogą być tworzone na podstawie odrębnych ustaw wyłącznie przez województwo.

Biorąc pod uwagę literalne brzmienie powyższych definicji, oznacza to, że w przypadku kapitałowych spółek handlowych (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej) dana spółka tylko wtedy może być uznana za powiatową lub wojewódzką osobę prawną, jeśli jej jedynym założycielem oraz współnikiem jest odpowiednio jeden macierzysty powiat lub jedno województwo. Dlatego też utworzenie takiej spółki przez powiat lub przez województwo razem z innymi jeszcze podmiotami powoduje, że nie nabywa ona statusu powiatowej lub wojewódzkiej osoby prawnej. Taki pogląd, jak wskazuje Wojciech Gonet, jest poglądem dominującym w literaturze, choć nie do końca słusznym. Podkreśla on, że „utworzenie wyłącznie przez kilka powiatów lub województw samorządowej spółki nie powoduje utraty charakteru samorządowego przez spółkę komunalną, odpowiednio powiatową lub wojewódzką. Dlatego za powiatowe lub wojewódzkie osoby prawne należy uznać spółki tworzone przez kilka powiatów lub województw samorządowych”<sup>12</sup>.

O wiele większy problem powstaje w przypadku gminnych osób prawnych, gdyż ustawa nie zawiera definicji tego pojęcia. W odniesieniu do pojęcia gminnych osób prawnych pojawiają się w doktrynie trzy stanowiska. Zgodnie z pierwszym, gminnymi osobami prawnymi są tylko te spółki kapitałowe, w których gminy posiadają wszystkie udziały bądź akcje, a więc gminy posiadają 100% kapitału zakładowego (w rękach jednej gminy jest cały kapitał). Drugie stanowi-

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, tekst jedn. Dz.U. z 2001, nr 142, poz. 1592 z późn. zm.

<sup>11</sup> Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, tekst jedn. Dz.U. z 2001, nr 142, poz. 1590 z późn. zm.

<sup>12</sup> W. Gonet, *Spółki komunalne*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2007, s. 33. Por. K. Bandarzewski, w: *Komentarz do ustawy o samorządzie powiatowym*, red P. Chmielnicki, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2005, s. 312; J. Jagoda, w: *Ustawa o samorządzie powiatowym. Komentarz*, red. B. Dolnicki, Wyd. Zakamycze, Kraków 2005, s. 345.

ska ujmuje gminne osoby prawne, takie jak spółki kapitałowe, w których gmina posiada 50% udziałów lub akcji w kapitale zakładowym, a więc w rękach jednej gminy jest ponad połowa udziałów lub akcji. Natomiast trzecie stanowisko zakłada, że gminnymi osobami prawnymi są te spółki kapitałowe, w których gminy mogą decydować o swoich najważniejszych sprawach, np. zmiana umowy spółki, rozwiązanie spółki itp. Większość autorów opowiada się za pierwszym stanowiskiem, a więc tym, które zakłada, że gminną osobą prawną jest jedynie taka spółka kapitałowa, w której 100% udziałów lub akcji należy do jednej gminy<sup>13</sup>. Zdaniem Marek Szydło należy przyjąć, że gminna osoba prawna musi zostać założona tylko i wyłącznie przez samą (jedną) gminę i w której gmina ta jest jednym (wyłącznym) członkiem (wspólnikiem), względnie też została wprawdzie pierwotnie założona przez większą liczbę podmiotów, ale następnie jej jednym członkiem (wspólnikiem) stała się tylko (jedna) gmina. Za słusznością takiego stanowiska przemawia konieczność zapewnienia spójności pomiędzy rozumieniem terminu „gminna osoba prawna” a definicjami ustawowymi określeń „powiatowa osoba prawna” i „wojewódzka osoba prawna”. Termin ten nie może być rozumiany odmiennie od pojęć określonych w ustawie o samorządzie powiatowym i ustawie o samorządzie województwa<sup>14</sup>.

Warto także przytoczyć uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 14 marca 1995 r. (III CZP 6/95), w uzasadnieniu której przyjęto, że w razie objęcia przez gminy całego kapitału akcyjnego należałoby uznać spółkę za odrębną komunalną osobę prawną. Objęcie przez podmioty komunalne całości kapitału akcyjnego tworzy silne ekonomiczne i organizacyjne powiązania między akcjonariuszami a spółką. Przyjęta wykładnia jest również zgodna z poglądem SN wyrażonym w uchwale z dnia 10 stycznia 1992 r. (III CZP 140/91). Zygmunt Niewiadomski, Jan Szreniawski i Tomasz Dybowski stoją na stanowisku, że z komunalną osobą prawną mamy do czynienia dopiero wówczas, gdy wszystkie udziały (akcje) spółki stanowią mienie komunalne<sup>15</sup>.

Dodatkowo można wskazać na inne poglądy pojawiające się w doktrynie, definiujące gminną osobę prawną. Niektórzy autorzy za komunalną osobę prawną uznają:

- każdą gminną jednostkę organizacyjną posiadającą osobowość prawną, której majątek przynajmniej w części stanowi mienie gminne (np. spółka z jakimkolwiek udziałem mienia komunalnego),

<sup>13</sup> Zob. T. Dybowski, *Mienie komunalne*, „Samorząd Terytorialny” 1991, nr 1-2, s. 8; C. Banasiński, M. Kulesza, D. Szafranski, op. cit., s. 85.

<sup>14</sup> M. Szydło, *Ustawa o gospodarce komunalnej. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 179.

<sup>15</sup> Z. Niewiadomski, J. Szreniawski, *Problem dopuszczalności działalności gospodarczej samorządu terytorialnego*, „Rejent” 1994, nr 5, s. 36-37.

- podmiot, w którego mieniu gmina posiada wkład kapitałowy przekraczający 50% udziałów lub akcji, a nawet mniejszy, jeżeli spełnia on wymagania tzw. pakietu kontrolnego,
- tylko taką osobę prawną, której mienie w całości stanowi mienie komunalne<sup>16</sup>.

Biorąc pod uwagę powyższe stwierdzenia trudno przychylić się do restrykcyjnego, wąskiego poglądu, który reprezentują np. Cezary Banasiński, Michał Kulesza i Dariusz Szafranski, a według którego spółka kapitałowa tylko wtedy jest komunalną osobą prawną, kiedy wyłącznym jej udziałowcem (akcjonariuszem) pozostaje jedna gmina lub jeden związek międzygminny. Spółki kapitałowe utworzone przez dwie lub więcej gmin zaliczają się do kategorii spółek o kapitale mieszanym, tak samo jak spółki oparte na kapitale gminy i państwa.

Przeciwko takiemu stanowisku świadczyć może interpretacja regulacji art. 10a ustawy o gospodarce komunalnej, który powinien mieć zastosowanie do spółek z udziałem gminy czy innej jednostki samorządu terytorialnego niezależnie od tego, jaką liczbę akcji czy udziałów będzie w takiej spółce posiadać. Analogiczne rozwiązania będą stosowane w odniesieniu do kreowania składu osobowego spółki z punktu widzenia tego, czy udziałowcami (akcjonariuszami) są jednostki samorządu terytorialnego, czy także inne podmioty prawa. Trudno przyjąć, aby właściwym kryterium traktowania jako spółki komunalnej było to, że gmina czy inne jednostki samorządu terytorialnego mają większościowy udział czy większą liczbę głosów od pozostałych współników. Oznacza to, że kryterium kapitałowe czy też możliwości podejmowania decyzji o sprawach spółki (np. zmiana umowy spółki, przedmiotu działalności, zbycia przedsiębiorstwa, przekształceń oraz likwidacji spółki) nie mogą stanowić decydującego kryterium o tym, czy spółka posiada status spółki komunalnej. Z punktu widzenia wykładni regulacji art. 10a ustawy o gospodarce komunalnej przyjąć należy, że ze spółką o statusie spółki komunalnej będziemy mieli do czynienia niezależnie od liczby posiadanych przez jednostkę samorządu terytorialnego udziałów czy akcji.

Poszukując wyjaśnienia charakteru spółki gminnej jako komunalnej osoby prawnej, w pierwszej kolejności wskazać należy na różnorodne powiązania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czy spółki akcyjnej jako osoby prawnej z gminą jako jednostką samorządu terytorialnego. Pierwszą kategorią powiązania będzie powiązanie o charakterze funkcjonalnym, które oznacza tożsamość zadań polegających na zaspokajaniu zbiorowych potrzeb społeczności lokalnej. Druga kategoria, powiązanie o charakterze organizacyjnym, jest traktowana w kategoriach zwierzchnictwa gminy nad spółką uznawaną jako komunalna osoba prawna. Wreszcie ostatni rodzaj powiązania, powiązania o charakterze majątkowym po-

<sup>16</sup> A. Szewc, G. Jyż, Z. Pławecki, *Samorząd gminny. Komentarz*, ABC Dom Wydawniczy, Warszawa 2005, s. 99.

lega na tym, że osoby prawne – spółki – są podmiotami mienia, które zostało im przydzielone. Dla określenia istoty spółki gminnej jako komunalnej osoby prawnej podstawowe znaczenie będzie miało powiązanie o charakterze majątkowym, ze względu na fakt, że przedmiotowe mienie wniesione przez jedną, a nawet więcej gmin nie będzie traciło swojego samorządowego (gminnego charakteru).

## 4. Kapitał

Jednym z problemów związanych z uznawaniem wydatków jako kwalifikowanych jest wykorzystywanie środków pochodzących z podwyższenia kapitału w spółce komunalnej. Powstaje jednak pytanie o to, czy środki finansowe wnoszone przez gminy do spółki w formie podwyższenia kapitału pieniężnego mogą zostać wstępnie wykorzystane przez spółkę w bieżącym obrocie finansowym, a następnie zwrócone na konto inwestycyjne oraz czy przedmiotowe środki finansowe po ich zwrocie na konto inwestycyjne i sfinansowaniu nimi wydatków związanych z realizacją konkretnego zadania w ramach projektu stanowią wydatki kwalifikowane.

Zgodnie z art. 308 Kodeksu spółek handlowych kapitał zakładowy spółki akcyjnej powinien wynosić co najmniej 100 000 złotych. Oznacza to w praktyce wielkość wkładów, które powinny zostać wniesione przez akcjonariuszy, a kwota została określona w statucie spółki. Kapitał zakładowy stanowi pewną stałą wartość księgową zapisaną po stronie pasywów spółki, która może ulec zmianie w związku ze zmianą statutu.

Podstawowym celem kapitału zakładowego jest umożliwienie prowadzenia statutowej działalności spółki. Ponadto kapitał zakładowy pełni funkcje ochronną, w szczególności w stosunku do wierzycieli. Przepisy Kodeksu spółek handlowych przewidują także konieczność utrzymania wysokości kapitału zakładowego na stałym poziomie. Takie wnioski wynikają z całościowej interpretacji przepisów kodeksu. Zasada utrzymania kapitału zakładowego powinna być analizowana łącznie z jego podstawowym celem. Zatem zasada utrzymania kapitału zakładowego oznacza w praktyce możliwość dysponowania na cele działalności statutowej z uwzględnieniem przepisów kodeksowych ograniczających możliwość dokonywania wypłat lub innych świadczeń na rzecz akcjonariuszy lub osób trzecich. W szczególności kapitału zakładowego nie można utożsamiać z majątkiem spółki, który może różnie kształtować się w zależności od sytuacji gospodarczej. Wobec braku postanowień ograniczających możliwość dysponowania kapitałem zakładowym w obowiązującym prawodawstwie, w szczególności w postanowieniach wytycznych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego oraz Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, należy uznać za dopuszczalne

wykorzystanie przez spółkę środków finansowych wnoszonych przez gminy w bieżącym obrocie finansowym, rozumianym jako statutowa działalność spółki, a następnie dokonanie ich zwrotu na konto inwestycyjne po uzyskaniu refundacji kwalifikowanych wydatków.

## 5. Wnioski

Analiza stanu prawnego prowadzi do wniosku, że istnieje możliwość dysponowania środkami wnoszonymi przez jednostki samorządu terytorialnego do spółki komunalnej w formie wkładu pieniężnego z uwzględnieniem ograniczeń wynikających przede wszystkim z przepisów Kodeksu spółek handlowych. Przyjąć należy, że środki pieniężne pochodzące z wniesionego wkładu mogą być wykorzystane w bieżącym obrocie i przeznaczone na realizację wydatków, które będą posiadały status wydatków kwalifikowanych. Wydatki te nie powinny tracić swego przymiotu kwalifikowalności także w momencie uzyskania środków w ramach programu i po ewentualnym ich zwrocie na konto. Istotne jest jednakże przestrzeganie wszystkich wskazanych wcześniej wymogów dla wydatkowania środków tak, aby nie budziły one wątpliwości z punktu widzenia przesłanek dla ich kwalifikowalności.

## Literatura

- Banasiński C., Klesza M., Szafranski D., *Ustawa o gospodarce komunalnej. Komentarz i przepisy towarzyszące*, ABC Dom Wydawniczy, Warszawa 1997.
- Dybowski T., *Mienie komunalne*, „Samorząd Terytorialny” 1991, nr 1-2.
- Gonet W., *Spółki komunalne*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2007.
- Komentarz do ustawy o samorządzie powiatowym*, red. P. Chmielnicki, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2005.
- Niewiadomski Z., Szreniawski J., *Problem dopuszczalności działalności gospodarczej samorządu terytorialnego*, „Rejent” 1994, nr 5.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz.Urz. UE z dnia 31 lipca 2006 r. nr 210, poz. 25.
- Szewe A., Jyż G., Pławecki Z., *Samorząd gminny. Komentarz*, ABC Dom Wydawniczy, Warszawa 2005.
- Szydło M., *Ustawa o gospodarce komunalnej. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
- Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, tekst skonsolidowany Dz.Urz. UE C 321 E/1 z dnia 29 grudnia 2006 r.
- Ustawa o samorządzie powiatowym. Komentarz*, red. B. Dolnicki, Wyd. Zakamycze, Kraków 2005.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. nr 94, poz. 1037 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, Dz.U. nr 9, poz. 43 z późn. zm.



- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.  
Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240.  
Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.  
Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, tekst jedn. Dz.U. z 2001 r. nr 142, poz. 1592 z późn. zm.  
Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, tekst jedn. Dz.U. z 2001 r. nr 142, poz. 1590 z późn. zm.  
Ustawa z dnia z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, tekst jedn. Dz.U. z 2007 r. nr 223, poz. 1655 z późn. zm.

### **The Eligibility of Expenses Covered by Financial Contributions from the Stockholders in a Municipal Company**

**Summary.** The paper is dedicated to a body of issues relating to the eligibility of expenses incurred within the Operational Program Infrastructure and Environment. The eligibility criteria are governed by community laws as well as national laws.

When observed, eligibility rules are critical to maintaining control over the expenditure of public money, thus ensuring that funds are utilized in an efficient and rational manner. The degree of transparency which such rules can infuse into the public finance system makes them particularly important at a time of sovereign debt crisis or public finance reform.

**Keywords:** expenses eligibility criteria, appropriate use of public funds, transparency of the finance system



# **Część III**

## **Uwarunkowania infrastrukturalne i podażowe**



**Eulalia Skawińska  
Jan Tkocz**

## **Klasy w rozwoju trwałym i zrównoważonym podmiotów w kontekście teorii społecznej gospodarki rynkowej**

**Streszczenie.** Posiłkując się teorią społecznej gospodarki rynkowej, autorzy artykułu dowodzą, że w klastrze – jako strukturze sieciowej – łatwiej i skuteczniej można: 1) generować i wdrażać rozwiązania integrujące cele wszystkich elementów systemu ekonomicznego, społecznego i ekologicznego, 2) koordynować działania dla realizacji celów rozwoju trwałego i zrównoważonego, 3) wdrażać instrumenty ekonomiczne polityki ekologicznej i zapewnić ich skuteczność, 4) łagodzić konflikty i sprzeczności interesów poszczególnych podmiotów (poprzez skupienie specjalistów o wysokim poziomie wiedzy).

**Słowa kluczowe:** teoria społecznej gospodarki rynkowej, klastry, struktura sieciowa, polityka ekologiczna, rozwój trwały i zrównoważony

### **1. Wstęp**

Klasy stanowią jedną z wielu istniejących form struktur sieciowych przedsiębiorstw, a ich szczególną cechą jest skupienie geograficzne firm działających w pokrewnych branżach, powiązanych z dostawcami, jednostkami usługowymi, instytucjami na zasadach kooperacji, czyli współpracy i konkurencji<sup>1</sup>. Sprzyja to przepływowi wiedzy, technologii i innowacji między podmiotami tworzącymi klaster.

Klasy występują w różnych działach gospodarki. Ich identyfikacja w Polsce wskazuje na mniejszą liczbę niż potencjalne możliwości. Powstające inicjatywy klasowe mają charakter życzeniowo-oczekiwany i są podejmowane przez władze

---

<sup>1</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 246.

regionalne, instytucje naukowe, lokalne (np. agencje rozwoju przedsiębiorczości, izby przemysłowo-handlowe). Działalność ta jest wspierana środkami finansowymi Unii Europejskiej w ramach różnych funduszy i programów. Poszczególne inicjatywy klastrowe mają różny okres przekształcania się w klastry, gdyż proces ten jest zależny od poziomu kapitału społecznego, aktywności kierownictwa firm, polityki państwa, przedsiębiorczości, samorządów oraz podmiotów sektora wiedzy (N+B+R).

Rosnące zainteresowanie tworzeniem klastrów występuje na całym świecie. Jest to też jeden z najbardziej aktualnych kierunków badawczych. W procesie konkurowania bowiem rośnie polaryzacja dochodów ludności i regionów, zagrożenie dla środowiska naturalnego, wyczerpywanie się zasobów nieodnawialnych, pogarsza się jakość życia wielu grup społecznych. Oczekuje się wobec tego, że wdrożenie koncepcji polityki rozwoju gospodarki opartej na klastrach wpłynie na wzrost nie tylko konkurencyjności regionu, ale i spójności ekonomicznej, społecznej i środowiskowej. Klastry nie tylko mobilizują potencjał wewnętrzny regionów, będąc lokalnym systemem innowacyjnym i prowadząc do ukształtowania konkurencyjnej przewagi lokalnej, ale również stanowią uzupełniający (komplementarny) sposób regulacji w stosunku do mechanizmu rynkowego i państwa.

Celem opracowania było zbadanie znaczenia klastrów w rozwoju trwałym i zrównoważonym w Polsce w świetle zasad społecznej gospodarki rynkowej, modelu zapisanego w Konstytucji RP z 1997 r. Podstawę wykonania pracy stanowiły studia literatury przedmiotu oraz aktów prawnych wobec regulacji międzynarodowych, a także wnioski wynikające z wcześniejszych badań autorów<sup>2</sup>.

## 1. Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju a zasady społecznej gospodarki rynkowej

Zmiana paradygmatu ekonomii neoklasycznej, zajmującej się gospodarowaniem, w ekonomię zrównoważonego rozwoju rozszerza zakres zainteresowania tej nauki o środowisko naturalne. Rozwój trwały i zrównoważony (*sustainable development*) jest pożądanym stanem docelowym, oczekiwanym wobec zagrożeń cywilizacyjnych, kreowanym w warunkach społeczeństwa demokratycznego. Pojęcie to ma charakter interdyscyplinarny<sup>3</sup> i niejednoznaczny. Odzwierciedla

<sup>2</sup> J. Tkocz, *Podstawy geografii społeczno-ekonomicznej*, Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007 oraz E. Skawińska, R.I. Zalewski, *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa 2009.

<sup>3</sup> Koncepcja rozwoju trwałego i zrównoważonego (*sustainable development*) jest przedmiotem zainteresowania ekonomii, ochrony środowiska naturalnego, polityki ekologicznej, filozofii, socjologii, rolnictwa, ekologii, kulturoznawstwa, prawa, polityki regionalnej, stosunków międzynarodowych, teorii przedsiębiorstwa i finansów. Używa się tam zamiennie pojęć: ekorozwój, rozwój zrównoważony, ład zintegrowany, rozwój trwały.

ono harmonię między dobrobytem gospodarczym, sprawiedliwością społeczną i zdrowym środowiskiem.

Podstawy rozwoju ekologii jako nauki o wzajemnych zależnościach człowiek – środowisko przyrodnicze tkwią w starożytnej Grecji. W II połowie XX w. refleksje na ten temat wzbudził Raport Sekretarza ONZ U'Thanta „Człowiek i jego środowisko” z 1969 r. i Klubu Rzymskiego „Granice wzrostu” z 1972 r.<sup>4</sup> Natomiast kształtowanie się teorii rozwoju trwałego i zrównoważonego społeczno-ekonomiczno-ekologicznego ma swoje początki w latach 80. XX w.<sup>5</sup> Kategoria ta wystąpiła w dokumentach Międzynarodowej Unii na rzecz Zachowania Przyrody z 1980 r., a następnie w Raporcie ONZ opracowanym w 1987 r., w którym przyjęto zasady polityki społeczno-gospodarczej uwzględniającej ochronę środowiska. Odnosi się ona do wszystkich podmiotów gospodarowania w skali makro, mezo i mikro oraz zawiera różnorodność i zmienność. Wobec tego adresatem polityki takiego rozwoju są przedsiębiorstwa, konsumenci, społeczeństwo obywatelskie, organizacje pozarządowe, państwo oraz samorządy terytorialne i gospodarcze. Mimo że zrównoważoność dotyczy relacji rozwojowych: środowisko – gospodarka – społeczeństwo, zarówno o charakterze zewnętrznym, jak i wewnętrznym tych podsystemów<sup>6</sup>, to istotne są również relacje strukturalne i przestrzenne. Rozwój trwały oznacza zapewnienie przyszłym pokoleniom możliwości zaspokojenia ich potrzeb (Raport G. Brundtland). Koncepcja ta kładzie nacisk na równowagę ekologiczną rozumianą jako ograniczenie presji na środowisko i ekologizację działalności oraz kreowanie i wdrażanie nowych form rozwoju gospodarczego, nowych technologii, innowacji oraz nowych aktywności ludności.

W konceptualizacji tej kategorii we wcześniejszym okresie eksponowano znaczenie rozwoju zrównoważonego mającego na celu zaspokojenie potrzeb obecnych, bez naruszania możliwości przyszłych pokoleń do zaspokojenia swoich potrzeb. Było to jednak mało precyzyjne i dlatego w 1992 r. na konferencji w Rio de Janeiro został przedstawiony plan działania dla rządów i grup społecznych. W Agendzie 21 zawarto definicję, która brzmi następująco „jest to rozwój społeczny i gospodarczy, zapewniający zaspokojenie potrzeb współczesnych społeczeństw, bez naruszania możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń”. Taki rozwój ma na celu utrzymanie funkcji przyrodniczych i stały zasób kapitału naturalnego, co wymaga inwestycji kompensujących straty ekologiczne, zwiększania produktywności czynników produkcji i substytuowania zasobów nieodnawialnych. Agenda 21 wskazuje na potrzebę zmiany technologii, ochrony zdrowia człowieka, zmiany wzorców konsumpcji, rozwoju osiedli ludzkich itp.

<sup>4</sup> *Gospodarowanie zasobami środowiska: podstawy ekonomiki ochrony środowiska*, red. M. Wąsowicz, Oficyna Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2011, s. 13-15, 24-25.

<sup>5</sup> E. Roszkowska, *Zrównoważony rozwój jako równowaga dynamiczna w uogólnionej grze społecznej*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1, s. 40; *Gospodarowanie zasobami środowiska...*, op. cit., s. 16-17.

<sup>6</sup> *Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007, s. 22.

Tabela 1. Podstawowe regulacje międzynarodowe dotyczące kształtowania się koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego

Rok	Wydarzenie
1972	Pierwsza Konferencja ONZ w Sztokholmie pt. „Tylko jedna ziemia” wprowadzająca termin „polityka ekologiczna”
1975	Rada Zarządzająca UNEP, agendy ONZ, w programie środowiskowym podaje definicję rozwoju zrównoważonego
1980	Międzynarodowa Unia na Rzecz Zachowania Przyrody – użyła pojęcia rozwoju zrównoważonego w opracowanej Światowej Strategii Ochrony Przyrody
1987	Wszedł w życie Jednolity Akt Europejski. Określono w nim zasady trwałego i zrównoważonego rozwoju w krajach Wspólnoty
1987	Raport G. Brundtland „Nasza wspólna przyszłość” Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju ONZ – zawiera termin rozwój zrównoważony opierający się na trzech współzależnych filarach: ekonomicznym, społecznym i ochronie środowiska naturalnego
1992	Druga Konferencja ONZ Szczyt Ziemi w Rio de Janeiro. Przyjęto Deklarację dot. Środowiska i Rozwoju zwaną Kartą Ziemi. Opracowano dokument Agenda 21 zawierający Programme of Action for Sustainable Development: – zestaw 2500 zaleceń dla działań ekorozwoju, – deklarację o ochronie lasów, – deklarację określającą prawa i obowiązki państw w sprawie realizacji zasad ekologicznych i – Ramową Konwencję Klimatyczną
1997	Protokół z Kioto przyjęty w grudniu 1997 r., który wszedł w życie 16.02.2005 r. Jest to międzynarodowe porozumienie, dotyczące obniżenia emisji dwutlenku węgla na świecie
2000	Strategia Lizbońska UE przyjęta przez Radę Europejską, zmodyfikowana w 2005 r., zawiera zasady i działania promujące trwałe i zrównoważony rozwój w skali makro i mikro
2001	Rada Europy w Göteborgu przyjęła Strategię rozwoju zrównoważonego UE jako zbiór zaleceń uzupełniający Strategię Lizbońską
2002	Trzecia Konferencja ONZ w Johannesburgu pt. „Światowy Szczyt na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju, gdzie przejęto plan realizacji celów i zadań Agendy 21 dla zwiększenia jej efektów
2005	Przyjęcie przez ONZ Dekady Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju na lata 2005-2014
2006	Strategia Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju – Wilno, konferencja Ministrów ds. Środowiska oraz Edukacji państw Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (UNECE)
2007	Karta Lipska na rzecz zrównoważonego rozwoju miast europejskich (rozwój i spójność terytorialna miast)
2008	14 Konferencja Klimatyczna (COP14) w Poznaniu zamknęła przegląd Protokołu z Kioto
2010	Komisja Europejska przyjęła Strategię na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu „Europa 2020”

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Kośmicki, D. Pieńkowski, *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju. Istota problemu*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1, s. 162; *Gospodarowanie zasobami środowiska: podstawy ekonomiki ochrony środowiska*, red. M. Wąsowicz, Oficyna Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2011, s. 15-17, 54, 62; *Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007, s. 22.



W opinii przedstawiciele nauki i środowiska okołobiznesowego zrównoważony rozwój wymaga integracji działań w trzech podstawowych obszarach:

- wzrostu gospodarczego i równomiernego podziału korzyści,
- ochrony zasobów naturalnych i środowiska,
- rozwoju społecznego poprzez zachowanie bogactwa kulturowej i społecznej różnorodności<sup>7</sup>.

Tabela 2. Wybrane podstawowe regulacje Polski w zakresie rozwoju trwałego i zrównoważonego

Rok	Wydarzenie
1995	Uchwała Sejmu RP z 19 stycznia 1995 r. w sprawie polityki zrównoważonego rozwoju (MP nr 4, poz. 47)
1997	Konstytucja RP – zapisanie koncepcji rozwoju zrównoważonego jako zasady ustrojowej
1999	Strategia zrównoważonego rozwoju Polski do 2025 r. Opracowanie rządowe Centrum Studiów Strategicznych i Ministerstwa Środowiska. Sejm przyjął strategię w 2000 r.
2001	Ustawa z dnia 21 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska – definiuje rozwój zrównoważony (Dz.U. nr 62, poz. 627 z późn. zm.; tekst jedn. Dz.U. z 2008 r. nr 25, poz. 150)
2001	Ustawa z 18 lipca 2001 r. Prawo wodne (tekst jedn. Dz.U. z 2005 r. nr. 239, poz. 2019, z późn. zm.)
2004	Ustawa z 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (tekst jedn. Dz.U. z 2009 r. nr 151, poz. 1220, z późn. zm.)
2008	Strategia Edukacji dla Zrównoważonego Rozwoju, Ministerstwo Środowiska
2011	Ustawa z 28 kwietnia 2011 r. o systemie handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych (Dz.U. nr. 132, poz. 695)

Źródła: opracowanie własne na podstawie E. Kośmicki, D. Pieńkowski, *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju. Istota problemu*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1, s. 162; *Gospodarowanie zasobami środowiska: podstawy ekonomiki ochrony środowiska*, red. M. Wąsowicz, Oficyna Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2011, s. 46, 54, 62.

Potrzeby rozwoju trwałego i zrównoważonego są coraz bardziej uświadamiane i znane społeczeństwu. Idea ta jest stopniowo wdrażana w praktyce w poszczególnych krajach realizujących transformację systemową. Tworzone są narodowe strategie rozwoju trwałego i zrównoważonego. W Polsce koncepcja ta odzwierciedlona jest w Konstytucji RP z 1997 r., w powiązaniu z modelem społecznej gospodarki rynkowej. W rozdziale 1, art. 5 zostało zapisane „Rzeczpospolita Polska [...] zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju”. Natomiast w art. 20 stwierdza się: „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej

<sup>7</sup> E. Roszkowska, op. cit., s. 41-42.

oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”. Z kolei w ustawie o ochronie środowiska z 2001 r. zrównoważony rozwój jest definiowany jako rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces integrowania działań politycznych i społecznych z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli, obecnie i w przyszłości<sup>8</sup>.

Wzrastająca orientacja proekologiczna, przyjazna środowisku naturalnemu i społeczeństwu została wymuszona także przez konsumentów. Towarzyszą temu zmiany instytucji formalnych oraz technologiczne i finansowe źródła wsparcia. Główną rolę we wdrażaniu idei rozwoju trwałego i zrównoważonego w Polsce odgrywają: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Ministerstwo Środowiska, Ministerstwo Gospodarki, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ekofundusz, samorządy terytorialne, agencje rozwoju regionalnego i gminy. Są one zobowiązane do wdrażania zasad trwałego i zrównoważonego rozwoju oraz do budowy programów ochrony środowiska.

Według Tomasza Poskrobko zasady trwałości rozwoju zrównoważonego to:

1. Mocna (silna) zasada trwałości – zakłada, że kapitał przyrodniczy i ekonomiczny nie są substytucyjne, ale komplementarne.
2. Wrażliwa zasada trwałości (umiarkowanej) – przyjmuje, że kapitały mogą być substytuowane, ale w ograniczonym zakresie.

Inne zasady są sprzeczne z rozwojem trwałym i zrównoważonym<sup>9</sup>.

Fakty empiryczne wskazują, że implementacja tej koncepcji nie jest jeszcze w Polsce zaawansowana. W dyskusji nad przyczynami takiego stanu zwraca się uwagę na czynniki społeczne, głównie etyczny i moralny, oraz na brak wiedzy. Dlatego ważne jest upowszechnianie idei nowego paradygmatu rozwoju trwałego i zrównoważonego poprzez edukację na wszystkich poziomach gospodarowania i wszystkich etapach łańcucha wartości<sup>10</sup>. Wiąże się to z potrzebą zastosowania instrumentów, które mogą zapobiegać bądź „przeciwdziałać destrukcyjnym działaniom o charakterze rewolucyjnym w sferze społecznej, zapobiegać kryzysom ekologicznym, jednocześnie sprzyjać wdrażaniu innowacji i postępu naukowego”<sup>11</sup>. Te instrumenty stosowane są w realizacji celu rozwoju trwałego

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, tekst jedn. Dz.U. nr 62, poz. 627, art. 3, ust. 50.

<sup>9</sup> T. Poskrobko, *Kapitał naturalny a ekonomia głównego nurtu*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1, s. 36.

<sup>10</sup> M. Aluchna, *Zrównoważony rozwój – brakujący element strategii*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 10, s. 48.

<sup>11</sup> *Zarządzanie środowiskiem*, op. cit., s. 25.

go i zrównoważonego, którym jest wysoki poziom życia ludności. Powinny one być kompatybilne z jego zasadą trwałości umiarkowanej, charakteryzującej się ograniczoną substytucyjnością typów kapitału. Relacje między systemami należy jednak utrzymać nienaruszone<sup>12</sup>. Są to instrumenty administracyjno-prawne, takie jak normy emisji, zakazy, system zarządzania jakością (ISO 9000, ISO 14 000, ISO 26000, BS 8800), unijny system zarządzania EMAS itp. Coraz większej wagi nabierają instrumenty ekonomiczne, np. opłaty za korzystanie ze środowiska, kary pieniężne za łamanie przepisów, a także ulgi i zwolnienia podatkowe oraz subwencje. W dyskusji na forum Unii Europejskiej na ten temat proponuje się tzw. zieloną reformę podatkową, w której ustawodawca zwiększyłby podmiotom podatki za zanieczyszczanie środowiska (odpady, ścieki komunalne), a zmniejszyłby podatki od dochodu. Szeroki przegląd instrumentów stosowanych w ochronie środowiska zawierają prace Barbary Kozłowskiej<sup>13</sup> oraz praca zbiorowa pod redakcją Bogusława Fiedora i Andrzeja Graczyka<sup>14</sup>. Istnienie zapisu o zrównoważonym rozwoju w polskiej ustawie zasadniczej wymusza respektowanie tej polityki nie tylko przez instytucje formalne dotyczące ochrony środowiska (np. ustawa o ochronie przyrody, prawo ochrony środowiska, ustawa o odpadach, ustawa o ochronie gruntów ornych i leśnych), ale i te niezwiązane bezpośrednio z ochroną środowiska (np. kodeks karny, prawo geodezyjne i górnicze, ustawa o zagospodarowaniu przestrzennym, ustawa prawo wodne, prawo działalności gospodarczej).

W Unii Europejskiej, w tym w Polsce, tworzy się proekologiczny system zarządzania organizacjami, korzyści z którego trudno przecenić. Występują one przede wszystkim we wzroście efektywności, poprawie jakości produkcji i bezpieczeństwa pracy, poprawie wizerunku firmy oraz w umocnieniu pozycji konkurencyjnej na rynku<sup>15</sup>. Empirycznym dowodem zastosowania zasad trwałego i zrównoważonego rozwoju regionu jest wzrost produkcji ekologicznej (żywności, mebli, samochodów, odzieży, AGD) opartej na czystych technologiach. Jednakże realizacja polityki ekologicznej jest ściśle związana z kontekstem społecznym i ekonomicznym regionu. Przyjmuje się, że społeczeństwo realizujące idee ekorozwoju respektuje oszczędną produkcję i konsumpcję oraz właściwe wykorzystanie odpadów, a także przewiduje konsekwencje swoich działań i potrzeby przyszłych pokoleń. Dlatego rośnie znaczenie i wykorzystanie praktyczne LCA (*life cycle assessment* – ocena cyklu życia). Zapewnia on stałą poprawę

<sup>12</sup> Ibidem, s. 38.

<sup>13</sup> B. Kozłowska, *Odpowiedzialność biznesu wobec środowiska*, w: *Spoleczna odpowiedzialność w biznesie*, red. M. Bojar, Wyd. Politechniki Lubelskiej, Lublin 2007, s. 68-74.

<sup>14</sup> *Instrumenty ekonomiczne polityki ekologicznej*, red. B. Fiedor i A. Graczyk, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 2006, s. 27, 61, 106-107, 120.

<sup>15</sup> J. Przychodzeń, W. Przychodzeń, *Koncepcje zrównoważonego przedsiębiorstwa*, „Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 5, s. 63.

jakości życia. Publikowane wyniki badań przeprowadzonych w ostatnich latach wskazują, że społeczeństwo polskie cechuje wzrost wrażliwości na zagrożenia środowiska, takie jak: hałas, spaliny, odpady, ale nie jest przygotowane na nowe zagrożenia, np. import niebezpiecznych odpadów, organizmy genetycznie modyfikowane, BSE itp.

Polityka ekologiczna państwa jest okresowo nowelizowana. Wynika to przede wszystkim ze zmieniającej się sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Jej kształt zależy od stopnia realizacji wcześniejszych zadań, jak i pojawiających się nowych celów. Wcześniej obowiązywała Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003-2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010 przyjęta uchwałą Sejmu RP w dniu 8 maja 2003 r. Dokumentem istotnym dla polityki ekologicznej Polski jest Strategia zrównoważonego rozwoju dla Polski do roku 2025. Wdrażanie ekologicznych metod produkcji do praktyki gospodarczej charakteryzuje się dużym stopniem złożoności i radykalności. Wymaga to wysokiego poziomu kompetencji, wiedzy, świadomości i właściwych postaw. Stopień jej realizacji w Polsce określa zmniejszenie energochłonności, poszerzenie obszarów chronionych, zmniejszenie emisji dwutlenku siarki, związków azotu, zużycia wody<sup>16</sup> i surowców mineralnych. W warunkach narastającej niepewności nasilają się zagrożenia społeczne spowodowane polaryzacją dochodów, brakiem dostępności do podstawowych dóbr i usług słabszych dochodowo grup ludności. Pogarsza się jakość życia, ponieważ narastają zagrożenia ekologiczne, spowodowane zanieczyszczeniem środowiska, jego degradacją, wyczerpywaniem się nieodnawialnych zasobów energii. Poszukując teorii ekonomii adekwatnej do rzeczywistości, należy krytycznie stwierdzić, że w ekonomii klasycznej i ekonomii głównego nurtu (szkoła keynesowska, monetarystyczna i ekonomia podaży) nie przywiązywano wagi do problemu środowiska<sup>17</sup>. Ważna była produkcja, zysk, dochód i wzrost gospodarczy, m.in. poprzez wykorzystywanie tzw. dóbr wolnych środowiska. W nowej ekonomii, zwanej ekonomią złożoności, w okresie naruszonej równowagi, ochrona środowiska jest jednym z głównych nurtów.

Współcześnie nie ma już dóbr wolnych. Zasada racjonalnego gospodarowania dotyczy więc wszystkich dóbr. Te idee odzwierciedlają teorie ekonomii instytucjonalnej, społecznej gospodarki rynkowej, ekonomii środowiska i ekonomii ekologicznej. Zasady koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego są najbardziej spójne z zasadami teorii społecznej gospodarki rynkowej opartej na ordoliberalnej szkole myślenia ekonomicznego. Poniżej przybliżono zasady tej teorii.

<sup>16</sup> *Ochrona środowiska 2012*, [www.gus.gov.pl/cps/rde/xbc/gus/se\\_ochrona\\_srodowiska\\_2012\\_notatka.pdf](http://www.gus.gov.pl/cps/rde/xbc/gus/se_ochrona_srodowiska_2012_notatka.pdf) [7.10.2013].

<sup>17</sup> K. Prandecki, *Ochrona środowiska w teorii ekonomii*, „*Ekonomia i Środowisko*” 2007, nr 2, s. 23-30; T. Poskrobko, op. cit., s. 24-38.

Koncepcja społecznej gospodarki rynkowej (SGR) wywodzi się z ordoliberalnej myśli ekonomistów niemieckich: Alfreda Mullera-Armacka, Wilhelma Ropke, Waltera Euckena i Ludwiga Erharda i opiera się na zasadach wolności, równości, racjonalności, odpowiedzialności, efektywności, równych szans i sprawiedliwości społecznej. Przestrzeganie tych zasad powoduje, że obok wymiaru materialnego (PKB) uwzględnia się wartości społeczne. „Racjonalna polityka gospodarcza powinna sprzyjać temu, ażeby dane społeczeństwo w ramach istniejących warunków prowadzenia działalności gospodarczej osiągnęło możliwie najwyższy stopień zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych”<sup>18</sup>. W realizacji takiego celu polityka gospodarcza powinna:

- „1) wnieść wkład do ograniczania rzadkości dóbr i zasobów w gospodarce,
- 2) stwarzać przesłanki sprzyjające osiągnięciu i stabilizacji wolności gospodarujących jednostek ludzkich jako fundamentu konkurencyjnego ładu gospodarczego, a pośrednio demokratycznego społeczeństwa,
- 3) zmierzać do zrównywania formalnych i materialnych szans gospodarujących jednostek ludzkich w procesie rynkowej konkurencji”<sup>19</sup>.

W traktacie ustanawiającym Konstytucję dla Europy z 2004 r. jak również w traktacie z Lizbony z 2007 r. wprowadzającym zmiany do Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską stwierdzono, że podstawą trwałego rozwoju Unii Europejskiej będzie społeczna gospodarka rynkowa. Również taki typ gospodarki rynkowej jest konstytucyjnym modelem polskiej gospodarki. W założeniach teoretycznych tego modelu uwzględnia się dostosowanie metod i instrumentów polityki gospodarczej do konkurencyjnego ładu gospodarczego. Ład gospodarczy stanowią stabilne formy i warunki ramowe przebiegu procesu gospodarowania. Przedstawiciele tego nurtu myślenia ekonomicznego uważają, że rynek optymalizuje alokację zasobów (samoregulacja rynku), ale musi być korygowany w podziale dochodów przez państwo. Ta koncepcja społecznej gospodarki rynkowej jest zorientowana na długi czas i dotyczy całej gospodarki, ma więc charakter kompleksowy, zapewniający trwałość funkcjonowania. W gospodarce XXI w. rośnie zapotrzebowanie na konkurencyjny ład gospodarczy oparty na stabilnych regułach gry kształtowanych przez rzetelne prawo tworzone i stosowane przez władze poszczególnych państw i przez organizacje ponadnarodowe. Współcześnie wskutek globalnego kryzysu idea społecznej gospodarki rynkowej zyskała na atrakcyjności. Jej istotą „jest ukształtowanie ładu odpowiadającego naturze człowieka i zapewniającego gospodarce równowagę”<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> P. Pysz, *Spoleczna gospodarka rynkowa*, PWN, Warszawa 2008, s. 32.

<sup>19</sup> Ibidem, s. 34-35.

<sup>20</sup> E. Mączyńska, *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, w: *Polska myśl strategiczna*, „Biuletyn PTE” 2011, nr 2, s. 46.

## 2. Rola klastrów w rozwoju trwałym i zrównoważonym

Znaczenie klastrów w danym kraju określa polityka klastrowa. Stanowi ona fragment polityki ekonomicznej, wspierającej rozwój tej formy organizacji sieci firm z inteligentną specjalizacją, infrastrukturą technologiczną i działaniami ukierunkowanymi na wzrost innowacyjności i konkurencyjności. W Polsce polityka klastrowa nie występuje samodzielnie, ale w połączeniu z polityką spójności, społeczną, przemysłową, innowacyjności i konkurencyjności oraz zrównoważonego rozwoju. Wyróżnienie tej polityki jako samodzielnej może wzmocnić rolę klastrów w zrównoważonym rozwoju kształtującym jakość życia ludności regionu.

Jakość życia społeczeństwa, poszczególnych osób czy grup ludności określa się wskaźnikami mierzalnymi dotyczącymi bezpieczeństwa, zdrowotności, samorealizacji oraz jakości środowiska. Polska pod względem poziomu jakości życia wśród 60 państw badanych przez IMD zajmuje 47 miejsce (2010 r.)<sup>21</sup>. Poszczególne składowe tej jakości określono poniżej.

Ogólnie bezpieczeństwo ekonomiczne wyraża się równością szans w dostępie do miejsc pracy i sprawiedliwego wynagrodzenia oraz dostępnością do dóbr i usług. Charakteryzuje się je przede wszystkim wielkością spożycia żywności, gwarantującym zaspokajanie potrzeb żywnościowych na poziomie minimum określonym w normach żywieniowych ustanowionych dla danego kraju.

Z kolei zdrowotność społeczeństwa z ekonomicznego punktu widzenia zabezpieczają: zdrowa żywność (ekologiczna, naturalna), czysta woda i powietrze, niskie natężenie hałasu osiągnęte poprzez spełnienie wymogów technologicznych na poziomie mikro.

Natomiast samorealizację osób określa się możliwościami podnoszenia kwalifikacji zawodowych, zdobywania wykształcenia i wiedzy oraz udziałem w procesach decyzyjnych przedsiębiorstwa. Coraz większe znaczenie ma też udział konsumentów w tworzeniu dóbr (prosumpcja). Rozwój trwały i zrównoważony odzwierciedla taki stosunek do sposobu gospodarowania, który gwarantuje zachowanie i wzrost poziomu zdrowia, bezpieczeństwa i samorealizacji ludności oraz jakości środowiska.

Określając rolę klastrów w takim rozwoju, należy stwierdzić, że klastry biznesowe są lepszą formą organizacyjną w osiągnięciu tego celu aniżeli inne formy, np. rozproszone i koordynowane przez mechanizm rynku lub zhierarchizowane, zintegrowane wertykalnie. Znaczenia klastrów biznesowych w dążeniu do rozwoju trwałego i zrównoważonego należy upatrywać w ich atrybutach. Główne cechy klastrów to koncentracja przestrzenna firm, konkurencja i współpraca między nimi poprzez luźne lub sformalizowane powiązania horyzontalne oparte

<sup>21</sup> *World Competitiveness Yearbook 2010*, Lozanna 2010.

na zaufaniu, rozwój umiejętności i kompetencji oraz elastyczna specjalizacja<sup>22</sup>. Wobec tego można zakładać, że zapewniają one w większym stopniu spójność realizacji celów ekonomiczno-społecznych i ekologicznych. Jest to możliwe poprzez lepsze wykorzystanie lokalnych zasobów i wzrost wartości materialnych oraz poprawę dochodu ludności w regionie, w wyniku podejmowania inicjatyw, tworzących nowe miejsca pracy, wzrost wydajności pracy i produktywności kapitału rzeczowego oraz naturalnego. Są więc one predysponowane do najbardziej sprawnego wdrażania koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego, zgodnie z wcześniej wspomnianą zasadą umiarkowanej trwałości.

Przedsiębiorstwa w klastrze, współpracując z podmiotami środowiska lokalnego, mogą wpływać również na ekologizację konsumpcji, uwzględniać lokalne tradycje i kształtować odpowiedzialność za środowisko. Wydaje się, że klasy biznesowe można potraktować jako akceleratory wdrażania idei rozwoju trwałego i zrównoważonego. Założenia modelowe tego rozwoju mogą w praktyce przekładać się na wzorce o zróżnicowanych elementach w zależności od przedmiotu działania klastrów. Oczywiście jest, że równowaga ekonomiczna, społeczna i ekologiczna wymagają spójnej polityki rządu, samorządów lokalnych i przedsiębiorstw oraz otoczenia biznesu.

Tabela 3. Wpływ producentów i konsumentów na rozwój trwały i zrównoważony

Wpływ producentów i usługodawców	Wpływ konsumentów
<ul style="list-style-type: none"> <li>– sposoby pozyskiwania zasobów</li> <li>– organizacja i świadczenie usług</li> <li>– organizacja miejsc pracy</li> <li>– procesy inwestycyjne (zielone)</li> <li>– procesy produkcyjne</li> <li>– transport, logistyka i przechwalnictwo</li> <li>– budownictwo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wartości i styl życia</li> <li>– segregacja śmieci</li> <li>– konsumpcja dóbr trwałych i nietrwałych</li> <li>– transport i komunikacja</li> <li>– wypoczynek i turystyka</li> <li>– wydatki mieszkaniowe (zużycie energii i wody)</li> </ul>

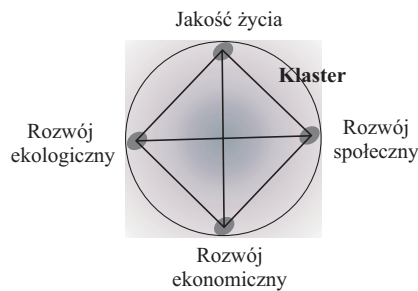
Źródło: opracowanie własne oraz B. Ryszawska-Grzeszczak, *Ekologiczny wymiar konsumpcji żywności*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1, s. 148-150.

We wdrażaniu koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego istotne są innowacje technologiczne w procesach wzrostu. Aplikacja technologii oszczędzających środowisko może być większa w klastrach zarówno tradycyjnych, jak i nowoczesnych, z uwagi na wyższą efektywność czynników produkcji i zrozumienie potrzeb. Miejsce klastrów w koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego przedstawia schemat 1. Zauważmy jednak, że lokalna koncentracja jednostek produkcyjnych i usługowych w klastrze wywołuje oprócz pozytywnych również negatywne skutki. Chodzi o zagrożenia dla środowiska, jakie mogą

<sup>22</sup> E. Skawińska, R.I. Zalewski, op. cit.

wynikać z załamania się relacji funkcji ekonomicznej i społecznej w stosunku do środowiskowej. Nasilenie tej pierwszej i drugiej może być negatywne dla trzeciej funkcji.

Schemat 1. Rola klastrów w rozwoju trwałym i zrównoważonym



Źródło: opracowanie własne.

Warto podkreślić, że koncentracja produkcji i usług umożliwia szybsze reagowanie na problemy przeciążenia funkcji ekologicznej poprzez zastosowanie lepszych rozwiązań technologicznych. Klaster może łatwiej zdobyć niezbędny kapitał zewnętrzny dla pokrycia kosztów z tym związanych. Ponadto występuje tutaj szybsze dostrzeganie problemów związanych ze środowiskiem naturalnym, np. w gospodarce wodnej, w erozji gleb, w składowaniu odpadów, ich utylizacji itp. Łatwiej też dochodzi do porozumienia między podmiotami w środowisku lokalnym co do sposobów przeciwdziałania ujemnym skutkom gospodarowania dla środowiska przyrodniczego.

Należy zauważyć, że przede wszystkim w klastrach biznesowych możliwe jest sprawniejsze zapobieganie negatywnym skutkom działalności gospodarczej dla środowiska poprzez kontrolę norm i wskaźników zużycia zasobów, monitoring itp. Bardziej skuteczna będzie też tutaj kontrola społeczna działalności firm w porównaniu z pozostającymi w rozproszonej lokalizacji, gdzie ich koszty zewnętrzne nie są tak widoczne.

Argumentem dla skutecznej roli klastrów w rozwoju trwałym i zrównoważonym jest też fakt, że aplikacja jego wymogów powinna mieć charakter adaptacji kreatywnej, a nie tylko biernego dostosowania. Oczekuje się, że taki rozwój będzie wiązał się z tworzeniem miejsc pracy w nowych proekologicznie zorientowanych działach, specjalnościach, firmach usługowych i produkcyjnych, budowlanych i handlowych oraz innych. Tymczasem jest tak, że duże przedsiębiorstwa mogą sobie pozwolić na proekologiczność i kreatywną postawę, na współpracę z lokalnymi społecznościami. Współdziałają z nimi MSP jako poddostawcy, transferując technologie i umiejętności. Mogą prowadzić swoje B+R ekologiczne, działy środowiska i szkolenia, zarządzania środowiskiem itp. Małe firmy natomiast nie



mogą zrealizować nawet podstawowych rekomendacji produkcyjnych w dziedzinie technologii ekologicznych, wiedzy, etyki, mentalności ani edukacji.

Ta bariera może być pokonana poprzez budowę sieci kooperacyjnych i klas-try. Wówczas dopiero mogą wystąpić mnożnikowe efekty proekologiczne prze-wagi konkurencyjnej firm i regionu. Wdrażanie teorii zrównoważonego rozwoju wymaga proekologicznej orientacji wszystkich podmiotów gospodarki. W tym celu powinien nastąpić wzrost inwestycji w rozwój doradztwa i edukacji na wszystkich poziomach: mikro, mezo, makro. Wymaga to włączenia w ten proces nowoczesnych technologii komunikacyjnych, zbudowania więzi między firmami, co może ożywić działalność B+R w zakresie popytu na technologie i innowacje ekologiczne. Edukacja ekologiczna to także inwestycja w kapitał społeczny, sty-mulująca aspiracje ludności do wyższej jakości życia poprzez ochronę jakości środowiska, wzrost bezpieczeństwa i odpowiedzialności społecznej oraz budowę zaufania ekologicznego.

Te nowe wyzwania łatwiej mogą podjąć sieciowe formy organizacyjne na poziomie lokalnym, takie jak klasy, których podstawę będą stanowiły lokalne grupy i inicjatywy zaangażowane w realizację strategii rozwoju trwałego i zrów-noważonego.

Łącznie z zasadą zrównoważonego rozwoju klasy są ważnym narzędziem społecznej gospodarki rynkowej.

### 3. Zakończenie

W strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Europa 2020 dla państw Unii Europejskiej wyznaczono trzy priorytety:

- mądry rozwój (inteligentny), tj. oparty na wiedzy i innowacjach,
- zrównoważony rozwój z zastosowaniem surowcooszczędnych procesów i technologii,
- rozwój spójny społecznie i terytorialnie<sup>23</sup>.

Są one wzajemnie zintegrowane ze względu na rozwój trwałe i zrównoważony oraz zgodne z założeniami społecznej gospodarki rynkowej. Oznacza to jednoznaczne podejście Unii Europejskiej do kształtowania nowego paradygma-tu techno-ekonomicznego w rozwoju. Krytykę tradycyjnej ekonomii, z powodu braku wyjaśnienia przyczyn nieprawidłowości rozwoju gospodarek, podejmuje wielu autorów, proponując reformy i nowe rozwiązania (sposoby, metody, instru-menty) prowadzące w kierunku zrównoważonego funkcjonowania podmiotów.

<sup>23</sup> European Commission, *Europa 2020 – A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Brussels 2010. Szerzej patrz: B. Lubos, *Polityka innowacyjności i przedsiębiorczości w nowej perspektywie finansowej 2014-2020*, w: *Nowe otwarcie na innowacje*, red. R.I. Zalewski, Wyd. PAN, Poznań 2013, s. 11-26.

Oznacza to, że poziom wzrostu efektów ekonomicznych (zysk, PKB) jest ograniczany racjonalnością gospodarowania zasobami środowiska naturalnego i społecznego<sup>24</sup>. Wymaga to interdyscyplinarnego podejścia w badaniach naukowych, edukacji, a także w procesach gospodarowania.

Do realizacji rozwoju trwałego i zrównoważonego niezbędna jest nie tylko wiedza, ale również współpraca między podmiotami w skali kraju i międzynarodowej. Zakres takiej współpracy już jest kształtowany. Komisja Europejska podjęła się ukończenia tworzenia europejskiej przestrzeni badawczej dotyczącej np. efektywnego korzystania z zasobów i przyjaznych środowisku metod produkcji. Co więcej wspiera i umacnia powiązania w ramach tzw. trójkąta wiedzy (*triple helix*) dotyczącego nauki, przedsiębiorstw i jednostek otoczenia. Zakres tej współpracy w większym stopniu powinien objąć edukację ekologiczną, instytucje formalne i nieformalne, odpowiedzialność biznesu oraz badania interdyscyplinarne.

Z kolei współpraca jest uwarunkowana poziomem kapitału społecznego, który w krajach transformacyjnych Unii Europejskiej jest niski. To wskazuje na szczególną rolę klastrów biznesowych w rozwoju trwałym i zrównoważonym. Sam bowiem fakt ich tworzenia (inicjatywa klastrowa) i rozwoju wskazuje na istnienie pozytywnych atrybutów kapitału społecznego osobowego (indywidualnego) w regionie. Zwiększenie jego wartości poprzez więzi współpracy i tworzenie grupowego, pozytywnego kapitału społecznego w klastrze stwarza szanse jego internacjonalizacji. To z kolei może mieć istotny wpływ na kreowanie międzynarodowych strategii pokonywania barier lub ich łagodzenia w dążeniu do zrównoważonego rozwoju, a także na wdrożenie kierunków postępu technicznego sprzyjających oszczędności i czystości środowiska naturalnego. Czynnikiem mobilizującym taki proces będzie też nowy sposób obliczania PKB<sup>25</sup>.

## Literatura

- Aluchna M., *Zrównoważony rozwój – brakujący element strategii*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 10.
- Borys T., *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w naukach ekonomicznych*, w: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju*, t. 2, red. B. Poskrobko, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Wrocław – Białystok 2010.
- European Commission, *Europa 2020 – A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, Brussels 2010.
- Gospodarowanie zasobami środowiska: podstawy ekonomiki ochrony środowiska*, red. M. Wąsowicz, Oficyna Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2011.

<sup>24</sup> H. Rogall, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 2010; T. Borys, *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w naukach ekonomicznych*, w: *Edukacja dla zrównoważonego rozwoju*, t. 2, red. B. Poskrobko, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Wrocław – Białystok 2010.

<sup>25</sup> J.E. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa 2013.

- Instrumenty ekonomiczne polityki ekologicznej*, red. B. Fiedor i A. Graczyk, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 2006.
- Kośmicki E., Pieńkowski D., *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju. Istota problemu*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1.
- Kozłowska B., *Odpowiedzialność biznesu wobec środowiska*, w: *Spoleczna odpowiedzialność w biznesie*, red. M. Bojar, Wyd. Politechniki Lubelskiej, Lublin 2007.
- Lubos B., *Polityka innowacyjności i przedsiębiorczości w nowej perspektywie finansowej 2014-2020*, w: *Nowe otwarcie na innowacje*, red. R.I. Zalewski, Wyd. PAN, Poznań 2013.
- Mączyńska E., *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwałości*, w: *Polska myśl strategiczna*, „Biuletyn PTE” 2011, nr 2.
- Ochrona środowiska 2012*, [www.gus.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se\\_ochrona\\_srodowiska\\_2012\\_notatka.pdf](http://www.gus.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/se_ochrona_srodowiska_2012_notatka.pdf) [7.10.2013].
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Poskrobko T., *Kapitał naturalny a ekonomia głównego nurtu*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1.
- Prandecki K., *Ochrona środowiska w teorii ekonomii*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 2.
- Przychodzeń J., Przychodzeń W., *Koncepcje zrównoważonego przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 5.
- Pysz P., *Spoleczna gospodarka rynkowa*, PWN, Warszawa 2008.
- Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 2010.
- Roszkowska E., *Zrównoważony rozwój jako równowaga dynamiczna w uogólnionej grze społecznej*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1.
- Ryszawska-Grzeszczak B., *Ekologiczny wymiar konsumpcji żywności*, „Ekonomia i Środowisko” 2007, nr 1.
- Skawińska E., Zalewski R.I., *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa 2009.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa 2013.
- Tkocz J., *Podstawy geografii społeczno-ekonomicznej*, Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007.
- World Competitiveness Yearbook 2010, Lozanna 2010.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, tekst jedn. Dz.U. nr 62, poz. 627, art. 3, ust. 50.
- Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007.

## Business Clusters and Sustainable Development of Organizations in the Context of Theory on Social Market Economy

**Summary.** Drawing on theory of social market economy, the authors argue that the following can be done more easily and effectively within business clusters: 1) generating and implementing solutions addressing the interests and objectives of all elements of social or economic systems as well as of eco-systems, 2) integrating and coordinating activities under the sustainable development agenda, 3) implementing economic instruments of environmental policy while at the same time improving their efficiency, 4) mitigating conflicts and clashes of interests between companies (by bringing together individuals with first-class expertise).

**Keywords:** theory of social market economy, business cluster, network structure, environmental policy, sustainable development



**Rafał Burdzik**

# **Analiza wpływu lokalizacji sieci i funkcjonowania obiektów logistycznych na efektywność procesów transportowych**

**Streszczenie.** Udział działalności związanej z ogólnie pojętym transportem w gospodarce i wymianie handlowej jest duży, a jego znaczenie stale wzrasta. W czasie spowolnienia gospodarczego zdobywanie przewagi konkurencyjnej w dużej mierze opiera się na redukcji kosztów. Zintegrowane działania ekonomiczno-techniczne umożliwiają wdrażanie procesów poprawiających efektywność funkcjonowania przedsięwzięć, co stanowi atrakcyjną alternatywę w walce konkurencyjnej w dobie kryzysu. Jednym z pierwszych źródeł oszczędności i zwiększania efektywności są koszty transportu i magazynowania. Obszar zainteresowania obejmuje łańcuchy dostaw, czyli zbiory elementów systemów logistycznych i transportowych. Zgodnie z funkcjami, jakie powinny realizować obiekty i centra logistyczne, ich dobrze zlokalizowana sieć wpływa na efektywność procesów transportowych zachodzących w łańcuchach dostaw, które przechodzą przez analizowany obszar.

**Słowa kluczowe:** centrum logistyczne, sieć transportowa, proces transportowy

## **1. Wstęp**

Duże znaczenie w procesie globalizacji wymiany handlowej miały rewolucja transportowa i obniżenie kosztów, zwiększenie liczby przewoźników, wzrost konkurencji i powstanie rozbudowanej infrastruktury.

Działalność przewozowa jest naturalnie żywotnym elementem gospodarki europejskiej. Wewnątrz Unii Europejskiej generuje ona około 7% PKB i 5% zatrudnienia. Przyczynia się również do wytworzenia 30% PKB w przemyśle i rolnictwie oraz 70% PKB w sektorze usług. Wielkość transportu towarowego stale się zwiększa i przekracza wzrost PKB, podczas gdy transport osobowy wzrastał

średnio o 1,7% rocznie w okresie od 1995 do 2007 r., czyli poniżej stopy wzrostu PKB w tym samym okresie (2,7%).

Nabiera to jeszcze większego znaczenia w świetle badań zleconych przez Komisję, w których, o ile nie nastąpi załamanie tej tendencji, przewiduje się silny wzrost ruchu transportowego:

- przewóz w obrębie Europy zachodniej wzrósłby o 33%,
- przewóz w obrębie Europy wschodniej wzrósłby o 77%,
- przewóz z Europy Zachodniej do Europy Wschodniej wzrósłby o 68%,
- przewóz z Europy Wschodniej do Europy Zachodniej wzrósłby o 55%.

Jeśli przewidywania Komisji Europejskiej się sprawdzą, nieunikniony jest ogólny zator głównych arterii komunikacyjnych w Europie. W celu uniknięcia takiego scenariusza, należy zwiększyć i ukierunkować zakres badań i rozwój techniki transportu. Zakłada się koncentrację działań w kierunkach:

- zaplanowanych inwestycji infrastrukturalnych,
- poprawy współmodalności (optymalizacja każdego rodzaju transportu oraz promowanie najskuteczniejszej interakcji i najlepszego sposobu uzupełniania się różnych rodzajów transportu),
- pobudzenia kolejowego przewozu towarowego,
- rozwoju śródlądowej i morskiej żeglugi towarowej.

Z uwagi na bardzo rozległy zakres problematyki w artykule skoncentrowano się na transporcie towarowym. W Europie około 80% przewozów lądowych odbywa się na trasach poniżej 100 km. Dla tak krótkich tras najbardziej ekonomiczny jest transport samochodowy, który jest też najczęściej wybierany przez przewoźników. Należy wobec tego zaproponować i umożliwić zarówno przewóz drogowy, jak i kolejowy na niewielkie odległości (transport kombinowany).

Sektor transportu wykazuje coraz większy stopień orientacji rynkowej. Coraz większego znaczenia nabiera optymalizacja infrastruktury transportowej, a na etapie projektowania coraz częściej zakłada się samofinansowanie inwestycji. Unia Europejska planuje wdrożenie wielu wspólnotowych przepisów dotyczących opłat za korzystanie z infrastruktury transportowej oraz internalizacji kosztów zewnętrznych. Działania te powinny dać państwom członkowskim dodatkowe możliwości lepszego zarządzania dostępną przepustowością, optymalizacji systemu transportu oraz finansowania nowej infrastruktury i nowych technologii. Takie ujęcie zwiększa prawdopodobieństwo zainteresowania sektora prywatnego realizacją tego typu projektów. W sytuacjach, gdy wstępne analizy rentowności wykazują korzyści w postaci wzrostu efektywności, celowe jest stosowanie instrumentów (granty, fundusze) wsparcia dla partnerstwa publiczno-prywatnego.

Wymienione w opracowaniu działania charakteryzują się wysokimi kosztami i długim czasem realizacji. W niniejszym artykule podjęto dyskusję na temat możliwości, jakie dają proponowane mechanizmy i założenia organizacyjne reali-

zowane w istniejących i planowanych systemach transportowych i logistycznych mające na celu zwiększenie efektywności procesów transportowych. Proponowane rozwiązania mogą mieć charakter lokalny, ale z powodzeniem mogą być wpisane w globalne ustalenia polityki transportowej Unii Europejskiej, szczególnie w ramach polityki TEN-T.

## 2. Polityka transportowa Unii Europejskiej

Kraje członkowskie Unii Europejskiej od dawna zdają sobie sprawę ze znaczenia transportu w funkcjonowaniu gospodarki światowej. Dlatego od lat opracowywane są plany i strategie związane z transportem, które formułowane są zapisami w Księgach Polityki Transportowej Unii Europejskiej. Istniejące już Białe Księgi zawierają kierunki, cele, instrumenty oraz harmonogram realizacji traktatowych ustaleń w odniesieniu do rozwoju transportu na obszarach Unii Europejskiej. Druga Biała Księga określa program budowy wspólnej unijnej przestrzeni transportowej, opartej na zasadzie zrównoważonej mobilności do końca 2010 r. W komunikacie, jaki został ogłoszony przez Komisję Europejską, określono już główne cele i trendy rozwoju w obszarze transportu, które będą zamieszczone w trzeciej Białej Księdze. Rysuje się siedem głównych obszarów, na jakie zostanie zwrócona uwaga w Białej Księdze na lata 2011-2020:

1. System transportowy zapewniający wysokie standardy jakościowe oraz bezpieczeństwa gwarantujący mobilność oraz dostępność.

2. Budowa nowoczesnej sieci transportowej z wykorzystaniem już istniejących odcinków. Lepsza integracja w transporcie pasażerskim (między transportem lotniczym a szybkimi liniami kolejowymi). Konieczność wdrożenia inteligentnych systemów logistycznych w segmencie przewozów towarowych.

3. Tworzenie ekologicznie zrównoważonego transportu oraz promowanie działań na rzecz zmniejszania użycia nieodnawialnych zasobów.

4. Utrzymanie Unii Europejskiej jako jednego z pierwszych rejonów świata, gdzie obsługa, jakość, bezpieczeństwo, redukcja negatywnego oddziaływania na środowisko i nowe technologie transportowe są najlepsze. Rozwój „miękkiej infrastruktury”, do której zaliczamy ITS – inteligentne systemy transportowe w drogownictwie, ERTMS – systemy zarządzania ruchem w kolejnictwie, SESAR – systemy zarządzania ruchem w lotnictwie oraz system Galileo, powinien w znaczący sposób wpłynąć na poprawę zarówno wzrostu bezpieczeństwa, jak i najlepszego wykorzystania sieci transportowej.

5. Rozwój oraz protekcje kapitału ludzkiego w odniesieniu do liberalizacji rynków transportowych oraz nowych technologii.

6. Implementacja systemu cen, który przesyła sygnały do uczestników rynku transportowego.

7. Optymalizacja potrzeb transportowych oraz poprawa jej dostępności ze zwróceniem szczególnej uwagi na potrzebę zagospodarowania przestrzennego, w tym umieszczanie działalności gospodarczej na terenach, gdzie ograniczy się maksymalnie zbędne prace transportowe.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny podkreśla, że konkurencyjny, niezawodny, płynny i opłacalny transport jest warunkiem dobrobytu gospodarczego Europy oraz że swobodny przepływ osób i towarów jest jedną z podstawowych swobód w Unii Europejskiej. Sektor transportu będzie w znacznej mierze uczestniczył w realizacji celów strategii UE 2020. Komitet zwraca również uwagę na fakt, że cała branża transportu bardzo ucierpiała z powodu obecnego kryzysu gospodarczego. Zwraca się uwagę na działania w celu stworzenia skutecznego transportu współmodalnego opartego na technikach intermodalnych. Dla realizacji tych postanowień istotne jest stworzenie i optymalne wykorzystywanie sieci umożliwiającej połączenie różnych gałęzi transportu, co doprowadzi do powstania zintegrowanego systemu transportowego.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny zaleca samorządom lokalnym wprowadzenie narzędzi i środków dotyczących funduszy spójności lub funduszy rozwoju regionalnego. Wszelkie działania w zakresie transeuropejskich sieci transportowych mają duże poparcie i szanse wsparcia finansowego. Właściwie zlokalizowane i wyposażone obiekty logistyczne mające z czasem przekształcić się w centra logistyczne, stanowią zintegrowane węzły sieci transportowej, które przy odpowiednim zarządzaniu mogą wpływać na stopień realizacji założeń funkcjonowania systemów transportowych. W celu osiągnięcia postanowień polityki transportowej Unii Europejskiej, w ramach funkcjonowania sieci logistycznej, można korzystać z takich środków, jak:

- realizacja planu badań i rozwoju w dziedzinie mobilności i transportu (napęd, paliwa, walka z emisjami oraz wydajność energetyczna),
- utworzenie obszarów dostaw na bliskie odległości oraz miejskich ośrodków dystrybucyjnych zaopatrujących samo centrum,
- utrzymanie połączeń kolejowych w miastach,
- wspieranie, dzięki środkom fiskalnym, środków transportu i technologii bardziej wydajnych energetycznie, które emitują mniej dwutlenku węgla i innych zanieczyszczeń,
- rozwinięcie autostrad rzecznych i morsko-rzecznych oraz wprowadzenie nowych barek lepiej przystosowanych do przewozu, zwłaszcza naczep i kontenerów,
- uwzględnianie kryteriów zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska w wyborze infrastruktury transportowej,
- internalizacja kosztów zewnętrznych transportu we wszystkich sektorach, by żaden rodzaj transportu nie znalazł się niesłusznie w gorszej sytuacji, oraz by dowiedzieć się, jakie są realne koszty transportu,



- uwzględnianie tych celów przy opracowywaniu systemów transportu publicznego i przy wyborze infrastruktury transportowej,
- wprowadzenie na obszarach wystarczająco dużych z punktu widzenia geograficznego rzetelnych służb zarządzania mobilnością, które byłyby odpowiedzialne za optymalizację połączeń między różnymi rodzajami transportu oraz za zapewnienie płynności ruchu i jakości tych połączeń.

Na podstawie badań i analiz odpowiednich instytucji i komisji europejskich realizację celów polityki transportowej, która ma charakter proekologiczny i zaleca zrównoważony rozwój, środki i narzędzia oddziaływania w zakresie przewozów ładunków, powinny wspierać:

- przesunięcia modalne,
- skrócenia odległości przewozów,
- płynność realizacji transportu.

W zakresie edukacji społecznej należy zachęcać do korzystania ze środków transportu o niskim poziomie emisji w przeliczeniu na osobokilometry lub tonokilometry.

### **3. Znaczenie i zadania wybranych gałęzi i typów transportu dla poprawy efektywności systemów transportowych**

Na podstawie analizy wyników badań opublikowanych przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny w sprawie europejskiej polityki transportowej w kontekście strategii lizbońskiej po 2010 r. oraz strategii na rzecz zrównoważonego rozwoju, można określić role i znaczenie gałęzi i typów transportu w realizacji postanowień polityki transportowej.

Transport miejski i regionalny wymaga adaptacji do specyficznych wymagań, jakie są mu stawiane. Jak wynika z badań, transport miejski jest źródłem 40% emisji dwutlenku węgla i 70% emisji innych zanieczyszczeń pochodzących z transportu drogowego. Kongestia w ruchu ulicznym, poza szkodliwymi skutkami dla zdrowia publicznego i środowiska, powoduje także skutki finansowe, które ocenia się na 2% PKB Unii Europejskiej. Rozwój transportu publicznego jest konieczny, jednak jeśli transport ten ma odpowiadać wymogom usług świadczonych w interesie ogólnym i stanowić alternatywę dla przejazdów samochodem osobowym, musi spełniać pewne warunki, a mianowicie: częstotliwość, prędkość, bezpieczeństwo, wygoda, dostępność, przystępne ceny, rozbudowana sieć, łatwe połączenia. Umożliwi to poprawę aspektów ekologicznych i realizację spójności społecznej poprzez przeciwstawienie się izolacji przedmieść.

Dobrze zlokalizowana sieć obiektów logistycznych może w istotny sposób wpłynąć na transport towarowy na obszarach miejskich. Ten rodzaj transportu

jest źródłem znacznego ruchu drogowego (np. w Paryżu generuje on 20% ruchu drogowego i 26% emisji gazów cieplarnianych). Należy więc optymalizować logistykę transportu miejskiego i tworzyć warunki umożliwiające przesunięcia modalne w kierunku transportu kolejowego i wodnego śródlądowego (takie możliwości istnieją np. w Gliwicach). Omawiane postępowanie może polegać na:

- dostawach zbiorczych dzięki utworzeniu obszarów objętych dostawami na krótkich trasach dla sąsiadujących ze sobą przedsiębiorstw i instytucji, utworzeniu parkingów i przystanków przeładunkowych,
- utworzeniu miejskich ośrodków dystrybucji, by zapewnić dostawy do ścisłego śródmieścia, wprowadzeniu ograniczenia tonażu, obowiązku korzystania z platform logistycznych, optymalizacji załadowania, korzystania z pojazdów elektrycznych,
- zachowaniu (a nawet rozbudowie) w obrębie miast ogólnodostępnych połączeń kolejowych,
- rozwinięciu infrastruktury portów rzecznych w miastach położonych nad rzekami.

Dzięki dotychczasowym działaniom wynikającym z polityki transportowej można zaobserwować poprawę sytuacji kolejowych przewozów pasażerskich, zwłaszcza dalekobieżnych, dzięki szybkiej kolei. Jednak kolejowe przewozy towarowe pozostają sektorem niedostatecznie rozwiniętym i obejmują około 8% towarów przewożonych w Unii Europejskiej. Należy więc modernizować i zwiększać konkurencyjność kolei przy zapewnieniu wymogów bezpieczeństwa oraz ciągłości świadczenia usług w wypadku sezonowych zaburzeń pogody. W Unii Europejskiej istnieje kilka połączeń, gdzie niektóre linie są zarezerwowane dla przewozów towarowych, jak np. Betuwe, linie między portem w Rotterdamie a Niemcami lub projekty New Opera i Ferrmed.

Pobudzenie i rozwinięcie kolejowych przewozów towarowych wymaga:

- oferowania rzeczywistej usługi logistycznej,
- obniżenia kosztów,
- zadowalającego poziomu niezawodności świadczonych usług,
- satysfakcjonującego czasu przejazdu całej trasy od nadawcy do odbiorcy,
- oferowania bardziej elastycznych usług oraz większej elastyczności rozwiązań na wypadek zakłóceń w ruchu.

Bardzo istotna jest także rozbudowa intermodalnych platform kombinowanego transportu kolejowo-drogowego. Przykładem takich węzłów mogą być właśnie obiekty i centra logistyczne zintegrowane z terminalami przeładunkowymi. W ramach tych działań realizowane są projekty połączenia kombinowanego kolejowo-drogowego Lyon – Turyn.

Znaczenie wodnego transportu śródlądowego jest szczególnie istotne w Europie Północnej. Owocne byłoby także rozbudowanie go na pozostałych obszarach Unii Europejskiej wraz z utworzeniem autostrad rzecznych i rzeczno-

-morskich. Argumentem wspierającym tę koncepcję jest fakt, że ten typ transportu zużywa trzy do czterech razy mniej energii i tyleż razy mniej szkodliwych substancji emituje w porównaniu z transportem drogowym. Działania te wymagają wprowadzenia do żeglugi nowych rodzajów statków (dostosowanych do transportu zintegrowanych jednostek ładunkowych) oraz stworzenia platform portowych i logistycznych. Zmodernizowane statki rzeczno-morskie i barki do żeglugi śródlądowej są kluczowymi elementami utworzenia nowych usług żeglugi śródlądowej i poprawy ich skuteczności i rentowności. Powinny one być konkurencyjne pod względem możliwości przewozowych i rozwijanej prędkości.

Znaczna część międzynarodowej wymiany handlowej odbywa się drogą morską. Ma ona szczególne znaczenie w relacjach handlowych Unia Europejska – świat. Transport morski ucierpiał w okresie kryzysu i obecnie charakteryzuje się nadwyżką zdolności przewozowych. Wskazane jest utrzymanie równych warunków konkurencji i konkurencyjności floty europejskiej, która jest atutem Unii Europejskiej.

#### 4. Europejski system transportowy

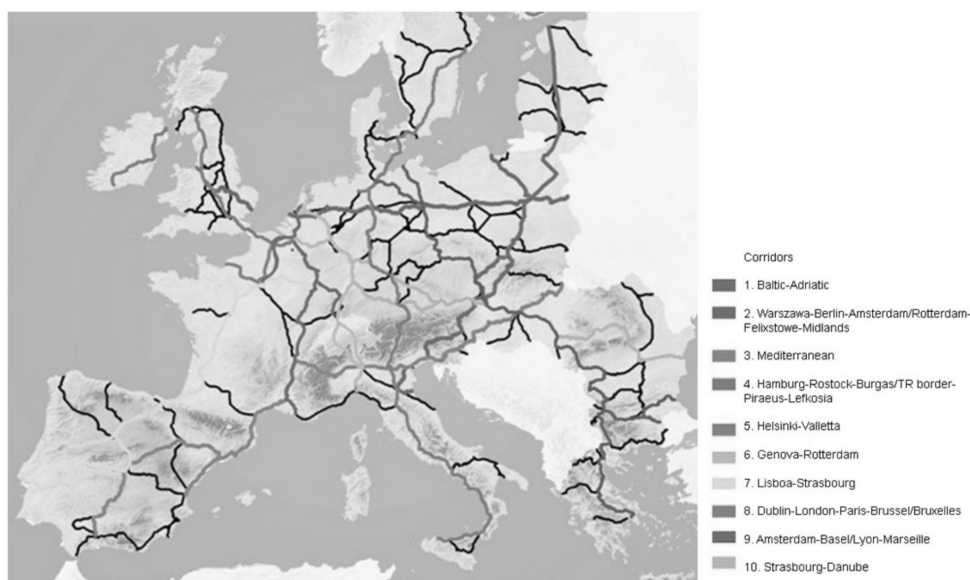
Zgodnie z zapisami Zielonej Księgi, celem polityki w dziedzinie transeuropejskiej sieci transportowej jest stworzenie infrastruktury niezbędnej do prawidłowego funkcjonowania rynku wewnętrznego oraz do realizacji celów strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Z uwagi na zakres założeń i postulatów polityki TEN-T w niniejszym opracowaniu rozpatrzona została nie jako sieć, lecz szerzej, jako system transportowy. TEN-T, tworząc wzajemne połączenia pomiędzy sieciami krajowymi, umożliwia pokonywanie barier technicznych pomiędzy krajami członkowskimi. Wytyczne w sprawie TEN-T przewidują, że ostatecznym celem politycznym powinno być stworzenie jednej multimodalnej sieci obejmującej zarówno tradycyjne obiekty naziemne, jak i urządzenia (w tym inteligentne systemy transportowe) umożliwiające bezpieczny i wydajny przepływ ruchu. Zgodnie z prognozami transportu towarowego oczekiwany jest wzrost o 34% w latach 2005-2020. Wymusza to potrzebę wprowadzenia współmodalnych rozwiązań w celu sprostania problemom, takim jak kongestia, wzrost emisji dwutlenku węgla czy braki infrastrukturalne bądź organizacyjne.

Wytyczne polityki TEN-T obejmują dwa poziomy planowania: poziom sieci kompleksowej (zarys planów sieci kolejowych, drogowych, śródlądowych wodnych, transportu kombinowanego oraz portów i portów lotniczych) oraz drugi poziom obejmujący 30 projektów priorytetowych, czyli wybranych projektów stanowiących przedmiot wspólnego zainteresowania.

Sieć kompleksowa obejmuje ogółem: 95 700 km połączeń drogowych, 106 000 km połączeń kolejowych (w tym 32 000 km kolei dużych prędkości), 13 000 km śródlądowych dróg wodnych, 411 portów lotniczych i 404 porty morskie. Większość z tych połączeń i węzłów już istnieje. Niemniej do wybudowania lub znacznego zmodernizowania pozostaje jeszcze blisko 20 000 km połączeń drogowych, ponad 20 000 km połączeń kolejowych (przede wszystkim linii dużych prędkości) oraz 600 km śródlądowych dróg wodnych – według ocen państw członkowskich szacunkowy koszt tych działań wyniesie 500 mld euro.

Projekty priorytetowe obejmują główne osie kolejowe, drogowe i wodne śródlądowe, przebiegające przez kilka państw członkowskich. Zostały one wybrane w 2004 r. z uwagi na swoje duże znaczenie dla przepływu ruchu międzynarodowego oraz cele z zakresu spójności i zrównoważonego rozwoju.

Schemat 1. Europejska sieć transportowa TEN-T



Źródło: [http://poly5.uniud.it/mediawiki/index.php/Corridor\\_Current\\_Situation](http://poly5.uniud.it/mediawiki/index.php/Corridor_Current_Situation) [20.08.2013].

Logistyka transportu towarowego wymusza na założeniach polityki TEN-T właściwą bazę infrastrukturalną, obejmującą w szczególności terminale intermodalne, przepustowość kolei oraz portów morskich i rzecznych, parkingi dla pojazdów dostawczych oraz inteligentne systemy transportowe traktowane zarówno jako składniki infrastruktury, jak i środki śledzenia ruchu i pochodzenia towarów. Oczekuje się, że rozwój zielonych korytarzy w ramach koncepcji logistyki transportu towarowego wzmocni jej wymiar ekologiczny i innowacyjny.

Podejście sieciowe umożliwia systematyczniejszą integrację węzłów oraz portów wodnych i lotniczych jako punktów wejściowych sieci i głównych punktów połączeń intermodalnych stanowiących podstawę ścisłej integracji sieci. Węzły sieci to najczęściej źródła kongestii i wąskie gardła przepustowości linii transportowych. Lokalizacja obiektów i centrów logistycznych w tych punktach sieci zwiększy efektywność procesów transportowych w nich realizowanych oraz umożliwi komplementarność i substytucyjność transportu.

## 5. Obiekty i centra logistyczne

Rozpatrując logistykę jako zidentyfikowany system, można wyodrębnić z niego elementy infrastruktury liniowej i punktowej. W związku ze złożonością procesów logistycznych bardziej istotna wydaje się infrastruktura punktowa. Duża różnorodność rodzajowa i funkcjonalna infrastruktury punktowej systemu logistycznego skutkuje trudnością w jednoznacznym zdefiniowaniu centrum logistycznego.



a)

b)

Foto 1. Zrealizowane europejskie koncepcje centrów logistycznych, a) Interporto w Bolonii, b) Güterverkehrszentrum w Koblenz

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [www.google.pl/imghp?hl=pl&tab=wi](http://www.google.pl/imghp?hl=pl&tab=wi) [1.09.2010].

Centrum logistyczne jest to podmiot (organizacja) z wydzielonym terenem i infrastrukturą (drogi, budowle, parkingi, place), wyposażeniem technologicznym do magazynowania i przemieszczania oraz narzędziami do zarządzania zapasami, z odpowiednią organizacją pracy, zastosowaniem elektronicznych narzędzi przesyłu i kontroli informacji oraz z wykwalifikowanym personelem.

W Europie znanych jest kilka podstawowych koncepcji centrów logistycznych (foto 1). Można spośród nich wymienić np.: Centres logistiques de fret,

Logistics park, Gares routieres de marchandises, Platform freight terminal, Interporto, Güterverkehrszentrum, Centro integrado de mercancías, Transport center, Freight village.

Przeważająca liczba centrów logistycznych świadczy jedynie standardowe usługi logistyczne, takie jak:

- składowanie produktów pochodzących od wielu dostawców,
- kompletację zamówień przeznaczonych dla wielu odbiorców,
- przeładunek towarów pochodzących od wielu dostawców przeznaczonych dla wielu odbiorców.

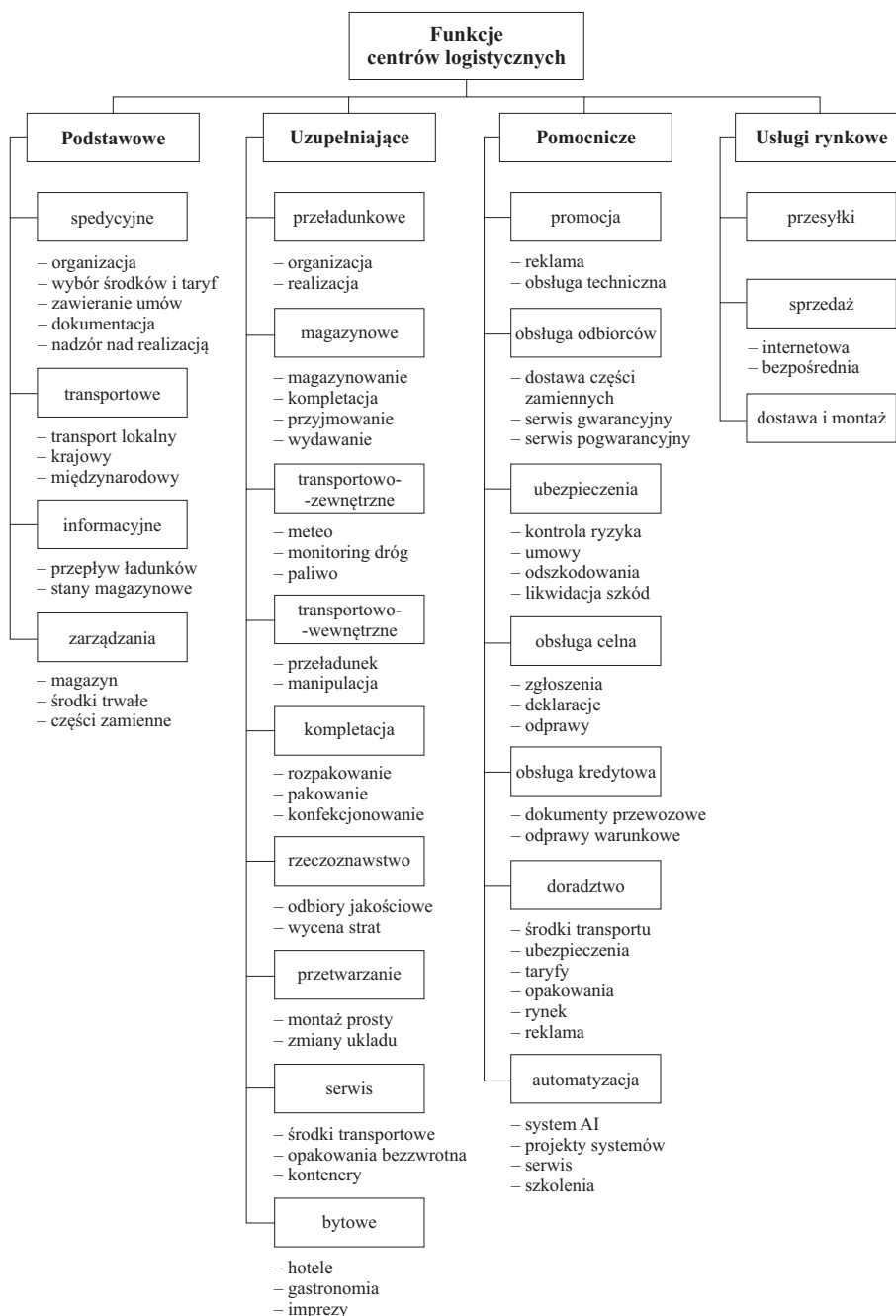
Poza typowymi usługami magazynowania i transportu centra logistyczne dostarczają wielu dodatkowych usług, tworząc pakiet usług logistycznych (tzw. PUL). Spośród tych usług można wymienić: etykietowanie, kompletację, częściową produkcję, dostosowanie towaru do wymagań klienta, pakowanie, przepakowanie do firmowych kartonów klienta, obróbkę produktu, składanie towarów do ostatecznej postaci z części od różnych dostawców, przyjmowanie zwrotów oraz obsługa reklamacji, mycie opakowań zwrotnych, transformację odpadów oraz drobne usługi serwisowo-naprawcze (np. usuwanie uszkodzeń powstałych podczas transportu lub czynności manipulacyjnych) itp. Właśnie te dodatkowe usługi realizowane w centrach logistycznych są ważne w zarządzaniu łańcuchem dostaw i prognozuje się, że ta tendencja będzie się rozwijać w przyszłości.

Bardzo istotne znaczenie ma właściwa lokalizacja centrum logistycznego. Odpowiednio zaprojektowane, połączone z systemem kolejowym, wodnym śródlądowym, a także morskim znacząco zwiększa ilość realizowanych przewozów za pośrednictwem alternatywnych do transportu drogowego gałęzi, redukując tym samym znacznie transport drogowy, który powoduje zatłoczenie aglomeracji większych miast, degradację infrastruktury drogowej i emisję zanieczyszczeń do atmosfery. Poprzez optymalizację przewozów i redukcję kosztów transportu prawidłowo funkcjonujące i zlokalizowane centrum logistyczne zwiększa efektywność procesów transportowych. Wybór lokalizacji powinien być poprzedzony wnikliwą analizą przestrzenną, gospodarczą i społeczną. Należy precyzyjnie oszacować wagi współczynników:

- terytorialnego, uwzględniającego istniejącą sieć transportową oraz plany i możliwości rozbudowy infrastruktury transportowej,
- gospodarczego, uzależnionego od rodzaju i liczby przedsiębiorstw produkcyjnych, pośredniczących i handlowych, które znajdują się na analizowanym terytorium,
- społecznego, określającego strukturę lokalnej społeczności według wybranych kryteriów (np. struktura według zawodu, dochodów itp.).

Zakres i obszar funkcji centrum logistycznego przedstawiono na schemacie 2.

Schemat 2. Funkcje centrum logistycznego



Źródło: [www.logistyka.net.pl](http://www.logistyka.net.pl) [1.09.2010].

Na obszarze Europy sieć centrów logistycznych stale się zagęszcza. Zilustrowanie ich lokalizacji przedstawiono na schemacie 3.

Schemat 3. Sieć europejskich centrów logistycznych (dane z 2003 r.)



Źródło: *Freight villages in Europe*, Deutsche GVZ GmbH 2003.

Aktualnie gęstość sieci obiektów logistycznych jest znacznie większa i bardziej zintegrowana z siecią i infrastrukturą transportową.

## 6. System transportowy i sieć obiektów logistycznych w Polsce

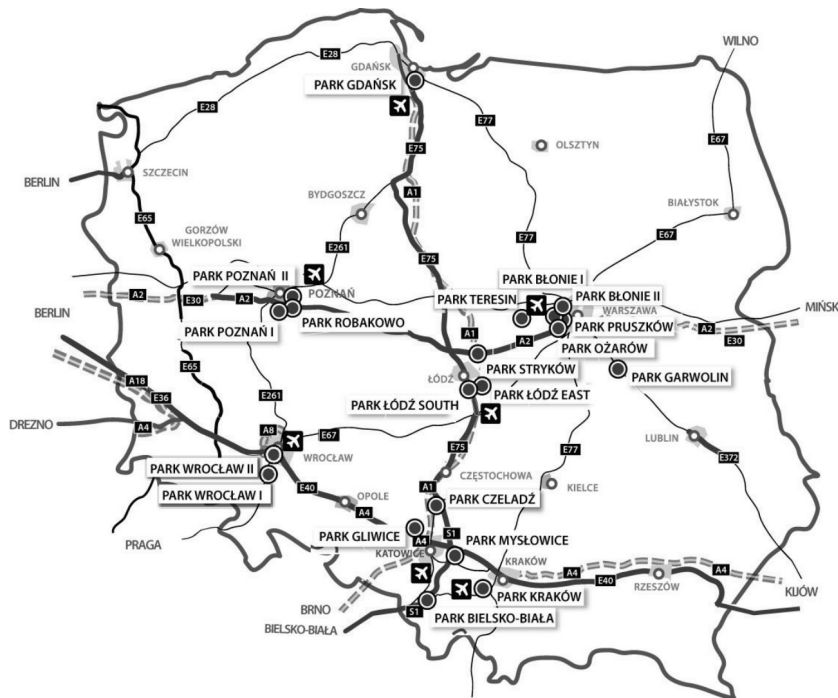
Położenie geograficzne Polski jest niewątpliwie największym atutem, który umożliwia utworzenie z naszego kraju operatora logistycznego w ujęciu logistyki globalnej. Większość inwestycji w usługi o charakterze logistycznym jest lokalizowana głównie na obszarach województw: mazowieckiego, wielkopolskiego i śląskiego. Zwiększenie konkurencyjności Polski jako operatora logistycznego wymaga zintegrowanych działań w obszarach systemów transportowego i lo-



gistycznego. Ponadto rozmieszczenie węzłów transportowych korytarzy trans-europejskich powinno determinować lokalizację dużych intermodalnych centrów logistycznych na terenie Polski. Gęstość sieci drogowej i kolejowej umożliwia realizację inwestycji o charakterze współmodalnym. Dodatkowym atutem, który jednak wymaga rozbudowy i modernizacji, jest istnienie szlaków żeglugi śródlądowej. Pozostałości po przemyśle w postaci obiektów postindustrialnych umożliwiają wykorzystanie tej bazy technicznej, infrastrukturalnej i personalnej do tworzenia terminali przeładunkowych. Umożliwi to realizację przewozów *door to door* w systemach multimodalnych, ale wymaga rozbudowania, wzorem niemieckich centrów logistycznych, sieci multimodalnych miejskich centrów logistycznych. Transport na głównych odcinkach trasy mógłby być wtedy realizowany za pomocą ekologicznych i ekonomicznych gałęzi transportu (kolej, żegluga), natomiast dowóz do klienta na ostatnich, krótkich odcinkach mógłby nawet być realizowany z wykorzystaniem samochodów dostawczych. Jest to rozwiązanie przyjazne środowisku i zmniejszające kongestię w miastach.

Obrazowe przedstawienie lokalizacji korytarzy TEN-T i centrów logistycznych na obszarze Polski prezentuje schemat 4.

Schemat 4. Lokalizacja korytarzy TEN-T i centrów logistycznych na obszarze Polski

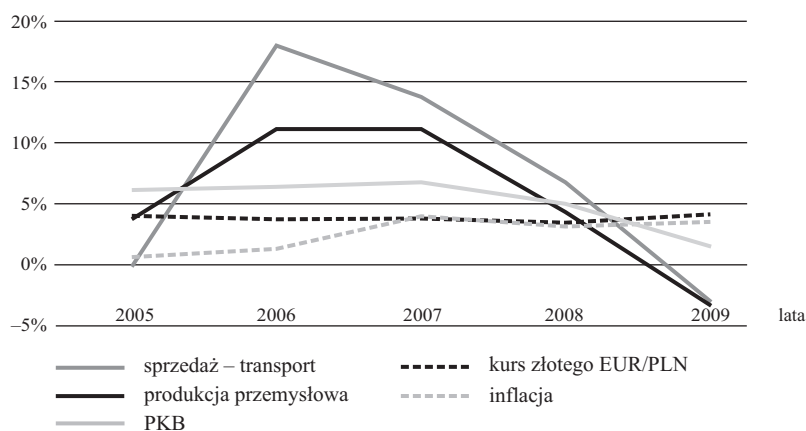


Źródło: [http://poly5.uniud.it/mediawiki/index.php/Corridor\\_Current\\_Situation](http://poly5.uniud.it/mediawiki/index.php/Corridor_Current_Situation) [20.08.2013].

Przeanalizowano także wpływ wybranych wskaźników makroekonomicznych na transport w Polsce w latach 2005-2009. Przyjęty okres obserwacji umożliwia porównanie relacji pomiędzy transportem a gospodarką krajową podczas wzrostu gospodarczego i w okresie spowolnienia na skutek światowego kryzysu.

Zaobserwować można, że transport jako pierwszy „odczuł” skutki kryzysu i zanotował największy spadek sprzedaży (jego reakcja jest bardziej wyrazista niż produkcji przemysłowej – wykres 1).

Wykres 1. Wpływ wybranych wskaźników makroekonomicznych na transport w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Stanowi to najlepszą przesłankę potwierdzającą konieczność poszukiwania redukcji kosztów w transporcie. Z uwagi jednak na trudności w jednoznacznej identyfikacji i estymacji kosztów pośrednich transportu, bardziej skuteczne wydaje się zwiększanie efektywności procesów transportowych. Infrastruktura i realizowane funkcje nowoczesnego i kompletnego centrum logistycznego umożliwiają wdrażanie rozwiązań organizacyjnych zwiększających efektywność transportu.

## 7. Poprawa efektywności procesów transportowych

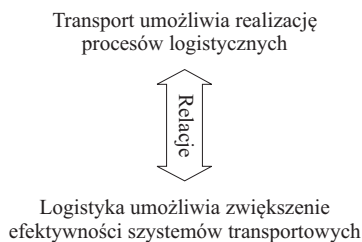
Strategie i zalecenia zawarte w polityce transportowej Unii Europejskiej są bardzo kosztowne, a ich realizacja wymaga dużo czasu. Istnieją jednak inne sposoby realizacji wybranych postulatów Białych i Zielonych Ksiąg. W artykule przedstawiono koncepcję mechanizmów i założeń organizacyjnych realizowanych w ramach istniejących i planowanych systemów transportowych i logistycz-

nych, mających na celu zwiększenie efektywności procesów transportowych. Proponowane rozwiązania mogą mieć charakter lokalny, ale z powodzeniem mogą być wpisane w globalne ustalenia polityki transportowej Unii Europejskiej, szczególnie w ramach polityki TEN-T.

Koncepcja zakłada optymalne wykorzystywanie i stworzenie sieci umożliwiającej połączenie różnych gałęzi transportu, co doprowadzi do powstania zintegrowanego systemu transportowego. Właściwie zlokalizowane i wyposażone obiekty logistyczne mogą z czasem przekształcić się w centra logistyczne, stanowiąc zintegrowane węzły sieci transportowej, które przy odpowiednim zarządzaniu mogą wpływać na stopień realizacji założeń funkcjonowania systemów transportowych.

Punktem wyjścia proponowanych rozwiązań jest zbiór wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy systemami transportowym a logistycznym (schemat 6). Właściwe zdefiniowanie tych relacji pozwala na opracowanie modelu, który umożliwi prowadzenie symulacyjnych badań optymalizacyjnych. W zależności od przyjętego kryterium optymalizacji istnieje możliwość maksymalizacji efektywności modelu, której rezultatem będą zdeterminowane zbiory w dziedzinie modelu. W celu praktycznej adaptacji uzyskanych wyników, wyznaczone zbiory muszą być zdefiniowane jako rzeczywiste źródła (elementy procesu transportowego) wpływające na efektywność systemu.

Schemat 6. Wzajemne relacje systemów transportowych i logistycznych



Źródło: opracowanie własne.

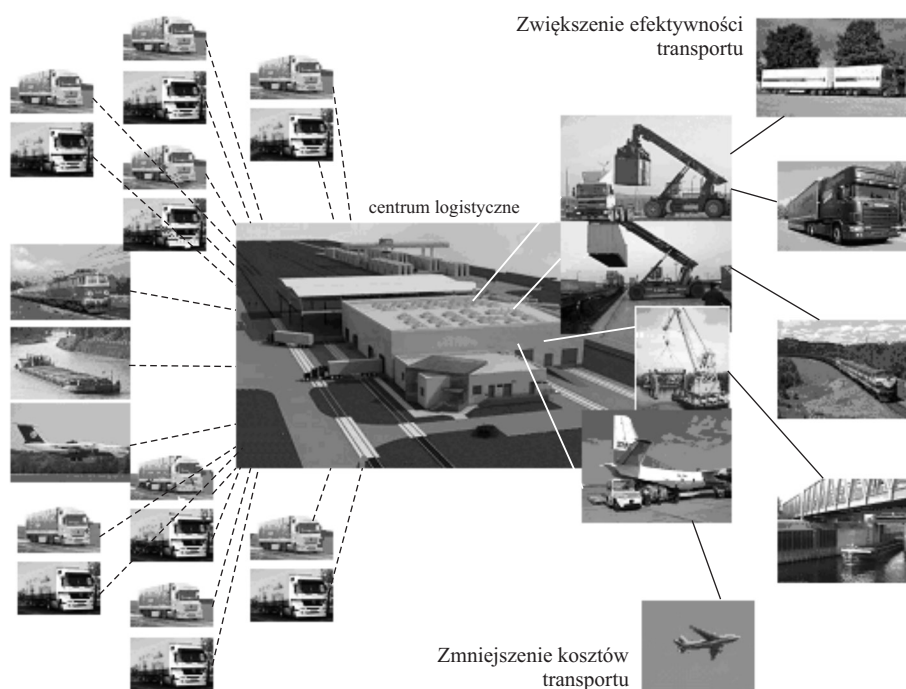
W ujęciu praktycznym najprostsze metody poprawy efektywności transportu z wykorzystaniem centrów logistycznych są następujące:

- zmniejszenie liczby przewozów poprzez konsolidację ładunków do leżących w pobliżu siebie miejsc docelowych,
- większe możliwości optymalizacji tras przewozowych,
- maksymalizacja wykorzystania zdolności przewozowych środków transportu,
- tworzenie produktów handlowych w wyniku konfekcjonowania ładunków cząstkowych,

- możliwość obsługiwaniania alternatywnych gałęzi transportu (bocznice kolejowe, terminale przeładunkowe, porty),
- redukcja zewnętrznych kosztów transportu (emisji zanieczyszczeń, hałasu, drgań),
- redukcja kosztów społecznych (kongestii),
- zwiększenie bezpieczeństwa transportu (mniejsza liczba przewozów).

Wpływ centrum logistycznego na efektywność procesów transportowych przedstawiono graficznie na schemacie 7. Liniami przerywanymi zaznaczono wejściowe potoki ruchu do centrum logistycznego, które bez udziału centrum odpowiadałyby liczbie przewozów realizowanych na danym obszarze. Czarnymi liniami ciągłymi zaznaczono wyjściowe potoki ruchu, które stanowią ostatni odcinek procesu transportowego lub kolejny (główny) odcinek w transporcie dalekim, realizowany już za pomocą alternatywnych gałęzi transportu.

Schemat 7. Model demonstrujący wpływ centrum logistycznego na efektywność procesu transportowego



Źródło: opracowanie własne.

Na tym prostym przykładzie widać wyraźnie, że możliwa jest redukcja kosztów transportu poprzez zmniejszenie sumarycznej liczby przewozów wyjścio-

wych z centrum logistycznego oraz obniżenie kosztów tonokilometra. Model ten zakłada prawidłową lokalizację centrum logistycznego i spełnienie warunku multimodalności.

## 8. Podsumowanie

Przedstawiona w artykule analiza wpływu rozbudowy sieci obiektów logistycznych na zmiany lokalnych systemów transportowych wykazała, w jaki sposób dobrze zlokalizowana sieć obiektów logistycznych wpływa na efektywność procesów transportowych. Spowolnienie gospodarcze wywarło bardzo duży wpływ na sektor transportu w Polsce i na świecie. Funkcjonowanie w takich warunkach ekonomicznych wymaga ciągłego analizowania kosztów działalności. W artykule przedstawiono koncepcję przeciwdziałania opartą na poprawie efektywności procesów transportowych, wykorzystując wzajemne relacje z systemem logistycznym. Postępowanie takie jest zgodne z postulatami polityki transportowej Unii Europejskiej. Stanowi to istotny atut proponowanej metody, ponieważ umożliwia aplikowanie o pomoc finansową Unii.

Autor kieruje badaniami, których jednym z celów cząstkowych jest analiza wpływu sieci obiektów logistycznych na zmiany strukturalne lokalnych systemów transportowych. Wyniki badań wstępnych potwierdzają istnienie tych zależności. Obszerny charakter problematyki wymaga jednak prowadzenia badań w znacznie większym zakresie.

## Literatura

- Buffetaut S., *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie europejskiej polityki transportowej w kontekście strategii lizbońskiej po 2010 r. oraz strategii na rzecz zrównoważonego rozwoju*, Sekcja Transportu, Energii, Infrastruktury i Społeczeństwa Informatycznego, TEN/412 – CESE 461/2010, Bruksela 2010.
- Burdzik R., Węgrzyn T., *Znaczenie lokalizacji centrów logistycznych na Śląsku*, „Logistyka” 2010, nr 2.
- Fechner I., *Miejsce centrum logistycznego w warstwie pojęciowej infrastruktury logistycznej*, „Logistyka” 2008, nr 3.
- Fertsch M., *Słownik terminologii logistycznej*, Wyd. ILiM, Poznań 2006.
- Grzelakowski A., *Polityka transportowa UE na II dekadę XXI wieku wobec nowych wyzwań rozwoju transportu*, „Logistyka” 2010, nr 1.
- Logistyka w Polsce – Raport 2009*, red. I. Fechner, G. Szyszka, Poznań 2010.
- Mindura L., *Technologie transportowe XXI w.*, Wyd. ITE – PIB, Warszawa – Radom 2008.
- Rimienne C., Grundey D., *Logistics Centre Concept through Evolution and Definition*, „Engineering Economics” 2007, nr 4(54).
- Uwarunkowania rozwoju systemu transportowego Polski*, red. B. Liberadzki, L. Mindura, Wyd. ITE – PIB, Warszawa 2007.
- www.logistyka.net.pl

*Zielona Księga TEN-T: Przegląd polityki w kierunku lepiej zintegrowanej Transeuropejskiej Sieci Transportowej w służbie wspólnej polityki transportowej, Komisja Wspólnot Europejskich KOM (2009) 44, Bruksela 2009.*

## **How the Expansion of Logistics Networks Can Stimulate Changes in Local Transport Systems**

**Summary.** Broadly defined transport services represent not only a key sector of economy but also account for an increasingly large proportion of trade exchange. During an economic slump, efforts to gain competitive advantage are often targeted at cost reductions. The introduction of integrated economic and technical measures leading to the improvement of processes and hence streamlining the operations of business enterprises offers an attractive alternative to other forms of competitive struggle. One of the first elements to look at when seeking cost reductions or improved efficiency are transport and storage costs. In fact, each and every supply chain (i.e. a set of logistics and transport system elements) should be carefully examined. Considering what functions should be performed by logistics hubs and centers, their relative locations within a network bear on the efficiency of transport processes within supply chains transecting a given area.

**Keywords:** logistic center, transport network, transport process

## **Nota o autorach**

- Rafał BURDZIK – dr inż.; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Logistyki
- Maciej BANASIK – dr; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Finansów i Bankowości
- Kateryna CZERKASZYNA – dr; Ukraińska Akademia Bankowości w Sumach, Wydział Technologii Bankowych, Katedra Bankowości
- Danuta CZEMPIK – mgr; ING Bank Śląski, Oddział w Lublińcu
- Barbara GŁÓD – dr; naczelnik Urzędu Skarbowego w Raciborzu
- Rimma MILENKOWA – dr; Ukraińska Akademia Bankowości w Sumach, Wydział Technologii Bankowych, Katedra Języków Obcych
- Gerard KUŹNIK – dr; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Polityki Społecznej i Prawa
- Eulalia SKAWIŃSKA – prof. dr hab.; Uniwersytet Zielonogórski, Katedra Makroekonomii i Finansów
- Sławomir SMYCZEK – prof. nadzw. dr hab.; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Zarządzania
- Jan TKOCZ – prof. dr hab.; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Stosunków Międzynarodowych
- Tomasz TUREK – dr; Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Zamiejscowy w Chorzowie, Katedra Polityki Społecznej i Prawa
- Dmitro WEREMCZUK – dr; profesor nadzwyczajny Ukraińskiej Akademii Bankowości Narodowego Banku Ukrainy; kierownik Katedry Rachunkowości i Audytu w Sewastopolskim Instytucie Bankowości przy Ukraińskiej Akademii Bankowości Narodowego Banku Ukrainy
- Sławomir WICIAK – mgr; doktorant na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Katedra Makroekonomii i Badań Nad Gospodarką Narodową; pracownik Pierwszego Wielkopolskiego Urzędu Skarbowego w Poznaniu
- Monika WYRZYKOWSKA-ANTKIEWICZ – dr; Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Katedra Ekonomii





**Lista recenzentów współpracujących z czasopismem  
„Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”**

**List of reviewers collaborating with  
“The Research Journal of the Chorzow Faculty  
of the Poznan School of Banking”**

Prof. nadzw. dr hab. Agnieszka Alińska	– Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Prof. zw. dr hab. Andrzej Barczak	– Uniwersytet Śląski w Katowicach
Prof. zw. dr hab. inż. Józef Bendkowski	– Politechnika Śląska w Gliwicach
Prof. zw. dr hab. Ewa Maria Bogacka-Kisiel	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Dr Andrzej Borczuch</span>	– Akademia Ekonomiczna w Katowicach
Prof. nadzw. dr hab. Jan Borowiec	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. zw. dr hab. Grażyna Borys	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. zw. dr hab. Halina Buk	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Dr Janusz Cichy	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Prof. nadzw. dr hab. Stanisław Czaja	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. nadzw. dr hab. inż. Anna Beata Cwiakala-Małys	– Uniwersytet Wrocławski
Prof. nadzw. dr hab. Waldemar Dotkuś	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. nadzw. dr hab. Józef Dziechciarz	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. zw. dr hab. Teresa Famulska	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Prof. zw. dr hab. Stanisław Flejterski	– Uniwersytet Szczeciński
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Prof. zw. dr hab. Lucyna Frąckiewicz</span>	– Uniwersytet Śląski w Katowicach
Dr Jadwiga Gierczycka	– Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania im. Gen. Jerzego Ziętka w Katowicach
Prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski	– Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
Dr Józef Haber	– Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Prof. dr hab. Jerzy Ryszard Handschke	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Prof. dr hab. Eva Horvátová	– Ekonomická univerzita v Bratislave, Słowacja
Prof. dr Arvind K. Jain	– Concordia University, Kanada
Prof. zw. dr hab. Krzysztof Jajuga	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. nadzw. dr hab. Maria Jastrzębska	– Uniwersytet Gdański
Prof. zw. dr hab. Adam Kopiński	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. zw. dr hab. inż. Dorota Elżbieta Korenik	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Prof. nadzw. dr Leszek Korzeniowski	– Akademia Wychowania Fizycznego w Krakowie
Prof. nadzw. dr hab. Maria Kosek-Wojnar	– Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Dr Kazimiera Kotra	– Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Prof. zw. dr hab. Teresa Krystyna Lubińska	– Uniwersytet Szczeciński
Dr Monika Miczka-Pajestka	– Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej
Dr Eugeniusz Mizerski	– Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk	– Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Dr Tony Muff	– University of Northampton, Wielka Brytania
Dr Katarzyna Nagel	– Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Prof. nadzw. dr hab. Bartłomiej Nita	– Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

- Prof. zw. dr hab. Edward Nowak – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. zw. dr hab. Adam Nowicki – *Politechnika Częstochowska*  
 Prof. zw. dr hab. Walenty Ostasiewicz – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. nadzw. dr hab. Zbigniew Pastuszak – *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie*  
 Prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. dr hab. Wiesława Piątkowska-Stepaniak – *Uniwersytet Opolski*  
 Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak – *Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*  
 Prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*  
 Prof. nadzw. dr hab. Marzanna Poniatowicz – *Uniwersytet w Białymstoku*  
 Prof. dr hab. Marek Prymon – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*
- Prof. zw. dr hab. Jan Przewłocki – *Uniwersytet Śląski w Katowicach*
- Prof. dr hab. Zbigniew Przybycin – *Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*  
 Prof. zw. dr hab. Wanda Ronka-Chmielowiec – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. nadzw. dr hab. Edyta Rudawska – *Uniwersytet Szczeciński*
- Prof. dr hab. Jacek Ruszkowski – *Akademia Leona Koźmińskiego*
- Prof. nadzw. dr hab. Henryk Salmonowicz – *Akademia Morska w Szczecinie*  
 Prof. nadzw. dr hab. Jadwiga Sobieska-Karpińska – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski – *Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*  
 Prof. dr hab. inż. Jolanta Stacharska-Targosz – *Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*  
 Prof. nadzw. dr hab. Maciej Szymczak – *Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*  
 Prof. dr Bogdan Targosz – *Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*  
 Dr Tomasz Turek – *Uniwersytet Śląski w Katowicach*  
 Prof. dr hab. Marian Turzański – *Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*  
 Prof. nadzw. dr hab. dr h.c. inż. Tadeusz Zaborowski – *Polska Akademia Nauk Oddział w Poznaniu*  
 Dr hab. Marek Zdebel – *Uniwersytet Śląski w Katowicach*  
 Prof. nadzw. dr hab. Ewa Ziemba – *Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*  
 Prof. dr hab. Ewa Żarnecka-Biały – *Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu*  
 Dr Beata Żołędowska-Król – *Uniwersytet Śląski w Katowicach*  
 Prof. zw. dr hab. Marian Żukowski – *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II*

**Recenzenci**  
**„Zeszytów Naukowych Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie**  
**Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”**  
**nr: 12/2010, 13/2011, 14/2012**

**Reviewers of “The Research Journal of the Chorzow Faculty**  
**of the Poznan School of Banking”**  
**issues: 12/2010, 13/2011, 14/2012**

Prof. zw. dr hab. Edward Nowak	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu</i>
Prof. zw. dr hab. Bogusław Pietrzak	– <i>Szkoła Główna Handlowa w Warszawie</i>
Prof. nadzw. dr hab. Maciej Szymczak	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>
Prof. nadzw. dr hab. Edyta Rudawska	– <i>Uniwersytet Szczeciński</i>
Prof. zw. dr hab. Henryk Mruk	– <i>Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu</i>