

STUDIA I PRACE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW

ZESZYT NAUKOWY 64



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SKŁAD RADY NAUKOWEJ „ZESZYTÓW NAUKOWYCH” KZiF

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski
prof. dr hab. Małgorzata Zaleska
dr Emil Ślązak
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Kaja
dr hab. Tomasz Michalski, prof. SGH
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH
prof. dr hab. Maria Romanowska
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk
dr hab. Jan Komorowski
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH
dr hab. Teresa Słaby, prof. SGH
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski
dr hab. Marian Żukowski, prof. UMCS

Recenzenci

Barbara Bojewska
Barbara Dobiegała-Korona
Jacek Grzywacz
Robert Jagiełło
Andrzej Kaźmierczak
Krzysztof Przybyłowski
Tomasz Siemiątkowski
Anna Skowronek-Mielczarek

Redaktor

Ewa Tomkiewicz

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2005

ISSN 1234-8872

Nakład 320 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA,
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel./fax 635 03 01, 635 17 85, e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Komitetu Redakcyjnego	5
CZĘŚĆ PIERWSZA	
ARTYKUŁY Z ZAKRESU FINANSÓW I BANKOWOŚCI	7
Rynek kapitału ryzyka w Polsce Andrzej Kulis	9
Nietypowe zachowania kursów walutowych? Carlos Jorge Lenczewski Martins	23
Zamówienia publiczne w świetle dyscypliny finansów publicznych Patrycja Barszczak	31
Finansowanie budownictwa mieszkaniowego w Niemczech w oparciu o system oszczędnościowo-kredytowy Aneta Ewa Różga	41
Unikanie raportowania strat przez banki komercyjne działające w Polsce Krzysztof Jackowicz, Wojciech Kuryłek	63
CZĘŚĆ DRUGA	
ARTYKUŁY Z ZAKRESU ZARZĄDZANIA I EKONOMII	85
Polityka gospodarcza wobec sektora MSP w Polsce Maciej Drejka	87
Ekonomiczno-prawny charakter umów holdingowych Agnieszka Kobus-Jarecka	98
Marketing wirusowy Artur Banach	109
Specyfika promocji usług turystycznych w regionie warmińsko-mazurskim na przykładzie powiatu piskiego Małgorzata Karpińska-Karwowska	118
Model konsumpcji wielkomiejskich gospodarstw domowych na początku lat 2000 Anna Dąbrowska	133

OD KOMITETU REDAKCYJNEGO

Oddajemy do rąk Czytelników kolejny, 64 zeszyt naukowy z serii „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” Szkoły Głównej Handlowej.

W zeszycie zamieszczono artykuły pracowników Kolegium Zarządzania i Finansów oraz osób współpracujących z Kolegium – głównie doktorantów oraz pracowników innych uczelni. Prezentowane materiały są efektem prac naukowych prowadzonych w ramach badań statutowych, własnych oraz przygotowywanych rozpraw naukowych na stopień doktora i doktora habilitowanego. Wszystkie przedstawione Państwu artykuły uzyskały pozytywne recenzje.

Prezentowane wydawnictwo, podobnie jak poprzednie zeszyty z tej serii, ma zasięg europejski, gdyż wysyłane jest nie tylko do wszystkich bibliotek ekonomicznych w Polsce, ale również do ośrodków naukowych w Europie współpracujących z Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

CZĘŚĆ PIERWSZA

**ARTYKUŁY Z ZAKRESU
FINANSÓW I BANKOWOŚCI**

Rynek kapitału ryzyka w Polsce

1. Wprowadzenie

Do końca lat 70. ubiegłego stulecia jako dominującą definicję inwestycji kapitałowych w prywatne przedsiębiorstwa przyjmowano tę, która zawężała ich rolę do typowych inwestycji charakteryzujących się: wczesną fazą rozwoju, zaawansowanymi technologiami, wysokim oczekiwaniem stopy zwrotu. Podstawą do takiego sformułowania definicji był rozwój inwestycji (dokonywanych zarówno bezpośrednio przez osoby prywatne, jak i instytucje publiczne) w firmy niepubliczne w Stanach Zjednoczonych. Przewaga amerykańskiego systemu gospodarczego nad europejskim jest w dużym stopniu spowodowana przez rozwinięty rynek kapitału ryzyka. Dzięki niemu dobrze funkcjonuje tam rynek wiedzy, a gospodarka staje się coraz bardziej innowacyjna.

Lata 90. to okres, który przyniósł dynamiczny rozwój inwestycji na rynku niepublicznym na wszystkich kontynentach. W Europie najbardziej sprzyjające warunki dla rozwoju tego rodzaju inwestycji były w Wielkiej Brytanii.

Rynek kapitału ryzyka pozostawał dotychczas w cieniu sektora bankowego i giełdy, gdzie widziano kapitałowe tętno gospodarki, czyli główny motor napędzający rozwój przedsiębiorstw. Pod pojęciem kapitału ryzyka rozumiane są: *business angels*, *venture capital*, *private equity* oraz *corporate venturing*. Mimo znacznego bagażu doświadczeń i dorobku inwestycyjnego *venture capital* i *private equity* funkcjonowały w cieniu. Od niedawna o rynku kapitału ryzyka mówi się i pisze częściej. Pomimo, że jest to relatywnie mały element sektora finansowego, okazuje się jednak dosyć ważny, ponieważ współtworzy pewien łańcuch wzajemnych zależności. Jego brak powoduje, że prędzej czy później inne elementy systemu finansowego, w sposób pośredni lub bezpośredni, odczuwają (być może nawet nie zdając sobie z tego sprawy) problemy w obszarze swojej własnej działalności.

2. Podstawowe pojęcia

Private Equity to inwestycje kapitałowe w przedsiębiorstwa, które nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych. Inwestycje tego rodzaju mogą być wykorzystane w celu rozwijania nowych produktów i technologii, zwiększania po-

ziomu kapitału pracującego w przedsiębiorstwie, dokonywania przejęć lub wzmocnienia struktury bilansu przedsiębiorstwa. Dodatkową korzyścią płynącą z tego rodzaju inwestycji jest to, że mogą się one przyczyniać do rozwiązania kwestii własnościowych lub spraw związanych z zarządzaniem¹.

Private equity obejmują inwestycje przedsiębiorstwa znajdujące się w każdym stadium rozwoju i w każdym sektorze. Dokonywane są na rynku niepublicznym, na którym ryzyko inwestowania jest większe niż przy inwestycjach giełdowych. Z uwagi na ten fakt oczekiwany zwrot z tego rodzaju inwestycji jest zwykle wyższy. Według definicji *EVCA private equity* jest terminem nadrzędnym do terminu *venture capital*.

Venture capital oznacza specjalistyczne inwestycje kapitałowe, dokonywane wspólnie z przedsiębiorcą, w celu sfinansowania przedsiębiorstwa we wczesnym stadium jego rozwoju (tzw. zasiewu i startu) lub jego dalszej ekspansji. Inwestor, znając i akceptując wysokie ryzyko, które jest charakterystyczne dla tego rodzaju inwestycji, oczekuje stopy zwrotu będącej wyższą niż przeciętnie uzyskiwana². *Venture capital* to nie tylko inwestycje w przedsiębiorstwa związane z nową technologią (choć większość inwestycji dokonywanych było w sektorach *high-tech*), lecz również „kapitał ryzyka”, ponieważ transakcje te dotyczą inwestycji we wczesnych fazach rozwoju przedsiębiorstwa. Jak wiemy fazy te charakteryzują się wysokim ryzykiem niepowodzenia.

Business angels (anioły biznesu) to osoby prywatne, których udział w rynku *private equity* jest dość znaczący. W Europie działa około 125 tys. tzw. aktywnych aniołów biznesu oraz milion potencjalnych inwestorów. Średnia wielkość inwestycji dokonywanej przez anioła biznesu w Europie szacowana jest na ok. 200 tys. euro³. Największe grupy tych osób działają w: Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji. W Wielkiej Brytanii liczbę aktywnych aniołów biznesu szacuje się od 20 do 40 tys. Rocznie dokonują oni od 3 do 6 tys. inwestycji na kwotę w granicach od 0,5 do 1 mld funtów. Zdecydowana większość inwestycji dokonywana była głównie w tzw. fazie zasiewu (*seed*), startu lub wczesnego rozwoju (około 65%)⁴.

Działalność *business angels* jest wspierana przez dynamicznie rozwijające się krajowe sieci (stowarzyszenia), które zajmują się promocją tego typu inwestycji, działalnością szkoleniową, doradczą, a także brokerską (kojarzenie inwestorów

¹ Definicja na podstawie European Private Equity and Capital Association (EVCA), www.evca.com.

² *Ibidem*.

³ European Business Angel Network (EBAN), www.eban.org.

⁴ Dzierżanowski M. i in., Liberalizacja i integracja rynku usług finansowych, „Niebieskie Księgi” Nr 5, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2003, s. 21.

z przedsiębiorcami). W 2003 roku, w Europie działało 157 sieci w tym najwięcej w Wielkiej Brytanii (50), następnie w Niemczech (40) oraz we Francji (31)⁵.

Corporate venturing to inwestycje typu *venture capital* podejmowane przez duże korporacje dla osiągnięcia celów finansowych lub korporacyjnych. Zjawisko *corporate venturing* zaczęło rozwijać się od połowy lat 60. ubiegłego wieku. Do chwili obecnej rynek ten przeszedł przez trzy fazy rozwoju. Szczyt ostatniej fazy przypadł na 2000 rok i środek internetowej gorączki na giełdach. Dekoniunktura na rynku *corporate venturing* spowodowała wstrzymanie wielu programów inwestycyjnych, a na rynku pozostali tylko najbardziej doświadczeni gracze (m.in. *Intel Capital, Johnson & Johnson Development Corporation, Nokia, Xerox Technology Ventures*). Analizując przyczyny sukcesów i porażek pokazano, jak istotny jest racjonalny model prowadzenia takiej działalności (klarowność celów, profesjonalne zarządzanie, właściwa odległość od korporacji matki, masa krytyczna portfela)⁶.

3. Rynek *private equity* – wady i zalety

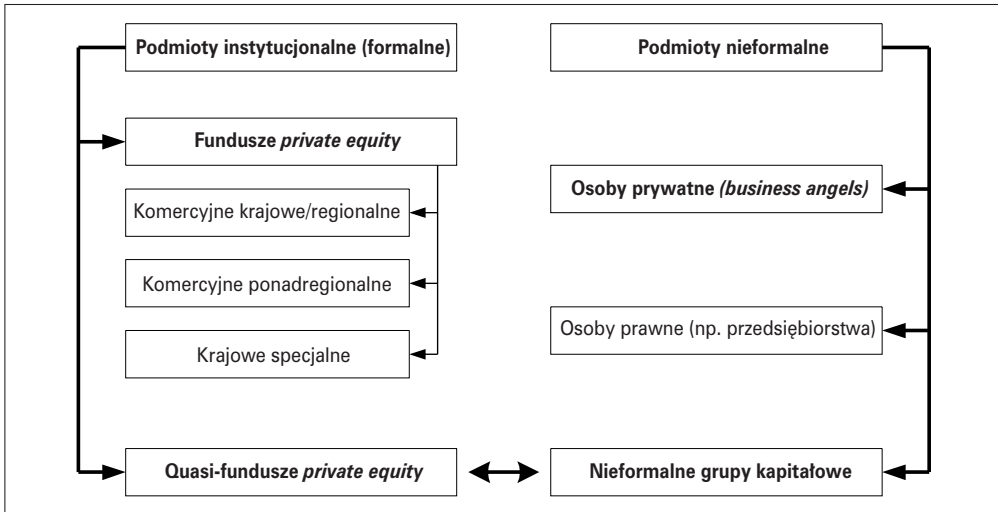
Inwestycje *private equity* dokonywane są przez podmioty nieformalne oraz instytucjonalne. Podział pomiotów przedstawiony na rysunku 1 uwzględnia wyłącznie podmioty, które dokonują bezpośrednich inwestycji *private equity*. Granica pomiędzy nieformalnymi grupami kapitałowymi i quasi-funduszami jest bardzo płynna. Podmioty nieformalne dysponują wyłącznie własnymi środkami natomiast w przypadku podmiotów instytucjonalnych mamy do czynienia ze środkami, które zostały im powierzone.

Podstawową formą dokonywania inwestycji *private equity* są inwestycje w instrumenty kapitałowe. Każdy fundusz indywidualnie definiuje wielkość potencjalnej inwestycji. Dla przedsiębiorcy ważniejsza jest jednak dolna granica niż maksymalna, ponieważ dobry projekt zawsze przyciąga dodatkowych inwestorów. Często dolna granica oznacza środki, jakie fundusz może zainwestować w długim okresie (nawet na kilka lat), czyli tzw. *committed investments*, a nie w jednorazową inwestycję.

⁵ www.biznes.idg.pl.

⁶ Birkingshaw J., Basten Batenburg Rob van., Murray G., *Venturing to succeed*, „Business Strategy Review” 2002, Volume 13, Issue 4.

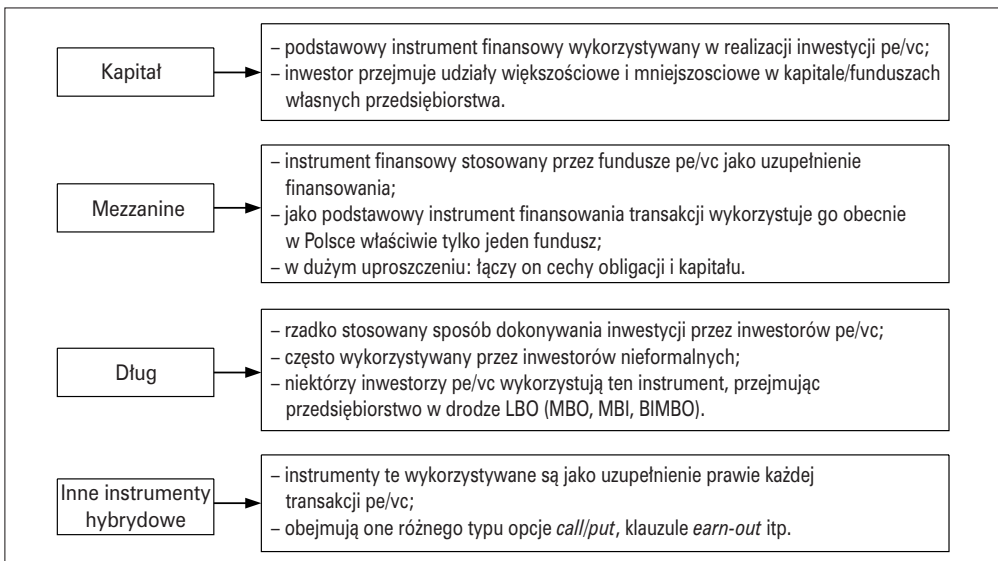
Rysunek 1. Podmioty rynku *private equity*



Źródło: www.private-equity.pl.

Ustalenie wielkości potencjalnych inwestycji jest uzależnione od wielu czynników, np. wielkości posiadanych przez fundusz środków, skłonności do ryzyka, przyjętej strategii inwestycyjnej.

Rysunek 2. Forma inwestycji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: EVCA, Private equity and Venture capital Incentives in Europe, May 2003.

Inwestycje *private equity* w *high-tech* wyniosły w 2003 roku 36,2 mln zł, co stanowiło ok. 8% łącznych inwestycji. W Polsce inwestycje *private equity* w *high-tech* w 2003 roku wyniosły 33,6 mln zł, co stanowiło 22% łącznych inwestycji⁷. Powyższe kwoty nie obejmują nieformalnych transakcji *private equity*. Fundusze zarówno *private equity*, jak i *venture capital* wykluczają inwestycje w nieruchomości czy przemysł ciężki oraz tzw. inwestycje nieetyczne, czyli takie, które mogą być szkodliwe dla środowiska naturalnego czy zdrowia. Do takich zaliczamy przemysł tytoniowy, produkcję, handel bronią itp. Z zasady fundusze nie dokonują też inwestycji w rolnictwo.

Tabela 1. Sektory inwestycji

Lata	2002 (mln zł)	2003 (mln zł)
Razem inwestycje	552,6	453,5
Telekomunikacja/Media	256,2	63,0
Usługi – inne	91,2	14,5
Produkcja – inne	80,5	72,1
Dobra konsumpcyjne	49,2	159,2
Chemia i gospodarka materiałowa	34,8	0,0
Medycyna	27,1	16,3
Energia	4,4	30,8
Informatyka	4,4	17,2
Usługi finansowe	2,8	5,4
Produkty i usługi przemysłowe	2,2	7,7
Automatyka przemysłowa	0,0	8,2
Transport	0,0	27,2
Budownictwo	0,0	26,3
Inne	0,0	5,4

Źródło: www.evca.com.

Należy wspomnieć, że kapitał *private equity* to rozwiązanie, które niesie za sobą wiele ograniczeń, choć z drugiej strony przedstawia duże możliwości wzrostu dla małych i średnich przedsiębiorstw. Dla nich interesującym sposobem na pozyskanie środków będzie dofinansowanie poprzez jeden z funduszy, wspierających rozwój MSP, które głównie wykorzystują środki UE. Dla większych przedsiębiorstw najlepszym rozwiązaniem będzie kredyt bankowy, ewentualnie pozyskanie kapitału na rozwój poprzez giełdę (lub publiczny rynek pozagiełdowy, CeTo, gdzie można pozyskać finansowanie zarówno o charakterze dłużnym, jak i kapitałowym) lub strategiczny inwestor branżowy.

⁷ www.evca.com.

Poniższe zestawienie przedstawia wady i zalety rynku *private equity*.

Zalety *private equity*

Możliwość pozyskania na każdym etapie rozwoju.

Wsparcie **długofalowego rozwoju** – fundusz pe, w przeciwieństwie do banku, nie koncentruje się na teraźniejszości.

Elastyczne podejście do ryzyka – fundusz jako współwłaściciel, nie obawia się poszukiwać rozwiązań niekonwencjonalnych oraz podejmować decyzji co do przyszłości przedsiębiorstwa, których unikają zazwyczaj banki.

Nie ma konieczności stosowania **zabezpieczeń** – inwestorzy pe zazwyczaj akceptują brak zabezpieczenia dokonywanej inwestycji, choć w zamian żądają większego wpływu na przedsiębiorstwo i podwyższonej premii za ryzyko.

Przedsiębiorca nadal posiada **duży wpływ na zarządzanie** – fundusze poszukują pomiędzy przedsiębiorcami liderów, którzy przy ich wsparciu istotnie zwiększają wartość przedsiębiorstwa.

Zwiększona zdolność kredytowa – przedsiębiorstwo jest w stanie pozyskać dodatkowe środki na rozwój w postaci kredytu.

Brak jakichkolwiek regularnych **wypłat gotówkowych** z przedsiębiorstwa na rzecz funduszu (np. dywidend) jak to jest w przypadku spłat kredytu bankowego

Fundusz *private equity* dodaje przedsiębiorstwu **wiarygodności** i przyczynia się również do **poprawy wizerunku firmy**, zarówno w kraju jak i zagranicą.

Wsparcie przedsiębiorstwa **specjalistycznym know-how** w zakresie zarządzania, finansów, marketingu oraz w zakresie międzynarodowych kontaktów branżowych i biznesowych – samodzielne pozyskanie tej wiedzy przez przedsiębiorstwo mogłoby być bardzo kosztowne.

Utrzymanie **ograniczonego dostępu do informacji** – pozyskanie finansowania przez giełdę niesie za sobą wypełnianie szczegółowych wymogów informacyjnych.

Dyscyplinowanie zespołu zarządzającego – inwestor *private equity* wymaga ścisłego przestrzegania okresowego raportowania, co eliminuje *ex ante* część nieefektywnych działań i zmusza zespół zarządzający do racjonalności; fundusz może też natychmiastowo zareagować w sytuacjach przerastających zespół zarządzający lub, wykorzystując swoją specjalistyczną wiedzę, przewidzieć problemy w przyszłości.

Wsparcie przy określaniu **długofalowej strategii wzrostu** – przedsiębiorstwom w Polsce często jest brak specjalistycznej wiedzy z zakresu finansów, a przede wszystkim budowy modeli finansowych przedstawiających kilkuletnie projekcje finansowe.

Wady *private equity*

Wysoki koszt pozyskania środków kapitałowych
– giełda może dać bardziej obiektywną wycenę przedsiębiorstwa

Relatywnie **słabe wsparcie branżowe**
– strategiczny inwestor branżowy może efektywniej wpłynąć na wzrost przedsiębiorstwa

Wprowadzenie **dodatkowych obowiązków**
– konieczność przygotowywania okresowych raportów, zwoływania regularnych posiedzeń rady nadzorczej itp.

Konieczność **podziału wypracowanych zysków** z funduszem – bank wymaga tylko odsetek niezależnie od wysokości zysków.

Ograniczenie swobody działania przedsiębiorcy
– fundusz *private equity* jest partnerem, który ogranicza możliwości kierowania przedsiębiorstwem zarówno w zarządzaniu bieżącym, jak i opracowaniu strategii rozwoju.

Okresowy charakter inwestycji – w przeciwieństwie do inwestora branżowego, fundusz od momentu inwestycji deklaruje „wyjście” z inwestycji po upływie kilku lat; w przeciwieństwie do spółki giełdowej, wszelkie zmiany właścicielskie mogą wywoływać znaczące perturbacje.

Ryzyko utraty wcześniejszej pozycji w swojej własnej firmie – możliwość ta jest raczej tylko teoretyczna, ponieważ w praktyce zagrożoną stroną są fundusze, czego niektóre z nich już doświadczyły.

4. Rozwój rynku kapitału ryzyka w Polsce

Polska, która znajduje się ciągle w procesie wielkich zmian strukturalnych i stawia na sektor rodzimych przedsiębiorstw, potrzebuje rynku kapitału ryzyka jeszcze bardziej niż gospodarki zachodnioeuropejskie. Za rozwojem tego rodzaju rynku w naszym kraju przemawia wiele argumentów. Jednym z nich jest tzw. argument unijny, czyli spełnienie wymogów *Financial Services Action Plan (FSAP)*⁸ oraz *Risk Capital Action Plan (RCAP)*⁹. Argument ten, choć ważny i istotny, nie jest zbyt wyraźnie akcentowany w dyskusjach o kapitale ryzyka. Włączenie *RCAP* do zakresu *FSAP* spowodowało, że jego realizacja w Polsce bardziej postrzegana jest przez pryzmat działań odnoszących się do publicznego rynku kapitałowego. Z kolei miękkie działania zawarte w *RCAP*, nie znajdując w kraju odpowiedniego wsparcia, zostały rozmyte albo w ogóle nie podjęte. Co gorsza, zadania przewidziane w ramach *RCAP* były zaprogramowane wyłącznie do 2003 roku. Komisja Europejska jest zainteresowana dalszą kontynuacją działań w ramach nowego

⁸ Dzierżanowski M. i in., Liberalizacja i integracja rynku usług finansowych, „Niebieskie Księgi” Nr 5, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2003, s. 16.

⁹ *Ibidem*, s. 17.

Action Plan. Jednak stanowi to argument niejako zewnętrzny, mający posmak biurokratycznego programu, który raczej należy wdrożyć w sposób pozbawiony ducha. Ma on również i zaletę. Jako program przemyślany i w dużym stopniu kompletny, pozwala na elastyczne rozkładanie akcentów. Jest to raczej program koordynacyjny, a nie dyrektywny – przynajmniej w zakresie działań miękkich.

W Polsce uzasadnienia dla rozwijania rynku kapitału ryzyka często szuka się pośród czynników strukturalnych. Wskazuje się na konieczność stworzenia pola dla inwestycyjnego zagospodarowania kapitałów funduszy emerytalnych oraz otwartych funduszy inwestycyjnych. Panuje też przekonanie, że kapitał ryzyka powinien przyczynić do poprawienia kondycji rynku giełdowego, który traktuje się jako sposób wyjścia z inwestycji (poprzez upublicznienie). Ostatnim, w pełni systemowym argumentem jest współtworzenie przez rynek kapitału ryzyka pewnego ekosystemu finansowego, który umożliwiałby finansowanie różnych stadiów rozwoju firmy – od fazy startu poprzez wzrost, restrukturyzację aż do jej upublicznienia czy włączenia jej w większe struktury kapitałowe.

Ten ostatni argument jest tym bardziej ważny, gdyż Polska boryka się z poważnym problemem bezrobocia, który długofalowo może być rozwiązany wyłącznie poprzez rozwój przedsiębiorczości. Rozwój ten może nastąpić wtedy, gdy powstanie duża liczba instytucji finansowych oferujących kapitał w różnych formach, o odpowiedniej wielkości i na indywidualnych warunkach. W obecnych czasach nie ma w Polsce tak zdemokratyzowanego, czyli powszechnego dostępu do kapitału.

Z argumentów zaprezentowanych powyżej, najbardziej istotnym i konkretnym jest argument bezrobocia i budowy krajowych zasobów przedsiębiorczości. To wokół nich warto budować koalicję na rzecz *venture capital* i *private equity*, przyciągnąć uwagę i zyskać życzliwość polityków, by skutecznie wygrać konkurencję z innymi może bardziej nagłośnionymi politycznie tematami, ale mniej ważnymi pod względem rozwoju. Pozostałe argumenty mogą być łatwo skrytykowane i podważone, np. trudno jest kogoś zainteresować kapitałem ryzyka jako sposobem na ulżenie funduszom emerytalnym. Jest to argument zbyt abstrakcyjny i odległy od codziennej rzeczywistości. Trudno też uwierzyć, że *venture capital* zbuduje w Polsce sektor wysokich technologii, gdyż problemy tego sektora nie leżą w sferze finansów.

Do tej pory rynek kapitału ryzyka był nieprawidłowo pojmowany: rynek kapitałowy (*equity*) błędnie utożsamiano prawie wyłącznie z rynkiem giełdowym, a tematyka *venture capital* i *private equity* nie miała swojego intelektualnego umiejscowienia w żadnej instytucji rządowej czy ministerstwie gospodarczym¹⁰.

¹⁰ Tamowicz P., Wspieranie rynku *venture capital* przez władze publiczne, IBnGR, 1999, s. 27.

Sytuacja ta nieznacznie ulega poprawie, chociaż nie wiadomo, czy na trwałe. Kwestia *venture capital* została podjęta w sektorowym programie operacyjnym (wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw), przygotowanym przez Ministerstwo Gospodarki. Pojęcia *venture capital* i *private equity* zostało zasygnalizowane w dokumencie Ministerstwa Finansów *Agenda Warsaw City 2010*¹¹.

Organizacja rynku kapitału ryzyka w Polsce znacznie lepiej przebiega od-
 dolnie. W 2002 roku powstało Stowarzyszenie *Venture Capital & Private Equity* (Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych), a w 2003 roku Stowarzyszenie *Business Angels* (Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu – PolBAN). Ważne jest, aby instytucje te znalazły właściwe poparcie od rządu, co mogłoby zaowocować wykreowaniem pewnego przywództwa duchowego oraz związanej z nim pewnej koncepcji rozwoju strategii. Istnieje możliwość wykorzystania do tego, projektowanej przez Ministerstwo Finansów, Rady Rynku Kapitałowego (dokument *Agenda Warsaw City 2010*). Przedsięwzięcie to ma szansę powodzenia w przypadku, gdy Rada będzie ciałem merytorycznym, niezależnym od instytucji rynku kapitałowego oraz nieskrępowanym różnymi relacjami i układami. Jednak słaba kultura biurokratyczno-polityczna naszego kraju, przejawiająca się nieumiejętnością konstruowania i korzystania z takich instytucji (stosowanie klucza politycznego lub koleżeńskie, fasadowość dyskusji, awersja do otwartości i krytyki), stwarza niepewną przyszłość. Mimo powodzenia wariantu z Radą i tak konieczna będzie znaczna aktywność środowiska (np. przygotowywanie własnej wizji i zarysu strategii), gdyż pokładanie losów rynku w ręce jednej instytucji jest mało przezorne¹².

Pobieżna obserwacja danych rynkowych pokazuje, że główna słabość rynku kapitału ryzyka położona jest w jego nadmiernej fragmentacji. Dobrze rozwinięty jest segment *private equity*. Działa na nim kilkanaście firm zarządzających, które mają do dyspozycji zdecydowaną większość środków, jakie przeznaczono na Polskę (łącznie w Polsce – według danych PSIK – działa 28 firm zarządzających kapitałem wartości 13 mld zł¹³). Fundusze te na czołowych miejscach stawiają inwestycje w granicach 3–5 mln dolarów w firmy o znacznych perspektywach rozwoju.

Poza segmentem *private equity* możemy mówić o istnieniu znacznej luki kapitałowej. Segment *venture capital* ma praktycznie charakter szczątkowy. Brakuje mu wsparcia ze strony rynku korporacyjnego *equity* (*corporate venture capital*), natomiast segment nieformalnego *venture capital* (*business angels*) pozostaje najprawdopodobniej we wczesnej fazie rozwoju (poza tym jest w ogóle niezwykle słabo rozpoznany). Fragmentacja stanowi pewną naturalną konsekwen-

¹¹ Dokument jest dostępny na www.mf.gov.pl.

¹² Pozytywnym wyjątkiem jest Rada ds. Przekształceń Własnościowych w formule z początku lat 90.

¹³ „Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych” – rocznik 2004.

cję sposobu rodzenia się tego rynku. Jest to pewien etap, a nie stan statyczny. Ważne, aby etap ten trwał jak najkrócej.

Rynek kapitału ryzyka w Polsce zrodził się głównie na skutek działania znacznych oddolnych sił rynkowych. Na początku lat 90., wraz ze stabilizacją gospodarki, w Polsce zaczęły się lokować fundusze oparte głównie o kapitały zagranicznych instytucji finansowych (*Polish Private Equity Funds, Pioneer Poland Fund* i inne). Podmioty te korzystały z przywileju pierwszeństwa, uzyskując dostęp do najciekawszych projektów inwestycyjnych, które głównie związane były z procesem prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Wraz z dalszą stabilizacją warunków gospodarowania i pojawieniem się znacznego wzrostu gospodarczego, Polska jeszcze bardziej zwiększyła swoją atrakcyjność inwestycyjną, przyciągając nowe kapitały. Pod koniec lat 90. nastąpił dalszy wysyp funduszy. Fakt, że środki te pochodziły głównie od dużych inwestorów instytucjonalnych, miał znaczny wpływ na *modus operandi* rynku *private equity*. Podbijało to średnią wielkość funduszu, zmuszając do angażowania się w coraz to większe projekty (aby nie rozpraszać portfela).

Duży wpływ na kształt rynku miała również uniwersalna kolizja pomiędzy liniowym charakterem relacji opłata za zarządzanie/wielkość funduszu (2–5% od wartości aktywów), a nieliniowym (skokowym) kształtowaniem się kosztów zarządzania funduszem. Relacja ta oznaczała, że im mniejszy fundusz, tym większa część jego kapitałów jest konsumowana przez koszty zarządzania. Z punktu widzenia inwestorów taka sytuacja była nieopłacalna i ryzykowna. Konsekwencją takiego niedopasowania rozkładu kosztów i przychodów jest naturalna tendencja *fund managerów* do omijania niższych segmentów rynku (czyli segmentu *venture capital*) i ubiegania się głównie o zarządzanie takimi środkami, które gwarantują pewien minimalny standard wynagrodzenia tej profesji¹⁴.

Zwiększona podaż kapitałów na rynek *private equity* doprowadziła do jego ożywienia, fundując nam jednak w sposób niezamierzony, zwiększenie fragmentacji, czyli rozdźwięku w stosunku do segmentu *venture capital*. Choć chronologicznie na rynku jako pierwsza pojawiła się inicjatywa czynnika publicznego¹⁵ (Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości, *Caresbac*), oddziaływanie tego elementu w całym interesującym nas okresie (czyli od 1990 roku) było stosunkowo słabe. Aktywność podejmowały głównie zagraniczne instytucje pomocowe, natomiast zaangażowanie czynników krajowych było znikome. Szkoda, że wraz z wygasaniem pomocy zagranicznej, substytucji nie przejmowały czynniki krajowe. Zabrakło w tym względzie dalekowzroczności.

¹⁴ W krajach, które przeszły transformację gospodarczą, koszty zarządzania funduszami dodatkowo podwyższane są poprzez niewłaściwą infrastrukturę prawną oraz niski poziom obrotu gospodarczego.

¹⁵ Tamowicz P., Wspieranie rynku *venture capital* przez władze publiczne, IBnGR, 1999, s. 19.

Aby mówić o pełnej strukturze rynku, trzeba wspomnieć o segmencie inwestorów nieformalnych (*business angels*) oraz o *venture capital*, czyli funduszach dla projektów absorbujących nie więcej niż 3–4 mln zł¹⁶. Powinniśmy powiedzieć także o działalności inwestycyjnej dużych korporacji, określanej mianem *corporate venturing* lub *corporate venture capital*.

Drogi narodzin polskich *business angels* są najprawdopodobniej dwie: po pierwsze, akumulacja doświadczenia biznesowego i kapitału w oparciu o konsulting (w szczególności inwestycyjny), a następnie przejście do inwestowania i budowania własnego portfela oraz po drugie, przejście na pozycje inwestora kapitałowego po sprzedaży (całkowitej lub częściowej) własnej firmy. Obie ścieżki są niezwykle efektywne ze względu na tworzenie zasobów rynku *business angels*. Dochodzi tu bowiem do połączenia realnego doświadczenia biznesowego z kapitałem.

Rynek *business angels* z oczywistych względów jest w fazie załążkowej. Z uwagi na brak jakichkolwiek badań empirycznych i analiz mało jest informacji na temat jego aktualnego stanu oraz problemów rozwojowych. Z całą pewnością istnieje pewna grupa indywidualnych inwestorów, która dokonała pierwszych inwestycji niepublicznych. Świadczą o tym takie przykłady, jak: działalność inwestycyjna założycieli Europejskiego Funduszu Leasingowego czy spółki Lukas. Znane są także przykłady *business angels* działających poprzez proste wehikuly inwestycyjne, np. *Advanced Technologies Investors (Betacom)*. Niewiele jest dostępnych informacji o mniejszych inwestycjach, opartych wyłącznie o rynek niepubliczny i bardziej zbliżonych do klasycznego rozumienia *business angels* – inwestycja rzędu co najwyżej kilkudziesięciu tys. dolarów.

Nieaktywny potencjał rynku *business angels* pozostaje zapewne kilkanaście razy większy od zasobów, które są już użytkowane. W sposób bardzo uproszczony można szacować, że przy 100 tys. osób dysponujących majątkiem wartości nie mniejszej niż 1 mln zł jakieś 5% z nich, czyli 5 tys., może pod względem awersji do ryzyka biznesowego oraz innych cech pasować do klasycznego profilu europejskiego *business angel*. Liczba ta może być nawet większa ze względu na fakt zaniżania przez przedsiębiorców swoich dochodów¹⁷. Jeśli nawet zdecydujemy się na ostrzejsze szacunki (np. 1–2%), to i tak potencjał jest znaczący. Zakładając, że pojedynczy *business angel* jest w stanie w danym roku efektywnie zarządzać portfelem od jednej do kilku inwestycji, rynek ten mógłby rocznie obsłużyć ponad kilkaset firm. Byłyby to firmy o największych perspektywach rozwojowych, najbardziej innowacyjne, a więc takie, które dawałyby gospodarce spory efekt mnożnikowy.

¹⁶ Więckowski J., *Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa, 1997, s. 109.

¹⁷ Na podstawie rozmowy z Wojciechem Dołkowskim – prezesem PolBAN.

Aby ułatwić rozwój tak delikatnego segmentu rynku *venture capital*, opierającego się w dużym stopniu na pomysłowości i aktywności jednostki, powinniśmy skoncentrować się na otwieraniu drogi do działań oddolnych, udrażnianiu wąskich gardeł i jedynie nieznacznej delikatnej interwencji odgórnej. Powinniśmy uwierzyć w możliwości samoorganizacji tego rynku, a od państwa oczekiwać promowania dobrych wzorców i uprzedzania zagrożeń, podobnych do tych, które wystąpiły w przeszłości na innych tego typu rynkach.

W obszarze interwencji odgórnej ważną rolę odgrywają bodźce podatkowe, które często stosowane w Europie dla wsparcia *business angels*, jak również rynku *venture capital*. Mają one na celu uatrakcyjnienie tego typu inwestycji poprzez zmniejszenie awersji do ryzyka. Interesujące w tej kwestii są rozwiązania brytyjskie (np. *Enterprise Investment Scheme*)¹⁸. Jednak w przypadku Polski wątpliwe jest, aby wprowadzenie zachęt podatkowych dla inwestycji typu *business angels* czy w ogóle dla inwestycji kapitałowych było możliwe. Zapowiedź budowy pewnej strategii podatkowego wsparcia rynku kapitałowego pojawia się w dokumencie *Agenda Warsaw City 2010*. Program taki powinien mieć charakter horyzontalny i obejmować wszystkie segmenty – *business angels*, *venture capital*, *private equity*, *corporate venturing* i giełdę.

Trudnym zadaniem będzie również aktywizacja segmentu funduszy *venture capital*, chociaż z pozoru może się wydawać, że jest to bardzo proste. W większości źródeł słabości tego segmentu upatruje się w kilku zagadnieniach: braku odpowiedniego wsparcia ze strony polityki publicznej, słabej podaży kapitałów ze strony źródeł krajowych blokowanej przez nadmiernie rygorystyczne regulacje prawne¹⁹.

5. Podsumowanie

Podsumowując powyższe rozważania nas temat budowy rynku kapitału ryzyka, można stworzyć zbiór pewnych celów i działań, które mogą przysłużyć się budowie segmentu *venture capital* i tym samym zmniejszeniu luki kapitału *private equity*.

Rynek *venture capital* i *private equity* powinien być włączony do obiegu myślenia o rynku kapitałowym. Trzeba decydentom uświadomić, że co najmniej tyle samo uwagi powinni przywiązywać do rynku niepublicznego, jak i do rynku publicznego. To ten pierwszy jest fundamentem gospodarki, a nie odwrotnie. Powinno się również umiejętnie tworzyć klimat zainteresowania rynkiem kapitału ryzyka, odpowiednio dobierać argumenty i podejmować działania, aby wygrać kon-

¹⁸ Campbell A., Birkinshaw J., Morrison A., Basten Batenburg Rob van., *The Future of Corporate Venturing: Choosing the Right Business Model*, „MIT Sloan Management Review”, Fall 2003.

¹⁹ EVCA, *Prywatne inwestycje kapitałowe w Polsce*, listopad 1996.

kurencję z innymi segmentami rynku finansowego, o względy polityków gospodarczych. Argumenty budowy krajowych zasobów przedsiębiorczości i demokratyzacji dostępu do kapitału wydają się chyba najbardziej nośne politycznie i użyteczne w staraniach o rozwój tego rynku.

Należy pamiętać, że już niedługo cały rynek może zostać poddany ciężkiej próbie. Pojawiająca się moda na *venture capital* oraz praktycznie otwarte już podwoje funduszy strukturalnych mogą przyciągać ludzi o dobrych sercach, lecz małej wiedzy inwestycyjnej. Konieczne jest podjęcie się trudnego i żmudnego zadania budowania rynku *business angels*, czyli promocji rynku i standardów działania, stworzeniu pewnych minimalnych rozwiązań podatkowych, wspieraniu sieci. Ten segment nieformalnego *venture capital* na pewno już w średnim okresie dobrze przysłuży się pozostałym instytucjom. Projektując bodźce podatkowe, należy planować je horyzontalnie dla całego rynku, a nie tylko pewnego fragmentu. Nie można doprowadzać do sytuacji, gdzie jeden segment rynku będzie się rozwijał kosztem innego. Taka konkurencja jest szkodliwa dla interesów naszej gospodarki. Zwiększanie gotowości inwestycyjnej powinno stać się troską wszystkich instytucji działających na rynku finansowym i zyskać wydatne wsparcie ze strony czynnika publicznego.

Segment *venture capital* powstanie tylko wtedy, gdy będzie na niego popyt zarówno ze strony przedsiębiorstw, jak i ze strony inwestorów. Jest mało prawdopodobne, aby takiego popytu w ogóle nie było. Być może ma on bardziej potencjalny niż realny charakter. Nawet jeśli tak jest, trzeba go wykreować, odkryć nawet za cenę pewnych kosztów i poświęceń. Sfinansowanie tych kosztów musi na siebie wziąć czynnik publiczny, co nie wyklucza wsparcia ze strony sektora komercyjnego. Oba te sektory muszą zdać sobie sprawę, że budowanie ładu instytucjonalnego (czyli miękkiej infrastruktury rynku) jest równie ważne jak budowa autostrad. W przypadku *venture capital* potrzeba nam strategii sukcesu, strategii wyjścia z zakłętą kręgu niemożności, podejmowania działań drobnych, do przesady ostrożnych i na próbę.

6. Bibliografia

1. Birkingshaw J., Basten Batenburg Rob van., Murray G., Venturing to succeed, „Business Strategy Review”, 2002, Volume 13, Issue 4.
2. Campbell A., Birkinshaw J., Morrison A., Basten Batenburg Rob van., The Future of Corporate Venturing: Choosing the Right Business Model, „MIT Sloan Management Review”, Fall 2003.
3. Dzierżanowski M. i in., Liberalizacja i integracja rynku usług finansowych, „Niebieskie Księgi” Nr 5, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Gdańsk 2003.

4. EVCA, Prywatne inwestycje kapitałowe w Polsce, listopad 1996.
5. EVCA, Private equity and Venture capital Incentives in Europe, May 2003.
6. „Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych”, rocznik 2003.
7. Tamowicz P., Wspieranie rynku venture capital przez władze publiczne, IBnGR, 1999.
8. Więckowski J., Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw, PWN, Warszawa 1997.

Strony internetowe:

1. www.biznes.idg.pl
2. www.eban.org
3. www.evca.com
4. www.mf.gov.pl

Nietypowe zachowania kursów walutowych?

Rynek walutowy charakteryzuje się najwyższą płynnością ze wszystkich rynków aktywów finansowych. Powodem takiego stanu jest jego globalny zasięg, czas oraz skala działania – praktycznie 24 godziny na dobę, przy obrotach dziennych przekraczających nawet 1 miliard USD. Na takim rynku, gdzie transakcje są dokonywane niemal bez przerwy, kursy walutowe są skłonne do gwałtownych zmian, zwłaszcza pod wpływem informacji makroekonomicznych, politycznych lub innych. Można więc powiedzieć, że kursy te są bardzo ulotne, a ich prognozowanie – skomplikowane i pracochłonne.

Sposoby prognozowania są liczne, od najbardziej skomplikowanych, opierających się na złożonych metodach matematycznych i statystycznych (sieci neuronowe oraz analiza szeregów czasowych), ale również przy wykorzystaniu takich metod, jak analiza położenia gwiazd i Księżyca (badane przez m.in. Larry Williams w 1979 roku), do mniej skomplikowanych, opartych na pewnych wzorach (analiza techniczna) w zasięgu niemal każdego analityka lub inwestora. Biorąc pod uwagę wszystkie te metody opracowywane przez banki, dealerów czy instytucje finansowe, można sądzić, że dzięki nim łatwiej powinno się zawierać skuteczne transakcje na rynku walutowym, jednak tak się nie dzieje.

Z pewnością można stwierdzić, że informacja jest obecnie dobrem bardziej dostępnym niż kiedykolwiek wcześniej, co niewątpliwie pomaga w podejmowaniu produktywnych decyzji inwestycyjnych. Jednak również z tego samego powodu błyskawicznie rozpowszechniają się fałszywe informacje. Główny problem związany z przewidywaniem kursów walutowych nie dotyczy nawet jakości, ile ich wciąż rosnącej ilości. Wiąże się ponadto z niepewnością inwestorów, w odniesieniu do wydarzeń rynkowych.

Kursy walutowe są wyjątkowo podatne na zachowanie inwestorów, którzy z kolei swoje decyzje inwestycyjne opierają na pewnych reakcjach psychologicznych. Skutki tych reakcji mogą się nieco różnić od spodziewanych z punktu widzenia ekonomicznego. Opisany poniżej przykład jest związany ze stopami procentowymi.

Ogólnie rzecz biorąc, stopy procentowe stanowią bodźce lub bariery dla inwestowania w danym kraju lub rynku. Ich wzrost może skłonić do transferowania kapitału do miejsca, gdzie stopy procentowe są bardziej atrakcyjne. Z drugiej

strony, inwestorzy mogą również przyjąć, że wzrost stóp procentowych będzie wynikać z determinacji rządu do rozwiązywania deficytu budżetowego.

Natomiast w przypadku spadku, prawdopodobną reakcją inwestorów stanie się szukanie korzystniejszych rynków do ulokowania swojego kapitału, co powoduje zmniejszenie się inwestycji zagranicznych. To wywołuje spadek popytu na daną walutę, a w konsekwencji obniżenie kursu walutowego względem innej waluty.

Nie zawsze jednak wzrost lub spadek stóp procentowych doprowadzi do odpowiadającego mu wzrostu lub spadku kursu waluty (krajowej). Taka sytuacja nastąpiła na początku stycznia 2004 roku, gdy kurs EUR/USD osiągnął nowy szczyt na poziomie 1,2800 – to jest o 10% wyżej niż w czerwcu 2003 roku (wtedy Europejski Bank Centralny obniżył stopy procentowe) oraz o 50% wyżej niż w 2002 roku, (minimalny poziom od czasu wprowadzenia euro)¹. Takie zachowanie daje się tłumaczyć występowaniem czynnika psychologicznego, gdyż inwestorzy obawiając się co do dalszego spadku stóp procentowych, nabywają długoterminowe papiery wartościowe.

Analogiczna sytuacja ma miejsce w przypadku wzrostu stopy procentowej, kiedy to inwestorzy, obawiając się wzrostu deficytu budżetowego, przechodzą od waluty krajowej na rzecz innej (zagranicznej). Takie zachowania są niezmiernie trudne do przewidzenia.

Nieco inna sytuacja powstaje, gdy istnieje przekonanie, iż po obniżeniu stóp procentowych dalsze spadki w przyszłości nie zajdą, a kursy walutowe spadną tylko tymczasowo (w przedziale czasowym od 30 do 40 minut). Taki spadek kursów walutowych może być powiązany z reakcjami giełdy papierów wartościowych. Często zaobserwowano, iż przez pierwsze 30 minut trwają „korekty”, podczas których następuje przewaga sprzedaży papierów wartościowych nad kupnem tych papierów. To powoduje wycofywanie się kapitału z danej waluty (przy założeniu, że wynikiem sprzedaży papierów wartościowych, następuje wycofywaniu kapitału z danego kraju).

Międzynarodowe czynniki (polityczne lub inne) mają również bardzo istotny wpływ na rynek walutowy. Przykładową sytuacją tego typu, tj. reakcji rynku przeciwnej do oczekiwań jego uczestników, był atak w Madrycie w marcu 2004 roku. Niewątpliwie po pewnym czasie było już jasne, dlaczego kurs EUR/USD wzrastał w błyskawicznym tempie, podczas gdy logiczny w tych okolicznościach byłby jego spadek. Początkowy tok rozumienia uczestników rynku przebiegał następująco:

- 1) w związku z obecnością europejskich sił zbrojnych w Iraku, można było się obawiać kolejnych ataków terrorystycznych w (innych krajach) Europy;

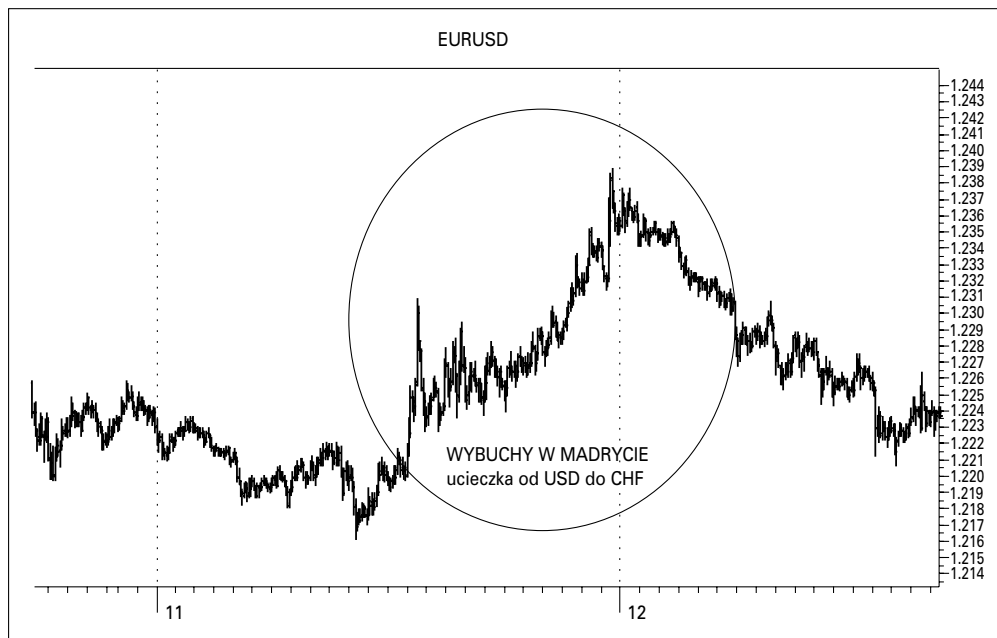
¹ Flying high, „The Economist”, Vol. 370, Nr 8357 z dnia 10 stycznia 2004 r., s. 55,

- 2) takie obawy doprowadzą do braku inwestycji w krajach uczestniczących w konfliktach wojennych;
- 3) brak napływu kapitału oznacza brak zainteresowania europejską walutą, co ostatecznie doprowadzi do jej spadku.

W rzeczywistości przebieg całego zdarzenia można zaś było wytłumaczyć następująco:

- 1) należy szukać waluty, która jest neutralna (a przy okazji, której kupno nie „zaszkodzi” euro);
- 2) podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, który kraj w europie jest najbardziej neutralny? – Szwajcaria (waluta tego kraju już od dawna cieszy się popularnością jako jedna z najbardziej bezpiecznych walut);
- 3) ze względu na uzależnienie szwajcarskiej gospodarki z krajami „Eurolandii”, bardzo szybko euro zareagowało, odpowiadając silnym wzrostem. Ta sytuacja okazała się bardzo korzystna dla euro, które mogłoby w przeciwnym przypadku znacznie stracić na wartości.

Rysunek 1. Wykres EUR/USD (minutowy) z okresu 10–12 marca 2004 roku



Źródło: opracowanie własne.

Warto zwrócić uwagę na pierwszy punkt i wytłumaczyć, dlaczego tak ważne było nabywanie waluty, która nie zaszkodziłaby euro. Wiąże się to z faktem, że

rynków kapitałowe, finansowe i walutowe są powiązane ze sobą (działanie inwestorów na jednym rynku, wpływa na kolejne), a portfel „dużych” inwestorów (ze względu na dywersyfikację ryzyka) nie składa się jedynie z jednego instrumentu finansowego, lecz z wielu różnych. Naturalne jest więc zachowanie, które nie zaszkodzi pozostałym składnikom portfela.

Jeżeli np. portfel inwestorów składa się z akcji i walut (przyjmijmy: w Hiszpanii), to nabywanie obligacji ostatecznie – w ujęciu ogólnym – pozwala zmniejszyć prawdopodobieństwo występowania strat w portfelu inwestycyjnym. Gdy występują takie wydarzenia, jak marcowy wybuch, to najprawdopodobniej straty będą wpływać w większym stopniu na akcje i waluty (jeżeli sytuacja gospodarcza na to pozwoli).

Jeden z najbardziej niepokojących obecnie tematów – ropa naftowa – jest ciekawym przedmiotem analizy wpływu na rynek walutowy. Jest to bardzo ważny surowiec z punktu widzenia skutków, jakie wywiera na poszczególne rynki finansowe, ponieważ wpływa on na sytuację finansową firm wydobywających ropy czy produkujących środki transportu, ale też agencji podróży, przedsiębiorstw energetycznych itd., dochodząc aż do finalnego konsumenta (wpływa więc na całą gospodarkę).

Gwałtowny wzrost cen ropy naftowej zanotowano już pod koniec marca 2004 roku. Wówczas występowała powszechna opinia, że wzrost cen ropy naftowej doprowadzi do znacznego osłabienia waluty Stanów Zjednoczonych. Jednak najbardziej dotkniętą walutą okazał się japoński jen (¥ JPY). Tylko w kwietniu 2004 roku jen wzrósł z 103,80 (USD/JPY) (najniższe notowanie w kwietniu), do 109,30 (USD/JPY) – 15 kwietnia.

Tabela 1. Import Ropy do krajów OECD (I kwartał 2004 r., średnie dzienne, w milionach baryłek)

		OECD										
Ogółem		OECD – Europa						OECD – spoza Europy				
		Ogółem Europa	Francja	Niemcy	Włochy	Wielka Brytania	Inne Europa	Kanada	Japonia	Korea Południowa	Stany Zjednoczone	Inne
Import Netto	25861	8632	1811	2463	1681	-0,412	3089	-1,065	5739	2240	11440	-1,125
Import Brutto	42408	18652	2315	2915	2175	1649	9598	1199	5844	2861	12377	1474
Import Brutto z OPEC	18578	4963	0,770	0,415	1202	0,197	2380	0,379	4981	2154	5391	0,710

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.eia.doe.gov/emeu/ipsr/t33.xls, z dnia 16 listopada 2004.

Aby zrozumieć wpływ ropy naftowej na gospodarkę tych dwóch krajów, należy je analizować osobno. Stany Zjednoczone i Japonia są z największymi im-

porterami ropy naftowej na świecie (tabela 1), jednak kraje te dzieli jedna zasadnicza różnica: Japonia nie posiada zasobów naturalnych (związanych z pozyskiwaniem energii), w związku z czym importuje wszystkie rodzaje energii: ropę naftową, gaz naturalny oraz inne zasoby. Stany Zjednoczone są z kolei (według OPEC – 2003) jednymi z największych producentów (ok. 10 milionów baryłek dziennie)² ropy naftowej na świecie. Bez głębszej analizy polityki handlowej tych dwóch krajów oraz bez badania bieżących danych (importu i eksportu), trudno było się spodziewać zachowania rynku w postaci znacznego osłabienia japońskiego jena.

Tabela 2. Eksport ropy naftowej przez Stany Zjednoczone

Okres	Export (Ogółem) w tys.	Export (Ropy) w tys.	Export (Produktów ropy naftowej) w tys.
2003 (ogółem)	1026,601	12,433	1014,168
2004 Styczeń	74,845	6,163	742,287
2004 Luty	1045,52	7,698	1037,822
2004 Marzec	1024,167	19,328	1004,84
2004 Kwiecień	1153,402	54,658	1098,744
2004 Maj	1051,884	26,094	1025,791
2004 Czerwiec	1069,575	44,975	1024,6
2004 Lipiec	1079,628	17,717	1061,911
2004 Sierpień	1090,841	13,204	1077,637
2004 Wrzesień	961,149	34,66	926,489
2004 Październik	1077,695	25,368	1052,327
2004 Listopad	972,467	12,2	960,267

Źródło: opracowanie własne na podstawie „December 2004 Monthly Energy Review”, z www.tonto.eia.doe.gov/merquery/mer_data.asp?table=T03.01b, z dnia 28 grudnia 2004.

Jak już wspomniano, informacja odgrywa znaczną rolę w przewidywaniu kursów walutowych, a duża ilość tych informacji może doprowadzić do błędnych oczekiwań inwestorów lub do nieoczekiwanych zmian rynkowych. Na przykład, jeśli oczekiwano spadku środków trwałych, a nastąpił ich wzrost w obecnym miesiącu o 0,5%, może to oznaczać korektę danych w dół za miesiąc poprzedni; w rzeczywistości mógł nie zaistnieć żaden wzrost, lecz jest on wynikiem poniższej korekty danych³. W tabeli 2 zilustrowano omówiony przykład: inwestorzy posiadają informacje, że poprzedni stan wynosi 1000 j., oczekiwano spadku do 985 j. a ogłoszono 994,95. Rzeczywiście nastąpił spadek. W dwa dni później (7 lutego) ogłaszano korektę w stosunku do stanu poprzedniego (1000 j.) na 990 j. To oznacza w rzeczywistości wzrost o 0,5% do stanu poprzedniego, a nie jego spadek.

² „United States Country Analysis”, z www.eia.doe.gov/emeu/cabs/usa.html, z dnia 28.12.2004.

³ http://www.forex.com/forex_economic_indicators.html.

Rynek walutowy charakteryzuje się bardzo wysoką płynnością, co w odniesieniu do poprzedniego przykładu oznacza, że do momentu ogłoszenia korekt, setki innych wiadomości związanych z tym rynkiem zostają ogłoszone poprzez np. serwisy informacyjne (takie jak: Reuters, Bloomberg). W związku z tym inwestorzy w międzyczasie dokonują kolejnych transakcji, opartych na tych informacjach i ostatecznie ta korekta danych w momencie ogłoszenia może już nie mieć takiego znaczenia jakie miałyby wcześniej.

Tabela 3. Błędne oczekiwania na skutek korekt danych

	Stan w styczniu (za grudzień)	5 luty (za styczeń)
Środki trwałe	1000	–
oczekiwano	–	985
ogłoszono		994.95
korekta 7 lutego za miesiąc poprzedni	990	

Źródło: opracowanie własne.

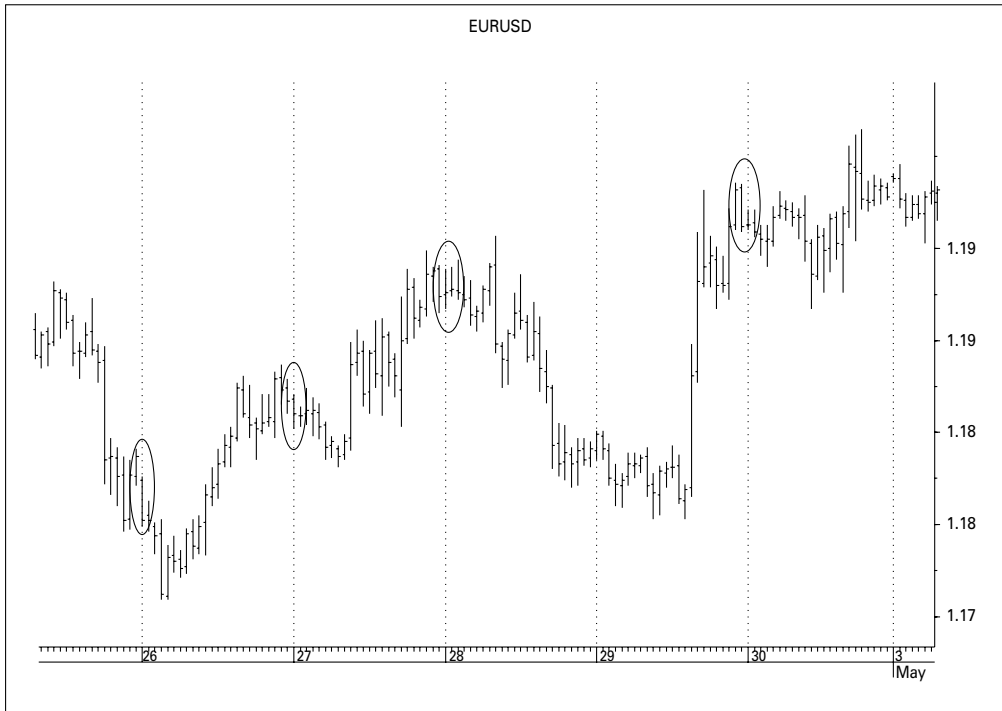
Kolejną ciekawą i stosunkowo częstą sytuacją, zaobserwowaną na notowaniach kursu EUR/USD, jest spadek tego kursu między godziną 23:00 a 00:00 (czasem nawet do 01:00), po czym następuje jego wzrost. Opisany przypadek jest nieco trudniejszy do wytłumaczenia, można się jednak zastanowić nad przyczynami, które wpływają na takie zachowanie kursu.

Jak już wspomniano, na rynek walutowy mogą mieć wpływ różne sytuacje. W tym przypadku wykluczono jednak zdarzenia losowe, gdyż zaobserwowany spadek występował nierzadko przez kilkanaście dni w miesiącu. Jeżeli więc nie można uwzględnić zdarzeń losowych, takich jak ogłoszenie wskaźników makroekonomicznych, znaczy to, że przyczyny takiego zachowania muszą się często powtarzać.

Najczęstsze zdarzenia cykliczne (w odstępach dziennych) występują na rynkach kapitałowych – m.in. specyficznie otwarcia i zamknięcia rynku papierów wartościowych. Giełdy działają niemal na całym świecie w różnych godzinach, w zależności od pozycji geograficznej danego kraju (lub giełdy). W tej konkretnej sytuacji (dot. EUR/USD) można brać pod uwagę przede wszystkim giełdy papierów wartościowych w krajach europejskich oraz Stanach Zjednoczonych. Te pierwsze zamykają obrót około godziny 17:00, te drugie natomiast zamykają się o różnych godzinach. NYSE (New York Stock Exchange) zamyka notowania około 22:00 (czasu polskiego), tak samo NASDAQ (North American Securities Dealers Automated Quotations). Ten fakt oznacza, że zainteresowanie amerykańskim dolara ustępuje i powoduje to osłabienie tej waluty, co ostatecznie doprowadza do spadku kursu EUR/USD. Ta sama sytuacja można występować przy zamknię-

ciu europejskiego rynku kilka godzin wcześniej. Można więc przyjąć, że wszelkie ruchy EUR/USD, po zamknięciu europejskiego rynku są skutkiem zainteresowania lub jego braku względem amerykańskiej waluty.

Rysunek 2. Wykres EUR/USD (60 minutowy) w okresie kwiecień–maj 2004 roku



Źródło: opracowanie własne.

Do tej pory były analizowane konkretne przypadki zachowań, odbiegające od oczekiwań uczestników. Warto jednak omówić metody powszechnie używane do przewidywania kursów walutowych, aby zrozumieć, czy takie nietypowe zachowania występują na skutek samego funkcjonowania rynku, czy też niedoskonałości stosowanych metod.

Pierwsza metoda, analiza fundamentalna, polega na analizie czynników ekonomicznych mających wpływ na kurs walutowy. Jest to skuteczna metoda w analizie długoterminowej (tzn. dla okresów dłuższych niż rok). Drugą najczęściej stosowaną metodą jest analiza techniczna opierająca się na badania ruchów cenowych oraz skutków tych zmian.

Problem związany z analizą techniczną polega na tym, że zastosowana jako jedyna może nie przynieść efektywnych wyników. W takim przypadku nale-

żałoby stosować również np. analizę fundamentalną – a inaczej traktować ją jako praktycznie nieskuteczną. Jednak analiza techniczna jest bardziej efektywna, gdy sytuacje ekonomiczne się nie zmieniają, a jeśli już następują takie zmiany, to powinno się uwzględnić je w poprzednich analizach.

Wady innych metod (np. szeregów czasowych) polegają na tym, że opierają się one na przeszłych zdarzeniach, które niewątpliwie rzadko powtarzają się w przyszłości. Do niedoskonałości tych metod zalicza się również rodzaj prowadzonej analizy: mianowicie nie analizują one skutków pojedynczych zdarzeń, ale integrują je z pozostałymi.

Każdy inwestor stosuje taką metodę, która uważa za najbardziej skuteczną oraz wykorzystuje różne kryteria w konstruowaniu swoich badań, co ostatecznie przy zawieraniu transakcji, wpływa na kurs walutowego w różnoraki sposób. Trudno jest więc stwierdzić, co wpływa w największym stopniu na kurs walutowy – czynniki makroekonomiczne, kryteria badawcze czy też skuteczność analizy lub naturalne zainteresowanie danym kursem walutowym.

Omawiane przypadki nie stanowią precyzyjnej odpowiedzi na pytanie o przyczyny nietypowych zachowań kursów walutowych, lecz stanowią jedynie próbę zwrócenia uwagi i wytłumaczenia pojedynczych przypadków.

Zamówienia publiczne w świetle dyscypliny finansów publicznych

1. Wprowadzenie

17 grudnia 2004 roku Sejm RP uchwalił ustawę o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych¹, która zacznie obowiązywać od dnia 1 lipca 2005 roku. W związku z powyższym przestaną obowiązywać regulacje zawarte w dziale V ustawy z dnia 26 listopada 1998 roku o finansach publicznych².

Nowa ustawa kompleksowo reguluje materię i procedurę odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Nawiązuje do niektórych dotychczasowych rozwiązań, zawiera jednak i nowe uregulowania. Przede wszystkim rozszerza krąg podmiotów, które będą ponosiły odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Należą do nich nie tylko kierownik jednostki sektora finansów publicznych i pracownicy tych jednostek, którym powierzono określone obowiązki w zakresie gospodarki finansowej, lecz także osoby gospodarujące środkami publicznymi przekazanymi jednostkom niezaliczanym do sektora finansów publicznych. Odpowiedzialności będą również podlegać osoby wchodzące w skład organu wykonującego budżet lub plan finansowy jednostki sektora finansów publicznych, jednostki spoza sektora finansów publicznych otrzymującej środki publiczne lub zarządzającego mieniem tych jednostek. Zmiany dotyczą również zakresu przedmiotowego ustawy. Nieco inaczej niż dotychczas uregulowano czyn związany z wykorzystaniem środków publicznych przekazanych w formie dotacji (art. 8 i 9 ustawy). Zgodnie z obowiązującym obecnie stanem prawnym, naruszenie dyscypliny finansów publicznych związane z dysponowaniem dotacją mogło być popełnione przez beneficjenta dotacji. Nowa ustawa przewiduje zarówno odpowiedzialność beneficjenta, jak i udzielającego dotacji.

Wprowadzenie do katalogu czynów stanowiących naruszenie dyscypliny finansów publicznych czynu polegającego na przekazaniu dotacji z naruszeniem zasad lub trybu jej udzielania, nierozliczenie lub nieterminowe rozliczenie dotacji oraz nieustalenie kwoty dotacji podlegającej zwrotowi do budżetu państwa powinno zdyscyplinować urzędników udzielających dotacji, usprawnić system ich

¹ Dz.U. z 2005 r. Nr 14, poz. 114.

² Tekst jednolity: 2003 r. Dz.U. Nr 15, poz. 148.

przekazywania, a przede wszystkim kontrolę nad prawidłowością wykorzystywania środków publicznych. Istotna jest również zmiana dotycząca naruszenia dyscypliny finansów publicznych związanego z udzieleniem zamówień publicznych (art. 17). Na podstawie obecnie obowiązujących przepisów art. 138 ust. 1 pkt 12 ustawy o finansach publicznych naruszeniem dyscypliny finansów publicznych jest udzielenie zamówienia publicznego, z naruszeniem zasad lub trybu postępowania przy udzieleniu zamówienia publicznego, określonych ustawą z dnia 29 stycznia 2004 roku. Prawo zamówień publicznych. Nowa ustawa odmiennie określa czyn naruszenia dyscypliny finansów publicznych związany z zamówieniami publicznymi³.

2. Kontrola prawidłowości udzielania zamówień publicznych

Zgodnie z rozdziałem 3 ustawy Prawo zamówień publicznych, kontrolę udzielania zamówień publicznych przeprowadza Prezes Urzędu Zamówień Publicznych. Jej celem jest sprawdzenie zgodności postępowania o udzielenie zamówienia z przepisami ustawy. Wszczęcie kontroli następuje poprzez doręczenie zamawiającemu żądania przekazania kopii dokumentacji postępowania o udzielenie zamówienia potwierdzonych za zgodność z oryginałem przez kierownika zamawiającego. Powyższe potwierdzenie za zgodność z oryginałem ma miejsce także, gdy kontrola uprzednia – przed zawarciem umowy – jest wszczynana z urzędu (na podstawie art. 167 p.z.p.). Kopie dokumentów potwierdzone za zgodność z oryginałem stanowią wartość dowodową oryginalnych dokumentów. Prezes Urzędu Zamówień Publicznych może żądać od kierownika zamawiającego niezwłocznego przekazania kopii dokumentów związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia potwierdzonych za zgodność z oryginałem. Dotyczy to kopii innych dokumentów związanych z postępowaniem, niestanowiących załączników do protokołu postępowania. Prezes Urzędu może także żądać od kierownika zamawiającego oraz od pracowników zamawiającego udzielenia, w terminie przez niego wyznaczonym, pisemnych wyjaśnień w sprawach dotyczących przedmiotu kontroli (art. 164 ust. 1 i 2 p.z.p.)⁴.

Z kontroli sporządza się protokół kontroli, który zawiera w szczególności:

- nazwę i adres zamawiającego,
- datę rozpoczęcia i zakończenia kontroli,
- imiona i nazwiska kontrolujących,

³ A. Kościńska-Paszkowska, Naruszenie dyscypliny finansów – nowe przepisy, Monitor zamówień publicznych 2005, Nr 2, s. 3.

⁴ D. Szczepański, Kierownik zamawiającego, Zamówienia publiczne – Doradca 2005, Nr 2, s. 13 i nast.

- oznaczenie postępowania o udzielenie zamówienia, które było przedmiotem kontroli,
- informację o stwierdzeniu naruszeń oraz wskazanie osób za nie odpowiedzialnych,
- wyszczególnienie załączników.

Po przeprowadzeniu kontroli Prezes Urzędu niezwłocznie przesyła zamawiającemu informację o jej wyniku. Informacja o wyniku kontroli stanowi załącznik do protokołu kontroli oraz do protokołu postępowania o udzielenie zamówienia.

W przypadku ujawnienia naruszenia przepisów ustawy Prezes Urzędu może:

- zawiadomić właściwego rzecznika dyscypliny finansów publicznych o naruszeniu dyscypliny finansów publicznych,
- nałożyć karę pieniężną, o której mowa w dziale 7 ustawy Prawo zamówień publicznych,
- wystąpić do sądu o stwierdzenie nieważności umowy w całości lub w części.

3. Co stanowi naruszenie dyscypliny finansów publicznych w świetle ustawy prawo zamówień publicznych

Zgodnie z delegacją art. 17 ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, naruszenie dyscypliny finansów publicznych stanowi udzielenie zamówienia publicznego:

- wykonawcy, który nie został wybrany w trybie określonym w przepisach o zamówieniach publicznych,
- z naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych dotyczących:
 - przesłanek stosowania poszczególnych trybów udzielenia zamówienia publicznego,
 - obowiązku zamieszczenia ogłoszenia w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego,
 - obowiązku uzyskania wymaganej zgody Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych,
- którego przedmiot lub warunki zostały określone w sposób naruszający zasady uczciwej konkurencji,
- z innym niż wymienione naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych, jeżeli naruszenie to miało wpływ na wynik postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

Naruszeniem dyscypliny finansów publicznych jest zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego:

- bez zachowania formy pisemnej,
- na czas nieoznaczony, z wyłączeniem przypadków określonych w przepisach o zamówieniach publicznych,
- na czas dłuższy niż 3 lata bez wymaganej zgody Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych,
- przed ostatecznym rozstrzygnięciem protestu z naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych.

Naruszeniem dyscypliny finansów publicznych jest:

- unieważnienie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego z naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych, określających przesłanki upoważniające do unieważnienia tego postępowania;
- niezłożenie przez członka komisji przetargowej lub inną osobę występującą w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego w imieniu zamawiającego oświadczeń wymaganych przepisami o zamówieniach publicznych;
- niewyłączenie z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego osoby podlegającej wyłączeniu z takiego postępowania na podstawie przepisów o zamówieniach publicznych;
- zmiana umowy w sprawie zamówienia publicznego z naruszeniem przepisów o zamówieniach publicznych;
- dopuszczenie przez kierownika jednostki sektora finansów publicznych do popełnienia naruszenia dyscypliny finansów publicznych, wskutek zaniebdania lub niewypełnienia obowiązków w zakresie kontroli finansowej.

Naruszenie dyscypliny finansów publicznych uważa się za popełnione w czasie, w którym sprawca działał lub zaniechał działania, do którego był obowiązany. Odpowiedzialność jest ponoszona zarówno za umyślne, jak i nieumyślne naruszenie dyscypliny finansów publicznych.

Naruszenie dyscypliny finansów publicznych jest popełnione **umyślnie**, jeżeli sprawca miał zamiar je popełnić, to jest chciał je popełnić albo przewidując możliwość jego popełnienia na to się godził.

Naruszenie dyscypliny finansów publicznych jest popełnione **nieumyślnie**, jeżeli sprawca nie mając zamiaru jego popełnienia, popełnił je jednak na skutek niezachowania ostrożności wymaganej w danych okolicznościach, mimo że możliwość naruszenia dyscypliny finansów publicznych przewidywał albo mógł przewidzieć. Nieświadomość tego, że działanie lub zaniechanie, stanowi naruszenie dyscypliny finansów publicznych, nie wyłącza odpowiedzialności, chyba że nieświadomość była usprawiedliwiona.

4. Odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych

Odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych podlegają:

- osoby wchodzące w skład organu wykonującego budżet lub plan finansowy jednostki sektora finansów publicznych albo jednostki niezaliczanej do sektora finansów publicznych otrzymującej środki publiczne lub zarządzającego mieniem tych jednostek,
- kierownicy jednostek sektora finansów publicznych,
- pracownicy jednostek sektora finansów publicznych, którym powierzono określone obowiązki w zakresie gospodarki finansowej lub czynności przewidziane w przepisach o zamówieniach publicznych,
- osoby gospodarujące środkami publicznymi przekazanymi jednostkom niezaliczanym do sektora finansów publicznych.

Odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych ponosi osoba:

- która popełniła czyn naruszający dyscyplinę finansów publicznych określony przez ustawę obowiązującą w czasie jego popełnienia,
- której można przypisać winę w czasie popełnienia naruszenia,
- która wydała polecenie wykonania czynu naruszającego dyscyplinę finansów publicznych.

Osoba, która naruszyła dyscyplinę finansów publicznych wskutek wykonania polecenia przełożonego albo kierownika jednostki, albo dysponenta środków publicznych, organu nadzorującego lub organu założycielskiego, nie ponosi odpowiedzialności, jeżeli przed wykonaniem polecenia zgłosiła pisemnie zastrzeżenie i, pomimo tego zastrzeżenia, otrzymała pisemne potwierdzenie wykonania polecenia albo polecenie nie zostało odwołane albo zmienione. W tym przypadku odpowiedzialność ponosi osoba, która podpisała się pod pisemnym poleceniem wykonania polecenia, a przy braku takiego dokumentu osoba, która wydała polecenie.

W przypadkach zasługujących na szczególne uwzględnienie można, biorąc pod uwagę rodzaj i okoliczności naruszenia dyscypliny finansów publicznych lub właściwości i warunki osobiste sprawcy naruszenia dyscypliny finansów publicznych, wymierzyć karę łagodniejszego rodzaju, a nawet odstąpić od jej wymierzenia. Jako okoliczności łagodzące można uwzględnić w szczególności:

- działanie lub zaniechanie ze szczególnych pobudek lub w szczególnych warunkach, zasługujących na uwzględnienie,
- wyróżnianie się przed popełnieniem naruszenia dyscypliny finansów publicznych wzorowym spełnianiem obowiązków zawodowych,

- przyczynienie się do usunięcia szkodliwych następstw naruszenia dyscypliny finansów publicznych lub podjęcie o to starań.

Ukaranie osoby odpowiedzialnej za naruszenie dyscypliny finansów publicznych nie ogranicza praw Skarbu Państwa, jednostki samorządu terytorialnego lub innej jednostki sektora finansów publicznych do dochodzenia odszkodowania za poniesioną szkodę.

Karami za naruszenie dyscypliny finansów publicznych są:

- upomnienie,
- nagana,
- kara pieniężna
- zakaz pełnienia funkcji związanych z dysponowaniem środkami publicznymi na okres od roku do 5 lat przez:
 - kierownika, zastępcy kierownika,
 - dyrektora generalnego,
 - członka zarządu,
 - skarbnika,
 - głównego księgowego lub zastępcy głównego księgowego,
 - kierownika lub zastępcy kierownika komórki bezpośrednio odpowiedzialnej za wykonywanie budżetu lub planu finansowego jednostki sektora finansów publicznych.

Karalność naruszenia dyscypliny finansów publicznych ustaje, jeżeli od czasu jego popełnienia upłynęły 3 lata. Jeżeli jednak w tym okresie wszczęto postępowanie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych karalność ustaje z upływem 2 lat od zakończenia tego okresu. W razie stwierdzenia nieważności prawomocnego postanowienia lub orzeczenia komisji orzekającej w sprawie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych, karalność ustaje po upływie 2 lat od dnia stwierdzenia nieważności prawomocnego postanowienia lub orzeczenia. W razie uchylecia prawomocnego postanowienia lub orzeczenia komisji orzekającej w sprawie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych, karalność ustaje po upływie 2 lat od dnia uchylecia prawomocnego postanowienia lub orzeczenia.

W razie wznowienia postępowania w sprawie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych zakończonego prawomocnym postanowieniem lub orzeczeniem, karalność ustaje po upływie 2 lat od dnia wydania postanowienia o wznowieniu postępowania.

5. Organy orzekające o naruszeniu dyscypliny finansów publicznych

Organami orzekającymi w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych pierwszej instancji są komisje orzekające w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Organem orzekającym w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych drugiej instancji jest Główna Komisja Orzekająca w Sprawach o Naruszenie Dyscypliny Finansów Publicznych.

Komisjami orzekającymi są:

- wspólna komisja orzekająca,
- resortowe komisje orzekające przy ministrach kierujących działem lub działami administracji rządowej,
- komisja orzekająca przy Szefie Kancelarii Prezesa Rady Ministrów,
- regionalne komisje orzekające przy regionalnych izbach obrachunkowych.

Wspólna komisja orzekająca orzeka w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w zakresie realizacji budżetu państwa w częściach:

- Kancelaria Sejmu,
- Kancelaria Senatu,
- Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej,
- Sąd Najwyższy,
- Naczelny Sąd Administracyjny,
- Trybunał Konstytucyjny,
- Najwyższa Izba Kontroli,
- Rzecznik Praw Obywatelskich,
- Rzecznik Praw Dziecka,
- Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji,
- Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych,
- Instytut Pamięci Narodowej – Komisja Ścigania Zbrodni przeciwko Narodowi Polskiemu,
- Krajowe Biuro Wyborcze,
- Państwowa Inspekcja Pracy,
- Krajowa Rada Sądownictwa.

Wspólna komisja orzekająca orzeka również w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w odniesieniu do jednostek otrzymujących środki publiczne przekazane z części budżetu państwa.

Resortowa komisja orzekająca orzeka w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w zakresie dotyczącym:

- realizacji budżetu państwa w częściach, którymi dysponuje minister kierujący działem lub działami administracji rządowej,

- organów i jednostek podległych lub nadzorowanych przez ministra oraz jednostek im podległych lub przez nie nadzorowanych,
- innych jednostek otrzymujących środki publiczne przekazane z części budżetu państwa lub innych środków publicznych, którymi dysponuje minister.

Resortowa komisja orzekająca przy ministrze właściwym do spraw administracji publicznej orzeka także w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w zakresie dotyczącym:

- osób pełniących funkcje wojewody, wicewojewody, dyrektora generalnego urzędu wojewódzkiego i głównego księgowego części budżetowej, której dysponentem jest wojewoda,
- osób pełniących funkcje marszałka województwa, członka zarządu województwa i głównego księgowego budżetu województwa (skarbnika województwa).

Komisja orzekająca przy Szefie Kancelarii Prezesa Rady Ministrów orzeka w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w zakresie dotyczącym:

- realizacji budżetu Kancelarii Prezesa Rady Ministrów,
- samorządowych kolegiów odwoławczych,
- organów i jednostek nadzorowanych przez Prezesa Rady Ministrów oraz jednostek im podległych lub przez nie nadzorowanych,
- osób pełniących funkcje:
 - sekretarza stanu,
 - podsekretarza stanu,
 - dyrektora generalnego naczelnego lub centralnego urzędu administracji rządowej,
 - głównego księgowego części budżetowej,
- innych jednostek otrzymujących środki publiczne przekazane z części budżetu państwa lub innych środków publicznych, którymi dysponuje Szef Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

Regionalna komisja orzekająca orzeka w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych w zakresie dotyczącym:

- jednostek samorządu terytorialnego, ich związków i stowarzyszeń,
- realizacji budżetu wojewody,
- jednostek podległych i nadzorowanych przez wojewodę,
- samorządowych jednostek organizacyjnych, w tym samorządowych osób prawnych,
- innych jednostek otrzymujących środki publiczne przekazane z budżetów jednostek samorządu terytorialnego lub innych środków publicznych, którymi dysponują te jednostki,

- innych jednostek w zakresie środków otrzymanych z budżetu wojewody lub z innych środków, którymi dysponuje wojewoda.

6. Zasady postępowania

Postępowanie w sprawie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych jest dwuinstancyjne. Obejmuje postępowanie wyjaśniające prowadzone przez rzecznika dyscypliny, postępowanie przed komisją orzekającą oraz postępowanie odwoławcze przed Główną Komisją Orzekającą.

Stronami postępowania przed komisją orzekającą i Główną Komisją Orzekającą są obwiniony o naruszenie dyscypliny finansów publicznych oraz oskarżyciel. Oskarżycielem jest rzecznik dyscypliny, który występuje z wnioskiem o ukaranie, a oskarżycielem przed Główną Komisją Orzekającą jest Główny Rzecznik.

Nie wszczyna się postępowania, a wszczęte umarza, gdy:

- zarzucanego czynu nie popełniono,
- w zarzucanym czynie brak jest znamion naruszenia dyscypliny finansów publicznych,
- nastąpiło przedawnienie karalności,
- obwiniony zmarł,
- obwiniony na mocy przepisów szczególnych nie podlega orzecznictwu w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych,
- w sprawie o ten sam czyn, popełniony przez tego samego obwinionego, zostało wydane prawomocne postanowienie lub orzeczenie komisji orzekającej albo w tej samej sprawie przeciwko temu samemu obwinionemu toczy się przed komisją orzekającą wcześniej wszczęte postępowanie,
- zachodzi inna okoliczność wykluczająca z mocy ustawy orzekanie w sprawie o naruszenie dyscypliny finansów publicznych.

7. Podsumowanie

Obowiązująca od dnia 1 lipca 2005 roku ustawa o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych stanowi kontynuację dotychczasowej regulacji w tym zakresie, zawartej w Dziale V ustawy z 26 listopada 1998 roku o finansach publicznych. Jednak nowa ustawa, co przemawia na jej korzyść:

- w sposób kompleksowy reguluje problematykę odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Nie ma więc dotychczasowych odniesień w zakresie zasad postępowania w sprawach o naruszenie dys-

cypliny finansów publicznych do przepisów karnych (Kodeksu wykroczeń lub Kodeksu postępowania w sprawach o wykroczenia),

- znacznie bardziej szczegółowo definiuje:
 - zakres podmiotowy osób podlegających odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych,
 - zakres przedmiotowy zachowań powodujących odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych.
- wprowadza takie zakresy naruszeń dyscypliny finansów publicznych, które w dotychczasowym stanie prawnym nie miały swoich odpowiedników. Szczególnie dotyczy to zamówień publicznych oraz środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej,
- określa czas popełnienia naruszenia,
- zapewnia dwuinstancyjność postępowania w sprawach o naruszenie dyscypliny finansów publicznych oraz kontrolę sądową prawomocnych rozstrzygnięć kończących postępowanie w toku instancji.

Aneta Ewa Różga
Szkoła Główna Handlowa

Finansowanie budownictwa mieszkaniowego w Niemczech w oparciu o system oszczędnościowo-kredytowy

1. Wprowadzenie

Niemcy są krajem o rozwiniętej gospodarce rynkowej, zgodnie z zasadami której, mieszkanie traktowane jest jako towar, dobro o cechach ekonomicznych, a za zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych, kreację popytu mieszkaniowego odpowiedzialne jest przede wszystkim społeczeństwo. Z drugiej strony, władze rządzące krajem nie pozostają zupełnie na uboczu względem problemu mieszkaniowego i nie ograniczają swojego działania tylko do regulacji prawnej sfery budownictwa mieszkaniowego, usuwania organizacyjnych, technicznych barier dla jego rozwoju, ale także bezpośrednio wspierają go środkami wydzielonymi z budżetu. Pomoc finansowa państwa dobrze dostosowana jest do realiów gospodarczych Niemiec, gdyż główny nacisk kładzie ona na pobudzanie popytu inwestycyjnego, poprzez motywowanie społeczeństwa do oszczędzania, a następnie wydatkowania zgromadzonych środków na indywidualne cele mieszkaniowe. Stymulacyjny charakter angażowania środków budżetowych w rozwój budownictwa mieszkaniowego i mieszkalnictwa objawia się ponadto dodatnio ukierunkowanym uzależnieniem wartości otrzymanego przez gospodarstwo domowe wsparcia finansowego od wartości wniesionego wkładu własnego. Szczególną troską rząd niemiecki otacza średnio i słabiej zamożną ludność, którą właśnie z uwagi na jej gorszą kondycję ekonomiczną, trudniej jest zachęcić do oszczędzania i podejmowania prób samodzielnego zaspokojenia indywidualnych potrzeb mieszkaniowych. Jednak również względem tej grupy społeczeństwa, państwo stara się unikać sytuacji zastępowania swoich obywateli w procesie zamiany potrzeb mieszkaniowych w efektywny popyt na mieszkania, ułatwiając im drogę dostępu do mieszkań zwiększonym wsparciem budżetowym, ale pod warunkiem wykorzystania do tego celu przede wszystkim własnych oszczędności. System finansowania celów mieszkaniowych w Niemczech oparty jest zatem w silnym stopniu o oszczędności gospodarstw domowych, które wspomagane są środkami publicznymi i uzupełniane środkami kredytowymi.

Nawiązując do cech kolejnych, wyodrębnionych jako podstawowe, systemów kredytowania budownictwa mieszkaniowego¹, jak i wyżej wskazanej, świadomej i powszechnej prooszczędnościowej postawy społeczeństwa niemieckiego, wysoko rozwiniętej na gruncie kracji popytu mieszkaniowego, skonstatować należy, że dominującym w Niemczech systemem kredytowania budownictwa mieszkaniowego jest system kontraktowy. W ramach systemu tego funkcjonują specjalistyczne instytucje oszczędnościowo-kredytowe w postaci kas oszczędnościowo-budowlanych (*Bausparkassen*), których zadaniem jest otwieranie i prowadzenie rachunków celowego oszczędzania swoich klientów, a następnie udzielanie im kredytów na cele mieszkaniowe.

Niniejsze opracowanie ma za zadanie przybliżyć ideę, główne założenia, zasady systemu oszczędnościowo-kredytowego, odgrywającego w Niemczech szczególnie rolę wśród systemów kredytowania budownictwa mieszkaniowego. Zasadniczym powodem skupienia mojej uwagi właśnie na tym systemie, wchodzącym w obszar szeroko rozumianego finansowania celów mieszkaniowych jest wysoka jego efektywność – zarówno społeczna, jak i gospodarcza, natomiast wyboru Niemiec, jako kraju reprezentującego ten system dokonałam nie tylko wykorzystując fakt skromniejszego jego znaczenia przy finansowaniu potrzeb mieszkaniowych w innych państwach, w których można zaobserwować występowanie tego systemu, ale przede wszystkim o powszechne uznanie niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego za wzorcowy dla innych krajów. Jednocześnie zaznaczam, iż z uwagi na nadmierną obszerność pomijam w tym opracowaniu kwestię finansowego zaangażowania państwa niemieckiego we wspieraniu celowego oszczędzania, co jednak w żadnym stopniu nie umniejsza jej wagi i której poświęciłam wiele miejsca w przygotowywanej rozprawie doktorskiej.

2. Geneza i ewolucja niemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych (*Bausparkassen*)

Początki niemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych sięgają 1885 roku, kiedy to założona została w Bielefeld pierwsza niemiecka kasa oszczędnościowo-budowlana dla każdego (*Bausparkasse für Jedermann*). Momentem przełomowym dla rozwoju kas był okres po I wojnie światowej (lata 1924–1929), co wynikało z pilnej konieczności odbudowy kraju, połączonej z brakiem środków finansowych na

¹ Por. cztery rodzaje systemów kredytowania budownictwa mieszkaniowego, wskazane w pracy: I. Herbst, *Kontraktowy system kredytowania budownictwa mieszkaniowego, zasady i warunki stosowania*, IGM, Warszawa 1992.

budowę nowych mieszkań i domów. Po 1948 roku nastąpiło kolejne ożywienie dla niemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych, które dostarczając na korzystnych warunkach kapitału na budownictwo mieszkaniowe po raz kolejny sprawdziły się przy odbudowie państwa, zniszczonego w trakcie II wojny światowej. Następne lata prowadziły do dalszej rozbudowy i umacniania tego systemu, czego potwierdzeniem może być intensywny przyrost liczby umów o celowe oszczędzanie, zawartych przez kasy z jej klientami, których w 1948 roku było 306 tys., podczas gdy w 1972 roku już 12,5 mln. W 1973 roku wprowadzone zostało w życie prawo o kasach oszczędnościowo – budowlanych. Na początku lat 80. zainteresowanie społeczne oszczędzaniem w kasach, jak i kredytowaniem przy ich udziale budownictwa mieszkaniowego zmalało, co wiązało się z przejściowym brakiem zapotrzebowania na wolne lokale mieszkalne, których podaż w tym okresie przewyższała popyt. Jednakże już w połowie lat 80. wzrósł popyt na nowe mieszkania, a wraz z nim postępował rozwój oszczędzania na cele mieszkaniowe. Progresywne ukierunkowanie popytu mieszkaniowego na początku lat 90. wynikało nie tylko z rozwoju gospodarczego kraju i wzrostu poziomu dochodów ludności średnio i mniej zamożnej, która dążyła do nabycia na własność zamieszkiwanych mieszkań, czy domów, ale także było wynikiem zmian społeczno-demograficznych, zmiany modelu gospodarstw domowych, wśród których coraz częściej zaczęły pojawiać się młode, samotne, samodzielnie utrzymujące się osoby².

Obserwowany w okresie powojennym, powszechny, intensywny rozwój oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym był skuteczną próbą radzenia sobie przez niemieckie społeczeństwo z trudną sytuacją liczbowego niedoboru mieszkań, połączonego z wysokimi cenami nieruchomości i jednocześnie niedostatkami środków kredytowych, po możliwym do udźwignięcia, zwłaszcza przez osoby średnio i mniej zamożne koszty. Wynikiem sukcesywnego, trwającego wiele lat rozwoju oszczędnościowo-kredytowej formy finansowania potrzeb mieszkaniowych ludności w Niemczech było stopniowe uzależnienie rozwoju budownictwa mieszkaniowego i mieszkalnictwa od celowego oszczędzania. Aktualnie oszczędzanie na cele budowlane, mieszkaniowe stanowi nierozzerwalną część składową niemieckiego systemu kredytowania budownictwa mieszkaniowego, czego niewątpliwym potwierdzeniem są zamieszczone w tabeli 1 dane, dotyczące liczby kredytów na budownictwo mieszkaniowe, udzielonych przez uwzględnione instytucje w pierwszym kwartale 2003 i 2004 roku.

² Na podstawie: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Stuttgart 2000.

Tabela 1. Kredyty na budownictwo mieszkaniowe w mln euro w pierwszym kwartale 2003 i 2004 roku

Instytucja kredytująca	I-III 2003			I-III 2004			%owy udział w rynku w I kwartale 2004 r. w wartości łącznej
	Kredyty hipoteczne na nieruchomości mieszkaniowe	Pozostałe kredyty na budownictwo mieszkaniowe	Łącznie	Kredyty hipoteczne na nieruchomości mieszkaniowe	Pozostałe kredyty na budownictwo mieszkaniowe	Łącznie	
Banki kredytowe (<i>Kreditbanken</i>)	187726	48844	236570	185645	50656	236301	21,59
Banki landów (<i>Landesbanken</i>)	66221	17697	83918	66961	16725	83686	7,65
Kasy oszczędnościowe (<i>Sparkassen</i>)	167991	123920	291911	213555	77095	290650	26,55
Centralne banki spółdzielcze (<i>Genossenschaftliche Zentralbanken</i>)	191	909	1100	28	777	805	0,07
Spółdzielnie kredytowe (<i>Kreditgenossenschaften</i>)	100912	61460	162372	137584	32902	170486	15,57
Rzeczywiste instytucje kredytowe (<i>Realkreditinstitute</i>)	146924	4506	151430	143628	5214	148842	13,6
Kasy oszczędnościowo-budowlane (<i>Bausparkassen</i>)	81891	23377	105268	83119	24397	107516	9,82
Banki specjalistyczne (<i>Banken mit Sonderaufgaben</i>)	30118	4274	34392	31199	5719	36918	3,37
Banki zagraniczne (<i>Auslandsbanken</i>)	15613	2522	18135	16514	2929	19443	1,78

Pozycja „banki kredytowe” obejmuje: duże banki (*Grossbanken*), banki regionalne i pozostałe banki kredytowe (*Regionalbanken und sonstige Kreditbanken*) oraz filie banków zagranicznych (*Zweigstellen ausländischer Banken*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.bundesbank.de/stat/download/bankenstatistik/S11CATIB13641.PDF> z dnia 22 czerwca 2004 roku.

Analizując kolejne dane tabeli 1, dotyczące liczby udzielonych kredytów na budownictwo mieszkaniowe przez wyodrębnione w tabeli instytucje kredytowe należy zauważyć, że zmiany badanych wielkości, w dwóch okresach porównawczych, pierwszym kwartale 2003 i 2004 roku są bardzo niewielkie i dlatego przyjąć można, iż udział w rynku udzielonych kredytów przez poszczególne instytucje, w kolejnych momentach czasowych kształtuje się na tym samym poziomie, oczywiście przy możliwych, niewielkich zmianach samej wartości udziału procentowego. Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, najwyższy procentowy udział, z punktu widzenia liczby udzielonych kredytów na budownictwo mieszkaniowe, wśród uwzględnionych instytucji kredytujących mają w Niemczech kasy oszczęd-

nościowe (*Sparkassen*), które w I kwartale 2004 roku udzieliły na cele związane z budownictwem mieszkaniowym ponad 1/4 ogółu tego rodzaju kredytów. Drugie miejsce pod tym względem (ponad 1/5 całości udzielonych kredytów na budownictwo mieszkaniowe) przypadło w udziale bankom kredytowym, łączącym w sobie trzy grupy instytucji (duże banki, banki regionalne i pozostałe banki kredytowe oraz filie banków zagranicznych). Pozostałe, uwzględnione w tabeli podmioty, uczestniczące w finansowaniu celów, związanych z budownictwem mieszkaniowym zajmują na tym rynku słabsze pozycje. Z uwagi na szczególną rolę w finansowaniu budownictwa i mieszkalnictwa niemieckiego przez wyspecjalizowane instytucje oszczędnościowo-kredytowe, jakimi są kasy oszczędnościowo-budowlane (*Bausparkassen*), wskażę jeszcze, że udział tych instytucji w kredytowaniu budownictwa mieszkaniowego w I kwartale 2004 roku wynosił niespełna 10%.

3. Charakterystyka niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego

3.1. Zasady funkcjonowania niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego oraz kas oszczędnościowo-budowlanych

Przechodząc do pogłębionej charakterystyki niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego, jako najważniejszego w tym kraju systemu kredytowania budownictwa mieszkaniowego, rozpocznę od wyjaśnienia pojęcia *systemu Bausparen*, systemu oszczędzania na cele budowlane. Niemiecki system oszczędnościowo-kredytowy, system *Bausparen* polega na dobrowolnym podjęciu się celowego oszczędzania (oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym), co jest czynnikiem warunkującym późniejsze otrzymanie od specjalistycznej instytucji oszczędnościowo-kredytowej (kasy oszczędnościowo-budowlanej), pomocy finansowej. Pomoc tę cechuje wysoka atrakcyjność cenowa, objawiająca się dużo niższym oprocentowaniem kredytów, udzielanych przez kasy oszczędnościowo-budowlane (*Bausparkassen*), aniżeli oprocentowaniem innych, dostępnych na rynku kapitałowym, możliwych form finansowania.

Niemiecki system *Bausparen*, system oszczędzania na cele budowlane, mieszkaniowe funkcjonuje na zasadach organizacji samopomocowej, zespołowej samopomocy finansowej jego uczestników. Poprzez zawarcie z kasą oszczędnościowo-budowlaną umowy celowego oszczędzania, oszczędzający staje się członkiem systemu *Bausparen*, w którym przechodzi przez dwie, zasadnicze dla tego systemu fazy: fazę oszczędzania i fazę kredytowania. W fazie pierwszej, oszczędzający wnosi do systemu wkład własny (oszczędności), służący wygenerowaniu kapitału,

który w następnej fazie trafić będzie, w postaci środków kredytowych na budownictwo mieszkaniowe do kolejnych uczestników systemu. Z uwagi na to, że źródłem pieniądza kredytowego są wyłącznie wpłaty, dokonywane przez oszczędzających w kasach, co powoduje zamknięcie obiegu pieniądza wewnątrz kasy, omawiany system oszczędnościowo-kredytowy staje się niezależny od zewnętrznego rynku kapitałowego, a także charakterystycznych dla niego wahań stóp procentowych, wynikających ze zmian w poziomie inflacji. Ponieważ zatem system *Bausparen* jest systemem zamkniętym – czyli jest samofinansujący się – można przyjąć twierdzenie, że stanowi on rodzaj mini rynku kapitałowego. Odcięcie obiegu pieniądza w systemie oszczędzania na cele budowlane, od właściwego rynku kapitałowego jest zasadniczą przyczyną wysokiej atrakcyjności cenowej kredytu, kreowanego przez kasy oszczędnościowo-budowlane, który cechuje nie tylko niższe, ale przede wszystkim stabilniejsze, względem kredytów bankowych, oprocentowanie. Oczywiście pamiętać przy tym należy, że niższa od rynkowej cena kredytów, udzielanych przez kasy wiąże się dla oszczędzającego z odpowiednio niższym oprocentowaniem gromadzonego w kasie wkładu własnego.

Niemiecki system celowego oszczędzania w kasach oszczędnościowo-budowlanych jest, o czym było już wspomniane, systemem zamkniętym. Celem przybliżenia idei zamkniętego systemu oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym, polegającej na samofinansowaniu posłużyć się poniższym, uproszczonym (pominę oprocentowanie oszczędności i kredytu) modelem³.

Przyjmuję założenie, że występuje 10 osób, wyrażających chęć celowego oszczędzania w kasie oszczędnościowo-budowlanej. Każda z tych osób skłonna jest wpłacić na indywidualny rachunek oszczędnościowy w kasie 10 jednostek pieniężnych rocznie. Ostateczna kwota, jakiej potrzebuje każdy z oszczędzających dla sfinansowania własnych potrzeb mieszkaniowych, odpowiada 100 jednostkom pieniężnym. Z tego wynika, iż każda z 10 osób oszczędzających w kasie, rocznie jest w stanie zgromadzić wkład odpowiadający wartości 1/10 wymaganego kapitału, co jest równoznaczne z koniecznością odkładania przez każdą z osób 10 jednostek pieniężnych przez 10 lat, celem zebrania wymaganej sumy. Jeżeli jednak w pierwszym roku oszczędzania do kasy wpłynie łącznie 100 jednostek pieniężnych, stanowiących 10 odrębnych wpłat, każda o wartości 10 jednostek pieniężnych, zebrana suma okaże się wystarczająca do tego, aby już w pierwszym roku oszczędzania, jednemu z oszczędzających można było wypłacić potrzebną mu kwotę (100 jednostek pieniężnych), która pozwoli mu pokryć planowane wydatki, związane z budownictwem mieszkaniowym. Zakładając dodatkowo, że kredytobiorca każdego roku będzie spłacał 1/10, udostępnionej mu przez kasę

³ Na podstawie: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.*

kwoty, czyli 10 jednostek pieniężnych, okaże się, że w drugim roku oszczędzania do kasy ponownie wpłynie kwota, równa 100 jednostkom pieniężnym (9 wpłat i 1 spłata), co znów stworzy podstawę do udzielenia drugiego już kredytowi oszczędzającemu. Kontynuując takie postępowanie, co roku udostępnić można będzie środki kredytowe następnym z pozostałych uczestników systemu, aż do momentu, gdy w 10 roku oszczędzania sfinansowane zostaną potrzeby mieszkaniowe ostatniego oszczędzającego. Ostatnia, z początkowych 10 oszczędzających osób otrzyma jednak już nie kredyt, ale zwrot sukcesywnie wpłacanych środków, które po 10 latach oszczędzania utworzą kwotę celową 100 jednostek pieniężnych. Dla tej osoby oszczędzanie w kasie nie przyniesie większych korzyści, niż gdyby oszczędzała ona przez ten czas indywidualnie. Celem wspólnego oszczędzania w kasie oszczędnościowo-budowlanej jest jednak możliwość wcześniejszego otrzymania kredytu, aniżeli po upływie, uwzględnionych w powyższym przykładzie 10 lat. W tym przypadku przeciętny czas oczekiwania na środki kredytowe stanowi 5,5 roku.

Powyższy przykład funkcjonowania systemu oszczędnościowo-kredytowego, jako systemu zamkniętego może jednak okazać się nie wystarczający, ponieważ w praktyce nie występują kasy, ograniczające liczbę uczestników systemu do pierwotnie przyjętej grupy oszczędzających. Oznacza to zatem, że każdego roku do systemu mogą dochodzić nowe osoby oszczędzające, co skutkować będzie wzrostem całkowitej sumy oszczędności na rachunku w kasie, a przez to wzrostem liczby udzielonych w kolejnych latach kredytów⁴. W tym przypadku zamknięcie systemu *Bausparen* polegać będzie wyłącznie na zachowaniu zasady finansowania poszczególnych oszczędzających poprzez samofinansowanie (w oparciu o środki, które wpłynęły do systemu tylko od jego członków, jako wpłaty lub spłaty). System ten jednak, w porównaniu do pierwotnego przykładu cechować będzie otwartość na pozyskiwanie nowych oszczędzających, co oczywiście nie znosi jego odrębności od zewnętrznego rynku kapitałowego.

Autonomia finansowa niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego względem rynku kapitałowego jest dla tego systemu niezwykle korzystna, z uwagi na bardzo ograniczoną elastyczność tego systemu w odniesieniu do zmian koniunkturalnych. Spadek koniunktury – czego odzwierciedleniem może być spadek dochodów realnych ludności, a przez to wzrost niechęci do oszczędzania i jednocześnie korzystania ze środków kredytowych banku z powodu ich rosnącej ceny – nawet, jeżeli doprowadzi do rezygnacji z dalszego oszczędzania w kasie

⁴ Rozszerzenie przedstawionego modelu na sytuację dochodzenia do systemu celowego oszczędzania kolejnych uczestników – por.: A. Nowak, Powiązania niemieckiego systemu wspólnego oszczędzania na cele mieszkaniowe z globalnym popytem, w: red. E. Gostomski, „Perspektywy finansowania budownictwa mieszkaniowego”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1999.

oszczędnościowo-budowlanej wśród części dotychczasowych jej uczestników czy obniżenia dotychczasowego poziomu, wpłacanych do kasy składek, stanowiących wkład własny, nie wpłynie w wielkości wprost proporcjonalnej na pogorszenie sytuacji finansowej kasy (możliwe będzie wystąpienie jedynie mniej niż proporcjonalnego ograniczenia ogólnej sumy oszczędności w kasie oraz akcji kredytowej). Instrumentem obronnym kasy oszczędnościowo-budowlanej w sytuacji osłabienia koniunktury gospodarczej kraju jest stałe i dużo niższe od rynkowego oprocentowanie udzielanych kredytów. Z tego można wnioskować, że najbardziej widocznym skutkiem pogorszenia koniunktury może być dla oszczędzającego w kasie wydłużenie czasu oczekiwania na udostępnienie mu przez kasę środków kredytowych.

Instytucjami, obsługującymi w Niemczech omawiany system celowego oszczędzania są kasy oszczędnościowo-budowlane (*Bausparkassen*). Ramy prawne tworzenia oraz funkcjonowania niemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych oraz całego systemu oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym i późniejszego kredytowania tych celów stanowią przepisy prawa o kasach oszczędnościowo-budowlanych⁵ i przepisy rozporządzenia o kasach oszczędnościowo-budowlanych⁶. Zgodnie z treścią pierwszego ze wskazanych dokumentów prawnych, kasy takie są instytucjami kredytowymi, które prowadzą działalność skierowaną na przyjmowanie od oszczędzających wkładów oszczędnościowych na cele związane z budownictwem oraz udzielanie, z nagromadzonych wpłat oszczędzających, środków w postaci pożyczek pieniężnych, w ramach prowadzonej przez te kasy działalności oszczędnościowo-kredytowej na cele związane z budownictwem. Działalność łączącą oszczędzanie i kredytowanie celów związanych z budownictwem mieszkaniowym mogą prowadzić tylko kasy oszczędnościowo-budowlane⁷.

W dalszej kolejności, funkcjonowanie niemieckich kas oszczędnościowo-budowlanych, jako instytucji kredytowych podporządkowane jest przepisom niemieckiego prawa o postępowaniu kredytowym⁸. Prawo to mianem instytucji kredytowych określa przedsiębiorstwa, które w zakresie swojej działalności podejmują się czynności bankowych, wymagających, w sensie handlowym prowadzenia zorganizowanej działalności gospodarczej. Do czynności bankowych cytowany dokument prawny zalicza między innymi przyjmowanie środków pieniężnych w posta-

⁵ Gesetz über Bausparkassen (Bausparkassengesetz – BSpKG), w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGBI. I S. 454, ze zm., <http://www.bafin.de/gesetze/bauspar.htm> z dnia 5 października 2004 r.

⁶ Verordnung zum Schutz der Gläubiger von Bausparkassen (Bausparkassen – Verordnung – BSpKVO), w wersji opublikowanej 19 grudnia 1990 r., BGBI. I S. 2947, ze zm., <http://www.bafin.de/verordnungen/ba/basparkv.htm> z dnia 5 października 2004 r.

⁷ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGBI. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

⁸ Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG) z dnia 10 lipca 1961 r., BGBI. I S. 881, w wersji opublikowanej 9 września 1998 r., BGBI. I S. 2776 ze zm., http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/pdf/kwg_0407.pdf z dnia 5 października 2004 r.

ci wkładów oraz spłat środków pieniężnych (roszczenie spłaty zostało potwierdzone na piśmie), bez względu na to, czy istnieje wynagrodzenie odsetkowe z tego tytułu (działalność depozytowa), a także udzielanie pożyczek pieniężnych i kredytów akceptacyjnych (działalność kredytowa)⁹. Ponadto, omawiane prawo o postępowaniu kredytowym, wyjaśnia sytuacje, w których przedsiębiorstwa mogą stosować w swojej nazwie wyrażenie „kasa oszczędnościowa” (*Sparkasse*), celem wskazania charakteru prowadzonej działalności.

Skupiając się w tym momencie na organizacji prawnej niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego na cele związane z budownictwem mieszkaniowym, powrócę do treści prawa o kasach oszczędnościowo-budowlanych, definiującego dość rozległe pojęcie „celów mieszkaniowych”, jako celów oszczędzania i kredytowania w rozumieniu przepisów powołanego aktu prawnego. Zgodnie z prawem o kasach oszczędnościowo-budowlanych, przeznaczeniem środków pieniężnych, gromadzonych w takich kasach może być budowa, remont, modernizacja mieszkań, budynków służących celom mieszkalnym, zwłaszcza w odniesieniu do własnych domów jednorodzinnych oraz mieszkań własnościowych. Kredyty z kasy służyć mogą również kupnie praw do trwałego użytkowania mieszkań, kupnie gruntu pod budowę i praw do budowy budynków, przeznaczonych na cele mieszkalne. Dodatkowo, zgromadzone oszczędności wraz z kredytem mogą zostać wykorzystane na spłatę zobowiązań, których przyczyną była realizacja wydatków, związanych z wcześniej wymienionymi celami.

Niemiecki system oszczędnościowo-kredytowy oparty jest, o czym było już wspomniane, na umowie celowego oszczędzania, zawieranej przez kasy oszczędnościowo-budowlane ze swoimi klientami. Umowa ta stanowi fundament dla wzajemnych świadczeń osoby oszczędzającej oraz kasy. Podpisanie umowy oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym wiąże się z ustaleniem docelowej sumy umowy (sumy, do zaoszczędzenia której dążyć będzie klient kasy). W zależności od tego, na jaką kwotę opiewa umowa celowego oszczędzania – która określana jest w sposób indywidualny, dostosowany do potrzeb finansowych oszczędzającego – wybrana zostaje również taryfa, wyznaczająca wysokość rat i częstotliwość ich wpłaty, zgodny oczywiście z indywidualnymi możliwościami płatniczymi klienta kasy. Na tej podstawie możliwe jest określe-

⁹ Prawo o postępowaniu kredytowym z dnia 10 lipca 1961 r., BGB1. I S. 881, w wersji opublikowanej 9 września 1998 r., BGB1. I S. 2776 ze zm., *op. cit.* W dokładnym tłumaczeniu niemieckie prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych określa je mianem instytucji kredytowych. Następnie mówi ono jednak o udzielaniu przez kasy pożyczek, a nie kredytów na cele związane z budownictwem mieszkaniowym. Ponieważ, jak wynika z treści, przytoczonego prawa o postępowaniu kredytowym, czynnością bankową jest udzielanie „pożyczek pieniężnych i kredytów akceptacyjnych” sądzę, iż można przyjąć, że w niemieckim systemie finansowania, wyrażenia „pożyczka” i „kredyt” stosowane są wymiennie (w polskim prawie funkcjonuje istotne rozróżnienie obydwu tych pojęć).

nie przybliżonego czasu, niezbędnego dla zaoszczędzenia co najmniej 50%, czasami 40% docelowej sumy umowy, czyli kwoty uprawniającej do udostępnienia kredytu¹⁰. Zawarcie w treści umowy informacji, dotyczącej minimalnego okresu oszczędzania (od 18 miesięcy, jednak zazwyczaj przynajmniej 2 lata)¹¹, nie jest jednoznaczne z ustaleniem terminu przydziału środków kredytowych, ale ten problem rozwinę nieco dalej. Czynnikiem podnoszącym atrakcyjność fazy oszczędzania jest, mimo indywidualnie przyjętej taryfy oszczędzania, brak jakichkolwiek restrykcji względem terminów czy kwot kolejnych wpłat, dokonywanych przez oszczędzającego na poczet wyznaczonej sumy umowy. Oszczędzanie może mieć zatem charakter regularny lub nieregularny, bez konieczności występowania do kasy o zgodę na zmianę dotychczasowych warunków, zasad wpłat. Umowa celowego oszczędzania określa ponadto oprocentowanie wkładu oszczędnościowego oraz warunki udzielenia kredytu, a także oprocentowanie kredytu.

Przyczyną zawarcia z kasą umowy oszczędzania na cele związane z budownictwem mieszkaniowym jest oczekiwanie przez oszczędzającego na uzyskanie, na korzystnych warunkach kredytu, służącego sfinansowaniu określonych potrzeb mieszkaniowych. Po upływie okresu oszczędzania klient kasy może wnioskować o udzielenie, przysługującego mu kredytu, albo z niego zrezygnować, wycofując swoje oszczędności. Warto w tym momencie zaznaczyć, że rezygnacja oszczędzającego z kredytu nie jest odbierana przez kasy jako zjawisko negatywne, gdyż świadczenie jej klienta, polegające na wnoszeniu wkładu oszczędnościowego, bez konieczności świadczenia zwrotnego, polegającego na późniejszym jego kredytowaniu wpływa korzystnie na płynność systemu. Wartość kredytu odpowiada różnicy między docelową sumą umowy oraz zgromadzonym wkładem oszczędnościowym. Przejście oszczędzającego z fazy oszczędzania do fazy kredytowania uwarunkowane jest zgromadzeniem minimalnego, wymaganego wkładu oszczędnościowego, stanowiącego z reguły, o czym była już mowa, około 50% docelowej sumy umowy, a także posiadaniem zdolności kredytowej i przedstawieniem wymaganych zabezpieczeń. Punkt czasowy spełnienia przez klienta kasy tych warunków, mimo, że może odpowiadać minimalnemu, zaznaczonemu w umowie odcinkowi czasowemu oszczędzania (od 18–24 miesięcy), wcale nie musi się pokrywać

¹⁰ 90% portfela kredytowego kas oszczędnościowo-budowlanych stanowią umowy, dla których relacja między oszczędnościami, a kredytem kształtuje się na poziomie 50% i 50% względem zadeklarowanej sumy oszczędności, natomiast pozostałe 10% portfela kredytowego tych kas to umowy, dla których proporcje między oszczędnościami i kredytem odpowiadają kolejno 40% i 60% – na podstawie: W. Dominiak, *Systemy oszczędnościowo-kredytowe na mieszkanie w krajach europejskich i w Stanach Zjednoczonych*, IGM, Warszawa 1998. Por. także: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.* oraz E. Gostomski, A. Nowak, *Regulowanie płynności w niemieckich kasach oszczędnościowo-budowlanych*, w: red. E. Gostomski, „Perspektywy finansowania...”, *op. cit.*

¹¹ Na podstawie: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.* oraz W. Dominiak, *Systemy oszczędnościowo-kredytowe...*, *op. cit.*

z punktem czasowym przydziału przez kasę środków kredytowych. Zgodnie z prawem, kasy oszczędnościowo-budowlane¹², zawierając umowy celowego oszczędzania ze swoimi klientami, nie mogą zobowiązać się do wypłaty im środków kredytowych w ściśle określonym momencie. Terminu tego kasy nie mogą jednoznacznie określić, gdyż jest on zależny od wielu czynników, jak przede wszystkim łączna suma wygenerowanych w danym momencie oszczędności do podziału na kredyty, która ostatecznie zależy od siły i kierunku występujących odchyień, względem pierwotnie przyjętych wysokości i terminów dokonywanych wpłat oszczędnościowych. Aby jednak przybliżyć minimalny czas oszczędzania, czyli oczekiwania na przydział środków kredytowych, już po spełnieniu warunku zgromadzenia wymaganego wkładu oszczędnościowego, jako element dodatkowy, decydujący o kolejności udostępniania środków kredytowych poszczególnym klientom kasy wprowadzony został tzw. wskaźnik oceny umowy (*Bewertungszahl des Bau-sparvertrages*).

Wskaźnik oceny umowy szacowany jest na podstawie relacji zgromadzonych na rachunku w kasie oszczędności oraz docelowej sumy umowy, przy uwzględnieniu długości okresu oszczędzania. Wartość tego wskaźnika określana jest w dwóch postaciach, jako docelowa wartość wskaźnika oceny umowy oraz minimalna wartość wskaźnika oceny umowy. Minimalna wartość wskaźnika oceny umowy podana jest w regulaminie kasy oszczędnościowo-budowlanej, a zatem znana jest klientowi kasy w chwili zawarcia z nią umowy celowego oszczędzania i przez cały czas jej trwania. Precyzując minimalną wartość wskaźnika oceny umowy, kasa uwzględnia własne możliwości świadczeń kredytowych w perspektywie długoterminowej. Ponieważ szacunek przyszłych możliwości finansowych kasy oparty jest przede wszystkim na informacji, płynącej z bieżących umów celowego oszczędzania (ich ilość, rodzaj zastosowanej taryfy, charakter odchyień dokonywanych wpłat, w stosunku do ich założeń), niemożliwe staje się określenie stałej i poprawnej, dla całego czasu funkcjonowania kasy, minimalnej wartości wskaźnika oceny umowy. Z tego powodu, w sytuacjach, kiedy dotychczas stosowana wartość minimalna omawianego wskaźnika przestaje odpowiadać długoterminowym zdolnościom kasy w zakresie przydziału kredytów ze zgromadzonych oszczędności, możliwa jest zmiana tej wartości (dostosowanie jej do zmienionej sytuacji oszczędnościowo-kredytowej kasy), co oznacza zmianę regulaminu kasy. Minimalna wartość wskaźnika oceny umowy jest taką wartością, jaką musi osiągnąć umowa celowego oszczędzania danego klienta, aby mogły zostać przydzielone jemu przez kasę środki kredytowe.

¹² Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

Moment osiągnięcia minimalnej wartości wskaźnika oceny umowy nie musi być jednak tożsamy z chwilą postawienia przez kasę do dyspozycji oszczędzającego środków kredytowych, gdyż najważniejszą kwestią staje się to, czy w danym momencie kasa dysponuje zasobem środków finansowych, wystarczającym do wyodrębnienia z niego dokładnie tylu kredytów, ile umów tę wartość osiągnęło. Ponieważ może się tak zdarzyć, że w danym punkcie czasowym możliwości finansowe kasy okażą się niewystarczające dla zaspokojenia oczekiwań kredytowych wszystkich oszczędzających, których umowy osiągnęły minimalną wartość wskaźnika, czynnikiem ostatecznie decydującym o kolejności przydziału środków kredytowych jest docelowa wartość wskaźnika oceny umowy, która może być równa lub wyższa od wartości minimalnej.

Docelowa wartość wskaźnika oceny umowy, w odróżnieniu od wartości minimalnej nie jest określona w regulaminie kasy. Regulamin zawiera jedynie informację, że przekroczenie wartości docelowej uprawnia oszczędzającego do przydzielenia mu przez kasę środków kredytowych. Ustalanie docelowej wartości wskaźnika oceny umowy realizowane jest przez kasy w odstępach kwartalnych, co odpowiada częstotliwości podejmowanych przez kasy decyzji w sprawie przydziału nowych kredytów. Poziom przyjętej dla danego kwartału wartości docelowej zależy od wielkości, znajdujących się w dyspozycji kasy funduszy do podziału na kredyty, które muszą być wystarczające do tego, aby każdemu oszczędzającemu, którego umowa przekroczyła wyznaczoną wartość docelową można było udzielić z tych środków kredytu. Minimalna długość okresu oczekiwania na przydział środków kredytowych, po zgromadzeniu wymaganego wkładu oszczędnościowego odpowiada zatem wielokrotności kwartałów, potrzebnych do osiągnięcia wartości wskaźnika oceny umowy na poziomie docelowym.

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że wskaźnik oceny umowy służy ocenie zjawisk, wynikających z realizacji umowy celowego oszczędzania. W oparciu o częstotliwość i poziom sukcesywnie wpłacanych rat oszczędnościowych, a także ich zmiany możliwe jest zbadanie oraz ocenienie postępów w oszczędzaniu, względem każdego z klientów kasy. Na tej podstawie można dokonać segregacji wszystkich umów kasy, zgodnej ze stopniem zaawansowania tych umów. Takie postępowanie pozwala rozwiązać zasadniczy problem kolejności przydziału środków kredytowych poszczególnym oszczędzającym, którzy spełnili już warunek umowy, dotyczący zgromadzenia minimalnej, wymaganej kwoty oszczędności oraz upływu minimalnego, wymaganego czasu oszczędzania. Z wygenerowanych przez kasę w danym momencie środków finansowych, przeznaczonych na kredyty, najwcześniej kredyt zostanie udzielony temu oszczędzającemu, którego umowa w stosunku do pozostałych będzie najbardziej zaawansowana. Osiągnięcie odpowiednio wysokiego wskaźnika oceny umowy może wynikać,

bądź z odpowiednio długiego okresu oszczędzania stosunkowo niewielkich kwot, bądź też z krótszego czasu gromadzenia oszczędności, ale przy zachowaniu wyższych wpłat jednorazowych¹³.

Powyższe zasady – przybliżające kolejne etapy postępowania w procesie celowego oszczędzania, połączonego z oczekiwaniem na udostępnienie środków kredytowych – są charakterystyczne dla tradycyjnych kredytów kontraktowych (*Bauspardarlehen*), których udzielanie, poprzedzone zawsze wcześniejszym gromadzeniem wkładów oszczędnościowych, stanowiących potencjał finansowy do kreacji tych kredytów jest prawnie uznane za czynność, dla realizacji której powoływane są instytucje kas oszczędnościowo-budowlanych. Jak wynika z dalszej treści prawa o kasach oszczędnościowo-budowlanych¹⁴, wśród dodatkowych czynności, jakich mogą się podejmować te instytucje jest udzielanie także dwóch innych rodzajów kredytów, służących celom związanym z budownictwem mieszkaniowym, a mianowicie kredytu wyprzedzającego (*Vorausdarlehen*) i kredytu pośredniego (*Zwischendarlehen*).

Kredytowanie wyprzedzające (bez oszczędności, natychmiastowe, zaliczkowe) polega na udostępnianiu przez kasę oszczędnościowo-budowlaną środków kredytowych klientom, którzy podpisali z kasą umowę celowego oszczędzania, jednak nie wnieśli jeszcze wkładu oszczędnościowego. Docelowa suma umowy musi pokrywać się z kwotą przyznanego kredytu wyprzedzającego. Spłata pierwszej połowy kredytu wyprzedzającego dokonywana jest po upływie około 8 lat oszczędzania, zebranych oszczędnościami wraz z naliczonymi odsetkami, natomiast celem spłaty drugiej połowy kredytu, klientowi kasy przydzielony zostaje kolejny kredyt na warunkach typowych dla tradycyjnych kredytów kontraktowych, udzielanych przez kasę.

Kredytowanie pośrednie (przejściowe, mostowe) jest bardziej zbliżone do kredytowania tradycyjnego, kontraktowego, ale jego celem jest skrócenie czasu oczekiwania oszczędzającego na przydział środków kredytowych, względem niezbędnego czasu oczekiwania przy kredytowaniu tradycyjnym. Czynnikiem decydującym o przyznaniu kredytu pośredniego jest spełnienie przez oszczędzającego podstawowych warunków, uprawniających do starania się o kredyt kontraktowy, dotyczących zgromadzenia minimalnego, wymaganego wkładu własnego (40–50% wartości docelowej sumy umowy) oraz upływu minimalnego, wymaganego okresu oszczędzania. W zależności od relacji zgromadzonego wkładu oszczędności-

¹³ Szerzej na temat wskaźnika oceny umowy – por.: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.* oraz E. Gostomski, A. Nowak, Regulowanie płynności w niemieckich kasach oszczędnościowo-budowlanych, w: red. E. Gostomski, „Perspektywy finansowania...”, *op. cit.*

¹⁴ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

wego względem docelowej sumy umowy, kwota kredytu pośredniego odpowiadać może 90% lub 100% przyjętej, docelowej sumy umowy. Spłata pierwszej połowy kredytu realizowana jest z chwilą zgromadzenia przez klienta kasy całej wymaganej kwoty oszczędności, a na spłatę drugiej połowy wykorzystywany jest kolejny, udzielony przez kasę kredyt, tym razem tradycyjny, kontraktowy. Cechą kredytu pośredniego jest jego krótkoterminowość (musi on zostać spłacony w okresie 2–3 lat)¹⁵.

Ponieważ kredyty wyprzedzające, jak i kredyty pośrednie udzielane są przez kasy poza powszechnie przyjętymi zasadami przydziału tradycyjnych kredytów kontraktowych, istnieją prawne ograniczenia wykorzystywania do ich kreacji środków finansowych, przeznaczonych do podziału na kredyty kontraktowe. Zgodnie z niemieckim prawem o kasach oszczędnościowo-budowlanych¹⁶, celem udzielenia kredytu innego, aniżeli wynikającego ze skutecznej realizacji, zawartej z klientem umowy celowego oszczędzania, kasa powinna skorzystać z kapitału obcego, pochodzącego z zewnętrznego rynku kapitałowego. Z uwagi na to, że pozyskanie kapitału z obcych źródeł jest kosztowniejsze niż pozyskanie oszczędności klientów kasy, a ponadto czynność ta oznacza otworzenie się na zmiany koniunkturalne, odczuwane przez zewnętrzny rynek kapitałowy, wszystkie te zjawiska odnajdują swoje odzwierciedlenie w warunkach, na jakich udzielane są kredyty wyprzedzające i pośrednie. W praktyce, kredytowanie wyprzedzające i pośrednie wiąże się z prawie dwukrotnie wyższym oprocentowaniem, w stosunku do tradycyjnego kredytowania kontraktowego, co wynika z dostosowania jego poziomu do oprocentowania kredytów, oferowanych na rynku kapitałowym. Przygotowując masę finansową do wyodrębnienia kredytów wyprzedzających i pośrednich, kasy oszczędnościowo-budowlane mogą niekiedy na ten cel wykorzystywać rezerwy finansowe, pochodzące z oszczędności ich klientów (przykładowo w sytuacji nie udzielenia kredytów kontraktowych z powodu nie dotrzymania określonych warunków umowy)¹⁷.

Podstawowym rodzajem kredytu, jaki udzielany jest przez kasy oszczędnościowo-budowlane jest tradycyjny kredyt kontraktowy, warunkiem przyznania którego jest spełnienie przez oszczędzającego założeń, zawartych w umowie celowego oszczędzania. Wywiązanie się z warunków umowy, które scharakteryzowałam już wyżej, skutkuje przydziałem środków kredytowych w kwocie odpowiadającej

¹⁵ Na podstawie: W. Dominiak, *Systemy oszczędnościowo-kredytowe...*, *op. cit.*

¹⁶ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

¹⁷ Por. *Ibidem*. O możliwości wykorzystania środków finansowych, pochodzących z oszczędności klientów kasy, dla kredytowania wyprzedzającego i pośredniego – por.: Rozporządzenie o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 19 grudnia 1990 r., BGB1. I S. 2947 ze zm., *op. cit.*

różnicy między docelową sumą umowy, a zgromadzonym wkładem oszczędnościowym. Postawienie przez kasę do dyspozycji kredytobiorcy środków finansowych możliwe jest, podobnie jak w przypadku każdego innego kredytu, po ustanowieniu prawnego zabezpieczenia ich spłaty. Zgodnie z niemieckim prawem o kasach oszczędnościowo-budowlanych¹⁸, podstawową formą zabezpieczenia wszystkich rodzajów, udzielanych przez kasy kredytów jest hipoteka. Wpis hipoteczny w księdze wieczystej na rzecz kasy oszczędnościowo-budowlanej z reguły zajmuje drugie miejsce, co wynika z faktu, że udzielane przez kasę kredyty przeważnie przyjmują charakter uzupełniający, względem kredytu podstawowego, jakim jest kredyt hipoteczny. Ponieważ kredyt hipoteczny występuje jako zasadniczy, a przez to jest bardziej ryzykowny od kredytu kontraktowego, kasy akceptują drugie, po bankach hipotecznych, jako głównych kredytodawcach, miejsce w księdze wieczystej. Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych zezwala również na pominięcie zabezpieczenia hipotecznego, pod warunkiem przedstawienia innych, wystarczających zabezpieczeń (zastępczych). Czasami kasy mogą stosować obowiązkowe lub dobrowolne ubezpieczenia na życie swoich klientów na poziomie odpowiadającym, pozostającej do spłacenia na początku każdego roku kwoty kredytu. W momencie przejścia oszczędzającego z fazy oszczędzania do fazy kredytowania, po uwzględnieniu dotychczasowych i bieżących jego możliwości finansowych, przygotowany zostaje harmonogram spłaty kredytu. Stałe przez cały okres kredytowania oprocentowanie kredytu kontraktowego pozwala, po przyjęciu ostatecznej długości okresu spłaty (8–15 lat), na precyzyjne wyliczenie łącznej kwoty zadłużenia i kwoty stałej raty miesięcznej. Raty spłacanego kredytu mają charakter annuitetowy i przeciętnie odpowiadają 0,6% (0,5–0,7%) ustalonej w umowie kwoty¹⁹. Mimo ustalonego, przyjętego harmonogramu spłaty kredytu, możliwa jest jego przedterminowa spłata.

3.2. Metody oceny działalności kas oszczędnościowo-budowlanych

Podstawą dla sprawnego funkcjonowania, wyżej scharakteryzowanego systemu oszczędnościowo-kredytowego jest umiejętność utrzymania przez kasy oszczędnościowo-budowlane odpowiedniej płynności, w rozumieniu zdolności do przydziału środków kredytowych klientom, którzy nabyli do tego prawo, bez konieczności przymusowego wydłużania czasu ich oczekiwania na udostępnienie kredytu. Obserwowany w latach 80. przejściowy regres w zawieraniu nowych umów celowego oszczędzania skutkował pogorszeniem płynności kas, które zmuszone były podwyższyć docelową wartość wskaźnika oceny umowy, czego odzwierciedleniem

¹⁸ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

¹⁹ Dane na podstawie: W. Dominiak, *Systemy oszczędnościowo-kredytowe...*, *op. cit.*

było wydłużenie dotychczasowego okresu oczekiwania na przydział środków kredytowych. Aby zwiększyć elastyczność kas, usprawnić charakter i szybkość ich reakcji na zewnętrzne zmiany koniunkturalne, obserwowane w zachowaniu społeczeństwa poprzez jego decyzje finansowe, niemiecki ustawodawca wprowadził do cytowanego już prawa o kasach oszczędnościowo-budowlanych i rozporządzenia o kasach oszczędnościowo-budowlanych, przepisy odnoszące się do utrzymania płynności. Jako instrumenty, pozwalające zachować, jak i skutecznie kontrolować pożądany poziom płynności kas wprowadzone zostały współczynnik świadczeń oszczędzający – kasa (*Sparer – Kassen – Leistungsverhältnis*) oraz fundusz technicznego zabezpieczenia (*Fonds zur baupartetechnischen Absicherung*).

Współczynnik świadczeń oszczędzający – kasa ma za zadanie zbadać i ocenić długoterminowe możliwości finansowe kasy oszczędnościowo-budowlanej, w odniesieniu do efektywnej realizacji, zawartych ze swoimi klientami umów celowego oszczędzania. Budowa tego współczynnika oparta jest na założeniu konieczności zachowania odpowiednich proporcji między świadczeniem klienta na rzecz kasy w fazie oszczędzania a świadczeniem kasy względem klienta w fazie kredytowania (spłaty kredytu), co w dalszej kolejności ma pozwolić kasie na utrzymanie określonego poziomu długookresowej płynności. Istnieją dwa rodzaje współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa, mianowicie współczynnik indywidualny (*individuelles Sparer – Kassen – Leistungsverhältnis*) i kolektywny (*kollektives Sparer – Kassen – Leistungsverhältnis*).

Współczynnik indywidualny wyraża relację świadczenia pojedynczego klienta w fazie oszczędzania do świadczenia kasy wobec tego klienta w fazie spłaty kredytu. Pojęcie „świadczenia klienta względem kasy” należy rozumieć, jako sumę miesięcznych sald na rachunku celowego oszczędzania, do chwili wypłaty docelowej sumy umowy, a pojęcie „świadczenia kasy względem klienta”, jako sumę miesięcznych sald na rachunku kredytowym klienta, do chwili ostatecznej spłaty kredytu. Korzystając z indywidualnego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa, można dokonać oceny taryf, proponowanych przez kasę dla umów celowego oszczędzania. Realizacja tej oceny, zgodnie z treścią prawa o kasach oszczędnościowo-budowlanych²⁰ jest czynnością obligatoryjną kas, które zobowiązane są przestrzegać, względem każdej z oferowanych taryf umowy, minimalnych wartości indywidualnego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa. Jak wynika z treści rozporządzenia o kasach oszczędnościowo-budowlanych²¹, wartość współczynnika indywidualnego w okresie do punktu czasowego przydziału środ-

²⁰ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

²¹ Rozporządzenie o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 19 grudnia 1990 r., BGB1. I S. 2947 ze zm., *op. cit.*

ków kredytowych nie może być niższa od 0,5, a przy wprowadzeniu nowych tarif umów i założeniu jednorazowej wpłaty przez klienta całej wymaganej kwoty oszczędności, przewidywana wartość współczynnika nie może być niższa od 0,7. Kolejny punkt cytowanego rozporządzenia informuje, że w ramach oferowanych przez kasy tarif umów celowego oszczędzania, odpowiadające im współczynniki indywidualne mogą przyjmować wartości inne niż podane wcześniej, nawet poniżej 0,5, jednak pod warunkiem, że kasy będą w stanie zagwarantować utrzymanie kolektywnego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa, na poziomie równym przynajmniej 1,0.

Kolektywny współczynnik świadczeń wyrażony jest jako stosunek rzeczywistych świadczeń klientów w fazie oszczędzania do świadczeń kasy dla tych samych klientów w fazie kredytowania (spłaty kredytu). Pojęcie „świadczeń klientów” należy rozumieć, jako sumę sald na rachunku celowego oszczędzania, a pojęcie „świadczeń kasy”, jako sumę sald na rachunku kredytowym tej samej zbiorowości klientów. Zgodnie z prawem, kasy oszczędnościowo-budowlane są zobligowane do obliczania wartości współczynnika kolektywnego w odstępach rocznych i przedstawiania jej na koniec roku kalendarzowego niemieckiemu urzędowi nadzoru²². Celem wyliczenia wartości współczynnika kolektywnego, wykorzystuje się tylko tę zbiorowość klientów kasy, która w danym roku wycofała swoje oszczędności w związku z odstąpieniem od kredytu albo zerwaniem umowy, a także tę zbiorowość, której w danym roku został wypłacony kredyt. Dla tej grupy klientów kasy następuje wyznaczenie sumy sald na rachunkach oszczędnościowych, a sumę sald na rachunkach kredytowych wylicza się z wykorzystaniem do tego celu matematycznych wzorów, ale tylko względem tych klientów, którym przydzielone zostały środki kredytowe (warto w tym momencie nadmienić, że kasy często przyjmują założenie szybszej o około 10–15% spłaty kredytu przez klientów).

Uwzględnienie, podczas wyliczeń współczynnika kolektywnego, tylko pewnej części ogółu klientów kasy (pominięcie klientów będących w fazie oszczędzania) jest celowe z uwagi na brak informacji w zakresie faktycznych, a nie tylko założonych, przyszłych świadczeń klientów oszczędzających, a także w zakresie ostatecznej ich decyzji, co do skorzystania z przysługującego im prawa do kredytu. Współczynnik kolektywny świadczeń oszczędzający – kasa umożliwia całościowe zbadanie i ocenienie długoterminowych zdolności finansowych kasy do wywiązywania się z zawartych umów celowego oszczędzania. Założenie wartości współczynnika kolektywnego na poziomie wyższym niż wartość współczynnika indywidualnego znajduje swoje praktyczne odzwierciedlenie w dość powszechnym obecnie zjawisku dominacji świadczeń klientów na rzecz kas, nad świadczeniami kas na rzecz klientów.

²² *Ibidem*.

Wzrost poziomu świadczeń klientów na rzecz kas, względem relacji zwrotnej może wynikać z faktu gromadzenia przez klientów wyższych, aniżeli wymagane wkładów oszczędnościowych, a w odniesieniu do fazy kredytowania z przedterminowej spłaty kredytu albo zupełnej rezygnacji z kredytowania, po zakończeniu fazy oszczędzania. Przyjęcie przez niemieckiego ustawodawcę kolektywnego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa na poziomie minimalnym, równym 1,0 oznacza przynajmniej zrównanie wartości świadczeń klientów na rzecz kasy, względem wartości świadczeń kasy na rzecz klientów. W ten sposób możliwe jest zachowanie przez kasę płynności minimalnej, rozumianej jako sytuacja, kiedy suma zgromadzonych przez kasę oszczędności jej klientów jest wystarczająca dla pokrycia świadczenia kredytowego kasy, w stosunku do tych klientów.

Przewyższenie minimalnej wartości współczynnika kolektywnego oznacza, że wpływy oszczędnościowe do kasy oszczędnościowo-budowlanej przekraczają jej potrzeby finansowe, w zakresie realizacji umów celowego oszczędzania. Przyjmuje się nawet, że utrzymywanie się wartości współczynnika kolektywnego, przez okres od 5 lat na poziomie wyższym niż 1,4 powinno być sygnałem dla kas, podjęcia kroków zmierzających do redukcji tego współczynnika²³. Świadome utrzymywanie długoterminowej nadpłynności niepotrzebnie wydłuża czas oczekiwania na przydział środków kredytowych, co ostatecznie może prowadzić do redukcji zainteresowania potencjalnych klientów, korzystaniem z usług danej kasy oszczędnościowo-budowlanej. Sytuacja odwrotna, czyli utrzymywanie się wartości współczynnika kolektywnego na poziomie niższym od 1,0 jest niekorzystna, a w dłuższym okresie skutkować może niedoborem środków finansowych do podziału na kredyty, a więc koniecznością wydłużenia czasu oczekiwania na udostępnienie środków kredytowych, a także podwyższeniem docelowej, a później minimalnej wartości wskaźnika oceny umowy. Celowe jest zatem coroczne kontrolowanie wartości współczynnika kolektywnego przez kasy, umożliwiające podjęcie stosownych działań korygujących względem tego współczynnika we właściwym do tego czasie²⁴.

Obok wyżej omówionego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa, drugim instrumentem mającym za zadanie wspomaganie kas oszczędnościowo-budowlanych w utrzymaniu odpowiedniego poziomu płynności jest fundusz technicznego zabezpieczenia. Zgodnie z przepisami rozporządzenia o kasach oszczędnościowo-budowlanych²⁵, fundusz zasilany jest corocznie, na koniec roku spr-

²³ Na podstawie: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.*

²⁴ Na podstawie: E. Gostomski, A. Nowak, Regulowanie płynności w niemieckich kasach oszczędnościowo-budowlanych, w: red. E. Gostomski, „Perspektywy finansowania...”, *op. cit.* oraz Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.*

²⁵ Rozporządzenie o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 19 grudnia 1990 r., BGB1. I S. 2947 ze zm., *op. cit.*

wozdawczego środkami pochodzącymi z części dochodów, osiągniętych przez kasę w ramach prowadzonej przez nią działalności pozakolektywnej. W zakres działalności pozakolektywnej kas wchodzi wszystkie czynności, na podjęcie których kasy mają prawne zezwolenie, przy czym charakter tych czynności nie wynika z podstawowej działalności oszczędnościowo-kredytowej kas. Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, o czym była już mowa, wśród dopuszczonych do podejmowania przez kasy oszczędnościowo-budowlane dodatkowych czynności wymienia między innymi udzielanie kredytów wyprzedzających i pośrednich, które mogą być współfinansowane środkami pochodzącymi z oszczędności klientów kasy oraz spłatami, udzielonych przez kasy kredytów, o ile stanowią one nadwyżkę, względem masy finansowej potrzebnej kasie w danym roku do przydziału kredytów.

Dochody, jakie powstaną z zainwestowania przez kasę przejściowej nadwyżki środków (*Schwankungsreserve*), które pierwotnie służyć miały podziałowi na kredyty, ale z wyjaśnianych już wcześniej powodów nie mogły zostać na ten cel wykorzystane muszą, w wysokości odpowiadającej różnicy między dochodem odsetkowym z tzw. przejściowej inwestycji tych środków (*Zwischenanlage der Zuteilungsmittel*), a dochodem odsetkowym, jaki zostałby wykazany przy zainwestowaniu tych środków zgodnie z ich pierwotnym celem (udzielenie kredytu kontraktowego), zostać przeznaczone na zasilenie funduszu technicznego zabezpieczenia, który ma za zadanie zabezpieczać interesy oszczędzających.

Kasy są zobligowane do tworzenia funduszu w wartości odpowiadającej 3% wartości wkładów oszczędnościowych w kasie, a w sytuacji przekroczenia przez fundusz tej wartości, kasy mogą na koniec roku sprawozdawczego jego nadwyżkę rozwiązać²⁶. Gromadzone, w postaci funduszu technicznego zabezpieczenia, rezerwy finansowe kas mają wspomagać te instytucje w skutecznym wywiązywaniu się przez nie z umów celowego oszczędzania, zawartych ze swoimi klientami. Skuteczna realizacja zwrotnego świadczenia kasy (kredytowania) zależy przede wszystkim od stanu środków finansowych do podziału na kredyty, w relacji do aktualnych potrzeb. W przypadkach przejściowego pogorszenia płynności kas, rozwiązaniem pozwalającym uniknąć zakłóceń w dotychczasowym funkcjonowaniu systemu oszczędnościowo-kredytowego, objawiającym się zwłaszcza przymusowym wydłużeniem okresu oczekiwania oszczędzających na przydział środków kredytowych jest właśnie fundusz technicznego zabezpieczenia. Zgodnie z treścią rozporządzenia o kasach oszczędnościowo-budowlanych²⁷, środki funduszu po-

²⁶ Prawo o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 15 lutego 1991 r., BGB1. I S. 454 ze zm., *op. cit.*

²⁷ Rozporządzenie o kasach oszczędnościowo-budowlanych, w wersji opublikowanej 19 grudnia 1990 r., BGB1. I S. 2947 ze zm., *op. cit.*

winy zostać wykorzystane w sytuacji, gdyby bez zaangażowania ich, konieczne stało się przydzielenie środków kredytowych osobom regularnie oszczędzającym, przy takiej wartości wskaźnika oceny umowy, że odpowiadające temu wydłużenie czasu oczekiwania na kredyt, skutkowałoby wzrostem indywidualnego współczynnika świadczeń oszczędzający – kasa dla tych umów, do wartości powyżej 1,0. Istotne jest zatem sięgnięcie po środki z funduszu technicznego zabezpieczenia w momencie, gdy w wyniku wydłużenia okresu oszczędzania, wzrost świadczeń klientów regularnie oszczędzających na rzecz kasy spowodowałby przekroczenie wartości świadczeń, przysługujących tym klientom ze strony kasy.

Angażowanie środków z funduszu, celem poprawy płynności kas, w warunkach zagrożenia wydłużeniem czasu oczekiwania na przydział kredytu polega na finansowaniu tymi środkami kapitałów obcych, po które kasa sięga na rynek kapitałowy. Dzięki środkom z funduszu możliwe jest w ten sposób pokrycie różnicy między oprocentowaniem kredytu, zaciągniętego na rynku kapitałowym, a oprocentowaniem kredytu kontraktowego, który finansowany jest tym poprzednim. Tego typu postępowanie, w ostatecznym rozrachunku pozwala kasie na udzielenie kredytów o łącznej wartości, odpowiadającej wielokrotności wartości całego funduszu technicznego zabezpieczenia²⁸.

4. Podsumowanie

Wyżej zawarty opis cech, założeń, zasad funkcjonowania niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego, wsparty nawiązaniem do regulujących go aktów prawnych pozwala przyjąć twierdzenie o wysokim poziomie rozwoju tego systemu i to zarówno pod kątem rozmiarów wzajemnych świadczeń oszczędzającego i kasy oszczędnościowo-budowlanej, jak i pod kątem skuteczności i bezpieczeństwa tego systemu. Elementem, który niewątpliwie przyczynił się do zajęcia przez kasy oszczędnościowo-budowlane czy w szerszym ujęciu kasy oszczędnościowo-kredytowe dominującej pozycji w finansowaniu celów, związanych z budownictwem mieszkaniowym i mieszkalnictwem w Niemczech, co wymagało korelacji z sukcesywnym rozwojem tych kas, modyfikowaniem i udoskonalaniem kwestii organizacyjnych systemu oszczędnościowo-kredytowego, była ogromna potrzeba odbudowy zasobu mieszkaniowego kraju, zniszczonego podczas obydwu wojen, połączona z niedoborem środków finansowych na ten cel. Notuje się, że w latach 1948–1998 niemieckie kasy oszczędnościowo-budowlane przydzieliły na

²⁸ Na podstawie: E. Gostomski, A. Nowak, Regulowanie płynności w niemieckich kasach oszczędnościowo-budowlanych, w: red. E. Gostomski, „Perspektywy finansowania...”, *op. cit.* oraz Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.*

cele związane z budownictwem mieszkaniowym, środki kredytowe w wysokości około 1300 mld DM, dzięki którym możliwe było nabycie ponad 12,7 mln mieszkań, a także współfinansowanie wielu prac modernizacyjnych (przypomnę, że niemiecki system oszczędnościowo-kredytowy skupiony jest przede wszystkim na finansowaniu budownictwa własnościowego)²⁹.

Rozwój niemieckiego systemu oszczędnościowo-kredytowego, uczestniczącego w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego jest dla tego kraju bardzo pożądany, co wynika z szeregu korzyści, charakterystycznych dla istoty tego systemu. Oparcie funkcjonowania systemu na zasadzie pomocy przez samopomoc pozwala efektywnie wykorzystać każdy przejaw inicjatywy społeczeństwa w zakresie dążeń, tworzenia własności mieszkaniowej. Ponieważ uzyskanie środków kredytowych z kasy oszczędnościowo-budowlanej, w ramach kredytowania kontraktowego musi być poprzedzone zebraniem przez klienta kasy wymaganego wkładu oszczędnościowego, pojawia się element motywacji do celowego oszczędzania, co oznacza, że klient kasy musi podjąć decyzję o czasowej rezygnacji z wydatkowania wolnych środków na dodatkową konsumpcję. Dzięki temu możliwe jest znaczące odciążenie państwa, od bezpośredniego zaspokajania potrzeb mieszkaniowych swoich obywateli. W dalszej kolejności, z uwagi na to, że masa finansowa systemu oszczędnościowo-kredytowego oparta jest o wkład oszczędnościowy klientów kasy, oczywiście staje się jej odcięcie od rynku kapitałowego, a zatem od przebiegu cyklu koniunkturalnego w gospodarce. W ten sposób system celowego oszczędzania funkcjonuje bez większych zakłóceń, prowadząc do utrzymania na w miarę stabilnym poziomie koniunktury budowlanej, a także do uniknięcia nadmiernego wzrostu cen na rynku mieszkań.

Z punktu widzenia korzyści omawianego systemu w skali mikro (korzyści bezpośrednio odczuwanych przez klienta kasy), warto zwrócić uwagę na niskie i stałe oprocentowanie kredytu kontraktowego, a także znaczną różnorodność taryf, proponowanych przez kasy umów, które dostosowane są do oczekiwań, możliwości finansowych różnych grup ludności.

Na koniec przypomnę jeszcze o możliwości łączenia systemu kredytowania kontraktowego z innymi systemami kredytowania celów, związanych z budownictwem mieszkaniowym (zwłaszcza z systemem kredytowania hipotecznego). Zawarcie z kasą oszczędnościowo-budowlaną umowy celowego oszczędzania ma skutkować zgromadzeniem określonego wkładu oszczędnościowego, który może zostać zaliczony na poczet wkładu własnego, wymaganego przez instytucje bankowe, jako warunek udzielenia kredytu. Dzięki temu, oszczędzający poza uprawianiem do otrzymania kredytu z kasy, może jednocześnie starać się o kredyt

²⁹ Na podstawie: Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, *op. cit.*

w banku hipotecznym, albo komercyjnym, jako uzupełnienie dla zgromadzonych oszczędności i środków kredytowych z kasy. W praktyce kasy oszczędnościowo-budowlane często współpracują z bankami hipotecznymi i innymi instytucjami kredytowymi.

5. Bibliografia

1. Bausparkassen – Fachbuch 2000, Schriftleiter: W. Thomas, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Stuttgart 2000.
2. Dominiak W., Systemy oszczędnościowo-kredytowe na mieszkanie w krajach europejskich i w Stanach Zjednoczonych, IGM, Warszawa 1998.
3. Herbst I., Kontraktowy system kredytowania budownictwa mieszkaniowego, zasady i warunki stosowania, IGM, Warszawa 1992.
4. Kredyty na budownictwo mieszkaniowe w mln EUR w pierwszym kwartale 2003 i 2004 r., <http://bundesbank.de/stat/download/bankenstatistik/S11CATIB13641.PDF> z dnia 22 czerwca 2004 r.
5. Perspektywy finansowania budownictwa mieszkaniowego, praca zbiorowa pod red. E. Gostomski, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1999.
6. Prawo o kasach oszczędnościowo – budowlanych (Bausparkassengesetz – BSpKG), <http://www.bafin.de/gesetze/bauspar.htm> z dnia 5 października 2004 r.
7. Prawo o postępowaniu kredytowym (Kreditwesengesetz – KWG), http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/pdf/kwg_0407.pdf z dnia 5 października 2004 r.
8. Rozporządzenie o kasach oszczędnościowo – budowlanych (Bausparkassen – Verordnung – BSpKVO), <http://www.bafin.de/verordnungen/ba/basparkv.htm> z dnia 5 października 2004 r.

Krzysztof Jackowicz, Wojciech Kuryłek
Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania
im. L. Koźmińskiego w Warszawie

Unikanie raportowania strat przez banki komercyjne działające w Polsce

1. Wprowadzenie

Unikanie raportowania strat przez podmioty gospodarcze jest częścią procesu określanego w literaturze przedmiotu mianem zarządzania wynikiem finansowym lub zarządzania zyskiem (ang. *earnings management*). Znaczenie tego procesu wynika, w naszym przekonaniu, przede wszystkim z dwóch przesłanek. Po pierwsze, zarządzanie zyskiem nierozszyfrowane przez adresatów informacji finansowej może prowadzić do zaburzeń w alokacji zasobów. Po drugie, rozszyfrowanie zarządzania wynikiem finansowym jest kosztowne, a przez to nieopłacalne dla znacznej części interesariuszy przedsiębiorstw. W konsekwencji omawiany proces prowadzi do osłabienia oddziaływania dyscyplinujących mechanizmów rynkowych.

W prezentowanym artykule podejmujemy problematykę unikania raportowania strat w polskim sektorze banków komercyjnych. W tym celu w pierwszej części opracowania (punkt 2) omawiamy motywy zarządzania wynikiem finansowym w podmiotach gospodarczych oraz sytuujemy unikanie raportowania strat wśród innych przejawów tego procesu. W następnej krótko opisujemy wyniki badań empirycznych tematycznie lokujących się w interesującym nas obszarze. Kolejna część artykułu przedstawia hipotezy badawcze i zastosowaną metodologię, a także charakteryzuje wykorzystany zestaw danych. Czwarta prezentuje rezultaty naszych dociekań empirycznych. Artykuł zamyka podsumowanie przypominające główne ustalenia oraz wskazujące potencjalnych kierunki dalszych badań.

2. Motywy zarządzania wynikiem finansowym i związane z nimi strategie wpływania na wynik finansowy

Przyczyny zarządzania wynikiem finansowym przez podmioty gospodarcze najogólniej można, w naszej ocenie, podzielić na:

- 1) występujące w toku normalnej działalności,
- 2) pojawiające się w specjalnych okolicznościach.

Do pierwszej grupy należą: **dążenie do ukształtowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, realizacja funkcji celu menedżerów oraz chęć wypełnienia warunków umów i regulacji wyrażonych w kategoriach księgowych.**

Od oceny kondycji przedsiębiorstwa przez różne grupy interesariuszy (kapitałodawców, dostawców, pracowników, klientów – ang. *stakeholders*) zależą warunki zawieranych z nimi umów. Powszechne użycie sprawozdań finansowych jako podstawy formułowania opinii o sytuacji podmiotów gospodarczych w sposób naturalny rodzi zatem zachęty do manipulowania wartością komunikowanego wyniku finansowego. Zachęty te są szczególnie silne, jak sugeruje literatura przedmiotu, przy pozyskiwaniu nowych źródeł finansowania (por. D. Burgstahler i in., 1997; P. M. Healy i in., 1999; P. M. Dechow i in., 2000; H. Stolowy i in., 2000).

Krótszy – w przypadku kadr zarządzających niż inwestorów strategicznych – oczekiwany okres pozostawania interesariuszem przedsiębiorstwa w połączeniu z powiązaniem części wynagrodzenia tych pierwszych z wysokością wypracowanego wyniku finansowego skutkuje preferowaniem rozwiązań umożliwiających: zwiększenie bieżącego wyniku finansowego lub odsunięcie w czasie poinformowania o narastających problemach. Prawdopodobieństwo zaistnienia poważnego wpływu opisanej preferencji na wynik finansowy jest tym wyższe, im bliższy jest koniec kontraktów menedżerów najwyższego szczebla lub krótszy czas pozostający do przewidywanego ich przejścia na emeryturę (por. F. Degeorge i in., 1999; P. M. Healy i in., 1999; P. M. Dechow i in., 2000; T. W. Koch i in., 2000; J. Katz, 2000; H. Stolowy i in., 2000).

Standardową praktyką jest wpisanie klauzul zabezpieczających interesy kapitałodawców do umów pożyczkowych na rynku obligacji i do bankowych umów kredytowych, wyrażonych w kategoriach wskaźników księgowych. Obawa przed następstwami naruszenia tych klauzul może być przyczyną podjęcia działań z zakresu zarządzania wynikiem finansowym. Na podobnej zasadzie na postępowanie menedżerów lub właścicieli oddziałuje presja konieczności spełnienia wymogów stawianych przez giełdy papierów wartościowych dotyczących, np. wartości osiągniętego zysku w pewnym horyzoncie czasowym lub nieponoszenia strat w kolejnych okresach obrachunkowych. W bankowości, poddanej regulacji ostrożnościowej – podobnie jak inne rodzaje działalności finansowej – przesłanką do kształtowania wyniku finansowego na określonym poziomie może być znaczenie tego wyniku dla wielkości wykazywanych funduszy podstawowych, a zatem i dopuszczalnego rozmiaru funduszy uzupełniających zaliczonych do funduszy własnych (por. P. M. Healy i in., 1999; P. M. Dechow i in., 2000; H. Stolowy i in., 2000; V. K. Goyal, 2001).

Wśród specjalnych okoliczności tworzących poważne zachęty do zarządzania zyskiem wymieniane są w literaturze przedmiotu: przygotowania do przeprowadzenia operacji wykupu menedżerskiego (ang. MBO – *management buyout*), procedury prawne grożące przedsiębiorstwu zapłaceniem kary (np. za nadużywanie pozycji monopolistycznej lub skażenie środowiska naturalnego), zwłaszcza jeśli jej wysokość jest powiązana ze zdolnością do zapłaty, a także ubieganie się przez pojedyncze przedsiębiorstwa lub całe branże o ochronę przed konkurencją zagraniczną (por. J. J. Jones, 1991; P. M. Healy i in., 1999; H. Stolowy i in., 2000).

Łatwo zauważyć, że przedstawione bodźce występujące w toku normalnej działalności rodzą generalnie dążenie do **zawyżania wyniku finansowego**, wyliczone zaś motywy pojawiające się w specjalnych okolicznościach – do jego **zaniżania**. Skrajnym przykładem strategii zaniżania wyniku finansowego w specjalnych warunkach – najczęściej głębokiej restrukturyzacji przedsiębiorstwa, której towarzyszy zmiana składu personalnego kierownictwa – jest prowadzenie rachunkowości przedsiębiorstwa według zasady *big bath*. Polega ona na skoncentrowaniu obciążeń wyniku finansowego w jednym okresie sprawozdawczym dla zwiększenia prawdopodobieństwa osiągnięcia zadań finansowych w przyszłości w sytuacji, gdy koszt zawyżenia wyniku finansowego w bieżącym okresie jest prohibicyjnie wysoki (por. F. DeGeorge i in., 1999; J. Katz, 2000; T. W. Koch i in., 2000).

Od zaprezentowanej generalnej zasady przekładania się rodzajów motywów zarządzania wynikiem finansowym na konkretne strategie jego kształtowania występują, rzecz jasna, w praktyce odstępstwa. Przykładowo, jedną ze strategii kształtowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa jest tzw. **wyrównywanie wyniku finansowego w czasie**, czyli zmniejszanie jego zmienności (ang. *income smoothing*). Badania empiryczne pokazują bowiem, że przy innych warunkach takich samych podmioty gospodarcze osiągające w przynajmniej pięciu ostatnich latach rosnące zyski cieszą się korzystniejszymi relacjami wypracowanego zysku przypadającego na jedną akcję i jej ceny oraz że przerwanie serii co najmniej dziewięciu rocznych przyrostów rentowności wiąże się z odnotowaniem statystycznie istotnej negatywnej ponadnormalnej stopy dochodu (por. H. DeAngelo i in., 1996; M. E. Barth i in., 1999). Wpływanie na oceny obserwatorów zewnętrznych poprzez wyrównywanie wyniku finansowego w czasie wymaga zarówno podwyższania raportowanego wyniku finansowego w okresach gorszej koniunktury, jak też jego obniżania w dobrych dla przedsiębiorstwa czasach. W zbiorze specjalnych okoliczności sprzyjających zarządzaniu wynikiem finansowym można odnaleźć z kolei takie, które będą skłaniać do przeszacowania komunikowanego wyniku finansowego. Za ilustrację może tu posłużyć przypadek przedsiębiorstwa powstałego w wyniku fuzji lub akwizycji, którego kierownictwo jest poddane szcze-

gólnie silnej presji na realizację wcześniej zapowiadanych korzyści procesu konsolidacyjnego, a zatem wykazanie *ex post* jego racjonalności.

W dalszej części rozumowania prowadzonego w tym podpunkcie ze sfery naszego zainteresowania wyłączymy strategię: wyrównywania wyniku finansowego w czasie oraz jego zaniżania, uwagę zaś skoncentrujemy na **strategii zawiązania wyniku finansowego**. Strategia ta na poziomie operacyjnym może przybierać postać bardzo różnorodnie sformułowanych zadań. Najważniejszymi i najpopularniejszymi spośród nich są te dotyczące **osiągnięcia lub przekroczenia określonych progów** (ang. *thresholds*) **wartości wyniku finansowego** lub **poziomu wskaźników obrazujących rentowność działania**. Rolę wspomnianych progów odgrywiają z reguły: zerowy wynik finansowy, rentowność wypracowana w poprzednim okresie obrachunkowym i oczekiwana w bieżącym okresie (np. przez analityków rynkowych) rentowność działania (por. F. DeGeorge i in., 1999; J. Katz, 2000; L. D. Wall i in., 2000).

Szczególne znaczenie progów w zarządzaniu wynikiem finansowym, a zwłaszcza realizacji strategii jego zawiązania, wynika z kilku przesłanek. Po pierwsze, zbieranie i przetwarzanie informacji w celu użycia złożonych i bardziej precyzyjnych, stwarzających np. szansę rozszyfrowania zabiegów księgowych, algorytmów oceny kondycji przedsiębiorstw jest kosztowne. Dla wielu interesariuszy, biorąc pod uwagę skalę potencjalnych korzyści, odejście od prostych reguł wnioskowania jest zatem po prostu nieopłacalne (por. D. Burgstahler i in., 1997; F. DeGeorge i in., 1999). Po drugie, istotność progów zwiększają: dyskretny i uproszczony sposób postrzegania przez ludzi zjawisk ciągłych, dyskretny charakter zaleceń analityków (sprzedawać, kupować, utrzymywać w portfelu), ocen agencji ratingowych, decyzji kapitałodawców, czy też decyzji o wydłużeniu kontraktów menedżerskich (por. F. DeGeorge i in., 1999). Po trzecie, zasygnalizowane szczególne znaczenie progów rentowności dobrze wpisuje się w logikę teorii perspektywy (czasem nazywanej też teorią prospektu) D. Kahnemana i A. Tversky'ego. Przypomnijmy, że teoria ta zakłada, że ludzie, dokonując wyboru pomiędzy ryzykownymi możliwościami, posługują się pojęciem wartości (a nie użyteczności) mierzonej względem pewnych punktów odniesienia. Funkcja wartości dla strat jest przy tym wypukła i stosunkowo stroma, dla zysków zaś – wklęsła i mniej stroma. Implikuje to, że największe korzyści z zarządzania zyskiem wystąpią wtedy, gdy proces ten doprowadzi do przekroczenia punktów odniesienia (oddzielających psychologiczną „stratę” od „zysku”) w funkcjach wartości najważniejszych interesariuszy przedsiębiorstwa (por. D. Kahneman i in., 1979; J. Katz, 2000; P. Zielonka, 2003). Ponadto, jeśli postępowanie właścicieli przedsiębiorstw i ich reprezentantów będzie zgodne z teorią perspektywy, jest wysoce prawdopodobne, że menedżerowie będą wynagradzani według związanego z osiąganiem progów

rentowności schematu. Po czwarte, prognozy rentowności pozostają istotne nawet wtedy, gdy w rzeczywistości niewielka część interesariuszy przedsiębiorstwa się nimi się posługuje. Do nadania im znaczenia wystarczy bowiem, by pozostali mieli świadomość istnienia takiej grupy (por. F. DeGeorge i in., 1999).

3. Krótki przegląd badań empirycznych zjawiska zarządzania wynikiem finansowym

Rezultaty badań empirycznych zjawiska zarządzania wynikiem finansowym i zagadnień pokrewnych prezentuje tabela 1. Referowane w niej prace zostały podzielone według kryterium rodzaju podmiotów, jakich dotyczą (podmioty niefinansowe lub finansowe), a następnie uporządkowane chronologicznie. W tym miejscu, dla uniknięcia powtórzeń, podejmiemy zatem jedynie próbę sformułowania ogólnej interpretacji wyników badań, ze szczególnym uwzględnieniem wniosków płynących dla konstrukcji części badawczej naszego artykułu, wykorzystującej dane o bankach komercyjnych działających w Polsce.

Tabela 1. Badania zjawiska zarządzania wynikiem finansowym i badania powiązane tematycznie – przegląd

Autorzy, rok opublikowania pracy	Opis wykorzystanej próby	Podstawowe rezultaty empiryczne
<i>Część A – badania dotyczące podmiotów niefinansowych</i>		
Jennifer J. Jones (1991)	dane z lat 80. XX wieku dla 23 amerykańskich podmiotów z 5 branż	Menedżerowie firm starających się o uzyskanie ochrony przed zagraniczną konkurencją (ang. <i>import relief</i>) dążą do obniżenia osiąganych wyników finansowych.
David Burgstahler, Ilia Dichev, (1997)	dane z lat 1976–1994 zebrane dla amerykańskich przedsiębiorstw	Częstość występowania małych strat lub spadków rentowności jest statystycznie istotnie niższa, a małych zysków i wzrostów rentowności statystycznie istotnie wyższa niż można oczekiwać w przypadku braku zjawiska zarządzania wynikiem finansowym. Zjawisko zarządzania wynikiem finansowym jest silniej zaznaczone w przypadku unikania strat niż zapobiegania spadkom rentowności, a także w sytuacji, gdy w poprzednich okresach dany podmiot notował dodatnie wyniki finansowe lub rosnącą rentowność.
François DeGeorge, Jayendu Patel, Richard Zeckhauser, (1999)	dane kwartalne z lat 1974–1996 dotyczące 5 387 amerykańskich przedsiębiorstw	Motywy zarządzania zyskiem jest chęć przekroczenia progów rentowności. W rozkładach miar rentowności, ich zmian i błędów prognoz analityków występują nieciągłości. Progi są hierarchicznie ułożone. Najważniejsze jest osiągnięcie zysku, potem jego wzrostu, na końcu zaś sytuuje się zadanie sprostania oczekiwaniom analityków.

Tabela 1. (cd.)

Autorzy, rok opublikowania pracy	Opis wykorzystanej próby	Podstawowe rezultaty empiryczne
Patricia M. Dechow, Scott A. Richardson, A. Irem Tuna, (2000)	dane z okresu 1988–1998 dotyczące amerykańskich przedsiębiorstw	Motywem osiągania, w drodze zarządzania wynikiem finansowym, niewielkich dodatnich zysków jest chęć odłożenia w czasie komunikowania złych wiadomości. Podmioty osiągające wyniki nie gorsze od oczekiwań rynkowych starają się natomiast uniknąć tzw. efektu torpedy (ang. <i>torpedo effect</i>), a więc dysproporcjonalnie dużego spadku ceny akcji zainicjowanego mało znaczącą negatywną informacją. Motywy zarządzania wynikiem finansowym zależą od charakterystyk i kondycji przedsiębiorstw.
Steven J. Majjor, Ann Vanstraelen (2002)	dane zebrane dla spółek giełdowych z Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii i Holandii dotyczące lat 1991–1999	Rozkłady zysków przedsiębiorstw europejskich nie są ciągle wokół wartości zerowej. Występuje w nich statystycznie istotnie niższa od oczekiwanej liczba przypadków raportowania niewielkich strat. Skala zarządzania zyskiem jest większa w krajach o bardziej liberalnym systemie audytu (Niemcy i Holandia) i mniejsza w krajach o systemach uznawanych za restrykcyjne (Francja, Wielka Brytania).
Pelham Gore, Peter Pope, Ashni Singh, (2002)	dane zgromadzone dla brytyjskich przedsiębiorstw notowanych na giełdzie w latach 1989–1998	Zyski brytyjskich przedsiębiorstw nie mają ciągłego rozkładu wokół podstawowych celów finansowych: osiągnięcia dodatniego wyniku finansowego, uzyskania przyrostu zysku w porównaniu z poprzednim okresem oraz uniknięcia negatywnych niespodzianek w zakresie rentowności. Dyskrecjonalna (pozostająca pod kontrolą menedżerów) część pozycji kształtujących wynik finansowy jest narzędziem zarządzania wynikiem finansowym.
Larry L. DuCharme, Paul H. Malatesta, Stephan E. Sefcik, (2004)	obserwacje z lat 1988–1997 dotyczące emisji akcji przez amerykańskie przedsiębiorstwa	Otrzymane wyniki przemawiają na korzyść tezy o manipulowaniu wielkością zysków przez przedsiębiorstwa w okresie poprzedzającym emisję akcji, co czyni je podatnymi na pozwy ze strony nowych akcjonariuszy.
Zoe-Vonna Palmrose, Vernon J. Richardson, Susan Scholz, (2004)	403 przypadki dokonania korekt sprawozdań finansowych przez amerykańskie przedsiębiorstwa w latach 1995–1999	Przedsiębiorstwa dokonujące korekt doświadczały statystycznie istotnych negatywnych reakcji rynkowych. Świadczy to pośrednio o istotności sprawozdań finansowych w kształtowaniu ocen uczestników rynków finansowych i o braku ich zdolności do doskonałego wykrywania nierzetelności sprawozdań finansowych.
Część B – badania dotyczące podmiotów finansowych		
Anne Beatty, Sandra L. Chamberlain, Joseph Magliolo, (1995)	638 obserwacji z lat 1985–1989 dla amerykańskich holdingów bankowych	Decyzje dotyczące wysokości odpisów na rezerwy rozpatrywane są przez menedżerów łącznie wraz z innymi posunięciami służącymi zarządzaniu kapitałem regulacyjnym, np. decyzjami o emisji papierów wartościowych.
Julie H. Collins, Douglas A. Shackelford, James M. Wahlen, (1995)	szeregi czasowe danych dla 160 amerykańskich banków obejmujące lata 1971–1991	Banki różnią się w swojej zdolności lub/i chęci odpowiadania na wyzwania związane z zarządzaniem kapitałem, zyskiem i podatkami. Około 2/3 banków z próby angażowało się w proces wyrównywania wyniku finansowego w czasie, raportowało bowiem zmniejszone (zwiększone) odpisy na rezerwy relatywnie złych (dobrych) latach.

Tabela 1. (cd.)

Autorzy, rok opublikowania pracy	Opis wykorzystanej próby	Podstawowe rezultaty empiryczne
Peter Chen, Lane Daley, (1996)	obserwacje zebrane z lat 1977–1987 dla 11 kanadyjskich banków	Zarządzanie kapitałem regulacyjnym odgrywa istotną rolę w kształtowaniu wysokości rezerw. Brak dowodów, w przyjętym horyzoncie analizy, na wyrównywanie w czasie wyniku finansowego przez kanadyjskie banki.
William H. Beaver, Ellen E. Engel, (1996)	dane o dużych, giełdowych, amerykańskich bankach zgromadzone dla lat 1977–1991	Rynek kapitałowy postrzega wielkość rezerw (ang. <i>allowance for loan losses</i>) jako złożoną z dwóch komponentów: niedyskrecjonalnego (obiektywnego) i dyskrecjonalnego (zależnego od ocen i decyzji kadr zarządzających). Pierwszy, zgodnie z oczekiwaniami, jest negatywnie wyceniana, ponieważ odzwierciedla oczekiwane straty z tytułu ryzyka kredytowego. Część dyskrecjonalna jest wyceniana przez rynek kapitałowy odmiennie od niedyskrecjonalnej.
Anwer S. Ahmed, Carolyn Takeda, Shawn Thomas, (1999)	danych dotyczące 113 amerykańskich holdingów bankowych dla okresu 1986–1995	Wielkość odpisów na rezerwy była używana do zarządzania kapitałem regulacyjnym, a nie do zarządzania zyskiem. Siła zaobserwowanych zależności zmalała po wdrożeniu w Stanach Zjednoczonych pierwszego bazylejskiego porozumienia kapitałowego, które ograniczyło możliwości uwzględnienia wartości rezerw w kalkulacji funduszy własnych.
Anne L. Beatty, Bin Ke, Kathy R. Petroni, (2002)	dane o bankach działających na rynku amerykańskim w latach 1988–1998	W przypadku banków giełdowych zarządzanie wynikiem finansowym jest silniej zaznaczone niż w przypadku pozostałych banków (mniejsze prawdopodobieństwo wykazania małego spadku rentowności, dłuższe okresy występowania niewielkich przyrostów rentowności). Narzędziem manipulowania zyskiem w bankach giełdowych są: wysokość odpisów na rezerwy i wielkość zrealizowanych zysków w toku operacji z papierami wartościowymi.
Javed Siddiqui, Jyotirmoi Podder, (2002)	dane o bankach działających w Bangladeszu	Na 14 przebadanych przypadków, w 7 audytorzy zaakceptowali (w 4 bez zastrzeżeń, w 3 z niewielkimi zastrzeżeniami) zaniżenie poziomu rezerw, czyli zawyżenie wyniku finansowego.
William H. Beaver, Maureen F. McNichols, Karen K. Nelson, (2003)	11 460 rocznych obserwacji z lat 1988–1997 dotyczących amerykańskich instytucji ubezpieczeniowych	W rozkładzie wyników finansowych instytucji ubezpieczeniowych występuje nieciągłość wokół zerowego zysku, niezależnie od formy organizacyjnej prowadzenia działalności ubezpieczeniowej. Zjawisko zarządzania wynikiem finansowym nie ogranicza się do podmiotów z niską rentownością, ale dotyczy także podmiotów z najwyższymi zyskami, które dążą do obniżenia rentowności notowanej w bieżącym okresie.
Ronald E. Shrieves, Drew Dahl, (2003)	607 obserwacji dotyczących japońskich city-banków i banków regionalnych, pochodzących z lat 1989–1996	Odpisy na rezerwy, jak i zyski ze sprzedaży papierów wartościowych były używane przez japońskie banki do zarządzania wynikiem finansowym. Wykazywanie zysków ze sprzedaży papierów wartościowych poprawiało wyposażenie w fundusze podstawowe zdeprecjonowane wskutek wzrostu wartości odpisów na rezerwy. Banki decydowały się na poniesienie istotnych kosztów podatkowych w imię realizacji celów związanych z zarządzaniem zyskiem i kapitałem regulacyjnym.

Tabela 1. (cd.)

Autorzy, rok opublikowania pracy	Opis wykorzystanej próby	Podstawowe rezultaty empiryczne
Yukihiro Yasuda, Shin'ya Okuda, Masaru Konishi, (2004)	dane z lat 1990–1999 zebrane dla regionalnych japońskich banków giełdowych	Do momentu upadłości dużych banków w Japonii, tj. lat: 1997–1998, inwestorzy nie byli świadomi manipulacji księgowych. Po zaostrzeniu się przejawów kryzysu japońskiego systemu bankowego zaczęli z większą ostrożnością podchodzić do publikowanych sprawozdań finansowych.
Ronald Zhao, Yihong He, (2004)	740 obserwacji z okresu 1993–1996 dla 185 giełdowych amerykańskich banków komercyjnych	Zmiana przepisów rachunkowych dotyczących sposobu ustalania wysokości odpisów na rezerwy wpłynęła pozytywnie na siłę związku wartości rynkowej banków z raportowanymi zyskami i kapitałem regulacyjnym. Odpisy na rezerwy odgrywają istotną rolę w determinowaniu wartości informacyjnej sprawozdań finansowych banków.

Źródło: opracowanie własne.

Uprawnione wydaje się przede wszystkim stwierdzenie, że **zarządzanie wynikiem finansowym jest trwałym elementem rzeczywistości gospodarczej**. Potwierdzające ten fakt obserwacje pochodzą jednak z krajów wysoko rozwiniętych. Brak natomiast, przynajmniej w tej części literatury przedmiotu, do której dotarliśmy, sformalizowanych analiz interesującego nas zjawiska w warunkach rozwijających się rynków finansowych. Dobrze udokumentowane jest duże znaczenie przekraczania progów rentowności w ramach strategii zawyżania wyniku finansowego i to zarówno w przypadku podmiotów niefinansowych, jak i instytucji finansowych. Zgromadzone obserwacje empiryczne przemawiają za występowaniem wyraźnej hierarchii ważności progów rentowności, w której zdecydowanie na plan pierwszy wysuwa się zadanie osiągnięcia zysku w miejsce niewielkiej straty. Mniejszą, choć wciąż istotną, rolę odgrywają w działalności przedsiębiorstw cele: zanotowania przyrostu rentowności w porównaniu z poprzednim okresem obrachunkowym oraz sprostania oczekiwaniom rynkowym. Mniej jednoznaczny wymowę lub wyrywkowy charakter mają rezultaty dociekań dotyczących strategii wyrównywania wyniku finansowego w czasie oraz, związanych ze specjalnymi okolicznościami, strategii jego zaniżania. Przedstawione w tabeli 1 badania empiryczne dają pewne przesłanki do przyjęcia prawdziwości tez: o różnicowaniu możliwości i motywów zarządzania wynikiem finansowym w poszczególnych przedsiębiorstwach w zależności od ich kondycji i charakteru, a także o wzroście wyczulenia inwestorów na przejawy zarządzania wynikiem finansowym wskutek narastania zjawisk kryzysowych. W zakresie narzędzi zarządzania wynikiem finansowym, w interesującym nas przypadku działalności bankowej, przeanalizowane prace wskazują na konieczność zwrócenia szczególnej uwagi na pozycje rachunku zysków i strat: „odpisy na rezerwy” oraz „wynik operacji fi-

nansowych”. Warto podkreślić, że zjawiska zarządzania wynikiem finansowym nie jest w stanie, w świetle przytoczonych badań, wyeliminować system audytu sprawozdań finansowych, nawet system o restrykcyjnym charakterze.

Na tle zreferowanych wyników badań powstaje interesująca kwestia, w jaki sposób pogodzić ich wymowę z udokumentowaną empirycznie pól silną efektywnością informacyjną rozwiniętych rynków finansowych. Wydaje się, że w grę mogą wchodzić tu dwa czynniki. Po pierwsze, efektywność informacyjna rynków powoduje, że rzeczywiście zanika znaczna część zachęt do zarządzania wynikiem finansowym, zwłaszcza te związane z kształtowaniem pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, ale nie wszystkie. Istotne pozostają motywy wynikające, np. z chęci wypełnienia warunków umów zawieranych przez przedsiębiorstwo lub obowiązujących je regulacji bądź też motywy ukształtowane przez niejawnie szczególne kontrakty menedżerskich. Po drugie, grono odbiorców informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym jest znacznie szersze niż podmiotów, na podstawie reakcji których wnioskuje się o informacyjnej efektywności rynków.

4. Założenia, cele i metody badawcze. Wykorzystany zestaw danych

Przesłanki teoretyczne, jak również wyniki badań empirycznych (por. D. Burgstahler i in., 1997; F. Degeorge i in., 1999) wskazują, że w obrębie strategii zażywania wyniku finansowego, przybierającej na poziomie operacyjnym postać dążenia do przekraczania progów rentowności, największe znaczenie ma unikanie raportowania strat. Na tym też zagadnieniu skoncentrowana będzie nasza analiza w ujęciu **przedmiotowym**. W zakresie **podmiotowym** badaniem obejmujemy banki komercyjne działające w Polsce. Horyzont **czasowy** dociekań rozciągać się będzie na lata 1994–2003.

Konsekwencją unikania raportowania strat jest występowanie: **wyższej niż oczekiwana częstości niewielkich zysków** i **niższej od przewidywanej częstości małych strat** w rozkładzie empirycznym wyniku finansowego netto banku. Tradycyjne testy statystyczne nie weryfikują ciągłości rozkładów empirycznych wokół zadanych wartości progowych zmiennej. Dlatego też literatura przedmiotu poświęcona problemowi zarządzania wynikiem finansowym rozwinęła w tej mierze własne, oryginalne rozwiązania metodologiczne. Są nimi testy zaproponowane przez Davida Burgstahlera i Ilię Dicheva w 1997 roku oraz przez François Degeorge’a, Jayendu Patela i Richarda Zeckhausera w 1999 roku. Zdecydowanie bardziej popularny jest test Burgstahlera-Dicheva, który jest wykorzystywany nie tylko w pracach jego twórców, ale także w badaniach: A. L. Beatty,

Bin Ke i K. R. Petroni (2002); P. Gore'a, P. Pope'a i A. Singh (2002); S. J. Majoor'a i A. Vanstraelen (2002) oraz W. H. Beavera, M. F. McNichols i K. K. Nelson (2003). Znajdzie on również zastosowanie w prowadzonej przez nas analizie.

Zaproponowany przez D. Burgstahlera i I. Dicheva (1997) test służący do wykrywania zjawiska zarządzania wynikiem finansowym bada w istocie rzeczy lokalną ciągłość rozkładu prawdopodobieństwa, z którego pochodzi próba¹. Hipotezą zerową w tym teście jest ciągłość rozkładu prawdopodobieństwa na zdefiniowanym przedziale $[a_j, a_{j+1})$. Statystyka testowa oparta jest na badaniu standaryzowanej różnicy między rzeczywistą liczbą obserwacji zawartych w analizowanym przedziale a liczbą obserwacji, która powinna się znaleźć w tym przedziale przy założeniu prawdziwości hipotezy zerowej. Ta ostatnia szacowana jest przy pomocy średniej liczby obserwacji z dwóch sąsiadujących przedziałów. W sformalizowany sposób można ująć to następująco.

Niech X_1, X_2, \dots, X_N oznaczają niezależne zmienne losowe pochodzące z tego samego rozkładu. Oznaczmy przez $\chi_j(x) = \begin{cases} 1 & \text{dla } x \in [a_j, a_{j+1}) \\ 0 & \text{w.p.p.} \end{cases}$. Liczba pojawień się obserwacji w przedziale $[a_j, a_{j+1})$ zdefiniowana jest wtedy następująco: $N_j = \sum_{i=1}^N \chi_j(X_i)$. Liczba obserwacji z próby, które powinny znaleźć się w powyższym przedziale przy założeniu hipotezy ciągłości rozkładu określona z kolei w poniższy sposób:

$$\hat{N}_j = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N [\chi_{j-1}(X_i) + \chi_{j+1}(X_i)].$$

Jak łatwo zauważyć, wysokie wartości bezwzględne statystyki Burgstahlera-Dicheva definiowanej jako:

$$t = \frac{N_j - \hat{N}_j}{\sigma(N_j - \hat{N}_j)}$$

świadczą o nieciągłości rozkładu. Przy założeniu niezależności zmiennych X_1, X_2, \dots, X_N oraz pochodzeniu ich z tego samego rozkładu, występujące w mianowniku odchylenie standardowe dane jest wzorem:

¹ Warto zauważyć, że konstrukcja testu F. DeGeorge'a, J. Patela i R. Zeckhausera (1999) jest zbliżona. Wspomniani autorzy koncentrują się bowiem na badaniu gładkości funkcji gęstości rozkładu prawdopodobieństwa, z którego pochodzi próba, tj. badaniu ciągłości pochodnej funkcji gęstości.

$$\sigma(N_j \hat{N}_j) = \sqrt{N p_j (1 - p_j) + \frac{1}{4} N (p_{j-1} + p_{j+1}) (1 - p_{j-1} - p_{j+1})},$$

gdzie p_j oznacza częstość pojawienia się obserwacji z próby w przedziale $[a_j, a_{j+1})$.

Warto zauważyć, że statystyka t miałaby przy powyższych założeniach na mocy Centralnego Twierdzenia Granicznego rozkład normalny $N(0,1)$. W praktyce jednak trudno jest tego oczekiwać, ponieważ zmienne X_1, X_2, \dots, X_N reprezentujące wybrany element sprawozdania finansowego dla banków z badanej próby nie są niezależne. Wynika to m.in. z istnienia czynników makroekonomicznych lub regulacyjnych, które w zbliżony sposób wpływają na wynik finansowy wszystkich banków w próbie. Ponadto w badaniach empirycznych (np. K. Jackowicz i W. Kuryłek, 2004), zaobserwowano występowanie statystycznie istotnej oraz dodatniej autokorelacji rentowności poszczególnych banków. Dlatego też niemożliwe jest wyznaczenie *explicite* rozkładu statystyki Burgstahlera-Dicheva². W związku z powyższym wartość statystyki t będzie pełniła w naszym badaniu wyłącznie funkcję deskryptywną – jej wysokie bezwzględne wartości będą interpretowane jako świadectwo nieciągłości rozkładu, której jedną z przyczyn mogą być procesy zarządzania wynikiem finansowym³.

Z badań empirycznych J. H. Collins, D. A. Shackelforda i J. M. Wahlena (1995); P. M. Dechow, S. A. Richardsona i A. I. Tuna (2000) oraz A. L. Beatty, Bin Ke i K. R. Petroni (2002) wynika, że podmioty gospodarcze, w tym banki mogą się różnić w zakresie możliwości i motywów zarządzania wynikiem finansowym w zależności od specyfiki działania i bieżącej kondycji. Obserwacja ta uzasadnia dokonanie **podziału** wykorzystanej przez nas **próby**.

Przyjętymi **kryteriami klasyfikacyjnymi** są przede wszystkim czynniki potencjalnie oddziałujące na siłę zjawiska zarządzania wynikiem finansowym, a więc **fakt notowania akcji banku na giełdzie** (grupa banków z akcjami wprowadzonymi do publicznego obrotu i grupa pozostałych banków) oraz **jakość wyposażenia banku w kapitały własne** (grupa banków lepiej wyposażonych kapitałowo, tj. o stopniu sfinansowania aktywów kapitałami własnymi przekraczającym 12% i grupa banków ze słabszą bazą kapitałową). Dodatkowo obliczenia prowadzimy oddzielnie dla banków mniejszych (o udziale w aktywach systemu do 0,3%) i większych oraz dla obserwacji zebranych dla „lat chudych” sektora bankowego w Polsce (rocznych okresów obrachunkowych, w których wskaźnik

² Dodatkowo w sytuacji, gdy zmienne wchodzące w skład próby nie są nieskorelowane, postać wzoru obrazującego odchylenie standardowe służące do wyznaczania statystyki t jest wysoce nieadekwatna.

³ Kolejną wadę statystyki Burgstahlera-Dicheva jest to, że przy badaniu ciągłości rozkładu w danym przedziale bazuje ona na założeniu, że w przedziałach sąsiadujących z nim funkcja gęstości jest ciągła.

rentowności aktywów sektora nie przekraczał 1%) i obserwacji pochodzących z „lat tłustych”.

Badanie kształtu i ciągłości wokół zera rozkładów empirycznych wyników finansowych banków komercyjnych funkcjonujących w Polsce przeprowadzone dla całej próby i wyróżnionych w jej obrębie podprób dostarczy informacji o skali zjawiska unikania raportowania strat oraz o wpływie na to zjawisko wybranych cech banków. Uprawni ponadto, w przypadku pozytywnej weryfikacji tezy o unikaniu raportowania strat, postawienie pytania o narzędzia zarządzania wynikiem finansowym. Zreferowane w poprzednim podpunkcie rezultaty dociekań empirycznych sugerują wyraźnie, że zasadniczą rolę w tym zakresie w gospodarce finansowej i rachunkowości banków odgrywają **odpisy na rezerwy**. Pewne znaczenie może też mieć **wynik operacji finansowych**. Sprawdzenia tego przypuszczenia dokonamy na dwa sposoby. Po pierwsze, zbadamy wyrównanie rozkładu empirycznego wyniku działalności bankowej z wyłączoną wartością wyniku operacji finansowych. Po drugie, sporządzimy rozkłady wartości odpisów na rezerwy oraz wyniku operacji finansowych uwarunkowane raportowaną rentownością działania. Na korzyść tezy o wykorzystaniu odpisów na rezerwy i wyniku operacji finansowych do unikania wykazywania strat świadczyć będą: brak nieciągłości w rozkładzie wyniku działalności bankowej z potrąconą wartością wyniku operacji finansowych oraz mała wartość odpisów na rezerwy i wysoka wartość wyniku operacji finansowych w grupach banków notujących niską dodatnią rentowność działania w porównaniu z pozostałymi bankami.

Reasumując, w projektowanym badaniu zmierzamy do: weryfikacji tezy o występowaniu zjawiska unikania raportowania strat w polskiej bankowości, określenia zależności analizowanego zjawiska od cech i sytuacji banków oraz sprawdzenia, czy narzędziem wpływającym na wartość wyniku finansowego są: odpisy na rezerwy i wynik operacji finansowych. Wykorzystywana dla realizacji tych zadań badawczych, przedstawiona powyżej, metodologia ma dwa podstawowe ograniczenia.

Pierwsze z nich wynika z faktu, że w naszym rozumowaniu przyjmujemy, że inne niż wynik operacji finansowych składowe wyniku działalności bankowej (wynik z tytułu odsetek, wynik z tytułu prowizji, przychody z udziałów lub akcji oraz wynik z pozycji wymiany) mają charakter niedyskrecjonalny (tj. nie zależą od ocen i decyzji menedżerów oraz są wyznaczone całkowicie przez przebieg rzeczywistych zdarzeń gospodarczych), a zatem reprezentowane są przez zmienne losowe mające ciągłe funkcje gęstości w otoczeniu zera. W odniesieniu do odpisów na rezerwy i wyniku operacji finansowych przyjmujemy natomiast, że pozostają one, przynajmniej częściowo, pod kontrolą kadr zarządzających. Opisane założenia są oczywiście uproszczeniem. W literaturze przedmiotu, zwłaszcza tej dotyczącej zarządzania zyskiem przez podmioty niefinansowe, podejmuje

się próby odizolowania na drodze ekonometrycznej dyskrecjonalnej i niedyskrecjonalnej części poddanych badaniu pozycji sprawozdań finansowych. Wypracowane w tym obszarze rozwiązania nie są jednak satysfakcjonujące. Jak pokazuje S. Young (1999), stosowane modele wprowadzają błędy systematyczne lub, jak dowodzą P. M. Dechow, R. G. Sloan i A. P. Sweeney (1995), nie sprawdzają się we wszystkich okolicznościach.

Drugie ograniczenie zastosowanej metodologii związane jest z tym, że zjawisko zarządzania wynikiem finansowym, głównie ze względu na brak dostępu do odpowiednich danych, analizujemy w oderwaniu od zarządzania kapitałem regulacyjnym oraz zarządzania strukturą bilansu w okresie poprzedzającym datę zamknięcia sprawozdań finansowych. Znaczenie zarządzania kapitałem regulacyjnym, a ściślej składnikami funduszy własnych, w gospodarce finansowej i sprawozdawczości banków potwierdzają badania przytoczone w części B tabeli 1. Na istotność operowania pozycjami bilansowymi dla ukazania sytuacji majątkowo-kapitałowej różnych typów pośredników finansowych w korzystnym świetle wskazują z kolei prace L. Allen i A. Saundersa (1992); D. K. Musto (1997); D. K. Musto (1999) oraz C. H. Furfine'a (2004).

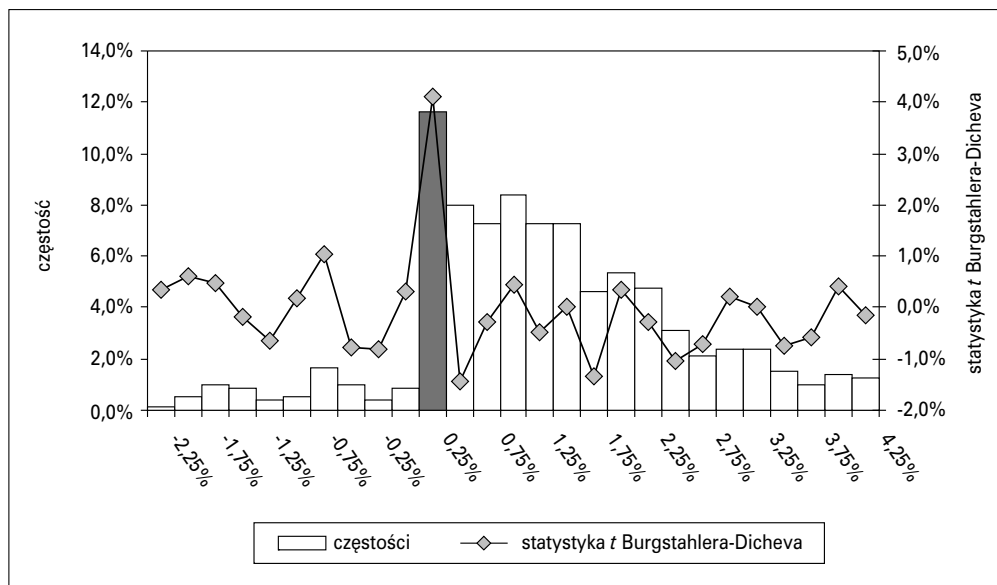
Użyty do sporządzenia rozkładów empirycznych i rozkładów warunkowych oraz do obliczenia statystyk testowych zestaw danych pochodzi z bazy danych, której cechy szeroko omawiamy w poprzednich naszych publikacjach (por. K. Jackowicz i O. Kowalewski, 2002; K. Jackowicz i W. Kuryłek, 2004; K. Jackowicz, 2004). Wspomniana baza danych wymagała na potrzeby badania zjawiska unikania raportowania strat uzupełnienia o informacje pochodzące z lat 2002–2003. Ze względu na zróżnicowaną skalę działania banków komercyjnych wszystkie pozycje rachunku zysków i strat są **skalowane wartością aktywów**.

Z poddanych badaniu prób eliminowane są ponadto obserwacje skrajne, które mogą, w naszym przekonaniu, odpowiadać przejściowym, specjalnym warunkom działania niektórych banków lub wynikać z błędów w bazie danych lub błędów w sprawozdaniach, na podstawie których baza została zbudowana.

5. Rezultaty badawcze

Rysunek 1 przedstawia centralny fragment histogramu wyniku finansowego netto (skalowanego wartością majątku) sporządzonego dla całej rozpatrywanej próby banków komercyjnych. Dodatkowo na wspomnianym wykresie podano wartości statystyk t Burgstahlera-Dicheva. Dla ułatwienia interpretacji pierwszy przedział zawierający dodatnie wartości wyniku finansowego został wyróżniony w sposób graficzny.

Rysunek 1. Fragment histogramu wyniku finansowego netto (skalowanego aktywami) dla całej próby banków komercyjnych wraz z wartościami statystyki t Burgstahlera-Dicheva



Źródło: opracowanie własne.

Analiza kształtu histogramu oraz wartości statystyk testowych zaprezentowanych na rysunku 1 skłania do odrzucenia hipotezy o ciągłości rozkładu wyniku finansowego netto w otoczeniu jego wartości zerowej w przypadku ogółu banków komercyjnych funkcjonujących w Polsce w latach 1994–2003. Występowanie wyraźnie niższej od oczekiwanej liczby niewielkich strat i wyższej od przewidywanej liczby małych zysków, wobec przedstawionych w poprzednich podpunktach argumentów, wskazuje na zaangażowanie części banków komercyjnych w działania ukierunkowane na unikanie raportowania strat.

Zjawisko zarządzania wynikiem finansowym w celu uniknięcia raportowania strat, jak sugerują dane zawarte w tabeli 2, dotyczy praktycznie wszystkich wyróżnionych grup banków lub obserwacji. Rozkład relatywnej jego siły w poszczególnych podgrupach, w przybliżeniu mierzony wartościami statystyki t Burgstahlera-Dicheva, z jednym tylko wyjątkiem, odpowiada oczekiwaniom sformułowanym na bazie dorobku literatury przedmiotu. Rezultaty obliczeń są bowiem zgodne z przypuszczeniem, że zachęty do zarządzania wynikiem finansowym są: większe w przypadku banków słabiej wyposażonych kapitałowo, w zasadzie niezależne od skali działania banków oraz mocniej odczuwalne w latach generalne-

go pogorszenia kondycji finansowej sektora bankowego. Jedynie w przypadku podziału banków według kryterium notowania ich akcji na giełdzie, wbrew wnioskowi płynącemu z badania A. L. Beatty, B. Ke i K. R. Petroni (2002), unikanie raportowania strat w większym stopniu zaznacza się w grupie pozostałych banków niż banków z akcjami wprowadzonymi do publicznego obrotu.

Przyczynami pojawienia się tej rozbieżności wniosków płynących z naszego badania i wcześniejszych analiz przeprowadzonych dla rynku amerykańskiego wydają się być dwa czynniki. Po pierwsze, banki giełdowe w Stanach Zjednoczonych charakteryzują się generalnie rozproszonym akcjonariatem, wśród którego znaczną rolę mogą odgrywać inwestorzy stosujący proste techniki wnioskowania. W Polsce zaś struktura własności banków giełdowych jest skoncentrowana ze względu na obecność w niej inwestorów strategicznych. Po drugie, w naszym kraju na banki giełdowe nałożone są znacznie szersze obowiązki informacyjne niż na pozostałe podmioty sektora bankowego, co ułatwia rozszyfrowywanie założeń z zakresu zarządzania wynikiem finansowym.

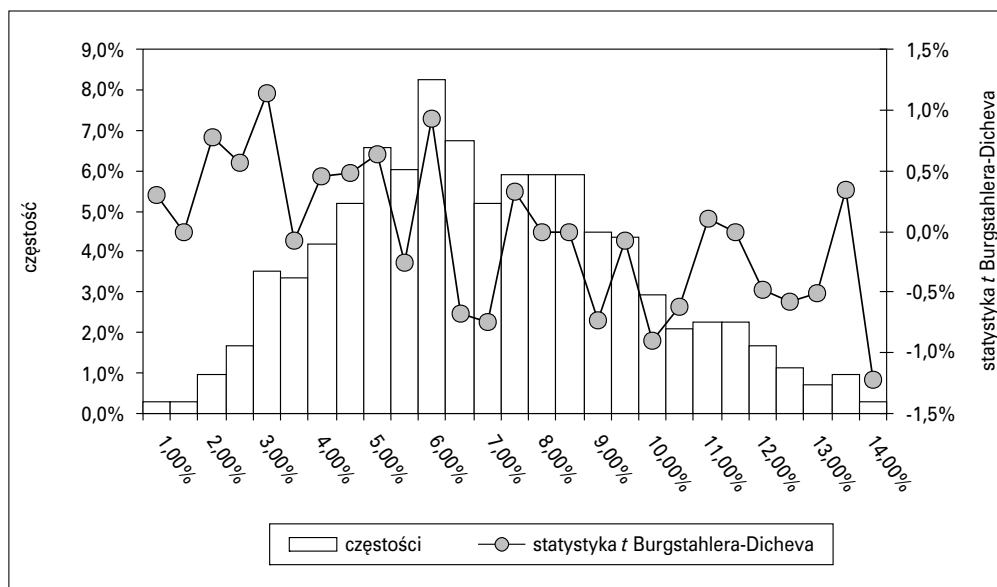
Tabela 2. Wartości statystyk t Burgstahlera-Dicheva dla wyróżnionych podprób

Podziały banków lub obserwacji	Statystyka t Burgstahlera-Dicheva:		
	w pierwszym przedziale po prawej stronie zerowego wyniku finansowego netto (przedziale testowanej nieciągłości)	wartość maksymalna anotowana w pięciu z przedziałach po lewej i prawej stronie przedziału testowanej nieciągłości	wartość minimalna zanotowana w pięciu przedziałach po lewej i prawej stronie przedziału testowanej nieciągłości
banki giełdowe	1,6031	0,5039	-0,5490
pozostałe banki	3,5107	0,9125	-1,0192
banki lepiej wyposażone w kapitały własne	2,0493	0,8505	-0,5526
banki gorzej wyposażone w kapitały własne	3,6368	0,8096	-1,4599
banki mniejsze	3,0449	0,5433	-1,5022
banki większe	2,7628	0,9531	-0,6929
obserwacje z „lat chudych” dla sektora banków komercyjnych	3,5440	0,8226	-1,6295
obserwacje z „lat tłustych” dla sektora banków komercyjnych	2,2015	1,0645	-1,5258

Źródło: opracowanie własne.

Zreferowane do tej pory rezultaty przemawiają na korzyść tezy o **dużym znaczeniu zjawiska unikania raportowania strat w polskiej bankowości**. Przyjęcie jej prawdziwości wymaga, w naszej ocenie, dodatkowego sprawdzenia, czy obserwowane w rozkładach wyników finansowych banków nieciągłości wokół wartości zerowej nie wynikają z charakterystyki działalności bankowej. W tym celu sporządziliśmy rozkład wyniku działalności bankowej z potrąconą wartością wyniku operacji finansowych, a następnie skalkulowaliśmy wartości statystyk t Burgstahlera-Dicheva. Jak dowodzi rysunek 2, niedyskrecjonalna część wyniku finansowego banków komercyjnych funkcjonujących w Polsce ma rozkład ciągły. Oznacza to, że nieciągłości rozkładów powstają na poziomie wyniku operacji finansowych lub w sferze rozdysponowania wyniku działalności bankowej, najprawdopodobniej zaś na poziomie pozycji odpisy na rezerwy.

Rysunek 2. Fragment histogramu wyniku działalności bankowej z wyłączeniem wyniku operacji finansowych (skalowanego aktywami) dla całej próby banków komercyjnych wraz z wartościami statystyki t Burgstahlera-Dicheva

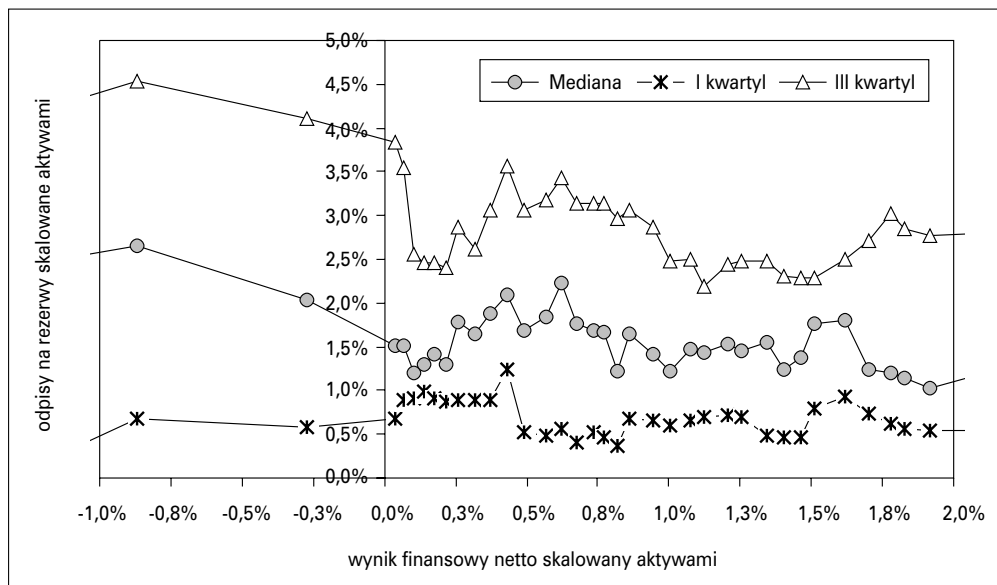


Źródło: opracowanie własne.

Rolę wyniku operacji finansowych i odpisów na rezerwy w realizacji zadania unikania raportowania strat przybliżają rozkłady tych pozycji bankowego rachunku zysków i strat uwarunkowane poziomem osiąganego rentowności. Wspo-

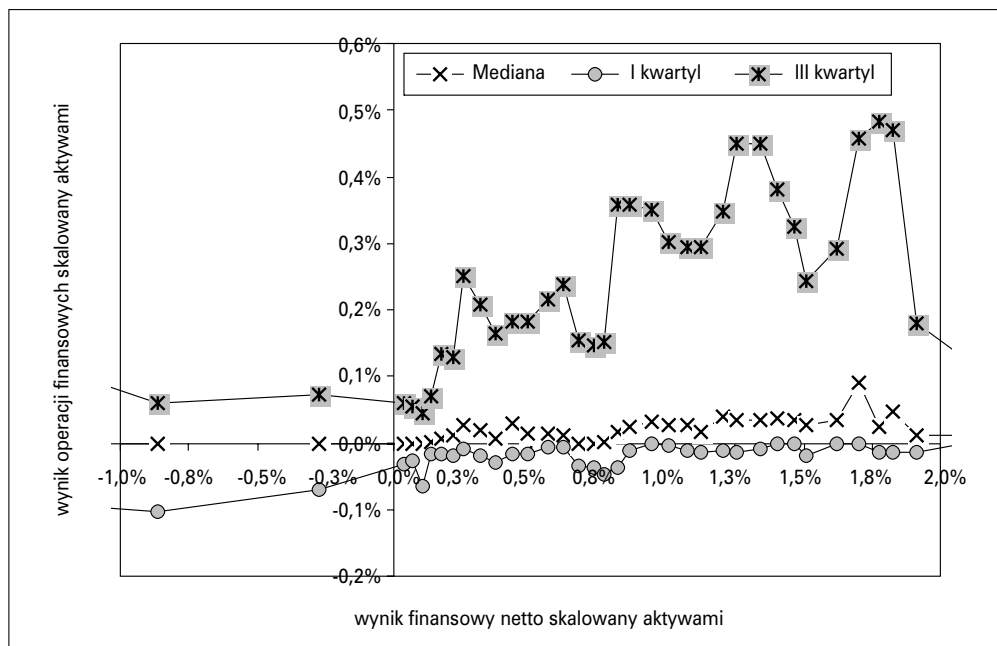
mniane rozkłady warunkowe prezentują rysunki 3 i 4. W przypadku odpisów na rezerwy skalowanych aktywami wyraźnie widoczne jest charakterystyczne obniżenie wartości mediany, a zwłaszcza III kwartyla dla kilku pierwszych trzynasto-elementowych podgrup banków o niskiej dodatniej rentowności. Podobnej zależności, tym razem sprowadzającej się jednak do relatywnego podwyższenia poziomu wyniku operacji finansowych skalowanego aktywami, trudno natomiast dopatrzeć się, przynajmniej dla przedziałów położonych najbliżej po prawej stronie zera, na rysunku 4. Podsumowując tę część rozważań, można stwierdzić, że otrzymane rezultaty badawcze **dokumentują użycie przez część banków komercyjnych wartości odpisów na rezerwy do unikania raportowania strat**, nie dostarczają natomiast dowodów na wykorzystanie w tym samym celu wyniku operacji finansowych, który, co warto przypomnieć, ma w Polsce generalnie małe, ale i jednocześnie zróżnicowane, znaczenie w tworzeniu wyniku działalności bankowej.

Rysunek 3. Fragment rozkładu odpisów na rezerwy (skalowanych aktywami) uwarunkowanego wartością osiąganą rentowności dla całej próby banków komercyjnych



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 4. Fragment rozkładu wyniku operacji finansowych (skalowanego aktywami) uwarunkowanego wartością osiągniętej rentowności dla całej próby banków komercyjnych



Źródło: opracowanie własne.

6. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie generalnie wskazuje na występowanie dość znacznej swobody w ustalaniu wyniku finansowego przez banki komercyjne działające w Polsce. Rozkłady empiryczne wyniku finansowego netto skalowanego wartością aktywów wykazują bowiem, sygnalizowane w literaturze przedmiotu dla różnych krajów i rodzajów aktywności gospodarczej, nieciągłości wokół zerowej wartości zysków. Obserwacja ta dotyczy ogółu banków oraz praktycznie wszystkich, wyróżnionych przez nas przy użyciu różnych kryteriów klasyfikacyjnych, podprób. Uzyskane rezultaty potwierdzają teoretyczne przypuszczenia, że, że zachęty do unikania raportowania strat są silniejsze w przypadku banków słabiej wyposażonych kapitałowo oraz w latach pogorszenia sytuacji finansowej sektora bankowego jako całości. Skala działania banku wydaje się natomiast nie mieć decydującego znaczenia w determinowaniu siły analizowanego zjawiska. Uprzywilejowanym narzędziem zarządzania wynikiem finansowym w polskim sektorze banków komercyjnych jako całości, jak sugerują sporządzone rozkłady warunkowe, są odpisy na rezerwy.

Dalsze rozważania dotyczące zjawiska zarządzania wynikiem finansowym w sektorze bankowym w Polsce powinny, naszym zdaniem, zmierzać w trzech kierunkach. Po pierwsze, wskazane jest rozszerzenie obszaru zainteresowania z jednej strony o inne progi rentowności, np. rentowność poprzedniego okresu obrachunkowego lub rentowność antycypowaną przez analityków, z drugiej zaś o inne, niż osiąganie progów, przejawy zjawiska zarządzania wynikiem finansowym, np. wyrównywanie wyniku finansowego w czasie lub zaniżanie wyniku finansowego w specjalnych okolicznościach.

Po drugie, interesujących wniosków może dostarczyć sprawdzenie, jakie interakcje występują w Polsce pomiędzy procesami zarządzania wynikiem finansowym, kapitałem regulacyjnym i raportowaną strukturą bilansową, zwłaszcza zaś strukturą majątku finansowego.

Po trzecie, uzasadnione jest rozbudowanie analizy wpływu zmian przepisów rachunkowych i regulacji ostrożnościowych na siłę zjawiska zarządzania wynikiem finansowym. Sporządzone przez nas histogramy rozkładu wyniku finansowego netto dla okresu przed i po zasadniczej nowelizacji ustawy o rachunkowości (obowiązującej generalnie od 1 stycznia 2002 roku), wskazują na występowanie nieciągłości rozkładów w obu podokresach. Wniosek ten jednak ze względu na niewielką, w porównaniu do całej próby, liczbę obserwacji z lat 2002–2003 (nieco ponad 100), należy traktować jako wstępny.

7. Bibliografia

1. Ahmed A. S., Takeda C., Thomas S., Bank Loan Loss Provisions: a Reexamination of Capital Management, Earnings Management and Signaling Effects, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 28, 1999, s. 1–25.
2. Allen L., Saunders A., Bank Window Dressing: Theory and Evidence, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 16, 1992, s. 585–623.
3. Antunovich P., Laster D. S., Do Investor Mistake a Good Company for a Good Investment?, Federal Reserve Bank of New York, „Staff Reports”, No. 60, January 1999.
4. Barth M. E., Elliott John A., Finn Mark W., Market Reward Associated with Patterns of Increasing Earnings, „Journal of Accounting Research”, Vol. 37, No. 2, Autumn, 1999.
5. Beatty A., Chamberlain S. L., Magliolo J., Managing Financial Reports of Commercial Banks: The Influence of Taxes, Regulatory Capital, and Earnings, „Journal of Accounting Research”, Vol. 33, No. 2, Autumn, 1995, s. 231–261.
6. Beatty A. L., Bin Ke, Petroni K. R., Earnings Management to Avoid Earnings Declines across Publicly and Privately Held Banks, „The Accounting Review”, July, Vol. 77, No. 3, 2002, s. 547–570.

7. Beaver W. H., Engel E. E., Discretionary Behavior with Respect to Allowances for Loan Losses and the Behavior of Security Prices, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 22, 1996, s. 177–206.
8. Beaver W. H., McNichols M. F., Nelson K. K., Management of the Loss Reserve Accrual and the Distribution of Earnings in the Property- Casualty Insurance Industry, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 35, 2003, s. 347–376.
9. Burgstahler D., Dichev I., Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 24, 1997, s. 99–126.
10. Chen P., Daley L., Regulatory Capital, Tax, and Earnings Management Effects on Loan Loss Accruals in the Canadian Banking Industry, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 13, No. 1, Spring, 1996, s. 91–128.
11. Collins J. H., Shackelford D. A., Wahlen J. M., Bank Differences in the Coordination of Regulatory Capital, Earnings, and Taxes, „Journal of Accounting Research”, Vol. 33, No. 2, Autumn, 1995, s. 263–291.
12. DeAngelo H., DeAngelo L., Skinner D. J., Reversal of Fortune. Dividend Signaling and the Disappearance of Sustained Earnings Growth, „Journal of Financial Economics”, Vol. 40, 1996, s. 341–371.
13. Dechow P. M., Richardson S. A., Tuna A. I., Are Benchmark Beaters Doing Anything Wrong?, „Working Paper”, University of Michigan Business School, 2000.
14. Dechow P. M., Sloan R. G., Sweeney A. P., Detecting Earnings Management, „The Accounting Review”, Vol. 70, No. 2, 1995, April, s. 193–225.
15. DeGeorge F., Patel J., Zeckhauser R., Earnings Management to Exceed Thresholds, „Journal of Business”, Vol. 72, No. 1, 1999.
16. DuCharme L. L., Malatesta P. H., Sefcik S. E., Earnings Management, Stock Issues, and Shareholders Lawsuits, „Journal of Financial Economics”, Vol. 71, 2004, s. 27–49.
17. Furfine C. H., Public Disclosures and Calendar-related Movements in Risk Premiums: Evidence from Interbank Lending, „Journal of Financial Markets”, Vol. 7, 2004, s. 97–116.
18. Gore P., Pope P., Singh A., Earnings Management and the Distribution of Earnings Relative to Targets: UK Evidence, Lancaster University Management School, „Working Paper” 2002-018, 2002.
19. Goyal V. K., Market Discipline of Bank Risk: Evidence from Subordinated Debt Contracts, „Working Paper”, Hong Kong University of Science & Technology, October, 2001.
20. Hayn C., The Information Content of Losses, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 20, 1995, s. 125–153.
21. Healy P. M., Wahlen J. M., A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting, „Accounting Horizons”, Vol. 13, No. 4, December, 1999, s. 365–383.

22. Jackowicz K., Kowalewski O., Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000, Zeszyt Nr 143, Materiały i Studia, Departament Analiz i Badań, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2002.
23. Jackowicz K., Dyscyplina rynkowa w bankowości. Rodzaje i możliwości zastosowania, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.
24. Jackowicz K., Kuryłek W., Rentowność banków komercyjnych działających w Polsce w latach 1995–2001 a bieżące decyzje menedżerskie i skumulowane w czasie skutki tych decyzji, „Bank i Kredyt”, Narodowy Bank Polski, luty, 2004, s. 38–52.
25. Jones J. J., Earnings Management During Import Relief Investigations, „Journal of Accounting Research”, Vol. 29, No. 2, Autumn, 1991.
26. Kahneman D., Tversky A., Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, „Econometrica”, Vol. 47, No. 2, March, 1979, s. 263–292.
27. Kane E. J., Containing Dangers of Disinformation in Corporate Accounting Reports, „Review of Financial Economics”, Vol. 13, 2004, s. 149–164.
28. Katz J., Making the Numbers, „Regional Review”, Quarter 1, Vol. 10, No. 1, 2000, s. 27–31.
29. Koch T. W., Wall L. D., The Use of Accruals to Manage Reported Earnings: Theory and Evidence, „Working Paper” 2000-23, November Federal Reserve Bank of Atlanta, 2000.
30. Maijoor S. J., Vanstraelen A., Earnings Management: The Effects of National Audit Environment, Audit Quality and International Capital Markets, Maastricht Research School of Economics, „Technology and Organization”, January, 2002.
31. Musto D. K., Portfolio Disclosures and Year-End Price Shifts, „The Journal of Finance”, Vol. 52, No. 4, September, 1997, s. 1563–1588.
32. Musto D. K., Investment Decisions Depend on Portfolio Disclosures, „The Journal of Finance”, Vol. 54, No. 3, June, 1999, s. 935–952.
33. Palmrose Z.-V., Richardson V. J., Scholz S., Determinants of Market Reactions to Restatement Announcements, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 37, 2004, s. 59–89.
34. Shrieves R. E., Dahl D., Discretionary Accounting and the Behavior of Japanese banks under Financial Duress, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 27, 2003, s. 1219–1243.
35. Siddiqui J., Podder J., Effectiveness of Bank Audit in Bangladesh, „Managerial Auditing Journal”, Bradford, Vol. 17, Iss. 8, 2002, p. 502–510.
36. Stolowy H., Breton G., A Framework for the Classification of Accounts Manipulations, HEC School of Management, University du Québec à Montreal, „Working paper”, 2000.

37. Wall L. D., Koch T. W., Bank Loan-Loss Accounting: A Review of Theoretical and Empirical Evidence, „Economic Review”, Federal Reserve Bank of Atlanta: Second Quarter, 2000, s. 1–29.
38. Weidner D., Ring N., Barancik S., ‘Earnings Management’ Found in All Businesses, SEC Chief Says, „American Banker”, Vol. 163, Issue 215, 1998, s. 1–2.
39. Young S., Systematic Measurement Error in the Estimation of Discretionary Accruals: An Evaluation of Alternative Modeling Procedures, „Journal of Business Finance and Accounting”, Vol. 26, No. 7 & 8, September/October, 1999, s. 883–862.
40. Yasuda Y., Okuda S., Konishi M., The Relationship Between Bank Risk and Earnings Management: Evidence from Japan, „Review of Quantitative Finance and Accounting”, Vol. 22, 2004, s. 233–248.
41. Zhao R., He Y., The Impact of SFAS No. 114 on the Linear Information Dynamic for Commercial Banks, „Review of Quantitative Finance and Accounting”, Vol. 23, 2004, s. 313–328.
42. Zielonka P., Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych, Materiały i Studia, Narodowy Bank Polski, Zeszyt Nr 158, Warszawa 2003.

CZĘŚĆ II

**ARTYKUŁY Z ZAKRESU ZARZĄDZANIA
I EKONOMII**

Polityka gospodarcza wobec sektora MSP w Polsce

Jedną z charakterystycznych cech przemian społeczno-ustrojowych i gospodarczych ostatniego dziesięciolecia jest dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)¹. Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw datuje się od 1989 roku. Stały się one podstawową siłą gospodarczą w procesie transformacji polskiej gospodarki. W okresie transformacji znaczenie dużych państwowych przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego i wydobywczego stawało się coraz mniejsze, zaś duże przedsiębiorstwa pozostałych sektorów, znajdujące się w większości pod kontrolą zagranicznego kapitału, działały dla realizacji celów właścicielskich, niekoniecznie tożsamy z interesami polskiej gospodarki. Obecnie gospodarcze i społeczne znaczenie MSP w Polsce jest duże i stale rośnie.

Sektor ten obejmuje ponad 99% ogółu polskich przedsiębiorstw. Są one szkołą przedsiębiorczości dla co najmniej dwóch milionów właścicieli. MSP odgrywają istotną rolę również w wytwarzaniu Produktu Krajowego Brutto. Ogółem przedsiębiorstwa wytwarzają prawie 70% PKB, zaś sektor małych i średnich przedsiębiorstw (zatrudniających do 249 pracowników) od 1998 roku wytwarza ponad 48% PKB. Wśród nich najwyższy udział w tworzeniu PKB przypada małym przedsiębiorstwom (do 49 zatrudnionych)² i w tej grupie odnotowana jest ciągła tendencja wzrostowa (w 2002 roku wytworzyły ponad 40% PKB)³.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż od 1996 roku w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw zatrudnionych jest ponad 50% (4 883 703) osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach i każdego roku udział zatrudnienia w MSP rośnie, osiągając poziom 62,16% (5 497 589) w 2001 roku. Ponad połowę osób zatrudnionych w sektorze MSP stanowią zatrudnieni w przedsiębiorstwach małych i mikro. Powyżej przedstawione dane wskazują, że polski sektor MSP odgrywa istotną rolę we współczesnej gospodarce rynkowej.

¹ Zaliczenie podmiotu gospodarczego do poszczególnej grupy przedsiębiorstw reguluje w Polsce ustawa – Prawo działalności gospodarczej. W rozdziale szóstym wprowadziła on pojęcie małego przedsiębiorcy. Kryteriami, na podstawie których przedsiębiorca może uzyskać status „małego” lub „średniego” są wielkość zatrudnienia i wysokość osiąganego przychodu.

² Do grupy tej zaliczamy również mikroprzedsiębiorstwa (0–9 zatrudnionych) oraz przedsiębiorstwa będące formą samozatrudnienia.

³ Opracowanie własne na podstawie danych PARP, internet www.parp.gov.pl.

Znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego całego państwa dużo wcześniej doceniła piętnastka krajów dawnej Unii Europejskiej. Wraz z utworzeniem jednolitego rynku wewnętrznego Unia Europejska sformułowała wspólną politykę rozwoju przedsiębiorczości. Jednolity Rynek nie z założenia, ale w wyniku swojego funkcjonowania okazał się bardziej odpowiedni dla większych firm, co spowodowało konieczność wprowadzenia polityki nakierowanej na rozwój MSP. Przyczyna tkwiła w tym, że program Jednolitego Rynku stanowił zarówno szansę, jak i zagrożenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Szansę upatrywano w likwidacji barier z zakresu ustanowienia czterech podstawowych swobód i możliwością działania na dużym rynku. Zagrożenie, choć miało również działanie motywujące, wynikało ze zwiększonej presji konkurencyjnej, do sprostania której małe i średnie przedsiębiorstwa były mniej zdolne niż duże firmy⁴.

Jako początek unijnej polityki wobec MSP uznaje się 1986 rok, w którym to przyjęto Program działania na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw. Dokument ten zakładał harmonizację przepisów prawnych obowiązujących w różnych krajach UE, zapewnienie uczciwej konkurencji, uproszczenie systemów podatkowych oraz wspieranie inwestycji i eksportu⁵.

W kolejnych latach działania UE polegały między innymi na zachęcaniu państw członkowskich do dalszej intensyfikacji działań prowadzonych w ramach polityki na rzecz MSP. Zwrócono szczególną uwagę na istniejące bariery administracyjne, z którymi spotykają się prowadzący je przedsiębiorcy i konieczność ich likwidacji⁶.

W 2000 roku Rada Europejska przyjęła Europejską Kartę Małych Przedsiębiorstw, w której określono główne kierunki działań wobec omawianego sektora. W 2002 roku Kartę podpisały ówczesne kraje kandydujące, w tym również Polska.

Celem Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw jest stworzenie otoczenia prawnego i gospodarczego, które umożliwiłyby zwiększenie konkurencyjności MSP w Europie. W Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw przewidziano takie działania, jak: rozwój edukacji i szkoleń, ułatwianie rejestracji firmy, uproszczenie procedury rejestracji (np. poprzez umożliwienie rejestracji *on-line*), uproszczenie regulacji prawnych, rozwój kształcenia, poprawę dostępności usług elek-

⁴ <http://www.twoja-firma.pl/artykuly/219,instrumenty-prawa-wtornego-a-polityka-prowadzona-wobec-msp-w-ue,1.html>.

⁵ Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej, www.stalowawola.pl/inc/mspwue.doc; opracowanie na podstawie: materiały informacyjne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

⁶ Etapy polityki Unii Europejskiej wobec MSP zob. <http://www.twoja-firma.pl/artykuly/219,instrumenty-prawa-wtornego-a-polityka-prowadzona-wobec-msp-w-ue,1.html>.

tronicznych, wykorzystanie możliwości, jakie stwarza wspólny rynek, uproszczenie systemu podatkowego i poprawę dostępu do źródeł finansowania poprzez zwiększenie przejrzystości prawa podatkowego oraz poprawę dostępności finansowania z takich źródeł, jak fundusze strukturalne, kapitał ryzyka, wspieranie zastosowania nowych technologii w małych przedsiębiorstwach, promocję skuteczności zastosowań e-biznesu i nowoczesnych systemów wspierania firm oraz skuteczniejszą reprezentacją interesów przedsiębiorstw na poziomie krajowym i unijnym⁷.

Obecnie w państwach Unii Europejskiej realizowany jest „Wieloletni Program na rzecz Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości” obejmujący lata 2001–2005⁸. Skupia się on na: promowaniu przedsiębiorczości jako cennej i produktywnej umiejętności życiowej, bazującej na orientacji na klienta i wyższej kulturze usług; wspieraniu prawodawstwa i środowiska biznesowego w zrównoważonym rozwoju, w badaniach, pro-innowacyjności i przedsiębiorczości; poprawianiu otoczenia finansowego MSP; zwiększaniu konkurencyjności małych i średnich firm w gospodarce opartej na wiedzy oraz zapewnianiu wysokiej jakości usług poprzez skoordynowane działania sieci wspierających przedsiębiorczość⁹.

Jak wynika z powyższego, jednym z głównych celów wspólnej polityki UE w zakresie przedsiębiorczości było **stopniowe usuwanie barier utrudniających swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i osób**. Wspólnotowa polityka wobec MSP została podporządkowana obowiązującej w Unii Europejskiej polityce konkurencji, która zabrania jakichkolwiek praktyk naruszających zasadę swobodnej konkurencji na rynku wewnętrznym UE: nadużywania przez przedsiębiorstwo pozycji monopolistycznej lub dominującej.

Prowadzona w UE polityka wobec MSP przyniosła wymierne korzyści. Prawie 99% firm działających w Unii Europejskiej zalicza się do kategorii małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), zatrudniających do 249 pracowników. Zapewniają one miejsca pracy 2/3 ogółu zatrudnionych w UE i wytwarzają blisko 60% produktu krajowego brutto (PKB) całej Unii. Cechuje je przede wszystkim duża elastyczność w dostosowywaniu się do stale zmieniających się warunków rynkowych. Tym samym w sposób decydujący wpływają na rozwój ekonomiczny krajów UE. Po części to od nich zależy też konkurencyjność unijnej gospodarki na rynku międzynarodowym¹⁰.

Polityka Unii Europejskiej oraz działania na rzecz sektora małych i średnich przedsiębiorstw mają już prawie dwadzieścia lat (od 1986 roku). Zaistnie-

⁷ I. Jaskólska, Nowe kryteria dla MSP, artykuł starszego konsultanta sekcji europejskiej PricewaterhouseCoopers.

⁸ Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej; www.stalowawola.pl/inc/mspwue.doc.

⁹ Wieloletni program na rzecz przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, <http://www.parp.gov.pl/wielolet.php>.

¹⁰ Małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej, www.stalowawola.pl/inc/mspwue.doc.

nie w polskiej gospodarce sektora MSP umożliwiły przemiany polityczno-gospodarcze po 1989 roku. Stało się tak za sprawą uchwalenia i wejścia w życie ustawy o działalności gospodarczej¹¹ dającej swobodę podjęcia działalności gospodarczej rozumianej jako działalność wytwórcza, budowlana, handlowa i usługowa, prowadzona w celach zarobkowych i na własny rachunek podmiotu prowadzącego taką działalność. Dynamiczny rozwój tegoż sektora opierał się w dużej mierze na zaangażowaniu własnych środków obywateli w rozwój działalności gospodarczej. Do chwili wejścia Polski w struktury Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku rozwój sektora MSP trwał zaledwie 14 lat.

Głównym celem polityki polskiego Rządu wobec MSP jest kształtowanie warunków dla tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dlatego skuteczne działania wobec sektora MSP są prowadzone w dwóch płaszczyznach, tzn. poprzez stosowanie instrumentów i rozwiązań wspólnych dla ogółu przedsiębiorstw, uzupełnionych instrumentami szczególnymi, adresowanymi wyłącznie do MSP. W sferze instrumentów wspólnych dla wszystkich przedsiębiorstw szczególne znaczenie przypisać należy:

- uzdrawianiu finansów publicznych, polegającym na ograniczeniu deficytu budżetowego poprzez racjonalizację wydatków, co przyczynia się do ograniczenia inflacji oraz wzrostu dostępności finansowania zewnętrznego dla przedsiębiorstw,
- stworzeniu systemu podatkowego, promującego inwestycje i przyjaznego dla podatnika, ograniczaniu obciążeń i barier biurokratycznych, które powodują nieuzasadniony wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw, a przez to zmniejszają ich konkurencyjność¹².

W dalszej części omówiona zostanie wyłącznie polityka wobec sektora MSP. Pierwszy jednolity program polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw został przyjęty przez polski rząd w 1995 roku i obejmował lata 1995–1997. Realizacja tego programu wpłynęła na poprawę warunków funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz potwierdziła konieczność realizacji i kontynuacji tego typu wsparcia, dlatego też opracowany został kolejny program nazwany „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 r.”¹³.

Spośród najważniejszych celów programu do 2002 roku należy wymienić: zwiększenie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, wzrost eksportu oraz wzrost nakładów inwestycyjnych w tym sektorze.

Obecne działania rządu wobec MSP są kontynuacją podjętych już działań i nakreślone zostały w okresowym dokumencie rządowym pod nazwą „Kierunki

¹¹ Ustawa o działalności gospodarczej z dn. 28 grudnia 1988 r. (Dz.U. Nr 41, poz. 324 ze zm.).

¹² Polityka Rządu wobec Małych i Średnich Przedsiębiorstw, service1.mg.gov.pl.

¹³ Przyjęty na posiedzeniu Rady Ministrów w dn. 11 maja 1999 r.

działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku”¹⁴. Celem przewodnim działań rządu jest pobudzenie aktywności gospodarczej oraz ułatwienie prowadzenia działalności małym i średnim przedsiębiorcom. Zapewni to wzrost zatrudnienia, poprawi konkurencyjność firm i ich zdolność do funkcjonowania na Jednolitym Rynku Europejskim.

Jako podstawowe cele polityki Rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw dokument wymienia: wsparcie przedsięwzięć służących rozwojowi MSP; poprawę otoczenia prawnego i administracyjnego MSP oraz promowanie postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie; rozwój otoczenia instytucjonalnego MSP; wspieranie integracji firm i ich działalności na forum międzynarodowym¹⁵.

Program przewiduje również dofinansowanie specjalistycznych usług doradczych, dotyczących między innymi: pozyskiwania środków finansowych, wdrażania nowych i zmodernizowanych technologii, a także wprowadzania nowych lub zmodernizowanych wyrobów, wdrażania systemów jakości i zarządzania środowiskowego, uzyskiwania certyfikatów zgodności dla wyrobów, surowców, maszyn i urządzeń, aparatury kontrolno-pomiarowej i personelu oraz nadawania wyrobom znaku CE, umożliwiającego dostęp do rynków Unii Europejskiej.

Równocześnie z programem „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw” rząd podjął **kolejne inicjatywy wspierające przedsiębiorczość**. W celu poprawy otoczenia prawnego oraz ułatwienia przedsiębiorcom podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w styczniu 2002 roku został przyjęty przez Radę Ministrów dokument pt. Założenia do pakietu „Przed wszystkim przedsiębiorczość” stanowiący jeden z podstawowych elementów strategii gospodarczej „Przedsiębiorczość – Rozwój – Praca”. Następna inicjatywa rządowa podjęta w lipcu 2002 roku to „Plan działań antykryzysowych w sferze ochrony rynku i miejsc pracy”. Opracowanie to dotyczy m.in. restrukturyzacji zobowiązań publicznych przedsiębiorstw, wprowadzenia kredytu podatkowego dla nowotworzonych małych przedsiębiorstw uruchamiających nowe miejsca pracy, usprawnienia reguł postępowania upadłościowego, wzmocnienia systemu poręczeń i gwarancji dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz funduszy dla małych przedsiębiorstw¹⁶.

Duże znaczenie dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw miało utworzenie Polskiej Federacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przed-

¹⁴ Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, dokument przyjęty przez Radę Ministrów na posiedzeniu w dn. 4 lutego 2003 r., Warszawa 2003.

¹⁵ Program działań wobec małych i średnich przedsiębiorstw, Informacja prasowa, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Biuro Prasy i Informacji; <http://www.mpips.gov.pl>, Warszawa, 27 lutego 2003 r.

¹⁶ Kierunki działań rządu..., *op. cit.*

siębiorstw, przekształconej w Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Koordynuje ona działania na rzecz podniesienia konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw na rynku krajowym i zagranicznym oraz realizuje programy rozwoju MSP, w oparciu o środki pomocy zagranicznej. Z jej inicjatywy powstał m.in. Krajowy System Usług (KSU), do którego należy 130 regionalnych ośrodków wspierania biznesu świadczących usługi informacyjne, doradcze, szkoleniowe i finansowe¹⁷. Wśród nich znajdują się centra wspierania biznesu, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, agencje rozwoju regionalnego, organizacje pracodawców, fundacje i stowarzyszenia. System ten jest strukturą otwartą, nowe instytucje są corocznie włączane do sieci w drodze konkursu. Sieć KSU w chwili obecnej pokrywa swoim zasięgiem cały kraj.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości realizuje zadania z zakresu administracji rządowej, które zostały określone dla niej w programach rozwoju gospodarki, w szczególności w zakresie wspierania: rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, eksportu, rozwoju regionalnego, wykorzystania nowych technik i technologii, tworzenia nowych miejsc pracy, przeciwdziałania bezrobociu i rozwoju zasobów ludzkich¹⁸ oraz uczestniczy w realizacji programów operacyjnych, o których mowa w ustawie o Narodowym Planie Rozwoju¹⁹.

Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw poza założeniami programowymi dla swego rozwoju wymaga odpowiednich źródeł finansowania²⁰.

W przypadku małych i średnich przedsiębiorców dostępność finansowania zewnętrznego jest ograniczona. Małą dostępnością charakteryzuje się uzyskanie kapitału poprzez publiczną emisję akcji, obligacji i innych długoterminowych papierów wartościowych. Mocno ograniczony jest także dostęp do kredytów bankowych. Na uzyskanie znacznych kwot z kredytów komercyjnych mogą sobie pozwolić spółki silnie kapitałowo, mające odpowiednie zabezpieczenia, posiadające zdolność kredytową²¹. Mali i średni przedsiębiorcy z reguły nie dysponują wystarczającymi zabezpieczeniami ani historią kredytową i w konsekwencji – odpowiednią wiarygodnością kredytową, żeby pozyskać środki na inwestycje, modernizację i rozwój przedsiębiorstwa poprzez kredyty bankowe. Ponad 90% firm z sektora MSP deklaruje finansowanie w oparciu o środki własne. Przyczyną te-

¹⁷ Małe i średnie przedsiębiorstwa, <http://www.poland.gov.pl/?dokument=199>.

¹⁸ Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (Dz.U. z dnia 13 grudnia 2000 r.) art. 4.

¹⁹ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz.U. Nr 116, poz. 1206), art. 6.

²⁰ W artykule zostaną przedstawione jedynie główne kierunki i działania rządu wspomagające finansowanie MSP.

²¹ J. Ostaszewski, Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej, Difin, Warszawa 2003, s. 115.

go stanu rzeczy jest ograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego, co stanowi najpoważniejszą barierę w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce²².

Celem zwiększenia dostępności zewnętrznych źródeł finansowania, rząd przygotował, przyjęty 13 sierpnia 2002 roku program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002–2006 nazwany „Kapitał dla przedsiębiorczych”. Program ten ma na celu ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania prowadzonej działalności. Zakłada on zbudowanie, w ciągu najbliższych czterech lat, sieci ok. 100 lokalnych i 16 regionalnych funduszy poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz ok. 100 lokalnych i 16 regionalnych funduszy pożyczkowych dla małych firm. Instytucje te będą działać na zasadzie *non-profit*. Powszechnie dostępne poręczenia kredytowe ułatwią zaciąganie kredytów bankowych tym przedsiębiorcom, którzy posiadają zdolność kredytową, lecz nie posiadają wymaganych zabezpieczeń. Fundusze pożyczkowe dostarczą zaś kapitału rozwojowego firmom najmniejszym, które pozostają poza sferą zainteresowania banków komercyjnych.

Sieci te mają być budowane na zasadzie inicjatyw podejmowanych na szczeblu lokalnym i regionalnym, głównie przez samorządy terytorialne i organizacje przedsiębiorców, które po zgromadzeniu kapitału załączkowego, będą wspomagane przez rząd dostępnymi środkami ze źródeł krajowych i z funduszy Unii Europejskiej. Sieć funduszy poręczeniowych zostanie zbudowana wokół Banku Gospodarstwa Krajowego, zaś sieć funduszy pożyczkowych – wokół Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Instytucje te mają dostarczyć fachowego wsparcia i doradztwa przy zakładaniu funduszy, ustalić standardy prowadzenia działalności pożyczkowej i poręczeniowej oraz nadzorować ich przestrzeganie. W ramach tworzonego systemu, zakłada się udzielanie na zasadach preferencyjnych pożyczek i poręczeń dla bezrobotnych i absolwentów podejmujących działalność gospodarczą, a także przedsięwzięć innowacyjnych²³.

Źródłem finansowania programu w pierwszym etapie (lata 2003–2004) były środki Funduszu Stabilizacyjnego w kwocie 70 mln zł oraz dotacja budżetowa w wysokości około 100 mln zł. Ponadto Skarb Państwa ma zasilać program „resztówkami” (mniejszościowymi pakietami akcji i udziałów) o wartości nominalnej 100 mln zł rocznie. Natomiast po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej na system planowano przekazanie ok. 750 mln zł ze środków funduszy strukturalnych²⁴.

²² P. Kajka, B. Dobrakowski, Wsparcie dla MSP ze strony krajowych instytucji rządowych, artykuł, SKN Finanse Przedsiębiorstwa, <http://www.centrumwiedzy.edu.pl/cw/index/php?sm=105>.

²³ P. Kajka, B. Dobrakowski, Wsparcie dla MSP..., *op. cit.*

²⁴ Kierunki działań Rządu..., *op. cit.*, s. 29.

Zgodnie z założeniami system funduszy poręczeń kredytowych składa się z Banku Gospodarstwa Krajowego i umiejscowionego w nim Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych oraz z regionalnych i lokalnych instytucji poręczycielskich. Do zadań regionalnego funduszu poręczeniowego działającego na obszarze województwa należą: bezpośrednie udzielanie poręczeń dla MSP z terenu danego województwa, współpraca z bankami, a także z właściwymi powiatowymi urzędami pracy w zakresie poręczania pożyczek dla osób bezrobotnych i dla pracodawców na tworzenie nowych miejsc pracy oraz z regionalnymi instytucjami pożyczkowymi, budowa i zarządzanie siecią dystrybucyjną poręczeń na obszarze województwa, współpraca z Krajowym Funduszem Poręczeń Kredytowych oraz współpraca z funduszami lokalnymi w województwie²⁵.

Lokalne fundusze poręczeniowe mają za zadanie m.in. bezpośrednie udzielanie poręczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw z obszaru działania funduszu, a ich działalność ma koncentrować się na poręczeniach dla przedsiębiorstw mikro i małych, a także na współpracy z bankami oraz obsłudze poręczycielskiej działalności pożyczkowej i mikropożyczkowej innych instytucji, pozyskiwaniu klientów, których potrzeby poręczycielskie przekraczają możliwości finansowe funduszu lokalnego, celem ich skierowania do funduszu regionalnego. Obszar działalności funduszu obejmuje kilka gmin, powiat lub kilka powiatów, przy czym znaczącym udziałowcem/akcjonariuszem instytucji prowadzącej fundusz muszą być odpowiednie samorządy powiatowe lub gminne²⁶.

W skład systemu instytucji dysponujących funduszami pożyczkowymi wchodzi Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz regionalne i lokalne instytucje prowadzące działalność pożyczkową. Wiodąca rola przy tworzeniu systemu funduszy pożyczkowych przypada PARP. Do zadań Agencji należą: organizacja systemu, jego monitorowanie oraz finansowe wspieranie funduszy poprzez udzielanie dotacji na powiększenie kapitału, w oparciu o środki budżetu państwa, a od 2004 roku – środki Funduszy Strukturalnych UE.

Do zadań funduszy regionalnych należy przede wszystkim bezpośrednia obsługa przedsiębiorców z terenu danego województwa oraz współpraca z funduszami lokalnymi w województwie. Poza tym do zadań funduszu regionalnego należą monitorowanie dostępności pożyczek oraz promocja systemu pożyczek w skali województwa.

Czynnikiem pobudzającym rozwój małych i średnich przedsiębiorstw było reaktywowanie lokalnych samorządów, żywotnie zainteresowanych aktywizacją gospodarczą gmin oraz wprowadzone systemowe rozwiązania. Pozytywne efekty

²⁵ Rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002–2006 „Kapitał dla przedsiębiorczych”, Warszawa 2002, s. 14.

²⁶ P. Kajka, B. Dobrakowski, *Wspieranie dla MSP...*, *op. cit.*

zaczyna także przynosić polityka gospodarcza państwa, która wspiera rozwój tego sektora. Dzięki Krajowemu Funduszowi Poręczeń Kredytowych, małe i średnie firmy uzyskały łatwiejszy dostęp do kredytów. Utworzono również Ośrodki Wspierania Przedsiębiorczości (prowadzące działalność szkoleniowo-doradczą m.in. w zakresie utworzenia i prowadzenia firmy), Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości (udzielające bezrobotnym pożyczek na rozpoczęcie działalności gospodarczej) oraz Inkubatory Przedsiębiorczości (wspierające małe przedsiębiorstwa w początkowym okresie ich działalności).

Zintegrowany rynek gospodarczy to wyzwanie. Wiele małych i średnich przedsiębiorstw nie będzie w stanie zaadoptować się do zmieniającej się sytuacji rynkowej bez stworzenia odpowiednich warunków przez rząd. Działania rządowe powinny wspierać rozwój inwestycji mających na celu wzmocnienie konkurencyjności MSP, przede wszystkim o dużym potencjale rozwoju i innowacyjnym charakterze. W tym celu należy wspierać istniejące instytucje kapitałowe i tworzyć nowe rozwiązania zwiększające dostęp do źródeł finansowania różnego typu²⁷.

Podsumowanie

Można stwierdzić, że o ile podstawowe polskie wskaźniki ilościowe charakteryzujące małe i średnie przedsiębiorstwa są podobne do średnich unijnych, to jednak polskie przedsiębiorstwa są słabsze kadrowo, kapitałowo i technologicznie. Skuteczna pomoc dla tego sektora wymaga, aby oprócz instrumentów polityki makroekonomicznej stosować instrumenty specyficzne, skierowane jedynie do firm tego sektora, służące:

- poprawie zarządzania firmą i lepszemu wykorzystaniu zasobów ludzkich i kapitałowych,
- włączeniu się we współpracę międzynarodową i nawiązywaniu kontaktów z kontrahentami zagranicznymi,
- nawiązywaniu kontaktów kooperacyjnych z dużymi firmami,
- rozwojowi organizacyjnemu, technicznemu i technologicznemu poprzez inwestycje,
- zachęcaniu producentów do organizowania się w grupy producenckie, dystrybucyjne,
- poprawianie konkurencyjności poprzez wdrażanie nowych technologii oraz rozwój zasobów ludzkich²⁸.

²⁷ Konspekt wystąpienia na sesji podsumowującej 31 Światowego Kongresu Small Businessu 26–29 września 2004 r., Mirosław Grabowski, Prezes NRZHiU, <http://www.isbc2004.pl/mowcy/Grabowski>.

²⁸ Kierunki działań rządu..., *op. cit.*

Polityka rządu wobec sektora MSP powinna być kontynuowana w dalszych latach, jednak wymaga ona również szerszego potraktowania. Ważnym elementem obok tej polityki, zmierzającej do tworzenia korzystnych warunków funkcjonowania i rozwoju, powinno być potraktowanie działań wobec MSP jako instrumentu do realizacji innych priorytetów państwa, takich jak: zatrudnienie, restrukturyzacja sektorowa gospodarki, polityka regionalna. Cel jakim jest rozwój sektora, nie będzie sprzeczny z celem jakim jest wykorzystanie MSP jako podmiotów zwiększających zatrudnienie czy wpływających na rozwój regionalny. Poprawa warunków funkcjonowania całego sektora miałyby również korzystne skutki dla regionów będących w trudnej sytuacji gospodarczej. Oba typy programów i instrumentów państwa wobec MSP: sektorowy oraz traktujący MSP jako instrument polityki państwa, powinny być projektowane, monitorowane oraz oceniane razem, a nie oddzielnie przez poszczególne resorty i agendy państwa.

Moim zdaniem, polityka sektorowa powinna w większym stopniu kłaść nacisk na rozwój i poprawę konkurencyjności sektora MSP. W tym celu powinna wykorzystać następujące instrumenty:

- politykę podatkową – konieczne jest obniżenie wysokości podatków od osób fizycznych i prawnych, jednocześnie uproszczeniem systemu podatkowego zwłaszcza dla mikroprzedsiębiorstw;
- politykę wpływającą na zmniejszenie kosztów pracy – przede wszystkim niezbędne jest obniżenie składek na ubezpieczenie społeczne²⁹;
- promowanie innowacji i technologii – konkurencyjność polskich MSP powinna opierać się na jakości, wysokim stopniu przetworzenia, nowoczesności wyrobów i usług, a nie tylko na tanioci siły roboczej, niezbędne jest wsparcie przez państwo dostępu MSP do nowych technologii, informacji i wiedzy za pomocą specjalnych programów finansowanych z budżetu państwa;
- wsparcie działalności eksportowej MSP – w świetle szerokiego otwarcia się Polski na rynki międzynarodowe instrument ten powinien być traktowany jako zadanie priorytetowe w polityce gospodarczej państwa.

Równoległe z powyżej przedstawionymi kwestiami, duży nacisk powinien zostać położony na liczne szkolenia i doksztalcenie przedsiębiorców na temat możliwości funkcjonowania na zjednoczonym rynku europejskim. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej poza otwarciem rynku dla polskich wyrobów i usług, stworzyło małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do nowych, zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji i rozwoju. Polskie MSP otrzymały możliwość skorzysta-

²⁹ Pracodawcy i menażerowie nie wymieniają natomiast wysokości najniższego wynagrodzenia jako zbyt wygórowanego.

nia ze środków finansowych Unii Europejskiej. Temat ten w niniejszym artykule został pominięty, gdyż wymaga odrębnego, szerszego potraktowania.

Dotychczasowa polityka oraz podejmowane przez kolejne rządy działania na rzecz MSP należy ocenić jako krok w dobrym kierunku. W przyszłości, działania wobec MSP nie powinny być skierowane na preferencyjne traktowanie określonych podmiotów, ale przede wszystkim na tworzenie właściwych warunków funkcjonowania sektora, które pozwoliłyby przedsiębiorcom zwiększać produkcję i sprzedaż, zatrudniać nowych pracowników oraz zwiększać swoją konkurencyjność.

Ekonomiczno-prawny charakter umów holdingowych

1. Zagadnienia wstępne

Podstawowym celem tworzenia holdingów jest dążenie do uzyskania optymalnych efektów ekonomicznych. Do zalet tej formy koncentracji gospodarczej należy również wzrost elastyczności działania grupy i poszczególnych podmiotów wchodzących w jej skład np. poprzez wykorzystanie zasobów jednej jednostki przez inne w zamian za odpowiednie wynagrodzenie oraz możliwość dopuszczania podmiotów zewnętrznych do wybranych obszarów działalności. Utworzenie holdingu pozwala również na kształtowanie elastycznych powiązań kapitałowych, prowadzenie aktywnej polityki kapitałowej poprzez nabywanie i zbywanie udziałów i akcji innych podmiotów, optymalizację pracy zaangażowanego kapitału oraz optymalizację podatkową.

Przepisy art. 7 § 1 kodeksu spółek handlowych¹ w sposób ograniczony regulują problematykę zawierania tzw. umów holdingowych – umowy przewidującej zarządzanie spółką zależną i umowy przewidującej odprowadzanie zysku przez spółkę zależną na rzecz spółki dominującej.

Działania spółki dominującej mają na celu nie tylko wzmocnienie prawnogospodarczej pozycji spółki zależnej, ale także osiągnięcie korzyści, jakie powinno przynieść ulokowanie w jej majątku określonego kapitału². Umowa przewidująca odprowadzanie zysku spełnia funkcję finansową poprzez udział spółki dominującej w zyskach osiągniętych przez spółkę zależną. Odprowadzanie zysku przez spółkę zależną spółce dominującej jako świadczenie wzajemne za zarządzanie spółką zależną przez spółkę dominującą w postaci tzw. *transfer pricing*³, w praktyce powoduje również przerzucanie części kosztów spółki dominującej na spółkę zależną i jest wykorzystywane dla celów optymalizacji podatkowej.

Zawarcie umowy holdingowej wywołuje szereg konsekwencji o charakterze ekonomicznym (związanych z zarządzaniem strategicznym, finansowych i organizacyjnych) dla spółki dominującej i spółki zależnej, a ponadto wywiera znaczący

¹ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 00.94.1037 ze zm.

² L. Stecki, Holding, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 113.

³ A. Szumański, w: S. Sołtysiński, A. Szajkowski, A. Szumański, J. Szwaja, red., Kodeks spółek handlowych. Komentarz do artykułów 1–150, Tom I, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 90.

wpływ na zakres odpowiedzialności spółki dominującej względem spółki zależnej i jej wierzycieli, a pośrednio również względem jej wspólników mniejszościowych.

Umowy holdingowe są rodzajem porozumień gospodarczych o charakterze organizacyjnym. W praktyce, nie mają jednak tak istotnego znaczenia, jak na przykład w Niemczech, gdzie zawarcie „umowy o przekazanie kierownictwa” skutkuje powstaniem koncernu umownego.

Zgodnie z art. 4 § 1 pkt. 4 lit. f k.s.h., spółką dominującą jest spółka handlowa, która wywiera decydujący wpływ na działalność spółki kapitałowej zależnej albo spółdzielni zależnej, w szczególności na podstawie umów określonych w art. 7 k.s.h. Nie jest więc tak, że umowy holdingowe muszą być zawierane przez spółkę dominującą i spółkę zależną, ponieważ jak wskazuje regulacja art. 4 § 1 pkt. 4 lit. f k.s.h. stosunek dominacji – zależności wynikać może dopiero z tych umów. Umowy przewidujące zarządzanie spółką zależną lub przekazywanie zysku mogą być również zawierane przez spółki nie spełniające warunków przewidzianych w art. 4 § 1 pkt. 4 lit. a – e k.s.h., mimo to będą podlegać regulacji art. 7 k.s.h.⁴

W przypadku zawarcia umowy holdingowej przewidującej zarządzanie, podstawowe znaczenie ma ekonomiczny interes holdingu jako całości. Na mocy tej umowy, zarząd spółki dominującej przejmuje kierownictwo nad spółką zależną, ale nie w jej interesie gospodarczym, lecz w interesie holdingu.

Sformułowanie „przejęcie zarządzania spółką zależną przez spółkę dominującą” może prowadzić do mylnego wniosku, iż umowę holdingową mogą zawrzeć tylko spółki, które łączą już stosunek dominacji – zależności. W praktyce jednak, dopuszczalna jest sytuacja, gdy jedna spółka przejmuje zarządzanie nad inną, w następstwie czego powstaje stosunek dominacji – zależności, co w zasadzie nie wymaga nawet istnienia pomiędzy tymi podmiotami powiązań kapitałowych.

Zawieranie umów holdingowych w obrocie gospodarczym budzi szereg wątpliwości. Konsekwencją enigmatycznej regulacji art. 7 § 1 k.s.h. jest trudność określenia elementów, które powinna zawierać umowa pomiędzy podmiotem dominującym i zależnym, aby można byłoby uznać ją za umowę holdingową. Nie jest to stan pożądany, ponieważ klasyfikacja określonej umowy jako umowy holdingowej powoduje szereg skutków prawnych określonych w art. 7 k.s.h.

2. Dopuszczalność zawierania umów holdingowych

Podstawy wolności działalności gospodarczej w polskim systemie prawnym tworzą art. 20 („Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności go-

⁴ *Ibidem*, T. Targosz, Art. 7 k.s.h. – czy rzeczywiście załączek regulacji prawa holdingowego?, Rejent 1/2003, s. 114.

spodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”) i art. 22 („Ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny”) Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej⁵, a także art. 6.1. ustawy o swobodzie działalności gospodarczej⁶ („Podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa”).

Regulacja zawierania i treści umów holdingowych nie stanowi materii prawa spółek, ale prawa zobowiązań. Kodeks spółek handlowych normuje tylko wybrane konsekwencje prawne umów holdingowych, należące do zakresu przedmiotowego prawa spółek, tj. obowiązek rejestrowania w Krajowym Rejestrze Sądowym informacji o odpowiedzialności spółki dominującej za szkodę wyrządzoną spółce zależnej i odpowiedzialności spółki dominującej względem wierzycieli spółki zależnej⁷.

Dopuszczalność zawierania umów holdingowych wynika bezpośrednio z zasady swobody umów wyrażonej w art. 353¹ kodeksu cywilnego: *Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego*. Przepis ten jest wzorowany na art. 55 kodeksu zobowiązań z 1933 roku, lecz został wprowadzony do kodeksu cywilnego dopiero nowelą z 1990 roku. Zasada swobody umów nie obejmuje w polskim systemie prawnym stosunków prawno-rzeczowych, spadkowych i rodzinnych. Przyjmuje się również, iż swoboda kształtowania treści stosunku zobowiązaniowego nie odnosi się do jednostronnych czynności prawnych⁸.

Zasada swobody umów obejmuje⁹:

- 1) swobodę stron co do tego, czy strony chcą zawrzeć między sobą stosunek obligacyjny – od ich woli zależy więc powstanie zobowiązania umownego;
- 2) swobodę wyboru kontrahenta;

⁵ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r. Nr 78 poz. 483 ze zm.

⁶ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004, Nr 173 poz. 1807.

⁷ A. Szumański, Ograniczona regulacja prawa holdingowego (prawa grup spółek) w kodeksie spółek handlowych, „Państwo i Prawo”, Nr 3/2001, s. 29.

⁸ Z. Radwański, Zobowiązania – część ogólna, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999, s. 131 i n.

⁹ W. Czachórski, Zobowiązania. Zarys wykładu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 113 i n., M. Safjan, Zasada swobody umów (Uwagi wstępne na tle wykładni art. 353¹ k.c.), „Państwo i Prawo”, Nr 4/1993, s. 13–19, *Określona przez strony kwalifikacja umowy, wyrażająca ich zgodną wolę co od tego, jakim przepisom poddają stosunek prawny, wiąże sąd, jeżeli nie jest sprzeczna z istotą objętego umową stosunku zobowiązaniowego*, Wyrok Sądu Najwyższego z 25 kwietnia 1962 r., OSP i KA 10/63, poz. 10.

3) strony zawierające umowę mogą jej treść ukształtować według swojego uznania, a więc zawrzeć taki stosunek zobowiązaniowy, jaki odpowiada ich interesom. Mogą one dokonać wyboru określonego rodzaju umowy (umowa nazwana, mieszana lub nienazwana), a następnie stosunek obligacyjny powołany przez strony może zostać kolejną umową zmieniony lub zniesiony;

4) uwolnienie stron od formalizmu prawnego (swoboda wyboru formy).

Swoboda stron w kształtowaniu stosunków obligacyjnych doznaje ograniczeń, nie ma więc charakteru absolutnego. Granice swobody umów wyznaczają kryteria odwołujące się do ustawy, właściwości stosunku prawnego oraz zasad współżycia społecznego.

Ograniczenie swobody zawierania umów przez ustawodawcę obejmuje normy rangi ustawowej mające charakter przepisów bezwzględnie obowiązujących (*iuris cogentis*)¹⁰ oraz przepisy semiimperytywne (jednostronnie bezwzględnie obowiązujące)¹¹. Cywilnoprawną sankcją nieważności umów sprzecznych z ustawą lub mających na celu jej obejście wprowadza art. 58 k.c. Zgodnie z art. 58 § 1 k.c. sprzeczne z ustawą jest dokonanie czynności prawnej w celu jej obejścia (*in fraudem legis*)¹², chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, natomiast według art. 58 § 2 k.c. czynność prawna sprzeczna z zasadami współżycia społecznego jest nieważna. Stosownie do postanowień art. 58 § 3 k.c., sprzeczność z ustawą lub zasadami współżycia społecznego poszczególnych postanowień czynności prawnej powoduje w zasadzie nieważność (jeśli właściwy przepis nie przewiduje innego skutku) tych postanowień, a nie całej czynności prawnej.

Ograniczenia zasady swobody umów wynikające z zasad współżycia społecznego nawiązują do idei słuszności, związanej z koncepcją dobrych obyczajów, lojalności i uczciwości kupieckiej. Zasady współżycia społecznego, według przyjętych poglądów to normy moralne regulujące zachowania pomiędzy ludźmi, a także normy obyczajowe uznawane w społeczeństwie, dobre obyczaje, zasady dobrej wiary w znaczeniu obiektywnym i zasady słuszności – reguły, stanowiące źródło preferencji aksjologicznych ustawodawcy¹³. Ograniczenie dotyczące zasad współ-

¹⁰ Sąd Najwyższy stwierdził, iż Konstytucja proklamuje zasadę wolności gospodarczej. Wszelkie więc wyłączenia od tej zasady lub jej ograniczenia mogą wynikać tylko z wyraźnego przepisu ustawy lub przepisu wydanego na podstawie ustawy. Uchwała Sądu Najwyższego, 1990.01.10, OSN 1990 poz. 74.

¹¹ A. Wolter, J. Ignatowicz, K. Stefaniuk, Prawo cywilne. Zarys części ogólnej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 292 i n.

¹² Z. Radwański wskazuje, iż czynność prawna jest sprzeczna z ustawą nie tylko wtedy, gdy zawiera postanowienia z nią niezgodne, ale również wtedy, gdy nie zawiera postanowień nakazanych przez prawo – Z. Radwański, Zobowiązania..., *op. cit.*, s. 245 i n.

¹³ A. Jedliński, J. Mędrzecka, Zasada swobody umów a ważność czynności prawnej, „Rejent”, Nr 5/2003, s. 96 i cytowana tam literatura.

życia społecznego ma charakter uniwersalny, ponieważ określa granice swobody kontraktowej zarówno dla obrotu niezawodowego, jak i zawodowego¹⁴.

Konieczność respektowania właściwości, czyli natury stosunku prawnego, rozumiana jest różnorodnie. W znaczeniu szerszym, jako nakaz respektowania podstawowych cech obligacyjnego stosunku prawnego, tych jego elementów, których brak może podważyć sens nawiązania więzi prawnej^{15,16}. W znaczeniu węższym (odnosi się do umów nazwanych), jako nakaz respektowania przez strony określonych elementów danego typu kontraktu, których pominięcie prowadziło by do istotnego zniekształcenia zakładanego przez ustawodawcę modelu więzi obligacyjnej związanej z określonym typem umowy.

Biorąc pod uwagę cywilistyczną systematykę umów, umowy holdingowe są umowami nienazwanymi (*contractus innominatus*), ponieważ ich cechy przedmiotowo istotne (*essentialia negotii*) nie zostały uregulowane choćby w sposób dyspozytywny ani w kodeksie cywilnym, ani w innej ustawie. Nienazwany charakter tych umów podkreśla również zastosowana przez ustawodawcę terminologia – użyte zostało sformułowanie *umowy przewidujące*, a nie jak to jest przyjęte *umowa o zarządzanie spółką zależną* lub *umowa o przekazywanie zysku przez spółkę zależną*. W rezultacie, należy do nich stosować ogólne przepisy o zobowiązaniach umownych, ponadto przepisy części ogólnej prawa zobowiązań oraz w miarę potrzeby, jednak tylko *per analogiam* przepisy regulujące odpowiednie umowy nazwane. Są umowami dwustronnymi, konsensualnymi i zobowiązującymi.

Umowy holdingowe zaliczane są do tzw. umów strukturalnych, których celem oprócz wymiany świadczeń pomiędzy stronami (umowy funkcjonalne) jest tworzenie struktur organizacyjnych przez spółki¹⁷.

Należy podkreślić, iż umowy holdingowe nie są na tyle często zawierane, aby określić je jako umowy empiryczne w takim znaczeniu, w jakim używano tego terminu w stosunku do umowy leasingu przed wprowadzeniem jej do kodek-

¹⁴ G. Bieniek, red., Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 2001, s. 20.

¹⁵ W orzeczeniu z 4 lutego 1994 r., Sąd Najwyższy stwierdził, że strony mogą w sposób dowolny kształtować stosunki umowne, byleby ich treść lub cel nie sprzeciwiały się własnościom tego stosunku, III ARN 84/93, natomiast w orzeczeniu z 30 grudnia 1991 r., Naczelny Sąd Administracyjny wskazał, iż umowy cywilnoprawne kształtujące wzajemne prawa i obowiązki stron nie mogą być wykorzystywane do obejścia przepisów prawa podatkowego, należącego do sfery prawa publicznego, SA/PO 1562/91.

¹⁶ W uzasadnieniu do uchwały z dnia 22 maja 1991 r. Sąd Najwyższy stwierdził: *Natura umowy gospodarczej i generowanego przez nią stosunku sprowadza się generalnie do tego, że wyraża ona i pozwala realizować interes każdej ze stron, ponieważ zaś interesy te bywają przeciwstawne, istotę umowy stanowi uzgodnienie woli stron, wyrażającej ich interesy*, Uchwała Sądu Najwyższego, 1991.05.22, III CZP 15/91, OSNCP 1992 Nr 1 poz. 1.

¹⁷ A. Szumański, Ograniczona regulacja..., *op. cit.*, s. 87, M. Romanowski, Pojęcie spółki dominującej w kodeksie spółek handlowych, Państwo i Prawo, Nr 5/2004, s. 85.

su cywilnego¹⁸. W praktyce, zazwyczaj sięga się więc do literatury i ustawodawstwa zagranicznego, a zwłaszcza do rozwiązań niemieckich¹⁹. Na gruncie polskiego prawa brak jednak podstaw do uznania odpowiednich rozwiązań niemieckich za *essentialia negotii* umów holdingowych.

3. Umowa przewidująca zarządzanie

Ustanowienie zarządu, który jest obligatoryjnym organem spółki kapitałowej, jest jednym z warunków koniecznych powstania spółki (art. 163 i art. 306 k.s.h.). Przepisy kodeksu spółek handlowych dotyczące spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jak również odnoszące się do spółki akcyjnej nie stawiają żadnych szczególnych wymagań osobom powołanym w skład zarządu²⁰. Do zarządu mogą być powołane osoby spośród wspólników lub akcjonariuszy lub spoza ich grona. Kodeks spółek handlowych wprowadził pewne ograniczenia dotyczące zakazu łączenia stanowisk w organach spółek dominujących i zależnych. Przepisy art. 214 § 3 i art. 387 § 3 k.s.h. nakazują odpowiednie stosowanie zakazu, o którym mowa w art. 214 § 1 i art. 387 § 1 k.s.h. również w stosunku do członków zarządu spółki zależnej. Wprowadzenie powyższego zakazu stanowi konsekwencję przyjęcia w prawie spółek handlowych zasady rozdziału władzy wykonawczej od władzy nadzorczej, która w polskim prawodawstwie ma wieloletnią tradycję (prawo o spółkach akcyjnych z 1928 roku)²¹. Ograniczenie łączenia funkcji w organach spółki zależnej i dominującej jest także uzasadnione ze względu na treść art. 7 k.s.h. oraz art. 15 k.s.h. wprowadzających szczegółowe wymogi dla umów zawieranych przez spółki.

Zarząd spółki kapitałowej prowadzi sprawy spółki i reprezentuje spółkę (art. 201 § 1 k.s.h. w odniesieniu do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i art. 368 § 1 k.s.h. w odniesieniu do spółki akcyjnej).

Prowadząc sprawy spółki, zarząd podejmuje decyzje nie zastrzeżone innym organom spółki przez przepisy prawa, umowę spółki lub uchwały wspólników. Prowadzenie spraw spółki jest rozumiane jako zarządzanie spółką, które obejmuje administrowanie majątkiem spółki oraz kierowanie jej bieżącą działalnością – zarządzanie strategiczne, podejmowanie decyzji gospodarczych, kadrowych oraz

¹⁸ T. Targosz, Art. 7 k.s.h..., *op. cit.*, s. 109 i n.

¹⁹ Umowy holdingowe wymienione w art. 7 k.s.h. nawiązują do dwóch podstawowych typów umów określonych w prawie niemieckim, tzn. Beherrschungsvertrag i Gewinnabführungsvertrag.

²⁰ Z. Kuniewicz, Członek zarządu prokurentem w spółce kapitałowej, „Przegląd Prawa Handlowego”, Nr 5/2000, s. 44.

²¹ A. Lewicki, Zakaz łączenia funkcji przez członków organów spółki dominującej i spółki zależnej, „Prawo Spółek”, Nr 11/2003, s. 11.

szeregu innych czynności faktycznych. Szczególnie istotne znaczenie dla funkcjonowania spółki pełni zarządzanie strategiczne. Zarządzanie strategiczne obejmuje: określenie koncepcji przedsiębiorstwa jako podmiotu gospodarczego i stworzenie docelowej wizji jego funkcjonowania – nadanie organizacji celu, długofalowego kierunku działalności i określenie misji, przełożenie misji na cele wykonawcze, sformułowanie strategii pozwalającej osiągnąć przyjęte cele, sprawne i skuteczne wdrożenie i zrealizowanie strategii, ocena rezultatów przyjętej strategii²².

Zarząd reprezentuje spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych (odpowiednio art. 204 § 1 k.s.h. i art. 372 § 1 k.s.h.). Przez czynności sądowe należy rozumieć czynności dokonywane przed sądami powszechnymi, sądami polubownymi, a także w postępowaniu administracyjnym. Czynnościami pozasądowymi są wszelkie transakcje, podpisywanie weksli i czeków, składanie i przyjmowanie oświadczeń prawnych, zawieranie umów z zakresu prawa pracy i prawa cywilnego²³. Czynności prawne dokonywane przez zarząd mieszczące się w ramach umocowania tego organu do reprezentacji będą co do zasady ważne²⁴. Wszelkie odstępstwa od tej zasady mogą wynikać z przepisów ustawy nakładających na zarząd określone ograniczenia oraz w szczególnych przypadkach, w wypadku gdy zarząd jest zobowiązany do uzyskania zgody innego organu na dokonanie oznaczonej czynności prawnej.

Kwestia przejęcia zarządzania powinna być rozpatrywana również w kontekście sposobu i zakresu przekazania określonych kompetencji organom innego podmiotu prawnego oraz skutków takiego przekazania. Obowiązujące przepisy kodeksu spółek handlowych dotyczące funkcjonowania organów spółek mają charakter norm *iuris cogentis*, co oznacza, iż wspólnicy mają ograniczone możliwości kształtowania kompetencji tych organów poprzez odpowiednie uregulowania statutów i umów spółek. Bez istnienia podstawy prawnej nie można zmienić kompetencji i struktury organów spółki. Z powyższych względów nie jest możliwe podporządkowanie zarządu spółki zależnej poleceniom podmiotu dominującego. Przepisy kodeksu spółek handlowych dotyczące uprawnień organów spółek kapitałowych w tym zakresie są jednak zróżnicowane. Zgodnie z art. 375¹ k.s.h., walne zgromadzenie akcjonariuszy i rada nadzorcza w spółce akcyjnej nie mogą wydawać zarządowi wiążących poleceń dotyczących prowadzenia spraw spółki. Należy pamiętać, iż spółka dominująca może wpływać na spółkę zależną, stosując

²² C. Suszyński, *Restrukturyzacja przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 69, za A. A. Thompson, Jr., A.J. Strickland III, *Strategic Management. Concepts and Cases*, Richard D. Irwin, Homewood, IL 1990, s. 4.

²³ Szerokie ujęcie wskazanych kompetencji zarządu wskazują Sąd Najwyższy – Uchwała Sądu Najwyższego, 1991.11.29, III CZP 125/91, OSNCP 1992, Nr 6 poz. 102.

²⁴ A. Gierat, *Konsekwencje prawne nieprzestrzegania zasad reprezentacji spółek kapitałowych*, „Prawo Spółek”, Nr 1/2001, s. 15.

inne instrumenty dopuszczalne przez prawo spółek, np. odpowiednie głosowanie podczas walnego zgromadzenia akcjonariuszy czy zgromadzenia wspólników.

Zawarcie umowy przewidującej przejęcie zarządzania spółką zależną przez spółkę dominującą oznacza zobowiązanie się spółki zależnej do realizowania poleceń spółki dominującej przez zarząd spółki zależnej. Konsekwencją obligacyjnego charakteru tej umowy powinna być możliwość jej wypowiedzenia przez zarząd spółki zależnej, w sytuacji, gdy uzna on, iż w interesie spółki zależnej nie leży realizacja polityki holdingu, należy bowiem pamiętać, iż zarząd spółki jest odpowiedzialny za prowadzenie spraw spółki i jej reprezentowanie, bez względu na fakt zawarcia umowy holdingowej.

Jeśli czynność prawna dotyczy stosunków zewnętrznych spółki, członkowie zarządu spółki dominującej mogą wziąć odpowiedzialność za swoją decyzję w wypadku jej realizacji w drodze prokury²⁵. W interesie zarządu spółki zależnej, umowa holdingowa powinna zawierać postanowienia, umożliwiające odwołanie się od decyzji spółki zależnej (np. do rady nadzorczej spółki dominującej), w razie, gdy nie będzie ona korzystna dla spółki zależnej.

Umowa holdingowa przewidująca przekazanie zarządzania może być w pewnym zakresie wzorowana na ukształtowanej w obrocie umowie managerskiej. Kontrakt managerski jest umową nienazwaną, do której należy stosować odpowiednio przepisy art. 734 i następnych kodeksu cywilnego dotyczące umowy zlecenia. Treścią umowy managerskiej jest zobowiązanie przejmującego zarząd wobec ustanawiającego zarząd do profesjonalnego prowadzenia przedsiębiorstwa, aby osiągnąć założone efekty, w imieniu i w interesie i ze skutkiem dla ustanawiającego zarząd, w zamian za zapłatę określonego wynagrodzenia^{26,27}. W umowie managerskiej ściśle określony powinien zostać cel wyznaczony przez ustanawiającego zarząd, który powinien zostać osiągnięty w wyniku zarządzania.

Zależność spółki córki, przejawia się w stosunkach wewnętrznych holdingu, w obrocie gospodarczym występuje ona w dalszym ciągu jako niezależny podmiot prawa. Dlatego wszystkie czynności podejmowane przez spółkę zależną zaliczane są na jej rachunek, pomimo iż faktycznie jej zarząd utracił swobodę decyzyjną i stał się raczej organem wykonawczym podmiotu dominującego.

Skutkiem zawarcia umowy przewidującej zarządzanie, jest podejmowanie decyzji dotyczących funkcjonowania spółki zależnej przez spółkę dominującą. Za-

²⁵ M. Wojtyczek, *Dopuszczalność zawierania tzw. umów holdingowych w świetle przepisów kodeksu spółek handlowych*, „Prawo Spółek”, Nr 5/2002, s. 33.

²⁶ Z. Kubot, *Rodzaje kontraktów menedżerskich*, „Przegląd Prawa Handlowego”, Nr 7/1999, s. 12.

²⁷ Od umowy managerskiej należy odróżnić od umowy o powiernictwo nad przedsiębiorstwem, przez którą przejmujący powiernictwo zobowiązuje się wobec ustanawiającego powiernictwo do prowadzenia przedsiębiorstwa w swoim własnym imieniu, lecz w interesie i ze skutkiem ustanawiającego powiernictwo, za zapłatą odpowiedniego wynagrodzenia.

warcie umowy holdingowej może w efekcie powodować faktyczną zmianę celu działania spółki. Prowadzenie przedsiębiorstwa we wspólnym interesie wspólników (*affectio societatis*) ustępuje działaniu na rzecz interesów holdingu albo jak to się często dzieje w praktyce na rzecz spółki dominującej. Z drugiej strony, zawarcie umowy przewidującej zarządzanie, zapewnia optymalizację działalności gospodarczej podmiotów skupionych w zgrupowaniu, w wyniku racjonalizacji struktur organizacyjnych oraz procesów wytwarzania, dystrybucji, zarządzania i marketingu²⁸.

4. Umowa przewidująca odprowadzanie zysku

Dopuszczalność zawierania umów przewidujących odprowadzanie zysku przez spółkę zależną na rzecz spółki dominującej budzi szereg wątpliwości ze względu na przepisy kodeksu spółek handlowych przyznające odpowiednio zgromadzeniu wspólników i walnemu zgromadzeniu akcjonariuszy prawo o decydowaniu o podziale zysku.

Art. 395 § 2 pkt. 2 k.s.h. w odniesieniu do spółki akcyjnej oraz art. 231 § 2 pkt. 2 k.s.h. dotyczący spółki z ograniczoną odpowiedzialnością do kompetencji odpowiednio walnego zgromadzenia akcjonariuszy i zgromadzenia wspólników pozostawiają kwestię podziału zysku albo pokrycia straty. Ponadto, art. 231 § 2 pkt. 2 k.s.h. w odniesieniu do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością przewiduje możliwość wyłączenia tych spraw spod kompetencji zgromadzenia wspólników. W przypadku spółki akcyjnej jest to niedopuszczalne, a zawarcie umowy przewidującej odprowadzanie zysku może nastąpić tylko za zgodą walnego zgromadzenia akcjonariuszy wyrażoną w formie uchwały.

W spółce akcyjnej, pierwszeństwo przed przekazywaniem zysku w wykonaniu umowy mają obowiązki dotyczące uzupełnienia kapitału zapasowego na podstawie art. 396 k.s.h.²⁹. Dopuszczenie rozwiązania, że przekazywanie zysku ma pierwszeństwo przed obowiązkiem uzupełnienia kapitału akcyjnego, byłoby sprzeczne z koncepcją kapitału zapasowego lub dla swojej ważności wymagałoby wyraźnej podstawy prawnej, a taka w obecnym stanie nie istnieje³⁰.

Należy podkreślić, iż przekazywanie zysku przez spółkę zależną na rzecz spółki dominującej jest przede wszystkim uzależnione od wystąpienia zysku w spółce. Od spełnienia tej przesłanki zależy, czy w ogóle będzie spełnione, a jeśli tak, to w jakiej wysokości.

²⁸ S. Włodyka, *Prawo koncernowe*, Zakamycze 2003, s. 17.

²⁹ Zgodnie z art. 396 § 1, na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego.

³⁰ M. Wojtyczek, *Dopuszczalność zawierania...*, *op. cit.*, s. 35.

Odprowadzanie zysku przez spółkę zależną spółce dominującej może mieć charakter świadczenia wzajemnego za zarządzanie spółką zależną przez spółkę dominującą. Procedura wyceny wzajemnych transferów produktów i usług w ramach jednostki gospodarczej i pomiędzy podmiotami powiązаныmi określana jest terminem *transfer pricing*, natomiast ceny, według których zostaje ustalona wartość transferowanych produktów i usług są tzw. cenami transferowymi³¹. Powiązania pomiędzy polityką cen transferowych a finansami wykorzystywane są do oceny zwrotu kapitału zainwestowanego przez podmiot dominujący w podmiotach powiązanych³².

Prawidłowo ustalona cena transferowa zależy od wielu czynników ekonomicznych, ale powinna odpowiadać następującym założeniom³³:

- maksymalna cena transferowa nie powinna być wyższa od najniższej ceny rynkowej, za jaką jednostka kupująca może nabywać produkty lub usługi na rynku zewnętrznym;
- minimalna cena transferowa nie powinna być niższa niż suma kosztów krańcowych produkcji jednostki sprzedającej, powiększonych o koszty utraconych korzyści.

Ponadto, w procesie ustalania cen transferowych powinny być wzięte pod uwagę m.in. następujące aspekty³⁴:

- ceny transferowe powinny prowadzić do zgodności celów pomiędzy poszczególnymi podmiotami a całą organizacją, rozumianej jako prowadzenie działalności w sposób najlepszy zarówno dla poszczególnych podmiotów, jak i całej organizacji.
- ceny transferowe nie mogą ograniczać autonomii poszczególnych jednostek, ale motywować je do właściwego podejmowania decyzji.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami³⁵, podmioty powiązane powinny ustalać ceny we wzajemnych rozliczeniach tak, jakby były podmiotami niezależnymi, czyli według cen rynkowych.

5. Podsumowanie

Przepisy art. 5–7 k.s.h. w sposób ograniczony regulują wybrane zagadnienia funkcjonowania holdingów poprzez określenie obowiązków informacyjnych spół-

³¹ S. Sojak, *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 10.

³² R. Y. W. Tang, *Transfer pricing In the 1990s. Tax and Management Perspectives*, Quorum Books, Westport, Connecticut, London 1993, s. 12.

³³ J. T. Barfield, C. A. Rainborn, M. A. Dalton, *Cost Accounting. Traditions and Innovations*, West Publishing Company, St. Paul 1991, s. 685.

³⁴ S. Sojak, *Ceny transferowe...*, *op. cit.*, s. 67 i cytowana tam literatura.

³⁵ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 00.54.654 ze zm.

ek związanych stosunkiem dominacji – zależności oraz skutków zawarcia przez te spółki umów holdingowych.

Art. 7 k.s.h. reguluje w ograniczonym zakresie konsekwencje zawierania umów holdingowych (umowy przewidującej zarządzanie spółką zależną lub przekazywanie zysku przez tę spółkę). W wypadku zawarcia umowy holdingowej, ustawa nakłada na spółkę dominującą i zależną obowiązek ujawnienia w rejestrze skutków zawartych umów holdingowych w zakresie odpowiedzialności spółki dominującej za szkodę wyrządzoną spółce zależnej z tytułu niewykonania lub nie należytego wykonania umowy oraz zakres odpowiedzialności spółki dominującej za zobowiązania spółki zależnej wobec jej wierzycieli.

Art. 7 § 3 k.s.h. określa również prawne skutki niewykonania w terminie trzech tygodni od dnia zawarcia umowy holdingowej wskazanych wyżej obowiązków w postaci nieważności postanowień ograniczających lub wyłączających odpowiedzialność spółki dominującej wobec spółki zależnej lub jej wierzycieli.

Jak podkreśla się w literaturze³⁶, wadą art. 7 k.s.h. jest nieprzejrzysta redakcja, wspólna regulacja konsekwencji niewykonania obowiązku rejestrowego dotyczącego odpowiedzialności spółki dominującej wobec spółki zależnej i odpowiedzialności spółki dominującej wobec wierzycieli spółki zależnej, nieuwzględnienie zasad odpowiedzialności z tytułu niewykonania zobowiązań oraz fakt, iż umowa holdingowa wiąże tylko jej strony, a pomija zagadnienie odpowiedzialności wobec wierzycieli spółki zależnej³⁷. Wątpliwości budzi również założenie regulacji, a więc dopuszczalność zawierania umów holdingowych wynikająca z zasady swobody umów.

Zawieranie umów holdingowych budzi również pewne wątpliwości, a w szczególności dopuszczalność zawierania umów przewidujących odprowadzanie zysku przez spółkę zależną na rzecz spółki dominującej ze względu na przepisy kodeksu spółek handlowych przyznające odpowiednio zgromadzeniu wspólników i walnemu zgromadzeniu akcjonariuszy prawo o decydowaniu o podziale zysku. Umowa przewidująca odprowadzanie zysku zawarta bez zgody walnego zgromadzenia może być uważana za przypadek obejścia ustawy, a w konsekwencji będzie uznana za nieważną.

³⁶ T. Targosz, Art. 7 k.s.h..., *op. cit.*, s. 131.

³⁷ Odmiennie A. Szumański, Ograniczona regulacja..., *op. cit.*, s. 20 i n.

Marketing wirusowy

1. Wprowadzenie

W czasach kryzysu, gdy konsumpcja spada, a wydatki na reklamę są redukowane, firmy poszukują alternatywnych form promocji. W takim przypadku niezastąpionym może okazać się niedrogi w kosztach i skuteczny marketing wirusowy. Jest to strategia promocyjna, mająca na celu zachęcić klientów do przesyłania innym osobom informacji marketingowej, stwarzając tym samym okazję do lawinowego rozprzestrzeniania się i oddziaływania komunikatu.

Niewiele przedsiębiorstw wykorzystuje tę strategię, a wiedza na jej temat jest wciąż niewielka. Polskich specjalistów od marketingu często cechuje brak zdecydowania oraz niekonsekwencja w prowadzeniu akcji wirusowych. Każde takie działanie wymaga określenia grupy docelowej, analizy motywów, którymi kierują się jej przedstawiciele, a także wyboru adekwatnych dla tej grupy narzędzi promocji. Należy jednak zauważyć, iż nie każdy produkt i nie w każdym momencie cyklu życia nadaje się do wypromowania za pomocą marketingu wirusowego. Zaplanowanie odpowiedniej strategii zawsze związane jest z kosztami, choć nie tak wielkimi, jak w przypadku tradycyjnych kampanii i często ograniczających się tylko do kosztów kreacji. Dobry pomysł to jednak nie wszystko. Potrzebne są działania, które spowodują, że zostanie on zauważony i przekazany dalej.

Celem pracy jest przedstawienie uwarunkowań i korzyści wynikających z zastosowania marketingu wirusowego ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji w internecie. Artykuł składa się z trzech części, gdzie przedstawiona została istota marketingu wirusowego, opis wirusa popularyzowania w Internecie oraz przyczyny rozprzestrzeniania się informacji wirusowo.

2. Istota marketingu wirusowego

Internetowy wirus do pewnego momentu ukrywa się i nie daje znać o sobie. Jednakże z czasem – jak każdy wirus – przechodzi do ataku, ujawniając swoje istnienie w organizmie. W podobny sposób można prowadzić działalność w Internecie. Na początku niewielu internautów wie o istnieniu określonych portali czy serwisów informacyjnych. Jednakże z czasem wzrasta liczba osób odwiedzających

je, aż w końcu zaczynają być popularne. Wykorzystanie koncepcji marketingu wirusowego wiąże się z budowaniem komunikatów do potencjalnych klientów w taki sposób, aby zostały one również przyjęte przez osoby mające z nimi kontakt¹. Marketing wirusowy można określić jako wszelkie strategie mające na celu zachęcić indywidualnych gości stron internetowych do przekazywania komunikatów marketingowych innym użytkownikom sieci. Dotyczy to również odpowiedzi na nie, co przyczynia się do wzrostu dostępności informacji, a także szerszej znajomości określonych firm². Tego rodzaju strategie prowadzą do rozpowszechnienia określonych komunikatów w dużej skali.

Prowadzenie działalności w oparciu o marketing wirusowy stwarza nowe możliwości dla działań marketingowych w obszarze kształtowania wizerunku, obsługi klienta, sprzedaży jak również prowadzenia badań rynkowych. Tworząc reklamę w Internecie możliwe jest przekazanie szerokiej liczby informacji na temat określonych produktów. W tym celu reklamy umieszcza się na stronie internetowej określonej firmy lub wykupuje ona odpowiednie miejsce na cudzych stronach. Dodatkową zaletą jest tu możliwość prowadzenia całodobowej obsługi klientów przez siedem dni w tygodniu, prowadzenie z klientami rozmów na żywo, jak również kontaktowanie się z nimi za pośrednictwem faxu lub e-maili. W fazie przeprowadzenia sprzedaży produktu możliwe jest zorganizowanie wideo konferencji, na której można zademonstrować działanie każdego wyrobu, co mogą zobaczyć na ekranach swoich komputerów potencjalni klienci firmy. W przypadku, kiedy firma zamierza prowadzić badania rynkowe, może to również uczynić za pośrednictwem Internetu, tworząc grupy dyskusyjne, jak również wysyłając e-maile z kwestionariuszami ankietowymi do klientów³.

Skąd się wzięła popularność marketingu wirusowego? Już w latach 60. psycholog Stanley Milgram w swojej pracy „Mały świat” przedstawił tezę, iż świat jest tak połączony ze sobą różnymi więzami – czy to ekonomicznymi, czy też technologicznymi, iż praktycznie każdy może dotrzeć do każdego. Brakowało jednak dowodów na potwierdzenie tej śmiałej tezy. Wyniki badań opublikowanych przez naukowców z Columbia University w Nowym Jorku w 2003 roku przyniosły potwierdzenie, iż od dowolnej osoby na świecie dzieli nas tylko sześciu pośredników. Skoro tak łatwo dotrzeć do dowolnej osoby, to wystarczająco silny komunikat (czyli na tyle intrygujący, aby skłonić osobę do podzielenia się nim ze

¹ J. Graham, What does viral marketing really mean?, Click Z, 11 października 1999, s. 1.

² R. F. Wilson, The six principles of viral marketing, Web Marketing Today, Issue 70, 1 luty 2000, s. 1.

³ Ph. Kotler, Kotler o marketingu. Jak wykreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999, s. 283.

znajomymi) powinien błyskawicznie rozprzestrzenić się po całym świecie, niczym bardzo zaraźliwy wirus.

Stąd można wytłumaczyć ogromną popularność plotek, które mogą mieć także wymiar ekonomiczny. Pogłoska przekazywana w krajach azjatyckich przez SMS, jakoby przed chorobą SARS chroniła zupa z zielonej fasoli, spowodowała zablokowanie sieci komórkowej i wzrost cen tego warzywa. Popularność plotek sprawiła, iż menedżerowie do spraw marketingu zaczęli wykorzystywać podobne techniki w celu promocji swoich produktów. Marketing wirusowy jest bowiem strategią promocyjną, mającą na celu zachęcić klientów do przesłania innym osobom informacji marketingowej, stwarzając tym samym okazję do lawinowego rozprzestrzeniania się i oddziaływania komunikatu reklamowego. Zdecydowanie większe zaufanie odnosi się do znajomych czy członków rodziny niż do obcej firmy. I to oni mają wpływ, szczególnie jeśli chodzi o zachowania konsumenckie. Jednak nie każdy produkt i nie w każdym momencie nadaje się do promocji z wykorzystaniem technik marketingu wirusowego. Strategię tę wykorzystuje się przede wszystkim w początkowym cyklu życia produktu lub usługi, gdy celem jest zbudowanie świadomości jego istnienia⁴.

Strategia ta jest idealna przy wprowadzaniu nowego produktu na rynek, gdy zadaniem przedsiębiorstwa jest dotrzeć w jak najkrótszym czasie do możliwie jak największego grona potencjalnych klientów. Dobrze przygotowany wirus marketingowy potrafi w krótkim czasie spopularyzować produkt i sprawić, iż ludzie zaczynają o nim mówić. Internet może okazać się w tych działaniach bardzo przydatnym medium. Jedno kliknięcie często wystarczy, aby wysłać e-mail z rekomendacją do dziesiątek osób. Do spontanicznej popularyzacji marki można wykorzystać także inne media. Reklamowany w ten sposób produkt powinien być zaraźliwy, czyli posiadać tendencje do propagowania samego siebie. Są to najczęściej produkty, które wywołują emocje lub, których reklamy generują mówienie o sobie. Konsumenci będą przekazywać dalej opinie na temat produktów jedynie wówczas, gdy zrobią one – lub ich reklama – na nich prawdziwe wrażenie. United Colors of Benetton wywołał zamieszanie i zaniepokojenie konsumentów nie ze względu na swoją kolekcję ubrań, ale przede wszystkim ze względu na szokujące społecznie reklamy. Posiadanie wyłącznie zaraźliwego produktu okazuje się często niewystarczające. Konieczne staje się wsparcie owej naturalnej zakaźności poprzez zastosowanie wielu różnorodnych technik⁵.

⁴ M. Majewski, Dobry wirus marketingowy, „Marketing w praktyce”, Nr 5(75), maj 2004, s. 53.

⁵ M. Majewski, Wirus popularyzowania, „Marketing w praktyce”, Nr 5(63) maj 2003, s. 56.

3. Wirus popularyzowania w Internecie

Według opublikowanych badań Yankelowitch Group, co trzeci obywatel USA wolałby żyć bez reklam i marketingu, nawet kosztem obniżenia standardu życia. Można więc sądzić, że obecnie najbardziej wiarygodnymi źródłami informacji stają się znajomi, przyjaciele i rodzina. Specjaliści od internetu oraz marketingu wirusowego skrzętnie to wykorzystują. Kluczem do sukcesu jest umiejętne zastosowanie narzędzi marketingu wirusowego, dzięki którym można polepszyć nie tylko sprzedaż, ale również wizerunek organizacji. Popularność marketingu wirusowego wynika z trzech zasadniczych jego cech:

- liczba internautów stale rośnie, przez co, aby na przykład skontaktować się ze znajomymi coraz więcej osób zamiast z telefonu, korzysta z komunikatora internetowego albo e-maila, czyli najlepszych narzędzi komunikacji do prowadzenia marketingu wirusowego;
- komunikacja w sieci jest niczym nieograniczona. Wysłanie e-maila do jednej osoby, czy do kilku tysięcy trwa i kosztuje tyle samo, przez co rozpowszechnianie informacji jest bardzo łatwe;
- sam internet rozwija się tak szybko jak wirus, rośnie w gwałtownym tempie. Dzięki „efektowi sieci” im więcej ludzi korzysta z Internetu, tym więcej rejestruje się w różnych akcjach, promocjach, kampaniach, więc i do większej liczby osób będzie docierał dany komunikat⁶.

Aby komunikat rozprzestrzenił się wirusowo, ważne jest zapewnienie odpowiednich narzędzi, które umożliwią jego swobodną dystrybucję po sieci. Do klasycznych rozwiązań należą:

- wykorzystanie poczty elektronicznej lub SMS-ów,
- udostępnianie elementów graficznych z odnośnikiem hipertekstowym,
- udostępnianie treści,
- umieszczenie aplikacji „poleć stronę”,
- wykorzystanie elektronicznych kartek pocztowych,
- zastosowanie mechanizmu „bramki”.

Ze względu na powszechność i łatwość rozpowszechniania najczęściej wykorzystuje się do działań wirusowych pocztę elektroniczną. Od niedawna popularność zyskuje też SMS. Z kolei w programach afiliacyjnych najczęściej wykorzystuje się element graficzny, który jest umieszczany na stronie WWW partnera programu. W zamian za przynależność do programu i ekspozycję elementu graficznego jego uczestnik otrzymuje wynagrodzenie, w przypadku, gdy wygenerował dzięki swojej stronie przychód dla firmy organizującej program afiliacyjny. Do

⁶ G. Mazurek, Wirusowe kreowanie wizerunku, „Marketing w praktyce”, Nr 6(76), czerwiec 2004, s. 31.

najpopularniejszych programów należy organizowany przez amazon.com. Udostępnianie treści również może być bardzo skuteczną formą marketingu wirusowego i często stosowany jest przez firmy zajmujące się tworzeniem materiałów informacyjnych.

Każdy serwis WWW powinien zawierać aplikację „poleć stronę”, która umożliwia zarekomendowanie go innym użytkownikom. Jest to jeden z najprostszych sposobów popularyzacji stron WWW. Aby uniemożliwić możliwość manipulacji komunikatem, firmy często decydują się na przygotowanie zdefiniowanych rekomendacji. Warto zwrócić uwagę na drobny, choć często pomijany szczegół, który w dużym stopniu decyduje o skuteczności rozwiązania. List z rekomendacją powinien pochodzić nie od firmy, lecz od znajomego, który stronę rekomendował. Dzięki temu zwiększana jest wiarygodność polecenia oraz umożliwiona jest interakcja społeczna, która pozytywnie wpływa na wizerunek marki.

Większość serwisów o charakterze brandowym posiada elektroniczne kartki pocztowe. Jest to aplikacja, która pozwala użytkownikowi przesłać życzenia znajomym zawarte w atrakcyjnej oprawie graficznej. Najczęściej aplikacja zbudowana jest w ten sposób, że list zawiera jedynie odnośnik hipertekstowy do kartki elektronicznej i odbiorca, aby ją obejrzeć zmuszony jest odwiedzić serwis, z którego wysłano kartkę. „Bramka” natomiast to mechanizm, który udostępnia użytkownikom określone sekcje w serwisie tylko wtedy, gdy podadzą oni adresy e-mailowe znajomych. Tego typu działania znajdują najczęściej zastosowanie w różnego rodzaju akcjach promocyjnych, gdy firma dąży do szybkiego zdobycia dużej bazy adresowej potencjalnych klientów. Aby mechanizm „bramki” zadziałał, zawartość dostępna po jej wykorzystaniu musi być wyjątkowo atrakcyjna dla użytkowników. Swego czasu wykorzystwała go marka Finlandia Vodka, zamieszczając na stronach WWW wirtualną wróżkę (www.finlandia-vodka.com). Osoba, która chciała otrzymać spersonalizowane wróżby, musiała podać adres e-mailowy dwóch znajomych, którzy mieli potwierdzić jej tożsamość. Dopiero po odwiedzeniu stron przez znajomych użytkownik otrzymywał specjalny kod dostępu, który pozwalał mu skorzystać z niedostępnych wcześniej aplikacji⁷.

4. Przyczyny rozprzestrzeniania się informacji wirusowo

Najważniejszym czynnikiem, od którego zależy skuteczność działań wirusowych jest wybranie właściwego bodźca, który zmotywuje konsumenta, aby sam, z własnej nieprzymuszonej woli, przekazał dalej komunikat reklamowy w postaci zaprojektowanej przez przedsiębiorstwo. Konieczna jest zatem analiza zachowania

⁷ M. Majewski, Marketing wirusowy, „Marketing w praktyce”, Nr 7(53), lipiec 2002, s. 47–48.

grupy docelowej i zidentyfikowanie elementów, które będą na tyle atrakcyjne, że jej przedstawiciele zdecydują się przesłać informacje przyjacielom. Komunikat musi być wartościowy dla konsumenta i nieść konkretną korzyść. Inaczej nie zaryzykuje on utraty swojej wiarygodności wobec znajomych. Co zatem może zmotywować go i nakłonić do dalszej interakcji? Motywy konsumentów można podzielić na cztery grupy: korzyść materialna, rozrywka, poczucie misji i chęć pomagania znajomym.

Korzyść materialna. Najbardziej rozpowszechnionym motywem skłaniającym ludzi do przekazywania informacji marketingowej swoim znajomym jest bodziec materialny. Może on przybierać różne formy, choć do najczęściej stosowanych należą nagrody pieniężne, punkty, które można wymienić na produkty, nagrody rzeczowe lub w przypadku Internetu – nagrody wirtualne.

Istotnym elementem działania wirusowego bazującego na motywacji materialnej jest określenie, za jaką czynność polecający otrzyma nagrodę i w jakiej wysokości – czy tylko za samo polecenie, czy też za przyprowadzenie nowego klienta? Jeśli czynność, którą ma wykonać polecający jest mało skomplikowana, a nagroda bardzo atrakcyjna, sytuacja taka może prowokować duże nadużycia. Polecany może bowiem próbować wykorzystać zdobyte w rozmaite sposoby kontakty, a nie tylko te do znajomych, aby w ten sposób maksymalizować swoją szansę na atrakcyjną nagrodę. Przypadki tego typu nadużyć można znaleźć w konkursach internetowych, gdy nagroda przyznawana jest za największą liczbę poleceń strony internetowej. Łatwość wykonania czynności (często wystarczy kliknąć tylko myszką) oraz nieograniczone możliwości pozyskiwania adresów e-mailowych powodują, że niektórzy użytkownicy próbują w ten sposób nieuczciwie znaleźć się wśród laureatów. Dlatego w przypadku organizowania działań bazujących na motywacji materialnej firmy starają się nagradzać jedynie czynności opłacalne z ich punktu widzenia, np. otwarcie konta, zakup produktu, zarejestrowanie się w bazie marketingowej.

Dosyć często motywuje się konsumentów do działań wirusowych, oferując im za każdą taką czynność określoną liczbę punktów, które później można wymienić na nagrody rzeczowe. Motywację taką można odnaleźć w Nokia Club, gdzie każdemu uczestnikowi wysyłany jest e-mail z informacją o zabawie. Wystarczy kliknąć na podany adres i wpisać e-maile znajomych. Już za zaproszenie jednej osoby można otrzymać nagrodę, a uczestnik, który zaprosi najwięcej osób otrzymuje nagrodę główną, czyli telefon komórkowy.

Rozrywka. Znacznie trudniej jest przygotować działania wirusowe w oparciu o element rozrywki. Wynika to z faktu, iż strategię tę wykorzystuje się najczęściej dla produktów skierowanych do ludzi młodych. Są to osoby, które wychowały się na reklamie, żyją z nią na co dzień, mają do niej zatem bardzo

krytyczny stosunek i są świadome jej oddziaływania. Z tego względu bardzo trudno znaleźć elementy, które grupa ta jest w stanie zaakceptować lub przyjąć za swoje, zwłaszcza jeśli chodzi o rozrywkę.

Przekaz powinien być atrakcyjny w rozumieniu grupy docelowej. Często zlecniodawcy odwołują się do rzeczy szokujących, intrygujących, wręcz sensacyjnych, które nie tylko zaskoczą konsumentów, lecz zainteresują na tyle, że informacja o tym zostanie przekazana dalej. W Stanach Zjednoczonych firmy posuwają się do bardzo wysublimowanych metod zwanych *subviral marketing*. Po intensywnych kampaniach w telewizji, w sieci pojawiają się kontrowersyjne parodie reklam, wyglądające jak przeróbka wykonana ręką amatora. W rzeczywistości są to normalne reklamy dystrybuowane w celu wywołania pozytywnego szumu informacyjnego i większej popularyzacji produktów.

Poczucie misji. Powyższy motyw można zdefiniować jako chęć dzielenia się ważnymi lub istotnymi społecznie informacjami przez osoby przekonane o ich słusznej racji. Trudno jednak skonstruować komunikat bazujący na takiej motywacji. W większości przypadków przybiera on postać próśb o wykonanie jakiejś czynności (np. wsparcia finansowego) i częstokroć wykorzystywany jest przez różnego rodzaju fundacje lub stowarzyszenia. Jeśli użytkownik uzna, że komunikat taki jest społecznie ważny, z chęcią przekaże go znajomym włączając się tym samym do akcji.

Chęć pomagania znajomym. Jeśli konsument czuje, że dana informacja może być wyjątkowo użyteczna dla przyjaciół, jest skłonny przesłać ją dalej. Wystarczy, że jest o wiadomość, na której znajomi mogą skorzystać⁸.

Marketing wirusowy stwarza szanse, ale i zagrożenia. Jego największa zaleta, czyli włączenie odbiorcy w proces konstruowania i rozpowszechniania komunikatu, może obrócić się na niekorzyść firmy. Po uruchomieniu „lawiny” traci ona przecież kontrolę nad tym, jak rozchodzą się informacje. Istnieje ryzyko, iż pojawią się negatywne odpowiedniki. Przykładem był e-mail wysłany przez sfrustrowanego kierowcę, próbującego wyłudzić pieniądze z firmy ubezpieczeniowej. Tysiące osób dowiedziało się o rzekomej nierzetelności firmy i jej metodach krzywdzących ubezpieczonych. Firma szybko zareagowała, analizując przypadek i błyskawicznie prostując serię przekłamań i nieścisłości.

Internauci potrafią sięgać po ogłoszenia znane z tradycyjnych mediów, by przetwarzać je i rozpowszechniać w sieci, albo korzystają z pomysłów takich organizacji jak Ad Buster, zwalczających niektóre reklamy, np. papierosów, ich prześmiewczą reklamą. Pojawiła się np. fotografia cmentarza z podpisem „Welcome to Marlboro Country” czy zdjęcie sali operacyjnej i kardiografu obrazują-

⁸ M. Majewski, Wirus popularyzowania, *op. cit.*, s. 57–59.

cego słabnące bicie serca plus logo McDonald'sa z hasłem „Big Mac Attack!”. Równie popularna była „reklama” Nike przedstawiającego boksera Evandera Hollyfielda z odgryzionym przez Tysona uchem z podpisem „Mike – just do it”. Z kolei proszek do prania OMO Progress wykorzystano do zdjęcia, na którym kilkunastoletniego Michaela Jacksona zestawiono z jego współczesnym portretem. Fotografia podpisana „OMO Monstra” z pewnością zaszkodziła wizerunkowi firmy.

Aby temu przeciwdziałać, należy wspierać wymianę rzetelnej, prawdziwej informacji. Tylko wtedy uda się choć częściowo zapanować nad tym, co ukazuje się w cyberprzestrzeni⁹.

5. Podsumowanie

Rynek i silna konkurencja zmuszają przedsiębiorstwa do wdrażania rozwiązań i działań często niekonwencjonalnych, których celem jest poprawa ich pozycji na rynku, w szczególności w oczach klientów, a także w oczach innych podmiotów zainteresowanych działalnością przedsiębiorstwa. Jednym z nich jest niedoceniany jeszcze w Polsce marketing wirusowy, który – jeśli jest skuteczny – potrafi w krótkim czasie się rozprzestrzenić.

Przy planowaniu akcji wykorzystujących pocztę elektroniczną należy unikać plików o dużej pojemności, raczej umieszczając je na stronie WWW i podając w liście odpowiedni odnośnik hipertekstowy. Nie każdy bowiem użytkownik posiada stałe łącze, a otrzymanie listu o dużej pojemności, który zawiera nawet najzabawniejszą reklamę, lecz nieoczekiwaną przez użytkownika, może wywołać bardzo negatywne emocje. Nie powinno się też tworzyć komunikatów zawartych w plikach wykonywalnych o rozszerzeniu .exe lub .com, co mogłoby bardzo ograniczyć zasięg kampanii. Z jednej strony wielu użytkowników w obawie przed wirusami komputerowymi (nie mylić z wirusami marketingowymi) nie otwiera takich plików, a listy je zawierające od razu kasuje. Z drugiej strony, wiele przedsiębiorstw stosuje zabezpieczenia, które nie przepuszczają plików z takim zabezpieczeniem przez mechanizmy firewall. Pisząc o zasięgu warto wspomnieć, że organizując wszelkiego rodzaju konkursy, w których jest ograniczona pula nagród, należy uważać z rozpowszechnianiem ich przez działania wirusowe. Szybkość i zasięg rozchodzenia się tego typu informacji może być nie do oszacowania, dlatego nie powinno się organizować akcji, w których na przykład co 50 osoba wygrywa, ponieważ może się okazać, że takich wygrywających są tysiące¹⁰.

⁹ K. Kozłowski, Wirus wart polecenia, „Impact”, Nr 11(51), listopad 2003, s. 35.

¹⁰ M. Majewski, Marketing wirusowy, *op. cit.*, s. 48.

Marketing wirusowy to jedna z alternatywnych form promocji. Wykorzystany w odpowiedni sposób może być cennym narzędziem wsparcia działań marketingowych firmy. Jednak nawet najlepsze akcje wirusowe nie pomogą zwiększyć sprzedaży, jeśli produkt nie będzie spełniał oczekiwań nabywców, zwłaszcza rozbudzonych nietypowa i intrygującą kampanią. Dlatego przed rozpoczęciem działań wirusowych warto zastanowić się, czy rzeczywiście sam produkt jest odpowiedniej jakości odpowiadającej gustom klientów.

Specyfika promocji usług turystycznych w regionie warmińsko-mazurskim na przykładzie powiatu piskiego

1. Wprowadzenie

Turystyka jest zjawiskiem o bogatej i różnorodnej treści. Uwzględniając jedynie aspekty społeczne i gospodarcze uznać należy – w sferze społecznej – jej ogromne znaczenie jako formy odpoczynku, relaksu, poznania, zdobywania wiedzy, regeneracji sił fizycznych psychicznych. Istotna jest również jej rola jako zjawiska ekonomicznego. Turystyka jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających dziedzin gospodarki w wielu krajach. Stanowi istotny czynnik rozwoju gospodarczego miejscowości i regionów. Jej duże znaczenie wynika między innymi z faktu, że oprócz jednostek sfery gospodarki turystycznej aktywizuje wiele innych gałęzi gospodarki.

Ze względu na naturalne walory przyrodnicze, ważną gałęzią gospodarki powiatu piskiego stała się turystyka. Region ten stanowi integralną część terenu zwanego potocznie „mazurskim zagłębiem turystycznym”. Powiat piski jest jednym z najbardziej atrakcyjnych obszarów turystyczno-rekreacyjnych na Mazurach.

Ziemia piska stwarza idealne warunki do uprawiania zarówno turystyki pobytowej (hotele, ośrodki wypoczynkowe, kwatery prywatne, pola namiotowe) oraz turystyki związanej z czynnym wypoczynkiem: kajakerstwo, żeglarstwo, turystyka rowerowa, konna, piesza.

2. Instytucje świadczące usługi turystyczne w powiecie piskim

Na terenie powiatu piskiego znajduje się kilkadziesiąt pięknie położonych hoteli, pensjonatów, ośrodków wypoczynkowych i gospodarstw agroturystycznych dla turystów o każdych wymaganiach. Wiele z nich jest czynnych również zimą.

Poniższa tabela przedstawia dane dotyczące turystyki w latach 2000–2003, odnoszące się do ilości obiektów, miejsc noclegowych, osób korzystających z noclegów oraz stopnia ich wykorzystania w procentach (patrz tabela 1).

Tabela 1. Turystyka w latach 2000–2003

Wyszczególnienie	Rok	Obiekty	miejsca noclegowe	Korzystający z noclegów		Udzielone noclegi		Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w %
				Ogółem	W tym turystom zagranicznym	Ogółem	W tym turystom zagranicznym	
Województwo	2000	855	55670	847744	127522	2502669	–	36,4
	2001	589	48943	835471	195081	2281943	435102	31,6
	2002	478	49139	721382	198508	1948402	463095	29,3
	2003	593	35869	708653	200028	1952192	480461	30,7
Powiat Piski	2000	51	3779	34459	1577	151022	–	39,6
	2001	41	3601	37611	808	114480	2694	35,7
	2002	27	1966	23620	1007	68667	3084	29,1
	2003	31	2086	21372	1200	71958	2944	27,2
Gmina Biała Piska	2000	1	4	13	13	53	–	45,7
	2001	1	8	29	24	199	115	17,6
	2002	1	8	39	27	222	100	24,2
	2003	5	84	139	39	1237	235	17,5
Gmina Orzysz	2000	4	67	668	24	1860	–	2,02
	2001	3	115	700	–	2826	–	16,8
	2002	5	128	1277	12	2732	136	12,1
	2003	7	201	1042	41	3569	122	15,4
Gmina Pisz	2000	11	632	2499	41	21926	–	39,1
	2001	9	628	5999	8	28445	11	51,5
	2002	2	126	2539	5	9975	5	53,3
	2003	3	376	2095	12	1104	51	35,5
Gmina Ruciane – Nida	2000	35	3076	31279	1499	127183	–	40,3
	2001	28	2850	30883	776	83010	2568	33,5
	2002	19	1704	19765	963	55738	2843	28,7
	2003	16	1425	18096	1108	56148	2536	27,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Województwa Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, grudzień 2003.

Dokonując analizy danych, pomimo że w skali kraju obserwuje się wzrost obiektów noclegowych, to w powiecie piskim liczba obiektów na przestrzeni lat 2000–2003 zmniejszyła się o 20 obiekty. W związku z tym analogicznie zmniejszyła się liczba noclegów o 1693. Zauważa się również spadek stopnia wykorzystania miejsc noclegowych o 12,4%.

Celem głębszego rozpoznania i weryfikacji problemu promocji turystyki powiat piski opracował precyzyjną analizę strategii.

3. Strategia rozwoju powiatu

Strategia rozwoju powiatu oparta jest na przedstawionych poniżej założeniach¹.

¹ D. Bienkowska, C. Ulański, Strategia Rozwoju Gminy i Miasta Pisz, Małopolski Instytut Samorządu Terytorialnego i Administracji, Kraków–Pisz, luty–wrzesień 2000, s. 43–44.

Gmina Pisz promuje rozwój turystyki na podstawie precyzyjnie opisanych i przygotowanych produktach turystycznych, których zasadniczym elementem jest wykorzystanie lokalnych walorów przyrodniczych, miasto Pisz to centrum, gdzie skupia się pełna obsługa turystyczna na poziomie informacji i usług turystycznych. To ośrodek, w którym odbywają się imprezy turystyczne i kulturalne o znaczeniu lokalnym, regionalnym i krajowym.

W mieście i gminie Pisz działa profesjonalny system informacji i promocji turystycznej, w skali miasta i gminy, który jest skupiony wokół Punktu Informacyjnego Turystyki, a w skali powiatu wokół Agencji Promocji Turystyki. Obie instytucje koordynują i prowadzą prace w zakresie działań dotyczących szerokiej promocji zewnętrznej obszaru, jak również zajmują się promocją wewnętrzną i szeroko pojętą informacją turystyczną.

W mieście i gminie Pisz działa system spójnej edukacji mieszkańców w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej w sferze turystyki. Celem działania tego systemu jest podniesienie świadomości mieszkańców w zakresie działalności w sferze turystyki, wzrost wiedzy i umiejętności w zakresie obsługi ruchu turystycznego, kreowanie postaw przedsiębiorczych.

W strategii rozwoju powiatu piskiego możemy wyróżnić pozytywne aspekty, które stanowią atuty rozwoju powiatu. Ważne znaczenie ma dobra dostępność komunikacyjna związana z łatwością dojazdu z centrum kraju, gdyż miasto Pisz uważane jest za bramę Mazur dla potencjalnych turystów. Inną możliwością dotarcia na tereny Mazur stanowi droga wodna, którą jest rzeka Pisa. Jest ona jedną z najbardziej malowniczych i meandrujących rzek nizinnych w Europie. Celem lepszego połączenia drogą wodną władze miasta opracowały projekt rozbudowy nabrzeża Pisy z wybudowaniem portu jachtowego wraz z zabudową gastronomiczną zlokalizowaną w centrum miasta. Występowanie dużych, atrakcyjnie położonych, zwartych terenów w pobliżu jezior i lasów stanowi potencjał przeznaczony pod inwestycje turystyczne dlatego też gminy posiadają wyznaczone tereny z przeznaczeniem pod rozwój działalności turystycznej. Osoby, które podejmą działalność związaną z rozwojem turystyki mają możliwość skorzystania z systemu ulg stworzonych przez gminę. System ulg zawiera zwolnienie z podatku od nieruchomości na okres od dwóch do pięciu lat.

Korzystne położenie gospodarstw rolnych w pobliżu jezior i lasów oraz brak uciążliwego przemysłu zanieczyszczającego środowisko naturalne wpływa na rozwój bazy kwater agroturystycznych i niewielkich pensjonatów wiejskich. Prowadzenie działalności agroturystycznej stwarza nowe miejsca pracy oraz inne źródła uzyskania dochodu. Zakres wiedzy dotyczącej prowadzenia działalności turystycznej i agroturystycznej społeczeństwo uzyskuje podczas kursów i szkoleń

organizowanych przez Gminne Ośrodki Doradztwa Rolniczego (ODR), Urząd Miasta i Gminy Pisz, Starostwo Powiatowe oraz Centrum Informacji Turystycznej.

Pozytywnym atutem rozwoju regionu jest istniejąca baza turystyczna – duża ilość miejsc na polach namiotowych oraz w ośrodkach wypoczynkowych oraz doskonale warunki do uprawiania sportów wodnych. Jako przykład przedstawiam jezioro Śniardwy, które jest jedynym w Polsce akwenem, gdzie odbywają się zawody bojerowe.

Niektóre z wyżej przedstawionych aspektów stanowią także słabe strony strategii rozwoju. Mimo stosowania szerokich działań edukacyjnych w zakresie prowadzenia działalności turystycznej w celu przekazania mieszkańcom wiedzy i umiejętności bycia przedsiębiorcą w sferze turystyki słabe jest zaangażowanie ludności w rozwój tej dziedziny.

Posiadana baza turystyczna (noclegowa) została słabo rozwinięta, szczególnie w zakresie ośrodków turystycznych o średnim i wyższym standardzie. Hotele oferują wysokie ceny, ale nie proponują na szeroką skalę żadnych atrakcji poza noclegami. Pola namiotowe odstrasza niskim poziomem sanitariatów. Oferowana jest przestarzała baza sprzętowa w miejscowych wypożyczalniach sprzętu wodnego i sportowego. Występuje niedostateczna sieć infrastruktury technicznej dla rozwoju turystyki, a także infrastruktury turystycznej zapewniającej rozwój sportu i rekreacji.

Mało uwagi w działaniach rozwoju turystyki poświęca się promocji i informacji o regionie piskim w mediach (prasa branżowa – turystyczna, ogólnopolska) oraz brak otwartych imprez kulturalnych i turystycznych promujących gminę w skali regionu i kraju. Powiat niewystarczająco koncentruje się na wyznaczeniu dróg rowerowych i spacerowych zwiększających ofertę turystyczną gminy.

Istnienie programów pomocowych i możliwość pozyskiwania środków zewnętrznych na projekty, programy w turystyce oraz ciągle wzrastająca moda na ekologię jest perspektywą dalszego rozwoju regionu. Rosnący popyt na wypoczynek aktywny na rynku krajowym i zagranicznym oraz sprzyjające warunki rozwoju turystyki aktywnej wpływa na podejmowanie inicjatyw służących rozwojowi produktu turystyki kwalifikowanej. Decydujące znaczenie ma przebywanie w czystym środowisku naturalnym, które wyróżnia się bogactwem fauny, flory. W związku z ochroną potencjału przyrodniczego została wybudowana ciepłownia ekologiczna wykorzystująca jako paliwo tzw. biomasę – wierzbę energetyczną i odpady drzewne o stosunkowo małej szkodliwości dla środowiska naturalnego. Tak szerokie i kosztowne zadanie inwestycyjne doszło do skutku dzięki kredytom i dotacjom uzyskanym z Ekofunduszu, NFOŚiGW, WFOŚiGW oraz wyasygnowanym środkom własnym.

Powiat w swojej strategii rozwoju dostrzega zagrożenia wynikające z samowoli budowlanej na najatrakcyjniejszych działkach wykupywanych przez ludność z poza regionu, która jest niezgodna z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Zagrożeniem walorów przyrodniczych jest bliskość rosyjskich i ukraińskich elektrowni jądrowych.

Utworzenie Mazurskiego Parku Narodowego wbrew woli wielu mieszkańców tego terenu wiąże się z wprowadzeniem stref ciszy na niektórych jeziorach, konsekwencją czego jest zakaz używania wodnego sprzętu zmotoryzowanego. Wpływa to na zmniejszenie liczby turystów.

Upolitycznienie samorządów lokalnych, konflikty polityczne w gminie słabo dopływ informacji wpływają na brak programów dotyczących zagospodarowanie terenów po byłych PGR – ach oraz preferencyjnych kredytów na rozbudowę bazy turystycznej i rozwój agroturystyki. Jest to postrzegane jako zagrożenie w strategii rozwoju. Trudności w pozyskiwaniu środków Aktywnych Form Zwalczania Bezrobocia oraz środków strukturalnych, a także silna konkurencja w przetwórstwie rolno-spożywczym i w turystyce stanowi utrudnienie w realizacji strategii rozwoju powiatu.

Potrzeby inwestycyjne w zakresie rozwoju turystyki

Nabrzeże rzeki Pisy od centrum miasta po jezioro – zagospodarowane: utwardzenie nabrzeża, wytyczenie alejek spacerowych i rowerowych, oświetlenie, wytyczenie miejsc pod zabudowę gastronomiczną wraz z precyzyjnym zdefiniowaniem wyglądu obiektów, jakie mają być wznoszone (cel: ściągnięcie ruchu turystycznego z jeziora do miasta) oraz jako dodatkowa atrakcja turystyczna. Zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego podjęte zostaną następujące przedsięwzięcia; modernizacja brzegów jezior Śniardwy, Roś – modernizacja pomostów, plaż, budowa sanitariatów, budowa kanalizacji sanitarnej pozwalającej na podłączenie ośrodków już istniejących i ewentualnie nowych do oczyszczalni miejskich, modernizacja pól biwakowych, wytyczenie parkingów, zwłaszcza na terenie miasta i mogących przyjmować autokary. Poza terenem miasta Pisz zaplanowano wybudowanie portu jachtowego wraz z zapleczem gastronomiczno-rozrywkowym nad Sekstami, co wpłynie na przywrócenie żeglugi statkiem na trasie Pisz–Mikołajki.

Plan zagospodarowania powiatu oraz polityka gospodarcza w zakresie rozwoju turystyki, w którym uwzględniono powstanie i wypromowanie regionalnego produktu turystycznego w postaci „Piskich Ścieżek Rowerowych” jest odpowiedzią na wyżej przedstawioną strategię. W tym celu podjęto się wytyczenie w terenie, oznakowanie i naniesienie na mapę ścieżek rowerowych na terenie gminy.

4. Plan zagospodarowania powiatu

Nadrzędną zasadą rozwoju miasta i gminy Pisz, obowiązującą przy realizacji wszelkich wyznaczonych celów jest **zasada zrównoważonego rozwoju**.

Zrównoważony rozwój i ochrona środowiska stanowią element polityki społeczno-gospodarczej oraz polityki zagospodarowania przestrzennego państwa. Zasada zrównoważonego rozwoju i ochrona środowiska stanowią podstawę do sporządzenia i aktualizacji studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin.

W studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin² określa się przedsięwzięcia niezbędne do zapobiegania powstawaniu zanieczyszczeń i odpadów oraz zapewnienia ochrony środowiska lub przywrócenia go do stanu właściwego. Ustala się warunki podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, umożliwiające uzyskanie optymalnych efektów w zakresie ochrony środowiska oraz zapewnia niezbędne środki na ten cel oraz wykorzystuje się osiągnięcia nauki i techniki, zmniejszające zagrożenia środowiska.

W omawianym studium³ ustala się programy racjonalnego wykorzystania powierzchni ziemi i racjonalnego gospodarowania zasobami gleby. Zapewnia się kompleksowe rozwiązywanie problemów zabudowy miast i wsi, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki wodnej, odprowadzania ścieków, składowania i unieszkodliwiania odpadów, urządzania i kształtowania terenów zieleni. Zwraca się uwagę na ochronę walorów krajobrazowych środowiska i warunków klimatycznych oraz potrzeby ochrony wód przed zanieczyszczeniami powstającymi w związku z prowadzeniem gospodarki rolnej. Odpowiedzią na przyjęte programy jest prowadzenie na szeroką skalę budowy kolektorów ściekowych, deszczowych, sieci wodociągowej, kanalizacji sanitarnych, a także modernizacja oczyszczalni ścieków.

Potrzeba kierowania się tą zasadą wynika przede wszystkim z konstatacji, że zasoby naturalne są i będą podstawą gospodarki gminy, natomiast czyste środowisko i wybitne walory przyrodnicze mają zasadnicze znaczenie dla jakości życia jej mieszkańców⁴.

Rozwój miasta i gminy powinien ponadto opierać się na następujących zasadach⁵:

- zasada zachowania dziedzictwa kulturowego,
- zasada spójności i rozwoju gminy z rozwojem regionu i polityką państwa.

² Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Miasta i Gminy Pisz, Etap I: Diagnoza, Pisz 2000, s. 2.

³ *Ibidem*, s. 12.

⁴ Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Miasta i Gminy Pisz, Etap I: Diagnoza, Pisz 2000, s. 2.

⁵ *Ibidem*, s. 38.

Polityka gospodarcza w zakresie rozwoju turystyki

Zarówno w skali kraju, jak i regionu, turystyka jest jedną z najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki. Kluczowe znaczenie tej branży dla rozwoju miasta i gminy polega przede wszystkim na tym, że w sytuacji mocno ograniczonego popytu miejscowego turystyka może stworzyć popyt na miejscowe usługi i produkty korzystając z pozalokalnejsiły nabywczej. Turystyka jest więc – w pewnym sensie – branżą eksportową, dającą szansę na znaczne poszerzenie rynków zbytu nawet małym przedsiębiorcom. Jednocześnie jest to branża silnie wpływająca na ład przestrzenny i mocno od niego zależna.

Mankament – to niski stopień turystycznego wykorzystania znacznej części gminy przy silnej koncentracji bazy na kilku obszarach. Do bolączek należą: słaba infrastruktura towarzysząca (oznakowanie, wypożyczalnia, przystanie, informacja, przewodnicy); funkcjonowanie większości bazy w oderwaniu od lokalnych ośrodków usługowych; zbyt mała rola Piszajako regionalnego ośrodka turystycznego, słabo rozwinięta promocja.

Zagrożeniem preferowanej polityki gospodarczej w zakresie rozwoju turystyki jest mało atrakcji kulturowych, napędzających rozwój turystyki „sentymentalnej”. Silna konkurencja ze strony sąsiednich gmin o większych tradycjach w turystyce. Mało uzbrojonych terenów pod inwestycje.

Mocne strony przedstawionej polityki stanowią wybitne naturalne warunki i możliwości rozwoju turystyki aktywnej, wiejskiej, przyrodniczej i krajoznawczej oraz wysokostandardowej turystyki pobytowej. Położenie w regionie o dużych tradycjach turystycznych, promowanych przez ośrodki ponadlokalne. Lokalizacja u bram Krainy Wielkich Jezior Mazurskich, konkurencyjna w stosunku do ośrodków leżących bardziej na północ. Znaczne możliwości lokowania nowych obiektów turystycznych w mieście i poza nim.

Dążąc do wykorzystania potencjału turystycznego miasta i gminy i biorąc pod uwagę kompetencje samorządu lokalnego, podjęte zostały opisanej niżej kierunki działań:

- promocja walorów turystycznych miasta i gminy poprzez wydawnictwa, media masowego przekazu i uczestnictwo w krajowych i międzynarodowych targach turystycznych, indywidualnie i na płaszczyźnie współpracy regionalnej. Rozwijanie infrastruktury towarzyszącej turystyki, poprzez tworzenie szlaków pieszych i rowerowych, systemu informacji turystycznej. Udostępnianie, rozwijanie i tworzenie atrakcji turystycznych, organizację imprez;
- wspieranie rozwoju agroturystyki poprzez promocję idei gospodarstw gościnnych, współpracę z izbami i stowarzyszeniami agroturystycznymi, tworzenie infrastruktury wiejskiej;

- wspieranie rozwoju bazy turystycznej poprzez odpowiednie zapisy prawa lokalnego, stworzenie i promocję oferty dla dużych inwestorów, udział w uzbrajaniu terenów pod inwestycje.

Priorytety rozwoju infrastruktury turystycznej

Za podstawowy priorytet należy uznać rozwój turystycznych i rekreacyjnych funkcji miasta Pisz, tak by mogło ono pełnić rolę jednego z kluczowych regionalnych ośrodków ruchu turystycznego. Infrastrukturę turystyczną, w tym bazę noclegową, a także ogólnodostępne tereny rekreacyjne należy koncentrować w dolinie Pisy oraz u wypływu Pisy z Jeziora Roś. Bardzo istotna dla rozwoju turystyki jest rewaloryzacja centrum miasta powiązana z rozwojem usług.

Trzeba maksymalizować efektywność wykorzystania terenów już obecnie zajętych przez obiekty turystyczne, poprzez podwyższanie ich standardu. Dotyczy to przede wszystkim skupisk ośrodków wypoczynkowych nad Jeziorem Roś (Rybitwy, Łupki, Jeglin) oraz w Jabłoni, Wiartlu i Wiartlu Małym.

Tam, gdzie jest to możliwe – dążyć do wiązania nowych obiektów turystycznych z istniejącą siecią osadniczą, co przyczyni się do redukcji kosztów infrastruktury technicznej, łagodzenia lub eliminacji negatywnego oddziaływania na krajobraz oraz do stymulowania rozwoju usług towarzyszących.

Ważne, aby egzekwować respektowanie przez gestorów bazy noclegowej, pól namiotowych i właścicieli domów letniskowych wymogów ochrony środowiska, szczególnie dotyczących gospodarki ściekowej i gospodarki odpadami.

Uznając rekreację indywidualną za jedną z najbardziej ekstensywnych form – umożliwiać jej rozwój jedynie tam, gdzie będzie ona w najmniejszym stopniu stanowiła zagrożenie dla ładu przestrzennego, głównie w powiązaniu z istniejącą zabudową wiejską.

Zdecydowanie przeciwdziałać niekontrolowanemu rozwojowi nielegalnej indywidualnej rekreacji, powodującemu degradację krajobrazu, rolniczej przestrzeni produkcyjnej i stwarzającemu zagrożenia dla środowiska, w tym wód oraz flory i fauny. W pierwszym rzędzie trzeba podjąć działania w celu wyeliminowania nielegalnej zabudowy trwałej i nietrwałej, w tym ogrodzeń i pomostów, ze strefy ochronnej jezior i rzek.

Na terenie gminy Pisz obszarów, dla których należałoby sporządzić miejscowe plany ze względu na istniejące uwarunkowania jest dużo. Są to między innymi planowane nowe dzielnice mieszkaniowe i przemysłowe miasta obszary większych inwestycji turystycznych, obszary zdegradowane przez niekontrolowany rozwój indywidualnej rekreacji.

Głównym celem opracowania studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego miasta i gminy Pisz w zakresie zagospodarowania walorów turystycznych jest określenie na podstawie dotychczasowej wiedzy o subregionie możliwości bezpiecznego lokalizowania programu rekreacyjnego w różnych jego formach. Studium jest opracowaniem ujmującym możliwie najszerszej problematykę tej dziedziny, z której można czerpać informacje i propozycje niezbędne przy sporządzaniu miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz promowania województwa.

5. Specyfika działań promocyjnych usług turystycznych w powiecie piskim

Analiza promocji usług turystycznych realizowanych przez władze powiatowe w latach 2000–2003

Powiat i gminy powiatu piskiego zaprezentowały się w wielu publikacjach promocyjnych. W wyżej wymienionym okresie wydano: **Kalendarz Turysty 2000**, folder **Powiat Piski**, folder **Ziemia Piska**, prospekt **Powiat Piski**, **Atlas turystyczny – Warmia i Mazury**, folder **Polska Województwo Warmińsko-Mazurskie 2003/2004**, opracowanie **Oblicza Polski Północno-Wschodniej Zielony oddech Polski TURYSTYKA**, **Informator Turystyczny „Mazury, Orzysz, Lato i Ty”**, folder promocyjny Miasta i Gminy **Ruciane – Nida**, mapę miasta i gminy Orzysz: **MAZURY, ORZYSZ I OKOLICE**.

Ważniejsze opracowania opublikowane były w wersji dwujęzykowej (polsko-niemieckiej), lub (polsko-angielskiej) bądź w pełnej wersji 3-językowej (polsko-niemiecko-angielskiej). Wydanie części informatorów odbyło się w ramach realizacji Projektu finansowego „Turystyka wiejska – agroturystyka elementem wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich” pochodzącego ze środków Unii Europejskiej.

Inną formą promocji usług turystycznych oraz poszerzenia informacji o turystyce regionu Północno-Wschodniej Polski była prezentacja na targach: EXPO 2000 w Hanowerze, targach turystycznych w Olsztynie. Szereg materiałów promocyjnych i informacji o gminach powiatu piskiego przekazano: do Wojewódzkiego Centrum Informacji Turystycznej, do punktów informacji turystycznej, na spotkania samorządowe (z delegacjami zagranicznymi), w tym m. in. z Prezydentem RP, w ramach współpracy z miastem partnerskim Alitus na Litwie, wielu innym firmom wydawniczym.

Ogólnodostępną formą promocji są media. Urząd Miasta i Gminy w Orzyszu podpisał umowę z Oddziałem Terenowym Telewizji Polskiej S.A. w Białymstoku. Na łamach Telegazety Podlaskiej na stronie 889 oraz w Internecie na

stronach www.tvp.bialystok.pl/telegazeta można oglądać pełną informację o mieście i gminie Orzysz (na 30 stronach).

Analizując podane przykłady, można zauważyć, że dostrzeżenie powiatu i gminy w regionie można zapewnić dzięki skutecznej promocji poprzez opracowanie strategii promocji, czyli możliwych do realizacji działań.

Powszechnie brane pod uwagę są następujące działania:

- promocja przez Internet. Korzystne jest opracowanie profesjonalnej strony www, w kilku wersjach językowych, (co najmniej wersja niemiecka i angielska), zawierającej podstawowe informacje o powiecie i gminie. Strona powinna zawierać przede wszystkim aktualizowaną ofertę turystyczną – z podanymi możliwościami zakwaterowania, warunkami dojazdu, a docelowo możliwością rezerwacji miejsca poprzez Internet. Korzystne byłoby też umieszczenie na stronie aktualizowanej oferty inwestycyjnej. Strona internetowa spełni swoją rolę pod warunkiem jej profesjonalnego opracowania, aktualizacji informacji, oraz widoczności (zapewnienie przejść na stronę z popularnych wyszukiwarek);
- wydawnictwa promocyjne – dostępność publikacji na temat powiatu i gminy dotyczących aktualnej oferty inwestycyjnej. Publikacje te powinny mieć różną formę: CD – rozmów, informatorów, broszur, biuletynów i folderów. Należałoby zadbać o to, aby potencjalny inwestor mógł uzyskać pełną informację o terenach pod inwestycje oraz ewentualnych ulgach;
- informacja o powiecie i gminie w mediach regionu. Zarząd powinien starać się o umieszczenie informacji promujących powiat i gminę w wydawnictwach o szerokim zasięgu (np. katalogach wydawanych przez stowarzyszenia agroturystyczne, katalogach biur turystycznych, wydawnictwach promocyjne regionu, powiatu, związków gmin, gazetach i periodykach o zasięgu ogólnokrajowym).

Władze powiatu piskiego zajęły się realizacją najważniejszego założenia strategicznego, jakim jest promocja rozwoju turystyki na podstawie precyzyjnie opisanych i przygotowanych produktach turystycznych, których zasadniczym elementem jest wykorzystanie lokalnych walorów przyrodniczych.

Szansę na stworzenie takiego charakterystycznego produktu dają doskonale tereny pod turystykę rowerową oraz fakt, iż tego rodzaju przedsięwzięcia nie trzeba tworzyć od podstaw. Od wielu lat z naszych dróg gminnych i duktów leśnych korzystają rzesze turystów krajowych i zagranicznych.

Aby zapobiec odpływowi turystów z gmin powiatu piskiego, trzeba stworzyć im warunki wypoczynku o europejskim standardzie. W przypadku turystyki rowerowej należy profesjonalnie oznakować i opisać trasy rowerowe, a następnie konsekwentnie je promować, aby osiągnąć sukces ekonomiczny.

Gmina Pisz w kształtowaniu regionalnego produktu turystycznego podjęła się następujących działań: objęła patronatem i długofalową koordynacją działania mające na celu wypracowanie markowego, regionalnego produktu turystycznego. Jej zadaniem było zintegrowanie mieszkańców gminy wokół wspólnej idei rozwoju turystycznego regionu. Udało się jej pozyskać środki na zaplanowane inwestycje. Między innymi przedstawienie projektu Ścieżek Rowerowych Agencji Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa w Olsztynie w grudniu 2003 roku. Jego efektem było uzyskanie funduszu Agencji Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa w Olsztynie w ramach programu SAPARD, ze środków przed akcesyjnych w kwocie 34 372,72 tysiące. Gmina na realizację projektu przeznaczyła własny wkład w kwocie 48 333,68 tysięcy⁶.

Odpowiedzią na strategię jest wypromowanie nowego produktu w postaci „Ścieżek rowerowych”, którego celem jest zwiększanie naturalnej chłonności terenów odwiedzanych przez turystów.

W związku z realizacją projektu „Piskie Ścieżki Rowerowe” rozpoczęte zostały następujące inwestycje budowlane, które są zawarte w tabeli 2.

W planie promocji Piskich Ścieżek Rowerowych zostały określone następujące działania: współpraca ze szkołami celem podniesienia świadomości uczniów i zaletach korzystania z turystyki rowerowej. Zorganizowania „Study Tour” dla dziennikarzy, promocji na targach w Poznaniu. Wydanie informatora, w którym zostały przedstawione szlaki tras rowerowych oraz walory przyrodnicze regionu⁷.

Reasumując przedstawioną strategię i specyfikę promocji usług turystycznych, można wyciągnąć podane niżej wnioski.

Miasto i gmina Pisz ma charakter turystyczny, jest obszarem czystym, estetycznym, rozwiązany jest problem gospodarki odpadami – w miejscowościach i na szlakach turystycznych.

Miasto i gmina Pisz posiada przystosowaną infrastrukturę techniczną, komunikacyjną oraz turystyczną do obsługi ruchu turystycznego.

Powiat Piski ze swoimi zasobami środowiska naturalnego, małym uprzemysłowieniem, niską gęstą siecią dróg lokalnych, a także interesującą kulturą miejscową stanowi idealny obszar do uprawiania turystyki kwalifikowanej i turystyki o charakterze powszechnie uprawianej rekreacji (szczególnie dla młodzieży).

⁶ Plan rozwoju lokalnego dla Powiatu Piskiego Województwa Warmińsko-Mazurskiego. Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej, Pisz 2003, s. 12.

⁷ *Ibidem*, s. 30.

Tabela 2. Harmonogram rzeczowo-finansowy realizacji przedsięwzięcia

Wytyczenie i oznakowanie ścieżek rowerowych na terenie Gminy Pisz „Piskie Ścieżki Rowerowe”										
Terminy realizacji przedsięwzięcia: rozpoczęcia: 30/06/2004, zakończenia: 24/09/2004'										
W tym I etapu – rozpoczęcia 30/06/2004, zakończenia: 24/09/2004, II etapu – rozpoczęcia: ___/___/2000, zakończenia: ___/___/200__										
L.p.	Wyszczególnienie zakresu rzeczowego (objekty, roboty, zakupy) w układzie rzeczowym	Mierniki rzeczowe		Całkowity koszt przedsięwzięcia (nakłady inwestycyjne w zł wg wartości brutto (z VAT))	Całkowity koszt przedsięwzięcia (nakłady inwestycyjne w zł wg wartości netto (bez VAT))	Koszty niekwalifikowane	Razem koszty kwalifikowane			
		Jednostki miary	Ilość, liczba				Razem	Koszty ogólne kwalifikowane	Do poniesienia w I roku	Do poniesienia w II roku
Etap I										
1	Projekt techniczny i koncepcyjny	Szt.	1,00	10700,00	8346,00	10700,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Wykonanie i montaż tablic kierunkowych	Szt.	196,00	18600,40	14508,31	0,00	18600,40	0,00	18600,00	0,00
3	Wykonanie i montaż plansz informacyjnych	Szt.	10,00	3716,00	2898,48	1858,00	1858,00	0,00	1858,00	0,00
4	Wykonanie i montaż wiaty rowerowej	Szt.	1,00	6980,00	5444,40	0,00	6980,00	0,00	6980,00	0,00
5	Wykonanie i montaż miejsc do siedzenia	Szt.	10,00	10000,00	7800,00	0,00	10000,00	0,00	10000,00	0,00
6	Przygotowanie informatora tras rowerowych	Szt.	1,00	2000,00	2000,00	0,00	2000,00	0,00	2000,00	0,00
7	Druk informatora tras rowerowych	Szt.	3000,00	9450,00	7371,00	0,00	9450,00	0,00	9450,00	0,00
8	Przygotowanie mapy tras rowerowych	Szt.	1,00	2000,00	2000,00	0,00	2000,00	0,00	2000,00	0,00
9	Wydanie mapy tras rowerowych	Szt.	4000,00	19260,00	17911,80	0,00	19260,00	0,00	19260,00	0,00
	Razem Etap I	Szt.	X	82706,40	68279,99	12558,00	70148,40	0,00	70148,40	0,00
Etap II										
1										
2										
	Razem Etap II	X	X							
	Razem przedsięwzięcie Etap I i II)	Szt.	X	82706,40	68279,99	12558,00	70148,40	0,00	70148,40	0,00

Źródło: Urząd Miasta i Gminy Pisz.

Dokonując oceny uwarunkowań rozwoju produktu turystyki aktywnej powiatu, trzeba stwierdzić, że spośród elementów tworzących ten rodzaj produktu pozytywnie wyróżnia się baza krajobrazowa i kulturowa, brak natomiast podstawowej infrastruktury i urzędzeń służących aktywności turystów. Ocena urzędzeń istniejących wypada negatywnie, gdyż nie zawsze zapewniają wymagane bezpieczeństwo.

Inny brak w sferze uwarunkowań – to odpowiednie do potrzeb i zgodne ze standardami zagranicznymi pakietowanie oferty, jej promocja i dostępność dla klienta.

Poza konkurencją – pod względem popularności – pozostają trasy turystyki lądowej, ostatnio ożywione nieco modnym wycieczkowaniem na rowerze. Nie są to jednak szlaki długich wypraw zaliczanych do produktu „turystyka wędrowną”. Ta forma, upowszechniona dotąd jako żeglowność po Wielkich Jeziorach Mazurskich, ma warunki sprzyjające rajdom rowerowym, pieszym oraz spływom różnorodnym sprzętem wodnym.

Turystyka rowerowa przyczynia się do rozwoju obszarów całego regionu powiatu piskiego, na jej potrzeby powstają punkty handlowe i obsługi – wypożyczalnie oraz punkty remontowe. Turystyka rowerowa jako kolejny obok żeglarstwa – produkt turystyczny regionu umożliwi wykorzystanie elementów środowiska naturalnego, a także rewaloryzację dziedzictwa kulturowego i historycznego, poprzez tworzenie tras tematycznych, krajobrazowych i innych. Oczywiście musi to być oparte na profesjonalizmie, zrozumieniu potrzeb turystów aktywnych i zorganizowaniu systemu obsługi zgodnego z ich oczekiwaniami.

W powiecie piskim turystyka kwalifikowana nie zajmuje jeszcze należnego jej – czołowego miejsca w strukturze oferty gospodarczej, w tym usług regionu. Powinna generować więcej niż dotychczas miejsc pracy i produkcji towarzyszącej.

Rozwój produktu turystycznego powinien oprzeć się na wymaganiach odpowiadających popytowi na podstawowych rynkach krajowych. Popyt będzie kształtować rozwój produktów turystycznych. Nie chodzi jednak tylko o popyt już ujawniony, lecz także o tendencje jego rozwoju, nowe modele produkcji i konsumpcji obserwowane na świecie. Działania wokół produktu turystycznego nie mogą być oparte wyłącznie, o badania marketingowe o krótkim horyzoncie czasowym.

Istotnym warunkiem tworzenia nowoczesnych produktów turystycznych jest partnerstwo. Polega ono na odpowiednio ukierunkowanej współpracy branży turystycznej z organami samorządu lokalnego i regionalnego, instytucjami administracji rządowej i podmiotami gospodarczymi oraz ich samorządami.

6. Zakończenie

Wszelchstronny rozwój gospodarczy spowodował, że w turystyce nastąpiło wielkie przeobrażenie, ale w dalszym ciągu kładzie się nacisk na ochronę środowiska naturalnego i rozwój turystyki promującej aktywny wypoczynek.

Obserwacja wydarzeń na międzynarodowym rynku turystycznym wskazuje na to, iż dominującym produktem turystyki aktywnej jest turystyka rowerowa. Wiąże się to między innymi z silną promocją przez Komisję Europejską roweru, jako alternatywnego środka transportu, sprzyjającego poprawie zdrowia społeczeństw i będącego wyrazem troski o czyste środowisko.

Planując rozwój turystyki rowerowej, powiat piski wyszedł naprzeciw oczekiwaniom UE oraz uwzględnia trendy i popyt na rynkach krajowych i zagranicznych. Został stworzony projekt regionalnego produktu turystycznego pod nazwą „Ścieżki Rowerowe Powiatu Piskiego”. Zawiera on propozycje tras rowerowych, inwestycje budowlane, działalność informacyjną i wydawniczą oraz plan promocji Ścieżek Rowerowych.

Turystyka rowerowa przyczynia się do rozwoju obszarów całego regionu powiatu piskiego, na jej potrzeby powstają punkty handlowe i obsługi – wypożyczalnie oraz punkty remontowe. Turystyka rowerowa jako kolejny obok żeglarsstwa – produkt turystyczny regionu umożliwi wykorzystanie elementów środowiska naturalnego, a także rewaloryzację dziedzictwa kulturowego i historycznego, poprzez tworzenie tras tematycznych, krajobrazowych i innych. Oczywiście musi to być oparte na profesjonalizmie, zrozumieniu potrzeb turystów aktywnych i zorganizowaniu systemu obsługi zgodnego z ich oczekiwaniami.

W powiecie piskim należy położyć większy nacisk na programy ukierunkowane na wykorzystanie i rozwijanie potencjału turystycznego. Przede wszystkim powinny odnosić się one do zagadnień związanych z promocją walorów turystycznych powiatu i wspomaganiem przedsiębiorstw z branży hotelarskiej i gastronomicznej, oraz we wzbogacaniu bazy turystycznej.

7. Bibliografia

1. Bieńkowska D., Ulański C., Strategia Rozwoju Gminy i Miasta Pisz, Małopolski Instytut Samorządu Terytorialnego i Administracji, Kraków–Pisz, luty–wrzesień 2000.
2. Plan rozwoju lokalnego dla Powiatu Piskiego Województwa Warmińsko-Mazurskiego. Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej, Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. 2003.

3. Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego Miasta i Gminy Pisz, Etap I: Diagnoza, Pisz 2000.
4. Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego miasta i gminy Pisz, część II: Kierunki zagospodarowania przestrzennego, Środowisko S.C., Fundacja Ochrony Wielkich Jezior Mazurskich, Pisz 2000.

Model konsumpcji wielkomiejskich gospodarstw domowych na początku lat 2000¹

1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu spotykamy określenie modelem rynkowe zachowań konsumentów². Źródłem ich kształtowania są decyzje podejmowane przez konsumentów. Decyzje rynkowe konsumenta dotyczą celu działań na rynku (celem jest zaspokojenie określonej potrzeby), sposobów działania (które można wiązać z formą konsumpcji), doboru środków osiągnięcia tych celów (środki materialne i poza materialne) bądź jednoczesnego wyboru celów i środków działania.

Na model podejmowania decyzji o zakupie (w ujęciu systemowym) składają się trzy etapy:

- czynniki zewnętrzne (działania marketingowe firm, otoczenie socjokulturowe, ekonomiczne, polityczne, prawne, technologiczne, demograficzne),
- proces zakupu (uświadomienie potrzeby, rozpoznanie sposobów zaspokajania potrzeb, gdzie istotną rolę odgrywają czynniki psychologiczne typu: motywacja, percepcja, proces uczenia się, osobowość, ocena możliwości wyboru, podjęcie decyzji),
- zachowania po podjęciu decyzji³.

Na rynku towarów i usług konsumpcyjnych można wyróżnić cztery typy zachowań konsumentów:

- kompleksowe podejmowanie decyzji – konsument podejmując decyzję, porównuje wiele wariantów zakupu dóbr i usług, które cechuje wysoka cena, skomplikowanie rozwiązań technicznych. Walory te mają duże znaczenie dla konsumentów;
- szukanie urozmaicenia – konsumenci poszukujący odmiany, znudzeni określoną marką, rodzajem towaru lub usługi;

¹ Niniejszy artykuł stanowi fragment badania statutowego zrealizowanego w 2004 roku, którego autorka była kierownikiem. Por.: M. Bombol, A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, B. Mróz, Model konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych na początku lat 2000, SGH, Warszawa 2004 (maszynopis).

² Rynkowe zachowania konsumentów, praca zbiorowa pod red. E. Kieźel, A.E. w Katowicach, Katowice 1999, 77 i nast.

³ *Ibidem*, s. 78.

- lojalność wobec marki – przywiązanie do marki, oszczędność czasu i wysiłku związanego z dokonywaniem zakupu;
- inercja – niechęć do angażowania się w poszukiwanie informacji, dążenie do wygody.

W każdym modelu zachowań konsumentów można wskazać na określone założenia i ograniczenia.

Celem zdefiniowania modelu konsumpcji polskich wielkomiejskich gospodarstw domowych na początku lat 2000 w lipcu 2004 roku za pośrednictwem agencji badawczej przeprowadzono badanie ankietowe metodą *face-to-face* wśród 400 gospodarstw domowych zlokalizowanych na terenie: Białegostoku, Łodzi, Katowic, Warszawy, Wrocławia.

2. Model zachowań konsumpcyjnych wielkomiejskich gospodarstw domowych na początku lat 2000 w świetle badań

Można postawić tezę, iż u podstaw zachowań konsumenckich i konsumpcyjnych leży system wyznawanych wartości. Jest on determinowany przez kontekst środowiskowy i kulturowy, czyli czynnik socjokulturowy. Nie bez znaczenia pozostają cechy indywidualne i własne doświadczenia jednostki. Wartości życiowe to przejaw egzystencji człowieka, związków z otoczeniem, które wpływają na podejmowane decyzje zakupu.

Z przeprowadzonego badania wynika, iż zdrowie jest uznawane za najistotniejszą wartość człowieka. Aby utrzymać organizm w dobrej formie – fizycznej i psychicznej – konieczne jest zapewnienie odpowiednich wartości odżywczych, higienicznego trybu życia (np. odpowiednia ilość czasu wolnego, aktywny wypoczynek), odczuwanie zadowolenia z rodziny, pracy itp. Spełnienie tych warunków wymaga zaspokojenia określonych potrzeb.

Konsumenci są świadomi, iż na stan zdrowia i szczęście w znacznej mierze wpływają warunki bytowe, stąd tak wysoko ulokowano pracę. Daje ona bowiem możliwości osiągnięcia odpowiednich dochodów i zaspokojenia potrzeb, chociażby związanych z zapewnieniem dzieciom odpowiedniego startu życiowego, warunków mieszkaniowych rodzinie itp.

Dochody uzyskiwane przez gospodarstwa domowe stanowią ekonomiczny fundament funkcjonowania rodziny i określają standard życia, poziom konsumpcji i możliwości zaspokojenia potrzeb wspólnych i indywidualnych członków gospodarstw domowych.

Sposób gospodarowania budżetem domowym w badanych gospodarstwach domowych wskazuje na wzrost wydatków w najważniejszych pozycjach budżetów, a mianowicie na żywność (67,8% wskazań) oraz utrzymanie domu (64%), czyli wiążących się z zaspokojeniem elementarnych potrzeb życiowych. Można się tu doszukiwać tzw. syndromu „stromego podejścia” i trudności w dokonaniu radykalnych przemian w kierunku unowocześnienia struktury konsumpcji.

Relatywnie niewielki odsetek respondentów (ponad 7%) przyznał się do zwiększenia oszczędności, co bynajmniej nie musi oznaczać lepszej sytuacji materialnej. Przynajmniej w odniesieniu do części badanych należy to odczytywać jako oszczędzanie „na czarną godzinę” i próbę przygotowania się na wypadek niekorzystnego zbiegu okoliczności, jak utrata pracy, choroba itp., w czym ujawniają się wyznawane wartości życiowe respondentów. Najpopularniejszą formą oszczędzania są polisy ubezpieczeniowe, uczestnictwo w programach emerytalnych oraz lokaty bankowe. Oceniając subiektywnie swoją sytuację dochodową, blisko 58% respondentów uznało, iż jest ona raczej dobra, a 20%, iż niezbyt dobra (były to najwyższe wartości).

Potrzeby żywnościowe należą do podstawowych potrzeb fizjologicznych człowieka, które warunkują zaspokajanie innych potrzeb. W ostatnich trzech latach wydatki na żywność w większości gospodarstw domowych wzrosły. Oznacza to, iż musiano ograniczyć inne potrzeby lub wyeliminować je ze struktury konsumpcji. Jak wynika z badań budżetów gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS, pozycja żywności w strukturze konsumpcji jest nadal bardzo wysoka (blisko lub ponad 30% ogółu wydatków na towary i usługi konsumpcyjne). W ostatnich latach więcej spożywamy mięsa (szczególnie drobiu i wieprzowiny), podrobów oraz niektórych artykułów pochodzenia roślinnego, jak: cukier, tłuszcze, oleje roślinne. Wzrasta także spożycie warzyw i owoców.

Biorąc pod uwagę dochody gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych, można mówić o dość istotnym rozwarstwieniu społecznym w odniesieniu do poziomu spożycia artykułów żywnościowych i skali niezaspokojonych potrzeb żywnościowych.

Coraz więcej konsumentów dokonując zakupu produktów żywnościowych zwraca uwagę na elementy, które stanowią o bezpieczeństwie zdrowia i życia – skład produktu, datę przydatności do spożycia, markę produktu, która często jest utożsamiana z jakością produktu. W zachowaniach rynkowych konsumentów można odnaleźć elementy etnocentryzmu konsumentckiego, bowiem dla co drugiego konsumenta istotne jest, czy jest to produkt krajowy. Co czwarty konsument zwraca uwagę, czy żywność jest modyfikowana genetycznie. Decyzje zakupu żywności modyfikowanej genetycznie są uwarunkowane wieloma czynnikami, wśród których największą rolę odgrywa posiadanie atestu jako gwarancji bezpieczeństwa dla zdrowia.

Zmieniają się zwyczaje żywieniowe w wielkomiejskich gospodarstwach domowych. W ciągu ostatnich trzech lat w badanych gospodarstwach więcej kupuje się żywności wyższej jakości i niskokalorycznej. W co szóstym gospodarstwie kupuje się żywność ekologiczną. Niewiele gospodarstw domowych preferuje żywność wegetariańską lub przetworzoną. W najbliższych dwóch latach większość gospodarstw domowych nie zamierza zmieniać stylu i zwyczajów żywieniowych, natomiast ci, którzy przewidują zmiany optują w kierunku żywności niskokalorycznej i wyższej jakości.

Zdecydowana większość gospodarstw domowych nie korzysta z usług gastronomicznych, a jeżeli to tylko w wyjątkowych sytuacjach, z okazji spotkań towarzyskich, okolicznościowych dla dorosłych i dzieci. Praktycznie nie korzysta się z usług cateringu komercyjnego. Można to łączyć z sytuacją dochodową gospodarstw domowych lub preferowaniem tradycyjnego modelu zaspokajania potrzeb żywieniowych.

W miarę wzrostu poziomu wykształcenia rośnie odsetek osób, które stwierdzają, iż mają w pełni zaspokojone potrzeby żywieniowe. W tej grupie dominują gospodarstwa pracujących na własny rachunek i pracownicze, na stanowiskach nierobotniczych, oceniające swoją sytuację dochodową jako bardzo dobrą. Zdecydowanie i raczej niezaspokojone potrzeby żywieniowe mają osoby z wykształceniem podstawowym, gospodarstwa 1-osobowe oraz 5-osobowe i powyżej, gospodarstwa, w których liczba dzieci wynosi 3 i powyżej, określające swoją sytuację dochodową jako złą, emeryci i renciści oraz mieszkańcy Łodzi.

We współczesnych warunkach społeczno-gospodarczych mieszkanie jest dobrem, które zaspokaja potrzeby podstawowe i wyższego rzędu, o następujących cechach: posiada wysoką cenę jednostkową, charakteryzuje się małą częstotliwością zakupu oraz długim czasem użytkowania. Różny jest stopień zadowolenia z warunków mieszkaniowych, 67% respondentów oceniło, iż jest z nich zdecydowanie lub raczej zadowolona, tylko 5% jest zdecydowanie niezadowolonych. Najkorzystniej oceniają sytuację mieszkaniową pracujący na rachunek własny i zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych. Należy zauważyć, że wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia wzrasta odsetek osób zadowolonych ze swych warunków mieszkaniowych. Niezadowolone z warunków mieszkaniowych były osoby z rodzin wielodzietnych, negatywnie oceniający swoją sytuację materialną.

Raczej skłonni do zmiany warunków mieszkaniowych są zamieszkujący mieszkania o powierzchni 40–80 metrów kwadratowych, a zdecydowanie zamierza poprawić swoje warunki mieszkaniowe większość posiadaczy mieszkań o powierzchni 81–100 metrów kwadratowych i 26% posiadaczy mieszkań powyżej 100 metrów kwadratowych.

Przejawem zróżnicowania ekonomicznego społeczeństwa jest stan posiadania dóbr trwałego użytku. Wyposażenie gospodarstw w różnego rodzaju dobra

jest nie tylko wskaźnikiem zaspokojenia, ale i różnicowania potrzeb oraz aspiracji i stylów życia poszczególnych grup ekonomiczno-społecznych. Ogromna różnorodność dóbr, o różnych funkcjach, marce stanowi o statusie materialnym i społecznym ich posiadaczy.

Z badań GUS wynika, że prawie wszystkie polskie gospodarstwa domowe posiadają lodówkę, telewizor kolorowy oraz odkurzacz. Społeczne zróżnicowanie pod tym względem jest niewielkie, a posiadanie dóbr jest powszechne. Wyraźnie poprawia się wyposażenie gospodarstw domowych w sprzęt komputerowy i telefon komórkowy, odtwarzacze płyt kompaktowych, wideokamerę oraz tzw. wieżę, zmywarkę do naczyń i kuchenkę mikrofalową, rowery i samochody osobowe.

Jak wynika z deklaracji respondentów, posiadają oni więcej niż jedno dobro, w takich kategoriach, jak: telewizor (co piąte gospodarstwo posiada co najmniej dwa telewizory), rower (co dziesiąte gospodarstwo posiada co najmniej trzy), a także samochód (w blisko 7% gospodarstw było ich co najmniej dwa). Dobra luksusowe typu pralko-suszarka, kamera i kamera cyfrowa występują raczej pojedynczo.

Sprzęt będący w użytkowaniu badanych gospodarstw domowych cechuje zróżnicowany okres użytkowania. W co piątym gospodarstwie telewizor ma dziesięć lat, a jedynie w co dziesiątym poniżej jednego roku. Prawie 30% posiadaczy ma dziesięcioletnie magnetowidy, 34% co najmniej czteroletni sprzęt hi-fi. Dobrami o znacznie krótszym okresie użytkowania (rok – dwa) są: pralki, pralko-suszarki, kamery cyfrowe, kuchenki mikrofalowe i odtwarzacze DVD. Stosunkowo nowy jest także sprzęt komputerowy, który z kolei charakteryzuje się bardzo szybkim tempem starzenia technologicznego.

Nieco ponad połowa posiadaczy jeździ samochodami mającymi siedem i więcej lat, a 12% – samochodami rocznymi. Można sądzić, że wysoka cena jednostkowa tego dobra zasadniczo determinuje okres jego użytkowania.

Należy podkreślić fakt pojawienia się dużej powtarzalności marek, takich jak: Sony, Philips, Panasonic, JVC, Samsung i Sharp w szeroko rozumianym elektronicznym sprzęcie domowym. Można mówić o swoistej lojalności wobec marki, będącej efektem:

- przekonanie konsumenta, iż określona marka najlepiej zaspokaja jego potrzeby, przynosi mu wyjątkowe i pożądane przez niego korzyści;
- wytworzenia się więzi emocjonalnej użytkownika z marką, często dziedziczenia w obrębie rodziny danej marki;
- przekonania konsumenta, iż dana marka najlepiej koresponduje z jego nawykami, systemem wartości, stylem życia oraz tzw. samospostrzeganiem (transmisją własnego wizerunku do otoczenia).

Podobne prawidłowości można zaobserwować w grupie sprzętów związanych z czynnościami obsługowymi gospodarstw domowych (typu: pralki, zmy-

warki, kuchenki mikrofalowe i pralko-suszarki). Do najpopularniejszych marek respondenci zaliczyli: Zanussi, Bosh, Whirlpool, Polar oraz Amica (dwie ostatnie marki kojarzono jako polskie). Dzięki pozycjonowaniu i repozycjonowaniu poszczególnych marek następuje ich upowszechnienie wśród masowych odbiorców.

Można ocenić, iż tworzą się wzorce konsumpcji, nierozzerwalnie związane z pewnymi prestiżowymi dobrami i markami. W miarę wzrostu zamożności społeczeństwa należy spodziewać się transmisji tych modeli do niższych (słabiej uposażonych) grup społecznych.

Usługi edukacji, kultury i ochrony zdrowia zalicza się do grupy usług określanej mianem usług społecznych. Intensywność odczuwania potrzeb zaspokajanych poprzez korzystanie z usług społecznych uwarunkowana jest z jednej strony osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego, społecznego, kulturalnego, z drugiej strony – właściwościami konkretnej jednostki, jej osobowością, ale także wpływami środowiska, do którego dana osoba należy lub aspiruje.

Zaspokajanie potrzeb w zakresie edukacji, kultury i ochrony zdrowia jest nierozzerwalnie związane z korzystaniem z infrastruktury społecznej. Zmiany, jakie nastąpiły w otoczeniu gospodarstw domowych – w tym w infrastrukturze społecznej, będącej wytwórcą tych usług – nie pozostały bez wpływu na zakres i częstotliwość korzystania z nich. Wykształcenie w nowych warunkach gospodarowania traktowane jest jako dobra inwestycja, bowiem od niego (jego jakości, poziomu i typu) zależy pozycja na rynku pracy. Ma to szczególne znaczenie dla tych młodych ludzi, którzy żyją w relatywnie gorszych czy wręcz złych warunkach materialnych. Prawie 18% dorosłych respondentów uzupełnia wykształcenie bądź podnosi poziom swoich kwalifikacji, korzystając z różnych form edukacji i na różnych poziomach.

Wykształcenie w dzisiejszych czasach kosztuje i to coraz więcej. Względy materialne oraz komercjalizacja kształcenia ograniczają dostęp do edukacji oraz sprzyjają powstawaniu i utrwalaniu nierówności społecznych. Na naukę, jak wynika z badania, nie stać przede wszystkim osób z wykształceniem poniżej wyższego magisterskiego (zbliżony odsetek deklarujących z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz średnim i policealnym), osób z gospodarstw pracowników na stanowiskach robotniczych, osób o złej sytuacji dochodowej gospodarstwa domowego. Za niepokojące należy uznać przekonanie o braku czasu na naukę i fakt, iż ponad połowa dorosłych respondentów nie odczuwa potrzeby korzystania z usług edukacyjnych. Doskonaleniem wiedzy i podnoszeniem kwalifikacji, w najwyższym stopniu nie są zainteresowane osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (67%) i średnim (53,4%). W czasach postępującej komercjalizacji możliwość korzystania z usług edukacyjnych w coraz większym stopniu zależy od zasobów finansowych gospodarstwa domowego. Szczególnie dotyczy to kursów języka obcego, kursów/szkoleń zawodowych, studiowania.

Aspiracje edukacyjne badanych dotyczą głównie nauki języka obcego. W związku z członkostwem Polski w Unii Europejskiej i otwierania się kolejnych rynków pracy dla Polaków, warunkiem zdobycia pracy są nie tylko posiadane kwalifikacje, umiejętności, ale także znajomość języka/ów obcego/yh. Wielu respondentów zadeklarowało chęć ukończenia kursu czy szkoleń zawodowych, w dalszej kolejności, kontynuację studiów wyższych na poziomie magisterskim.

Zarysowała się pewna prawidłowość, zainteresowanie podwyższaniem kwalifikacji rośnie w miarę wzrostu poziomu wykształcenia. W dążeniu do uzyskania wyższego poziomu wykształcenia czy kwalifikacji wsparcia udzielają także pracodawcy, aczkolwiek w niewielkim stopniu partycypują oni w kosztach nauki swoich pracowników.

Różny jest poziom zaspokojenia potrzeb edukacyjnych w gospodarstwach domowych. W pełni zaspokojone potrzeby w zakresie usług edukacyjnych miała połowa badanych, niezaspokojone co dziesiąty. Zadowolenie z poziomu zaspokojenia tej grupy potrzeb rosło w miarę poprawiania się sytuacji dochodowej.

Zakres potrzeb kulturalnych oraz stopień ich zaspokojenia zależy od wielu czynników o różnym charakterze i sile oddziaływania. Z jednej strony występują czynniki, które przesądzają o możliwościach rozwoju instytucji kulturalnych (np. poziom rozwoju gospodarczego, regionalnego, społecznego) a z drugiej – czynniki decydujące o zgłaszanym zapotrzebowaniu na dobra i usługi z zakresu kultury (wykształcenie, tradycje, stopień rozbudzenia zainteresowań kulturalnych). Dostęp do kultury i szanse uczestniczenia w niej w przeważającym stopniu uwarunkowane są sytuacją finansową, miejscem zamieszkania, poziomem wykształcenia czy rodzajem wykonywanej pracy. Wyniki badania wskazują na zróżnicowany poziom aktywności kulturalnej. Największą popularnością cieszy się kino, do którego najczęściej chodzi się albo raz–dwa razy w miesiącu albo raz na kwartał lub chociaż – raz na rok. Książki najczęściej kupowane są zwykle raz na kwartał lub raz–dwa razy w miesiącu, z kolei płyty i kasety raz–dwa razy w miesiącu. Mniejszym zainteresowaniem cieszą się spektakle teatralne – raz w roku i rzadziej, koncerty i dyskoteki – raz na kwartał. Liczba odwiedzających galerie oraz muzea nie przekroczyła 9%, a operę i operetkę – 5% badanej populacji.

W ostatnich dwóch latach w różnym stopniu zmienił się zakres korzystania z usług kultury. Co prawda, większość dwukrotnie większy odsetek badanych ograniczył korzystanie usług kultury niż go zwiększył. „Dominatorem” przekazu kulturalnego jest telewizja. W przyszłości trzy czwarte badanych nie zamierza zmieniać istniejącej sytuacji, ale wśród pozostałych więcej osób zadeklarowało rozszerzenie niż ograniczenie korzystania z usług kultury.

Uczestnictwo w kulturze, korzystanie z placówek i instytucji kultury, w istotnym stopniu jest determinowane poziomem wykształcenia. Im wyższy poziom

wykształcenia, tym większy odsetek chodzących do kina, teatru, uczęszczających na koncerty/dyskoteki, odwiedzających wystawy, galerie, muzea, kupujących książki, płyty, kasety. Czynnikiem silnie różnicującym aktywność kulturalną jest także typ gospodarstwa oraz jego sytuacja dochodowa. Z różnych form kultury korzystają przede wszystkim pracujący na stanowiskach nierobotniczych oraz pracujący na własny rachunek. Zdecydowanie mniejszy odsetek emerytów i rencistów deklaruje korzystanie z usług kultury, z wyjątkiem kupowania książek.

Większość gospodarstw domowych oceniła, iż ma częściowo zaspokojone potrzeby w zakresie korzystania z usług kultury, a blisko jedna piąta, że ma niezaspokojone.

Zdrowie stanowi podstawową wartość indywidualną człowieka, zapewniającą jego istnienie, rozwój i działania, jak również podstawową wartość społeczną, od której zależy społeczny, kulturalny i gospodarczy rozwój społeczeństwa. Korzystanie z usług ochrony zdrowia jest silnie warunkowane stanem zdrowia, fizyczną dostępnością usług oraz możliwościami finansowymi gospodarstw domowych. Wiele osób miało wykupione dodatkowe świadczenia medyczne w ramach abonamentu opłacanego indywidualnie lub przez zakład pracy.

Poziom korzystania z usług medycznych na przestrzeni kilku ostatnich lat uległ dość istotnym zmianom. Niemal co trzecie gospodarstwo zwiększyło zakres konsumpcji usług medycznych, co czwarte gospodarstwo – usług stomatologicznych. Potwierdza to wysoką pozycję zdrowia na skali wartości życiowych. W najbliższych 1–2 latach wiele osób przewiduje rozszerzenie zakresu korzystania z usług medycznych i stomatologicznych.

W ocenie zaspokojenia potrzeb w zakresie usług medycznych najwięcej badanych wskazało, że są one częściowo zaspokojone. Dla 30,3% respondentów usługi medyczne, a dla 43,3% usługi stomatologiczne są w pełni zaspokojone. Niezaspokojone potrzeby ma co piąty badany: 20,8% – medyczne, 17,8% – stomatologiczne. Wyraźny jest związek sytuacji dochodowej gospodarstwa z oceną zaspokojenia potrzeb.

W 2003 roku, podobnie, jak w latach poprzednich, 1/3 gospodarstw musiała zrezygnować z wizyt u stomatologa, mimo istnienia takiej potrzeby. Około 1/5 rodzin zrezygnowała z powodu trudności finansowych z wizyt u lekarza, ponad 1/5 z badań specjalistycznych lub zabiegów rehabilitacyjnych⁴.

Czas wolny stał się jedną z obiektywnych potrzeb społecznych, jest także miarą poziomu i stylu życia społeczeństw. Obejmuje wszystkie zajęcia, którym jednostka może oddawać się z własnej chęci po uwolnieniu się od obowiązków

⁴ Por. Diagnoza społeczna 2003. Warunki i jakość życia Polaków, pod red. J. Czapińskiego i T. Panka, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2004.

zawodowych, rodzinnych i społecznych. Do najpopularniejszych sposobów zagospodarowania czasu wolnego, o charakterze czynności społecznych, należą spotkania ze znajomymi połączone z poczęstunkiem, jednakże blisko połowa badanych nie może sobie na nie pozwolić, ze względów ekonomicznych lub innych. Prawie 70% nie ma możliwości spędzenia przynajmniej jednego wieczoru tygodniowo w restauracji bądź też skorzystać z usług kulturalnych, takich jak: kino, teatr, dyskoteka.

W badanej populacji blisko 40% jest w większym lub mniejszym stopniu zadowolonych z posiadanych zasobów czasu wolnego. Rozkłady odpowiedzi były zgodne z intuicyjnymi przewidywaniami, na nadmiar czasu wolnego wskazują emeryci i renciści.

Do najpopularniejszych form spędzania czasu wolnego zaliczono czynności ogólnodostępne, niewymagające zaangażowania jednostki – oglądanie telewizji, czytelnictwo. Znaczenie telewizji w zagospodarowaniu czasu wolnego zmniejsza się wraz ze wzrostem stopnia wykształcenia respondentów. Innym medialnym wymiarem czasu wolnego jest czytelnictwo gazet i czasopism – najczęściej w czasie wolnym sięgają po nie osoby z wykształceniem wyższym i oceniające swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą. Czynnikiem dochodowy jest istotną cechą ograniczającą poszukiwanie informacji na tradycyjnych nośnikach papierowych. Korzystanie z ofert kin lub teatrów w czasie wolnym jest istotnie powiązane z czynnikiem dochodowym.

Drugą ważną grupą czynności w czasie wolnym są kontakty z najbliższymi oraz spotkania ze znajomymi. Najmniej czasu wolnego na życie rodzinne przeznaczają zatrudnieni na stanowiskach nierobotniczych. Warto zauważyć, że wraz ze zwiększaniem się liczby posiadanych dzieci znacząco wzrasta udział spotkań ze znajomymi, zapewne jest to często podyktowane kontaktami dzieci z rówieśnikami. W czasie wolnym respondenci zaspokajają także potrzeby szeroko rozumianego relaksu – wysypiają się, rozwiązują krzyżówki, idą na wycieczkę, pracują na działce lub słuchają muzyki. Z wycieczek najchętniej korzystają osoby z dobrze sytuowanych gospodarstw, najczęściej jedno-dwuosobowych, natomiast krzyżówki najchętniej rozwiązują emeryci oraz członkowie gospodarstw niezamożnych. Mniejszą popularnością cieszą się aktywności sportowe. Udział relaksu poprzez sport wzrasta wraz ze wzrostem wykształcenia oraz stopniem zamożności.

Relacje społeczne poza miejscem zamieszkania realizowane są w ograniczonym stopniu. Mniej niż co dziesiąty respondent zadeklarował, że najczęściej czas wolny spędza w klubie lub pubie czy też wychodząc do restauracji. Najrzadziej czas wolny zagospodarowywany jest poprzez uczestnictwo w imprezach sportowych i koncertach.

Swoistym sposobem zagospodarowania czasu wolnego są zakupy, w szczególności wizyty w centrach handlowych, określanymi mianem „świętyń kon-

sumpcji”. Ich bogata oferta podażowa, wzbogacona dodatkowymi atrakcjami dla całych rodzin (szczególnie w okresie weekendów), staje się magnesem dla konsumentów. Blisko 7% respondentów wizyty w centrach handlowych traktuje jako dobrą formę spędzenia czasu wolnego. Ponad połowa respondentów (51,6%) odwiedza centra handlowe przynajmniej raz w tygodniu bądź w weekendy, natomiast ponad 16% nawet kilka razy w tygodniu. Zachowania respondentów nie różnicuje samoocena sytuacji materialnej. Obok bogatej i kuszącej oferty towarowej niewątpliwie magnetyczną siłą przyciągania mają atrakcyjnie zaprojektowane pasáže handlowe, kawiarnie, restauracje, bogaty wachlarz usług dodatkowych (kino, kręgle itp.), starannie przemyślana aranżacja przestrzeni handlowej, liczne oferty specjalne i promocyjne, wreszcie agresywna i skuteczna reklama dużych centrów handlowych.

Na przestrzeni ostatnich trzech lat gospodarstwa podjęły różne decyzje, co do zakresu korzystania z usług turystyczno-wypoczynkowych. Po 13% gospodarstw zwiększyło lub zmniejszyło zakres korzystania z omawianych usług.

Motywami decydującymi o uczestnictwie w turystyce są najczęściej: oglądanie ciekawych miejsc, zabytków, przyrody, krajobrazów, najmniejszą rolę odgrywają aspekty religijne i nowe trendy w turystyce.

Zdecydowanie najbardziej popularnym okazał się wypoczynek 10- lub 14-dniowy.

Usługi turystyczno-wypoczynkowe wiążą się z wypoczynkiem letnim lub zimowym. Z przeprowadzonego badania wynika, że w okresie letnim dorośli członkowie gospodarstw domowych urlop spędzają najczęściej w domu lub podróżują po kraju. Wyjeżdża za granicę lub spędza urlop na działce co dziewiąty dorosły członek gospodarstw domowych, niewiele więcej spędza urlop u znajomych, sporadycznie łączy się wypoczynek w kraju z wypoczynkiem za granicą. W okresie zimowym dorośli wypoczywają najczęściej w domu.

Najwięcej dzieci z badanych gospodarstw spędza wakacje podróżując po kraju, a najmniej na działce lub łączy pobyt w kraju z wyjazdem za granicę. Pozostali niemal w równym stopniu wyjeżdżają na wakacje za granicę, spędza je u rodziny lub w domu. Z kolei, ferie zimowe spędzają najczęściej w domu lub podróżują po kraju.

Niemal co drugi uczestnik badania uznał, iż ma w pełni zaspokojone potrzeby w zakresie usług turystyczno-rekreacyjnych, co trzeci, że częściowo zaspokojone, a co piąty, że niezaspokojone. Zdecydowana większość badanych nie przewiduje zmian w poziomie konsumpcji usług turystyczno-rekreacyjnych.

Mimo iż dostęp do Internetu, zwłaszcza w miejskich gospodarstwach domowych, staje się coraz bardziej powszechny, to trudno mówić o powszechności wykorzystywania go w procesie dokonywania zakupów. Czynnikiemami decydującymi

o relatywnie niskiej popularności e-handlu są: nieufność, brak poczucia bezpieczeństwa w odniesieniu do transakcji przeprowadzanych w sieci oraz problemy logistyczne (kwestia terminowej dostawy zamówionych towarów).

Przy podejmowaniu decyzji zakupu towarów konsumenci kierują się głównie ceną i postrzeganą jakością⁵. Wysoką pozycję zajęła również marka. W przypadku zakupu artykułów wyposażenia mieszkań (meble, sprzęt rtv i agd) istotne znaczenie mają również korzystne warunki kredytowe. W przypadku tzw. towarów szybkozbywalnych (*fast moving consumer goods*), intensywnie reklamowanych, m.in. w telewizji niewielkie znaczenie przypisano czynnikom, takim jak: moda, reklama i promocja.

W przypadku usług hierarchia czynników kształtuje się nieco odmiennie, co wynika z ich specyfiki. Wprawdzie na pierwszych miejscach lokują się cena i jakość, ale istotne znaczenie odgrywają: firma oferująca usługi, prestiż i miejsce zakupu.

3. Podsumowanie

Reasumując, zmiany zachodzące w otoczeniu gospodarstw domowych, przenikanie się kultur w rozprzestrzeniającym się procesie globalizacji i integracji, rozwój cywilizacyjny, wkraczanie nowych technologii i technik do produktów i usług oferowanych na rynku, możliwość dokonywania zakupów poprzez Internet przyczyniają się do przemian w konsumpcji współczesnych konsumentów. Na przestrzeni lat zmienili się także polscy konsumenci, zmieniły się ich wartości życiowe, hierarchia potrzeb, sytuacja materialna i gospodarowanie budżetem, zwyczaje zakupowe, a w efekcie struktura konsumpcji wyznaczająca model konsumpcji.

Naturalną rzeczą jest dążenie do zaspokajania potrzeb na coraz wyższym poziomie, pozwalających przechodzić do bardziej nowoczesnego modelu konsumpcji. Wyniki badania wskazują, że polscy konsumenci są niezwykle zróżnicowani. W gospodarstwach powiązanych z rolnictwem nadal można mówić o żywnościowym modelu konsumpcji, co wynika nie tylko z relatywnie niskiego poziomu dochodów. W większości gospodarstw domowych można mówić o „przemysłowym modelu konsumpcji”, w strukturze wydatków dominują artykuły nieżywnościowe. Nowoczesny model konsumpcji, charakteryzujący się relatywnie wysokim udziałem usług, można określić jedynie jako docelowy, ale realne szanse na jego upo-

⁵ Znaczna część Polaków nie ma wyrobionej opinii na temat zmiany jakości produktów i usług. 35% nie wie, czy jakość produktów i usług się poprawiła, a 45% nie wie, czy ich jakość w ciągu ostatnich lat ulega pogorszeniu. Badanie przeprowadziła SMG/KRC we wrześniu 2004 roku na próbie 1000 osób w wieku 15–75 lat. Por. Konsument we mgle, „Media i Marketing” 2004, Nr 26, s. 13.

wszechnienie w polskim społeczeństwie są oddalone w czasie. W ostatnich trzech latach niewiele miejskich gospodarstw domowych zwiększyło korzystanie z usług rynkowych.

Przed akcesją Polski do struktur UE wiele osób zadawało sobie pytanie – jak ten fakt wpłynie na ich konsumpcję, możliwości zaspokajania potrzeb. Niepokój budziły podwyżki cen artykułów mających istotne znaczenie dla budżetu gospodarstw domowych. Badania potwierdziły, że miejskie gospodarstwa domowe obawiały się podwyżek cen towarów i usług konsumpcyjnych, które w istotny sposób podrażają koszty utrzymania i wpływają na możliwość zaspokajania aspiracji konsumpcyjnych. Obawiano się wzrostu wydatków nie tylko na żywność i utrzymanie mieszkania, ale także na ochronę zdrowia, edukację, dobra trwałego użytku, w mniejszym stopniu – wzrostu wydatków na kulturę, ubezpieczenia, turystykę (te ostatnie mają relatywnie niewielki udział w strukturze wydatków).

Dynamiczne i wielowymiarowe zmiany zachodzące w otoczeniu i wewnątrz gospodarstw domowych wymagają dalszych obserwacji i analiz, będących podstawą do wnioskowania o zmianach zachodzących w modelu konsumpcji polskich gospodarstw domowych i możliwości zbliżania się do usługowego modelu konsumpcji, który jest udziałem społeczeństw krajów o wysokim poziomie życia.