

STUDIA I PRACE

Kolegium  
Zarządzania  
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 124



STUDIA I PRACE

Kolegium  
Zarządzania  
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 124

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE



**SKŁAD RADY NAUKOWEJ ZESZYTÓW NAUKOWYCH  
„STUDIA I PRACE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW”**

dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – przewodniczący  
dr Piotr Wachowiak – vice przewodniczący  
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk  
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH  
prof. dr hab. Jan Głuchowski  
prof. dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska  
prof. dr hab. Jan Kaja  
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH  
prof. dr hab. Tomasz Michalski  
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski  
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski  
prof. dr hab. Janusz Ostaszewski  
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH  
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH  
prof. dr hab. Maria Romanowska  
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH  
prof. dr hab. Teresa Słaby  
prof. dr hab. Marian Żukowski

**Redakcja językowa**

Magdalena Kot

**Redakcja statystyczna**

Tomasz Michalski

**Redakcja tematyczna**

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska (Finanse)

Wojciech Pacho (Ekonomia)

Piotr Płoszajski (Zarządzanie)

**Sekretarz redakcji**

Marcin Jakubiak

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013

**ISSN 1234-8872**

Nakład 270 egz.

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza**

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. 22 564 94 77, 22 564 94 86, fax 22 564 86 86

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl, e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

**Projekt okładki, koordynacja wydawnicza**

Małgorzata Przestrzelska

**Skład i łamanie**

DM Quadro

**Druk i oprawa**

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92, e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 53/III/13

# Spis treści

Od Rady Naukowej .....	7
<i>Mirosława Janoś-Kresło, Kazimierz A. Kłosiński</i> Problemy regulowania usług interesu ogólnego w Unii Europejskiej .....	11
<i>Anna Kuberacka</i> Uczestnictwo konsumentów w tworzeniu innowacji .....	31
<i>Marek Lusztyn</i> Zastosowanie metody składowych głównych w analizie ryzyka stopy procentowej na przykładzie krzywej dochodowości w Polsce w latach 2003–2011 .....	47
<i>Renata Karkowska</i> Wycena ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych banku z wykorzystaniem transakcji <i>First-to-Default swap</i> .....	65
<i>Czesław Martysz</i> Prawne i ekonomiczne aspekty karalności <i>insider tradingu</i> .....	85
<i>Paweł Smaga</i> Istota stabilności finansowej .....	103
<i>Joanna Szlęzak-Matusewicz</i> Optymalizacja opodatkowania nieruchomości w przedsiębiorstwach .....	123
<i>Konrad Żak, Łukasz Żak</i> Odpowiedzialność majątkowa farmaceutów w świetle polskiego prawa .....	139
<i>Sławomir Pastuszka</i> Czynniki absorpcji funduszy unijnych według oceny jednostek samorządu terytorialnego województwa opolskiego i świętokrzyskiego .....	169
<i>Aleksandra Czerw</i> Komunikacja interpersonalna w procesie świadczenia usługi zdrowotnej .....	191
Summary .....	205



## Od Rady Naukowej

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”.

Artykuły w nim zawarte poświęcone są aktualnym zagadnieniom ekonomii, nauk o finansach oraz nauk o zarządzaniu. Stanowią one wynik studiów teoretycznych głęboko osadzonych w badaniach empirycznych polskiej gospodarki, a także gospodarek innych krajów, przede wszystkim członków Unii Europejskiej.

Artykuł M. Janoś-Kresło i K.A. Kłosińskiego charakteryzuje problemy regulowania usług interesu ogólnego w Unii Europejskiej. Autorzy przedstawiają definicyjne problemy pojęcia usługi świadczonej w interesie ogólnym. Omawiają również teoretyczno-pragmatyczne uwarunkowania systemu regulacji w Unii Europejskiej oraz podstawowe zasady charakteryzujące podejście Unii Europejskiej do problemu usług świadczonych w interesie ogólnym.

A. Kuberska porusza ważny problem uczestnictwa konsumentów w tworzeniu innowacji. Charakteryzuje zmiany zachodzące w procesach innowacyjnych w przedsiębiorstwach. Przedstawia koncepcję współuczestniczenia konsumentów w procesach innowacyjnych na przykładzie popytowego podejścia do innowacji. W tym celu prezentuje wyniki autorskiego badania dotyczącego samochodu miejskiego dla kobiet.

Zastosowanie metody składowych głównych w analizie ryzyka stopy procentowej na przykładzie krzywej dochodowości w Polsce w latach 2003–2011 omawia M. Lusztyń. Autor dokonuje przeglądu literatury dotyczącej poruszanego zagadnienia. Charakteryzuje metodę analizy składowych głównych oraz zakres danych użytych do badania. Przedstawia także wyniki badania polskiej krzywej dochodowości z zastosowaniem tej metody.

R. Karkowska w swoim artykule omawia zagadnienie wyceny ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych banku z wykorzystaniem transakcji First-to-Default swap. W pierwszej części artykułu charakteryzuje tego typu transakcje. Następna

część artykułu dotyczy badania korelacji ryzyka kredytowego aktywów dłużnych koszyka oraz określenia granic cenowych transakcji FtD swap. Autorka przedstawia również wpływ współczynnika korelacji niespłacalności aktywów na poziom ceny zabezpieczenia ryzyka kredytowego.

Celem artykułu Cz. Martysza jest omówienie zarówno prawnych, jak i ekonomicznych aspektów *insider tradingu* oraz próba zakwestionowania zasadności jego penalizacji. Z uwagi na podejmowane zagadnienia Autor w swoich rozważaniach położył główny nacisk na rodzimy rynek kapitałowy. Przedstawił ewolucję przepisów prawa w aspekcie skuteczności ścigalności *insider tradingu*. Zaprezentował również rozważania dotyczące próby odpowiedzi na pytanie, dlaczego *insider trading* jest zabroniony.

Zagadnienie stabilności finansowej omawia P. Smaga. Dokonuje przeglądu i analizy definicji stabilności finansowej oraz charakteryzuje jej istotę. Porusza także problem stabilności finansowej a stabilności cen.

Optymalizacją opodatkowania nieruchomości w przedsiębiorstwach zajmuje się w swoim artykule J. Szlęzak-Matusiewicz. Autorka ukazuje zagadnienie wpływu podatku od nieruchomości na działalność gospodarczą. Omawia również możliwe sposoby znalezienia oszczędności podatkowych w podatku od nieruchomości.

Artykuł K. Żaka i Ł. Żaka dotyczy odpowiedzialności majątkowej farmaceuty w świetle polskiego prawa. Autorzy w swoich rozważaniach dokonują charakterystyki odpowiedzialności majątkowej. Omawiają przesłanki odpowiedzialności majątkowej farmaceutów oraz sposoby naprawienia szkody wyrządzonej przez farmaceutę. Zajmują się także odpowiedzialnością za mienie powierzone farmaceutce, odpowiedzialnością za szkodę wyrządzoną pacjentowi przez farmaceutę oraz odpowiedzialnością za zwrot refundacji ceny leku. Charakteryzują również sposób dochodzenia przez właściciela apteki roszczeń odszkodowawczych od farmaceuty.

S. Pastuszka w swoim artykule omawia czynniki absorpcji funduszy unijnych przez jednostki samorządu terytorialnego. Prezentuje wyniki przeprowadzonych przez siebie badań ankietowych na terenie województwa opolskiego i świętokrzyskiego. Charakteryzuje aktywność samorządów terytorialnych w absorpcji funduszy unijnych oraz kierunki wykorzystania unijnej pomocy przez samorządy terytorialne. Przedstawia system naboru i oceny wniosków projektowych oraz zdolność instytucjonalną i finansową samorządów do absorpcji funduszy unijnych, a także opisuje trudności w pozyskiwaniu i wydatkowaniu tych funduszy.

Problemy komunikacji interpersonalnej w procesie świadczenia usługi zdrowotnej omawia w swoim artykule A. Czerw. Autorka opisuje specyfikę rynku usług zdrowotnych. Prezentuje zagadnienie komunikacji niewerbalnej i werbalnej w pro-



cesie świadczenia usługi zdrowotnej, w tym również rolę rozmów telefonicznych w budowaniu pozytywnych relacji pomiędzy placówką medyczną a pacjentem.

Pozostajemy w przekonaniu, że przedłożone opracowania spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej  
*Ryszard Bartkowiak*  
*Piotr Wachowiak*



*Mirostawa Janoś-Kresto*  
Kolegium Zarządzania i Finansów  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

*Kazimierz A. Kłosiński*  
Wydział Nauk Społecznych  
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

# Problemy regulowania usług interesu ogólnego w Unii Europejskiej

## 1. Wprowadzenie

Artykuł dotyczy zagadnienia usług interesu ogólnego. Termin ten odnoszono tradycyjnie do usług świadczonych przez właściwe służby publiczne z misją interesu ogólnego (służby natury społecznej lub medycznej), wspierane lub subsydiowane przez władzę publiczną<sup>1</sup>. Misja interesu ogólnego to termin odnoszący się do zbioru wyraźnie ustanowionych lub regulowanych zobowiązań, określonych dla usług interesu ogólnego, które obejmują następujące elementy: dostępność, pożyteczność, powszechność, rozciągłość na całe terytorium, ciągłość świadczenia, dostarczalność, przyjazność wobec użytkownika, transparentność. Pojawienie się terminu „usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym”, o którego zakresie będzie także mowa w niniejszym artykule, w zasadniczy sposób rozszerzyło zbiór desygnatów pojęcia „usługi interesu ogólnego”<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> M. Huber, M. Maucher, B. Sak, *Study on Social and Health Services of General Interest in the European Union, Final Synthesis Report*, Prepared for DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities DG EMPL/E/4 VC/2006/0131.

<sup>2</sup> Artykuł powstał na kanwie ekspertyzy: *Europejska dyskusja dotycząca regulowania usług interesu ogólnego w kontekście interesów Rzeczypospolitej Polskiej*, przygotowanej dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa, wrzesień 2008.

## 2. Definicyjne problemy pojęcia „usługi świadczone w interesie ogólnym”

Usługi<sup>3</sup>, które w terminologii prawa Unii Europejskiej określane są mianem „usług świadczonych w interesie ogólnym” (krócej: „usługi w ogólnym interesie”, ang. *services of general interest* – SGI), utożsamiane są zakresowo z terminem „usług użyteczności publicznej” (ang. *services of general interest*) i „określone jako takie przez władze publiczne na podstawie i w odniesieniu do działalności społecznej i obywatelskiej, zaspokajają podstawowe potrzeby i odgrywają kluczową rolę we wzmacnianiu spójności społecznej i terytorialnej Unii oraz w pomyślnym realizowaniu strategii lizbońskiej”<sup>4</sup>. Obejmują one zarówno usługi interesu ogólnego świadczone na zasadach rynkowych (ang. *market services of general interest*), jak i nierynkowych (ang. *non-market services general interest*). Termin ten obejmuje zatem usługi, które władze publiczne klasyfikują jako usługi użytku publicznego i które podlegają określonym zobowiązaniom z tytułu świadczenia usług publicznych, a także wobec których uznaje się, iż powinny być świadczone w sposób stawiający na pierwszym miejscu dobro użytkowników. W *Białej Księdze nt. usług użyteczności publicznej* (interesu ogólnego) zwrócono uwagę, że terminów „usługa użyteczności publicznej” (ang. *services of general interest*) oraz „usługa świadczona w ogólnym interesie gospodarczym” (ang. *services of general economic interest*) nie należy mylić z pojęciem „usługa publiczna” (ang. *public service*), które jest mniej precyzyjne i może mieć różne znaczenia<sup>5</sup>.

W późniejszych dokumentach Komisji Europejskiej pojawia się jednak termin „usługi publiczne”, które – jak napisano – są „zasadniczo wskazywane w Traktatach

---

<sup>3</sup> Przyjęto konwencję, w której terminy: usługi, działalność usługowa oraz sfera usług (równe zakresowo) obejmują wszystkie prace (czynności) bez względu na ich miejsce w klasyfikacji gospodarki narodowej, tzn. zarówno sklasyfikowane w sekcjach produkcyjnych (rolnictwo, leśnictwo, przemysł), jak i w sekcjach usługowych; sektor usług jest pojęciem węższym niż sfera usług i odnosi się tylko do zbioru działalności tradycyjnie zaliczanych do sekcji (działów) usługowych gospodarki. Por. E. Nowosielska, *Sfera usług w badaniach geograficznych. Główne tendencje rozwojowe ostatniego dwudziestolecia i aktualne problemy badawcze*, Polska Akademia Nauk, Zeszyty Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania 1994, nr 22.

<sup>4</sup> Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie przyszłości usług użyteczności publicznej (opinia z inicjatywy własnej EKES), TEN/223, Bruksela, 6 lipca 2006, s. 2.

<sup>5</sup> Komunikat Komisji: *Biała Księga nt. usług użyteczności publicznej* (*White Paper on services of general interest*), COM(2004) 374 wersja końcowa, s. 25.

jako usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym<sup>6</sup>. Usługi publiczne, jak się podkreśla, są bardzo ważnym elementem wartości Unii Europejskiej, a ponadto wspierają spójność społeczną i terytorialną, umacniają dobrobyt obywateli w całej Unii, a także stanowią istotny wkład w rozwój gospodarczy Europy. Zakres objętych tym terminem usług jest bardzo szeroki: od świadczonych na dużą skalę usług komercyjnych (np. energetyka), po usługi ochrony zdrowia i pomocy społecznej.

Termin „usługi świadczone w interesie ogólnym” jest nowy i kojarzy się przede wszystkim z tym, co nazywamy „racją stanu” (gdy akcentujemy odrębność w stosunku do otoczenia) lub „dobrem wspólnym” (gdy określamy wagę wnętrza). Na rację stanu państwa składają się: niepodległość oraz suwerenność; bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne; integralność terytorialna; rozwój gospodarczy i cywilizacyjny; przeciwdziałanie marginalizacji społecznej. Istotną, wymienioną w spisie, wartością jest bezpieczeństwo, które w sensie ekonomicznym powinno być postrzegane jako ekonomiczna niezależność gospodarki, stabilność oraz zrównoważenie gospodarki narodowej, zdolność do samorozwoju oraz postępu<sup>7</sup>.

Centralnym interesem państwa – racją stanu – na gruncie geoeconomii jest promowanie dobrobytu własnych obywateli. Każde państwo stara się zwiększyć swą własną konkurencyjność dla uzyskania większego bogactwa i zwiększenia dobrobytu swoich obywateli. Formą egzystencjalną współczesnych państw, w warunkach geoeconomii, jest współzawodnictwo, które stawia sobie za cel główny wzmocnienie własnej gospodarki, tak by uczynić ją bardziej konkurencyjną.

Z faktu, że usługi świadczone w interesie ogólnym dotyczą usług kluczowych dla danej społeczności, odpowiedzialność za ich świadczenie spoczywa na organach władzy publicznej (różnych jej szczeblach). Organy te powinny decydować o charakterze i zakresie usług świadczonych w interesie ogólnym, a także o tym, czy decydują się one wykonywać te usługi samodzielnie czy też zlecają je innym podmiotom (prywatnym lub publicznym) działającym dla zysku lub w systemie *non-profit*<sup>8</sup>. Ponadto, jak czytamy w *Białej Księdze*<sup>9</sup>, efektywna realizacja zadań użyteczności publicznej ma pierwszeństwo nad zastosowaniem zasad Traktatu.

<sup>6</sup> Komunikat Komisji: *Reforma zasad UE dotyczących pomocy państwa w odniesieniu do usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym*, Bruksela, 23 marca 2011, COM(2011) 146 wersja ostateczna, s. 2.

<sup>7</sup> K.A. Kłosiński, *Strategia sukcesu (carpe diem)*, Verba, Lublin 2007, s. 37–39.

<sup>8</sup> Komunikat Komisji: *Dokument uzupełniający do komunikatu dotyczącego jednolitego rynku na miarę Europy XXI wieku. Usługi świadczone w interesie ogólnym, w tym usługi socjalne świadczone w interesie ogólnym: nowe zobowiązanie europejskie*, COM(2007) 725 wersja ostateczna, s. 4.

<sup>9</sup> Komunikat Komisji: *Biała Księga nt. usług użyteczności publicznej*, op.cit., s. 8. Por. także: *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów dotyczącego*

Ochronie podlegają zatem misje usług świadczonych w interesie ogólnym, a nie sposób, w jaki one są realizowane. Oznacza to umożliwienie pogodzenia ze sobą dążeń oraz celów polityki publicznej z konkurencyjnymi celami, jakie stawia przed sobą Unia Europejska jako całość.

Wszystkie usługi świadczone w interesie ogólnym zarówno o charakterze gospodarczym, jak i niegospodarczym ze względu na swój charakter i przypisane im cele są elementem urzeczywistniania działań Unii Europejskiej na rzecz stałej poprawy dobrobytu jej obywateli, zagwarantowania im praw i odpowiednich warunków korzystania z nich. Zgodnie z ich rolą, jako filarem europejskiego modelu społecznego i społecznej gospodarki rynkowej, usługi świadczone w interesie ogólnym powinny w procesie wzajemnego oddziaływania i integracji postępu gospodarczego i społecznego m.in.: zagwarantować każdemu mieszkańcowi prawo dostępu do podstawowych dóbr i usług, zapewnić spójność gospodarczą, społeczną, terytorialną i kulturalną, kreować warunki dla zrównoważonego rozwoju<sup>10</sup>.

Zadaniem Unii jest dopilnowanie, z poszanowaniem zasad pomocniczości i proporcjonalności i w zakresie kompetencji dzielonej z państwami członkowskimi, by wszystkim świadczone skuteczne i dostępne usługi publiczne, po niewygórowanej cenie i o dobrej jakości.

Immanentną cechą usług świadczonych w interesie ogólnym powinien być:

- dostęp do usług, przede wszystkim, w wymiarze transgranicznym na całym terytorium Unii Europejskiej oraz dla wszystkich grup populacji,
- dostępność cenowa usług, w tym także dla osób z niskimi dochodami,
- wysoki poziom jakości oraz bezpieczeństwa,
- ciągłość w świadczeniu oraz odpowiednia różnorodność w wyborze,
- przejrzystość w świadczeniu z gwarancją dostępu do informacji od dostawców oraz regulatorów.

Pojęcie „usług świadczonych w interesie ogólnym” jest pochodną terminu „usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym” (ang. *services of general economic interest* – SGEI). Na termin „usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym” powołuje się art. 36 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej przyjętej na szczycie Rady Europejskiej w Nicei w grudniu 2000 r., w brzmieniu dostosowanym 12 grudnia 2007 r. w Strasburgu, głoszący, iż w celu wspierania spójności społecznej i terytorialnej Unia Europejska uznaje i szanuje dostęp do usług świadczonych w ogólnym

---

*reformy zasad UE dotyczących pomocy państwa w odniesieniu do usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym*, COM(2011) 146 wersja ostateczna.

<sup>10</sup> Opinion of the European Economic and Social Committee w: *What services of general interest do we need to combat the crisis? (own-initiative opinion)*, TEN/421 Brussels, 15 September 2010, s. 2.

interesie gospodarczym, przewidziany w ustawodawstwach i praktykach krajowych, zgodnie z Traktatami<sup>11</sup>.

W protokole (Protokół 26) dotyczącym usług świadczonych w interesie ogólnym (dołączonym do Traktatów) obok usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym mówi się o usługach niemających charakteru gospodarczego, świadczonych w interesie ogólnym<sup>12</sup> (ang. *social services of general interest* – SGGI), nie podając kryterium rozróżnienia obu dziedzin. Protokół ten stanowi swego rodzaju „instrukcję obsługi” przeznaczoną zarówno dla Unii, jak i państw członkowskich. W centrum jego postanowień znajduje się użytkownik, zaspokojenie jego potrzeb, poszanowanie jego wyborów i praw. Zawarte tu zostały także wspólne zasady, takie jak: wysoka jakość, bezpieczeństwo i przystępność cenowa, równe traktowanie odbiorców, dążenie do powszechnego dostępu.

Kwestie dotyczące wyjaśnienia zagadnień definicyjnych odnoszących się do usług świadczonych w interesie ogólnym, a mianowicie: „Kto definiuje usługi świadczone w interesie ogólnym, ich cele, zadania i zakres odpowiedzialności w tej dziedzinie? Jakie formy może przybierać taka definicja? W jakich dziedzinach wspólnotowe usługi świadczone w interesie ogólnym mogą być niezbędne do realizacji celów UE?” podjął w swojej opinii z 4 listopada 2009 r. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny<sup>13</sup>.

Wydaje się właściwe utożsamiać dziedzinę usług niemających charakteru gospodarczego, świadczonych w interesie ogólnym, z:

- usługami świadczonymi w ogólnym interesie społecznym (ang. *services of general social interest*),
- usługami świadczonymi w ogólnym interesie władczym (ang. *services of general basy interest*).

Usługi świadczone w ogólnym interesie społecznym (usługi społeczne) obejmują: edukację, ochronę zdrowia i pomoc społeczną, kulturę oraz rekreację i wypoczynek<sup>14</sup> i do tak rozumianych usług w niniejszym artykule będzie odnoszone pojęcie „usługi społeczne”. Niekiedy do usług tych włączane są inne rodzaje usług, takie jak zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych i bezpieczeństwo publiczne czy też traktowane

---

<sup>11</sup> Karta praw podstawowych Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 83, 30 marca 2010. Por. także: art. 6 ust. 1 Traktatu o Unii Europejskiej.

<sup>12</sup> Pozostają one wyłączone z przepisów związanych z rynkiem wewnętrznym, konkurencją i pomocą państwa.

<sup>13</sup> Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: *Usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym: jak podzielić kompetencje pomiędzy UE i państwa członkowskie? (opinia z inicjatywy własnej)*, 2010/C 128/11, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 18 maja 2010.

<sup>14</sup> M. Janoś-Kresło, *Usługi społeczne a zrównoważony rozwój regionów*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 24–25.

są one jako jedna z form świadczeń społecznych<sup>15</sup>. Wyróżniane są też usługi społeczne wąsko rozumiane (osobiste usługi społeczne określane usługami socjalnymi) oraz szeroko rozumiane (obejmują również usługi zdrowotne i edukacyjne)<sup>16</sup>.

W dokumentach Unii Europejskiej najczęściej używany jest termin *social services*, tłumaczony jako „usługi użyteczności publicznej”, „usługi socjalne” lub „usługi społeczne”. Polskie oficjalne wersje tłumaczeń posługują się najczęściej pojęciem „usług socjalnych”. Zasada ta utrzymana jest odnośnie tytułów dokumentów, ale już niekoniecznie co do ich treści<sup>17</sup>. Hasło „usługi socjalne” nie występuje w *Leksykonie polityki społecznej*<sup>18</sup>. Nie oznacza to jednak, że nie można go stosować na określenie wybranej grupy usług<sup>19</sup>, gdyż jest to pojęcie powszechnie występujące w praktyce.

Opis usług socjalnych został zaprezentowany w Komunikacie Komisji Europejskiej pt. *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Usługi socjalne użyteczności publicznej w Unii Europejskiej* z kwietnia 2006 r.<sup>20</sup> W dokumencie tym wskazano dwa obszary tych usług:

- ustawowe i uzupełniające systemy zabezpieczenia społecznego o różnych formach organizacji (wzajemnych lub branżowych) pokrywające najistotniejsze z życiowych zagrożeń, w tym obejmujące zdrowie, podeszły wiek, wypadki przy pracy, bezrobocie, emeryturę i niepełnosprawność;
- inne podstawowe usługi świadczone osobom fizycznym: w pierwszym rzędzie pomoc w stawianiu czoła bezpośrednim życiowym wyzwaniom czy też kryzysom (np. zadłużenie, utrata pracy, narkomania, rozpad rodziny); po drugie, działania służące zapewnieniu zainteresowanym osobom społecznym umiejętności koniecznych dla pełnej integracji, a w szczególności użytecznych na rynku pracy; po trzecie,

---

<sup>15</sup> *Współczesna ekonomika usług*, red. S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 458–460; *Leksykon polityki społecznej*, red. B. Rysz-Kowalczyk, Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002, s. 208.

<sup>16</sup> R. Szarfenberg, *Polityka społeczna i usługi społeczne*, s. 22, wersja 1.0 z 14 stycznia 2010, [www.ips.uw.edu.pl/szarf](http://www.ips.uw.edu.pl/szarf)

<sup>17</sup> Por. Protokół nr 7 do TFUE/TUE, w którym jest mowa o usługach użyteczności publicznej, Dz.Urz. UE C83, 30 marca 2010.

<sup>18</sup> *Leksykon polityki społecznej*, op.cit.

<sup>19</sup> Termin *social services* najbardziej znaczeniowo, biorąc pod uwagę charakter świadczeń, odpowiada pojęciu „pomoc społeczna”. Niejednorodny charakter usług wchodzących w zakres pojęcia *social services* powoduje w praktyce wyłączenie do odrębnych rozważań usług zdrowotnych (ochrony zdrowia) czy edukacji. Także w uzasadnieniu stanowiska Polski w sprawie *Białej Księgi nt. usług interesu ogólnego* jest mowa właśnie o usługach w zakresie pomocy społecznej (Stanowisko Polski dot. *Białej Księgi ws. usług interesu ogólnego*, przyjęte przez KERM 14 czerwca 2004, s. 13).

<sup>20</sup> Komunikat Komisji: *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Usługi socjalne użyteczności publicznej w Unii Europejskiej*, COM(2006) 177 wersja ostateczna, Bruksela, 26 kwietnia 2006, s. 5.



działania służące zintegrowaniu osób o długoterminowych potrzebach wynikających z niepełnosprawności lub problemów ze zdrowiem; po czwarte, mieszkalnictwo socjalne, zapewniające mieszkania osobom znajdującym się w niekorzystnym położeniu, czy też mniej uprzywilejowanym grupom społecznym. Usługi opieki zdrowotnej, co zostało zaznaczone, nie zostały objęte tym komunikatem.

Usługi społeczne świadczone w interesie ogólnym nie stanowią w świetle prawa Unii Europejskiej prawnie wyodrębnionej kategorii w ramach usług interesu ogólnego (usług użyteczności publicznej). Mają jednak szczególne znaczenie dla funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki, dla realizacji podstawowych celów Unii Europejskiej. Wskazuje się na ich istotną rolę przede wszystkim w związku z wnoszonym przez nie wkładem w utrzymanie szeregu wartości i celów UE, takich jak m.in. osiągnięcie wysokiego poziomu zatrudnienia i zabezpieczenia społecznego czy wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Odgrywają kluczową rolę we wzmacnianiu spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej, są bardzo ważne dla realizacji celów zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej<sup>21</sup>.

Na poziomie Unii Europejskiej, na co zwraca się uwagę, używane są równolegle inne terminy: *social services of general interest*, *social services and public services*, ponadto niektóre dziedziny usług, takie jak edukacja i ochrona zdrowia są czasami traktowane jako część tych usług, a czasami nie. Zakres usług zaliczanych do usług socjalnych użyteczności publicznej nie jest więc jednoznaczny, niezmienny co do zakresu<sup>22</sup>.

Państwa członkowskie Unii Europejskiej mają swobodę zdefiniowania na własny użytek usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym, a w szczególności usług społecznych użyteczności publicznej. W gestii władz publicznych odpowiedniego szczebla leży określenie obowiązków i misji użyteczności publicznej oraz zasad organizacji tych usług.

Usługami świadczonymi w ogólnym interesie władczym są usługi administracyjne, które zazwyczaj ujmuje się w dwóch grupach: czynności podejmowane na wniosek interesanta oraz czynności podejmowane z urzędu. Są to czynności ustanawiające określony porządek funkcjonowania społeczeństwa oraz gospodarki (regulacje behawioralne), czynności uznające (stwierdzające – regulacje strukturalne) określone podmioty za legalne w sensie rozwiązań instytucjonalno-prawnych, czynności

---

<sup>21</sup> *Sprawozdanie w sprawie przyszłości usług socjalnych świadczonych w interesie ogólnym* (2009/2222 (INI)), Komisja Zatrudnienia i Spraw Socjalnych, Dokument z posiedzenia A7-0239/2011, 22 czerwca 2011; *Second Biennial Report on social services of general interest*, Commission Staff Working Document, SEC(2010) 1284 final, Brussels, 22 October 2010.

<sup>22</sup> *EU Policy on social services of general interest (SSGI): Towards a „voluntary quality framework for social services“*, s. 3, EPS background paper for the joint HSS? LRG workshop on eldercare services, Luxembourg, 27 October 2010, [www.epsu.org/a/7057](http://www.epsu.org/a/7057) [dostęp: 12.07.2011].

kontrolno-egzekutorskie stwarzające konieczność podporządkowania się określonym regułom społecznego funkcjonowania.

Usługi interesu ogólnego obejmują szeroki zakres działalności gospodarczej i niegospodarczej oraz sektory, rozciągające się od dużych sieci przemysłowych, takich jak: transport, wodociągi, gaz, elektryczność, telekomunikacja, usługi pocztowe, których działalność lub organizacje mają charakter międzynarodowy, do organizacji działających w małej skali, bardzo często lokalnej lub regionalnej, świadczących usługi osobiste, szczególnie w obszarze *welfare state*, zdrowia, kultury i sportu. Nie daje to podstaw do ścisłego rozróżnienia usług na gospodarcze oraz niegospodarcze (inaczej: ekonomiczne i nieekonomiczne). Słusznie zwraca się uwagę, że z utrwalonego orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości UE wynika, że działalność gospodarczą stanowi każda działalność polegająca na oferowaniu usług na danym rynku. Rynek jest – jak wynika z rozważań E.S. Savasa – jedną z 10. form instytucjonalnych<sup>23</sup>, w ramach których świadczone są usługi na rzecz społeczeństwa, co zostało przedstawione w tabeli 1.

**Tabela 1. Rozwiązania instytucjonalne, w ramach których świadczone są usługi na rzecz społeczeństwa**

Rozwiązanie	Inicjuje	Wytwarza	Płaci
Świadczenie przez państwo	P	P	–
Sprzedż przez państwo	P	P	K
Porozumienie między władzami lokalnymi	WLI	WLII	WLI
Umowa	P	FP	P
Koncesja (z prawem wyłączności)	P	FP	K
Koncesja zwykła	PiK	FP	PiK
Dotowanie	PiK	FP	PiK
Kupony	K	FP	K
Rynek	K	FP	K
Działalność społeczna	DS	DS	–
Działalność społeczna z umową	DS	FP	DS
Samoobsługa	K	K	–

Objaśnienia: P – państwo, WL – władza lokalna, FP – firma prywatna, K – konsumenci, DS – dobrowolne stowarzyszenie.

Źródło: E.S. Savas, *Prywatyzacja. Klucz do lepszego rządzenia*, PWE, Warszawa 1992, s. 100.

<sup>23</sup> Dwie formy instytucjonalne (koncesja oraz działalność społeczna) zostały w tabeli dodatkowo podzielone na dwa podrodzaje.

W świetle powyższych ustaleń E.S. Savasa nie można uznać za działalność gospodarczą tylko świadczenia usług w formie samoobsługi. Natomiast wszystkie pozostałe formy instytucjonalne mają charakter gospodarczy, ale tylko jedna z nich jest *sensu stricte* komercyjna (w pełni handlowa) – jest nią forma rynkowa, w której konsument w pełni pokrywa koszty świadczenia usług plus należny zysk. Charakter komercyjny posiada także forma sprzedaży przez państwo, choć jej czystość może być naruszona przez kalkulację kosztów oraz sposób podejścia do zysku. Przedstawione ujęcie odzwierciedla sens szerokiego pojęcia „działalność gospodarcza” (z kwantyfikatorem „wszelka działalność...”), funkcjonującego w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości.

W orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości i w dokumentach Komisji Europejskiej funkcjonuje węższe ujęcie pojęcia „działalność gospodarcza”, które można utożsamić z „wszelką działalnością komercyjną *sensu stricte*”<sup>24</sup>. Wśród usług świadczonych w ogólnym interesie jako działalności o charakterze niegospodarczym wymienia się usługi z zakresu opieki społecznej, zdrowotnej, kultury, edukacji czy też usługi polegające na nadawaniu programów telewizyjnych i radiowych (w odróżnieniu, charakter gospodarczy mają usługi z zakresu zaopatrzenia w wodę, wywozu nieczystości czy telekomunikacji). Wśród usług niegospodarczych wymienia się także tradycyjne prerogatywy państwowe, takie jak działalność policji, wymiaru sprawiedliwości, systemu opieki społecznej. Usługi społeczne świadczone w interesie ogólnym podlegają jednak prawu konkurencji, jeśli faktycznie mają charakter gospodarczy.

Komisja Europejska stwierdza, że usługi tego rodzaju nie są poddawane regułom Traktatu dotyczącym rynku wewnętrznego i konkurencji, z wyjątkiem niektórych aspektów organizowania i świadczenia usług niegospodarczych, które mogą być poddane regułom Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej typu zasada niedyskryminacji.

### 3. Teoretyczno-pragmatyczne uwarunkowania systemu regulacji w Unii Europejskiej w zakresie usług świadczonych w interesie ogólnym

Problem usytuowania regulatora (źródła uregulowań) stosunków w zakresie usług świadczonych w interesie ogólnym jest w swej naturze złożony, delikatny,

---

<sup>24</sup> T. Skoczny, A. Jurkowska, M. Bernatt, *Charakter usług świadczonych przez podmioty sektora pozarządowego w Polsce na tle definicji usług ekonomicznych i nieekonomicznych w prawie wspólnotowym w szczególności w świetle zakresów Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym 2006/123/WE z uwzględnieniem orzecznictwa ETS*, Warszawa 2008, s. 17 (maszynopis).

wielowymiarowy, ewoluujący wraz z naturą rozwiązań instytucjonalno-prawnych oraz otoczeniem międzynarodowym. Na uplasowanie kompetencyjnych prerogatyw należy zatem spojrzeć poprzez ustalenia oraz wnioski poczynione na gruncie:

- cywilizacyjnych uwarunkowań współczesnych systemów gospodarczych, w szczególności realizowane przez państwo poczucie odpowiedzialności społecznej w postaci określonej formy „państwa dobrobytu” (ang. *welfare state*),
- teorii organizacji i zarządzania w zakresie centralizacji oraz decentralizacji,
- zachodzących procesów globalizacji,
- doświadczeń w zakresie zasady pomocniczości (subsydiarności).

**Cywilizacyjne uwarunkowania** – wiążą się z kategorią „cywilizacji”, którą współczesności przywrócił S.P. Huntington, a która w ujęciu koryfeusza polskich badań w zakresie teorii cywilizacji – Feliksa Konecznego – jest po prostu metodą życia zbiorowego, której istotę – *differentia specifica* – określają:

- struktura prawna – trójprawo (ang. *triple droit*): prawo rodzinne, majątkowe oraz spadkowe,
- pięciomian (ang. *quincunx*) wartości bytu, wartości egzystencjalne: zdrowie, dobrobyt, prawda, dobro oraz piękno,
- społeczne pojmowanie czasu, które „będąc abstrakcyjnie wyższym od pojęcia przestrzeni, wpływa głębiej na metody życia zbiorowego”.

Mimo istotnych różnic, wśród badaczy panuje na ogół zgodność odnośnie następujących kierunków działalności *welfare state*:

- działalność gospodarcza poprzez różne formy regulowania ekonomiki prywatnej, a zwłaszcza prowadzenie przez państwo polityki „pełnego zatrudnienia” i zapobieganie kryzysom ekonomicznym,
- działalność socjalna, do której zalicza się opiekę nad zdrowiem obywateli, ubezpieczenie społeczne (na wypadek bezrobocia lub choroby), pomoc dla matek, dodatki rodzinne, renty starcze, pomoc społeczną (dla nieuleczalnie chorych, starców, itp.), opiekę nad dziećmi,
- polityka w zakresie redystrybucji dochodu narodowego, której wyrazem miał być rozwój usług socjalnych, a także podatki progresywne.

W rezultacie *welfare state* zapewnia obywatelom dobre możliwości wykształcenia oraz odpowiednią ochronę. Są oni chronieni przez kompleksowy system ochrony zdrowia, mają dostęp do przystępnych warunków mieszkaniowych, do efektywnego transportu publicznego, opieki nad dziećmi oraz szerokiej gamy miejskich udogodnień. Są wspierani przez programy publiczne w sytuacji bezrobocia czy chorób. Państwo stwarza podstawy, aby mogli czuć się bezpiecznie.

Koncepcja *welfare state* spotkała się z ostrą krytyką twórców doktryny socjalnego państwa prawa, a także z krytyką ze strony F.A. Hayek’a. Sformułował on pojęcie

dopuszczalnego interwencjonizmu, a krytykę skierował wobec interwencjonizmu w sferze cen, wobec sfery dystrybucji dochodu narodowego (poprzez rozwój usług socjalnych oraz progresję podatkową), wobec monopolu rządu w organizowaniu usług socjalnych. Teoretycy doktryny „socjalnego państwa prawa” są zgodni z autorami *welfare state* co do interwencjonizmu państwowego, z tym, że ich zdaniem nie powinien on naruszać zasady liberalizmu politycznego.

Kompromis pomiędzy *welfare state* a doktryną państwa prawa emanował koncepcją społecznej gospodarki rynkowej, w której gospodarcza działalność państwa jest skierowana na kształtowanie form organizacyjnych gospodarki nie zaś na kierowanie procesem gospodarczym.

Współcześnie wyrosła interesująca doktryna „neoliberalna”<sup>25</sup> sugeruje, że pragną oni widzieć w rozwiązaniach instytucjonalno-prawnych tylko czynnik czuwający nad przestrzeganiem reguł gry, ale nie ingerujący bezpośrednio w życie gospodarcze. W ich przekonaniu rozwiązania instytucjonalno-prawne to przede wszystkim ramy jurysdyczne dla działalności gospodarczej oraz instytucje ułatwiające prywatną działalność gospodarczą.

Generowana pod wpływem ewolucji poglądów, koncepcji, doktryn polityka współczesnych państw w zakresie usług socjalnych czy szerzej usług społecznych także ewoluowała, znajdując odzwierciedlenie w zmieniających się stale udziałach odpowiednich sekcji (lub działów) gospodarki w tworzeniu wartości dodanej oraz w absorpcji pracujących. Usługi o charakterze społecznym są związane z zaspokajaniem podstawowych potrzeb. Charakteryzują się tym, że oddziałują na człowieka (na jego zdolności umysłowe oraz fizyczne), zaspokajając potrzeby konsumpcyjne oraz wzbogacając kapitał ludzki.

**Problem teorii organizacji i zarządzania** jest kojarzony ze sformułowaną przez H.A. Simona zasadą, wedle której „decyzje należy podejmować tam, gdzie mają one być podjęte z największym znawstwem”<sup>26</sup>. Zasada ta wiąże się z prawem do podejmowania decyzji oraz z problemem umiejscowienia owego uprawnienia, tzn. z problemem centralizacji oraz decentralizacji uprawnień do podejmowania decyzji.

Praktyka pokazuje, iż zrozumienie procesów decentralizacji nie zmniejsza znaczenia współczesnej administracji publicznej. Skupiając się na współczesności, należy zauważyć koncepcję z lat 90. XX w. *New Public Management*, w której świadczenie usług administracji publicznej znajduje się stosunkowo blisko gospodarki rynkowej w celu zapewnienia jej sprawności w kategoriach należytego wykorzystania środków

---

<sup>25</sup> Najbardziej aktywnymi reprezentantami tego kierunku okazali się niemieccy ekonomiści, tacy jak: L. Erhard, A. Rustow, A. Müller-Armack, F. Mohm, L. Miksch, M.A. Lutz.

<sup>26</sup> H.A. Simon, *Administrative behavior*, wyd. 2, New York 1959, s. 23.

publicznych dla osiągnięcia zaprogramowanych celów. W wiek XXI świat wchodzi z koncepcją *governance*<sup>27</sup>, w której rolą dobrej władzy publicznej jest zarządzanie sieciami – stwarzanie warunków i ułatwianie procesów interakcyjnych w sieciach w sposób umożliwiający rozwiązywanie problemów niewystarczającej reprezentacji albo braku reprezentacji oraz artykulację interesów i rozważanie ich w trybie jawnym, transparentnym i zrównoważonym<sup>28</sup>. Niektórzy definiują *governance* jako zadanie polegające na zarządzaniu złożonymi społecznościami poprzez koordynowanie działań podmiotów należących do różnych sektorów<sup>29</sup>.

Jak powiada H. Izdebski, „praktyczne znaczenie idei *governance* w administracji publicznej zależy od tradycji danego kraju oraz jego kultury politycznej, prawnej i administracyjnej. Państwa, w których nie było monarchii absolutnej (Wielka Brytania, Szwecja) są bardziej otwarte pod tym względem od państw znajdujących się wciąż pod wpływem tradycji absolutyzmu. Państwa – takie jak Niemcy i Austria – tradycyjnie zdecentralizowane i ponadto tradycyjnie korporacjonistyczne (w znaczeniu włączenia korporacji publicznoprawnych i prywatnoprawnych w procesy podejmowania decyzji na różnych szczeblach) są bardziej otwarte niż państwa o silnych tradycjach centralizacji i koncentracji władzy (jak Francja)”<sup>30</sup>.

Należy także zauważyć, nadal za H. Izdebskim, iż we współczesnym świecie, procesy integracyjne przynoszą zjawisko rozwoju administracji już nie tylko międzynarodowej, lecz także transnarodowej w postaci europejskiej administracji wspólnotowej, która także podlega prawidłowościom identyfikowanym przez teorię organizacji i zarządzania<sup>31</sup>.

**Globalizacja** wiąże się zazwyczaj z intensyfikacją oraz wzrostem zakresu wymiany na rynkach międzynarodowych. Międzynarodowy rynek usług dla wielu usług we współczesnej gospodarce światowej – szczególnie w przypadku Unii Europejskiej – przyjmuje skalę rynku światowego. Rynek międzynarodowy określają:

- **instytucje wyznaczające** ramy instytucjonalno-prawne rynku międzynarodowego (np. Światowa Organizacja Handlu, pozarządowe międzynarodowe organizacje branżowe, Międzynarodowa Organizacja Lotnictwa Cywilnego)

---

<sup>27</sup> *Governance* jest terminem starym, używanym już w średniowieczu. Pochodzi od łacińskiego *gubernantia*, które oznaczało metodę lub system rządzenia.

<sup>28</sup> H. Izdebski, *Od administracji publicznej do public governance*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 1, s. 15.

<sup>29</sup> R. Haque, M. Harrop, S. Breslin, *Comparative Government and Politics. An Introduction*, Houndmills-Basingstoke Macmillan 1998, s. 5.

<sup>30</sup> H. Izdebski, *Od administracji publicznej do public governance*, op.cit., s. 17.

<sup>31</sup> *Ibidem* s. 18.

oraz międzynarodową politykę handlową (np. ugrupowania integracyjne, zinstytucjonalizowane oraz pozainstytucjonalne porozumienia międzynarodowe),

- **podmioty sfery podażowej oraz popytowej:** przedsiębiorstwa narodowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe (w tym korporacje transnarodowe), państwa, ugrupowania integracyjne,
- **podmioty usług,** umożliwiające międzynarodowy obrót usługowy: banki rozliczające transakcje usługowe zawarte pomiędzy podmiotami z różnych krajów, firmy ubezpieczające od ryzyka z tytułu transakcji usługowych zawartych pomiędzy podmiotami z różnych krajów, przedsiębiorstwa infrastruktury transportowej (porty, lotniska, spółki trakcyjne) oraz łącznościowej.

Rynek międzynarodowy usług przyjmuje formę rynku światowego, gdy kontrahenci transakcji realizują więź handlową w skali co najmniej kontynentalnej. Rynki globalne charakteryzują się dużą intensywnością wymiany międzynarodowej oraz silną międzynarodową konkurencją. Ich działanie ułatwia ujednocianie światowej podaży, a zarazem jest przejawem owego ujednociania.

**Termin „pomocniczość” („subsydiarność”)** został wprowadzony w XIX w. przez W.E. von Kettelera, który w kontekście sytuacji panującej w Niemczech sformułował prawo subsydiarne państwa, stwarzające prawo oraz obowiązek interweniowania. Państwo, według niego, ma obowiązek przychodzenia z pomocą najsłabszym. Uważał on jednak, że gdyby państwo ingerowało ponad wyraźną potrzebę, byłoby to prawdziwe zniewolenie oraz absolutyzm<sup>32</sup>.

W relacjach jednostka – społeczeństwo – państwo – organizacja międzynarodowa zasada pomocniczości sprowadzona jest do następujących trzech postulatów:

- w relacji jednostka – społeczność: tyle indywidualności, ile to możliwe, a uspołecznienia tyle, ile to konieczne,
- w relacji społeczeństwo – państwo: tyle uspołecznienia, ile to możliwe, a państwa tyle, ile to konieczne,
- w relacji państwo – organizacja międzynarodowa: tyle państwa, ile to możliwe, a międzynarodowych organizacji tyle, ile to konieczne.

Zasada pomocniczości stanowi ważną determinantę działań Komisji Europejskiej oraz jest przedmiotem żywego zainteresowania państw członkowskich reprezentowanych w Radzie Unii Europejskiej, a także parlamentów narodowych, które od Traktatu z Lizbony, stoją na straży jej przestrzegania<sup>33</sup>. Z przedstawionych czterech uwarunkowań tylko procesy globalizacji oraz nabierające światowej skali rynki

---

<sup>32</sup> *Subsydiarność*, red. D. Mielczarek, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1998, s. 35.

<sup>33</sup> Por. Protokół nr 1 i 2 do TFUE i TUE.

wielu usług sugerują i uzasadniają sytuowanie regulatora uwarunkowań świadczenia usług na szczeblu UE, uwarunkowań zdolnych do „okiełznania” pozarynkowych sił ekspansji transnarodowych korporacji, uwarunkowań zharmonizowanych z podstawowymi zasadami wymiany usługowej, wynegocjowanymi na forum Światowej Organizacji Handlu, a także z ustalonymi pozarządowymi, międzynarodowymi organizacjami branżowymi.

W tym kontekście warto zauważyć, że w Tytule I (Postanowienia wspólne) Traktatu o Unii Europejskiej stwierdzono, że podejmowanie decyzji powinno odbywać się na szczeblu najbliższym obywatelowi, a także, że cele Unii będą osiąmane w oparciu o ten Traktat. Natomiast zgodnie z zasadą pomocniczości, w dziedzinach, które nie należą do wyłącznej kompetencji Unii, podejmuje ona działania tylko wówczas i tylko w takim zakresie, w jakim cele zamierzonego działania nie mogą zostać osiągnięte w sposób wystarczający przez państwa członkowskie, zarówno na poziomie centralnym, jak i regionalnym oraz lokalnym, i jeśli ze względu na rozmiary lub skutki proponowanego działania możliwe jest lepsze ich osiągnięcie na poziomie Unii (art. 5 ust. 3 TUE)<sup>34</sup>.

Istnieją przesłanki, ale tylko przesłanki (bez konieczności) – w tym także wynikające z bezpieczeństwa ekonomicznego gospodarek w układzie geoeconomicznym – by myśleć o ramowej regulacji oraz ewentualnie o wspólnotowym regulatorze w przypadku niektórych usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym przede wszystkim w odniesieniu do usług sieciowych.

W zgodzie z omówionymi uwarunkowaniami cywilizacyjnymi, teorią organizacji i zarządzania, a także zasadą pomocniczości zgodzić się należy z opinią wyrażoną w następującym sformułowaniu:

„Nawet na bardzo ogólnym poziomie regulacji, pomimo że istnieją wspólne cechy SGEI w różnych sektorach wydaje się niecelowe tworzenie dyrektywy ramowej, która następnie miałaby i tak swoje wypełnienie w dyrektywach sektorowych, a zatem miałaby charakter pewnego rodzaju manifestu czy deklaracji. W praktyce dzisiaj, gdy dyrektywy sektorowe już istnieją, trzeba byłoby dokonywać ich uogólnienia w dyrektywie ramowej, co wygląda na działalność typu sztuka dla sztuki. Również działalność regulatora na szczeblu UE byłaby zbędnym tworzeniem struktur formalnych tam, gdzie przecież zaleca się kierunek odwrotny, tj. takie regulowanie tych

---

<sup>34</sup> Na temat podziału kompetencji w sprawie usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym pomiędzy UE a państwami członkowskimi, por. *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym...*, op.cit.



sektorów, aby można było zrezygnować docelowo z regulacji sektorowej i zastąpić ją regulacją antytrustową<sup>35</sup>.

Ogromne nadzieje wiązane są przez przedsiębiorców i obywateli z możliwościami, jakie daje im nadzór Komisji Europejskiej nad realizacją niektórych obowiązków regulacyjnych, przypisanych regulatorom krajowym. Uważa się, że nadzór ten wymusi efektywność regulatorów. Wydaje się, że nadzór ten jest rzeczywiście bardzo potrzebny, natomiast nie jest konieczne tworzenie jednego ogólnoeuropejskiego regulatora.

Nie jest ponadto jasne, jakie pozytywne aspekty ochrony użytkownika, czyli dla samej realizacji celów SGEI, można łączyć z powstaniem dyrektywy ramowej i organu na szczeblu unijnym, skoro użytkownik znajduje się na samym „dole” tej struktury i ochrona jego interesów powinna następować maksymalnie blisko niego, z uwzględnieniem specyfiki jego położenia i potrzeb.

#### **4. Podstawowe zasady charakteryzujące podejście UE do problemu usług świadczonych w interesie ogólnym**

W *Zielonej Księdze* (2003) postawiono trzydzieści pytań, na które odpowiedzi miały przynieść sugestie rozwiązań w zakresie usług świadczonych w interesie ogólnym w odniesieniu do następujących kwestii:

- subsydiarności,
- potrzeby stworzenia wspólnotowych norm prawnych dla usług interesu ogólnego,
- kryteriów zaliczania czy dana usługa posiada charakter gospodarczy czy niegospodarczy,
- koncepcji usług interesu ogólnego,
- bezpieczeństwa dostaw i możliwości wzajemnego łączenia sieci,
- definiowania obowiązków dotyczących usług interesu ogólnego oraz sposobu ich organizacji,
- finansowania usług interesu ogólnego,
- czy i jak organizować wspólnotowy system oceny świadczenia usług interesu ogólnego,
- stosunków zewnętrznych, w tym tego, czy w zakresie usług publicznych istnieją jakieś problemy, które należy podkreślić w międzynarodowych negocjacjach handlowych.

---

<sup>35</sup> A. Streżyńska, *Usługi ogólnego interesu ekonomicznego z punktu widzenia komunikacji elektronicznej*, w: *Usługi interesu ogólnego: wokół Zielonej i Białej Księgi Komisji Europejskiej z polskiej perspektywy*, Niebieskie Księgi nr 10, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Warszawa–Gdańsk 2005, s. 58.

Uzyskane odpowiedzi ukazały istotne różnice w podejściu państw członkowskich – wynikające z odmiennych tradycji organizowania i funkcjonowania usług interesu ogólnego – wobec kwestii przyznania UE dodatkowych kompetencji w tej dziedzinie oraz potrzeby i możliwości uregulowania usług interesu ogólnego na szczeblu UE. Konsultacje te pozwoliły jednak Komisji Europejskiej na sformułowanie dziewięciu podstawowych zasad, które charakteryzować będą jej podejście w zakresie tej problematyki<sup>36</sup>.

1. **Umożliwienia władzom publicznym działania blisko obywateli.** Zasada ta ma być wyrazem akceptacji dla zasady subsydiarności i wynikającego z niej założenia, iż usługi interesu ogólnego powinny podlegać organizacji i regulacji tak blisko obywateli, jak to tylko możliwe.
2. **Osiągnięcie celów usług publicznych na konkurencyjnych rynkach otwartych.** W zasadzie tej zachowany został pogląd, iż otwarty i konkurencyjny rynek wewnętrzny jest w pełni zgodny z rozwojem wysokiej jakości łatwo dostępnych i przystępnych cenowo usług interesu ogólnego. Niemniej Komisja przyznała, iż istnieją sytuacje, w których osiągnięcie danego celu krajowej polityki publicznej może wymagać koordynacji z pewnymi celami stawianymi przez Wspólnotę.
3. **Zapewnienie spójności oraz powszechnego dostępu.** Zasada ta dotyczy dostępu wszystkich obywateli i przedsiębiorstw do wysokiej jakości przystępnych cenowo usług publicznych na obszarze państw członkowskich i jest podstawą propagowania społecznej i terytorialnej spójności Unii Europejskiej. Usługa powszechna oznacza tu prawo każdej osoby do dostępu do pewnych usług określonych jako podstawowe i nakłada na dostawców usług obowiązek świadczenia określonych usług na ustalonych warunkach, włączając w to zakres działalności na całym terytorium oraz przystępność cen.
4. **Utrzymanie wysokiego poziomu jakości oraz bezpieczeństwa.** W zasadzie tej wyrażony jest pogląd, iż wszystkim obywatelom i użytkownikom należy dostarczać wysokiej jakości usług interesu ogólnego oraz zagwarantować fizyczne bezpieczeństwo konsumentów i użytkowników, wszystkich osób uczestniczących w procesie produkcji i świadczenia usług oraz ogółu społeczeństwa, w tym ochronę przed możliwymi zagrożeniami, takimi jak ataki terrorystyczne oraz klęski żywiołowe.
5. **Zagwarantowanie praw konsumentów i użytkowników.** Zasada ta stanowi, iż usługi interesu ogólnego należy organizować tak, aby zagwarantować szeroki zakres praw konsumentów i użytkowników.

---

<sup>36</sup> M.J. Radło, *Biała Księga o usługach ogólnego interesu ekonomicznego*, w: *Usługi interesu ogólnego: wokół Zielonej i Białej Księgi Komisji Europejskiej z polskiej perspektywy*, op.cit., s. 106–110.

6. **Kontrola i ocena wyników.** Komisja podkreśla, iż systematyczna ocena oraz kontrola stanowi podstawowy instrument utrzymywania rozwoju łatwo dostępnych i wydajnych usług interesu ogólnego o wysokiej jakości i świadczonych po przystępnych cenach na obszarze Unii Europejskiej.
7. **Poszanowanie różnorodności usług i uwarunkowań.** Zasada ta wynika z różnic między poszczególnymi usługami interesu ogólnego oraz różnych potrzeb i preferencji użytkowników i konsumentów. Są one następstwem odmiennych uwarunkowań gospodarczych, społecznych, geograficznych oraz kulturowych. Ponadto charakter wielu usług społecznych, w tym zdrowotnych, wymusza wymogi, które w sposób znaczący różnią się od tych, które są typowe dla przemysłu sieciowego.
8. **Zwiększenie przejrzystości.** Zasadę tę Komisja uważa za podstawową dla rozwoju i wdrażania polityki, dotyczącej usług interesu ogólnego, gwarantującą wykonywanie przez władze swoich obowiązków i umożliwiającą podejmowanie oraz respektowanie demokratycznych decyzji.
9. **Gwarancja pewności prawnej.** Zasada ta wynika z obserwacji, że w niektórych dziedzinach zastosowanie wspólnotowych zasad w odniesieniu do usług interesu ogólnego nie jest wystarczająco jasne.

Wydaje się, że sformułowane zasady nie budzą większych zastrzeżeń. Natomiast w swym całościu *Biała Księga nt. usług interesu ogólnego* nie przyniosła konkretnych propozycji dotyczących charakteru i zakresu instrumentów, które regulowałyby na szczeblu Wspólnoty kwestię usług interesu ogólnego, co było zamierzeniem Komisji Europejskiej przy publikowaniu *Zielonej Księgi*.

## 5. Podsumowanie

Termin „usługi interesu ogólnego” obejmuje usługi świadczone przez podmioty działające w wielu sektorach gospodarki. Ponadto znaczny zakres usług (przemysły sieciowe, a także sektor usług audiowizualnych) jest już uregulowany sektorowo, w tym pod kątem obowiązku świadczenia usługi interesu ogólnego zarówno na poziomie wspólnotowym, jak i krajowym. Regulacje sektorowe, uwzględniające specyfikę danego rodzaju usług oraz różnice w ich organizacji i funkcjonowaniu, są obecnie wystarczającym instrumentem zapewniającym przejrzystość i bezpieczeństwo prawne w zakresie świadczenia usług interesu ogólnego.

Zdaniem Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (EKES), zgodnie z zasadą pomocniczości, każde państwo członkowskie powinno posiadać swobodę w zakresie rozróżnienia między usługami świadczonymi w ogólnym interesie gospodarczym a usługami użyteczności publicznej nieposiadającymi charakteru

gospodarczego. Fakt, iż państwa mają z zasady kompetencje do określania usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym nie umniejsza kompetencji Unii Europejskiej do definiowania na jej szczeblu usług świadczonych w interesie ogólnym i w ogólnym interesie gospodarczym, gdy jest to niezbędne dla realizacji celów Unii. Ponadto EKES proponuje opracowanie inicjatywy, której celem byłoby rozpoczęcie debaty nad określeniem wytycznych dotyczących usług świadczonych w interesie ogólnym ze względu na ich znaczenie dla spójności społecznej i terytorialnej Unii w kontekście globalizacji. Na Unii spoczywają bowiem zadania w zakresie zapewnienia odpowiedniego poziomu i jakości życia na całym obszarze europejskim<sup>37</sup>.

Społeczeństwa państw członkowskich Unii Europejskiej oczekują, i słusznie, dostępu do wysokiej jakości usług świadczonych w interesie ogólnym realizowanych po przystępnych cenach na terytorium całej Unii, gdyż: 1. dla obywateli Unii dostęp do usług stanowi zasadniczy element obywatelstwa europejskiego i jest niezbędny do tego, aby umożliwić obywatelom Unii pełne korzystanie z ich fundamentalnych praw; 2. dla firm oraz organizacji dostęp do wysokiej jakości usług świadczonych w interesie ogólnym stanowi nieodzowny warunek tworzenia konkurencyjnego otoczenia dla przedsiębiorczości.

Szczególne role w gospodarce i społeczeństwie przypada usługom społecznym świadczonym w interesie ogólnym, które są kluczowym filarem europejskiego modelu społecznego i podstawą dobrej jakości życia, stanowią konieczną inwestycję na rzecz gospodarczej przyszłości Europy, pełnią i będą pełniły ważną rolę w osiągnięciu unijnych celów społecznych i gospodarczych.

## Bibliografia

1. *EU Policy on social services of general interest (SSGI): Towards a „voluntary quality framework for social services?”,* EPS background paper for the joint HSS?LRG workshop on eldercare services, Luxembourg 27 October 2010, [www.epsu.org/a/7057](http://www.epsu.org/a/7057) [dostęp: 12.07.2011].
2. Haque R., Harrop M., Breslin S., *Comparative Government and Politics. An Introduction*, Houndmills-Basingstoke Macmillan 1998.
3. Huber M., Maucher M., Sak B., *Study on Social and Health Services of General Interest in the European Union, Final Synthesis Report*, Prepared for DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities DG EMPL/E/4 VC/2006/0131.

---

<sup>37</sup> Por. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: *Usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym...*, op.cit.

4. Izdebski H., *Od administracji publicznej do public governance*, „Zarządzanie Publiczne” 2007, nr 1.
5. Janoś-Kresło M., *Usługi społeczne a zrównoważony rozwój regionów*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
6. Kłosiński K.A., *Strategia sukcesu (carpe diem)*, Verba, Lublin 2007.
7. Komunikat Komisji: *Biała Księga nt. usług użyteczności publicznej*, COM(2004) 374 wersja końcowa.
8. Komunikat Komisji: *Reforma zasad UE dotyczących pomocy państwa w odniesieniu do usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym*, Bruksela, 23 marca 2011, COM(2011) 146 wersja ostateczna.
9. Komunikat Komisji: *Dokument uzupełniający do komunikatu dotyczącego jednolitego rynku na miarę Europy XXI wieku. Usługi świadczone w interesie ogólnym, w tym usługi socjalne świadczone w interesie ogólnym: nowe zobowiązanie europejskie*, COM(2007) 725 wersja ostateczna.
10. Komunikat Komisji: *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Usługi socjalne użyteczności publicznej w Unii Europejskiej*, COM(2006) 177 wersja ostateczna, Bruksela, 26 kwietnia 2006.
11. *Leksykon polityki społecznej*, red B. Rysz-Kowalczyk, Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002.
12. Nowosielska E., *Sfera usług w badaniach geograficznych. Główne tendencje rozwojowe ostatniego dwudziestolecia i aktualne problemy badawcze*, Polska Akademia Nauk, Zeszyty Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania 1994, nr 22.
13. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie przyszłości usług użyteczności publicznej (opinia z inicjatywy własnej EKES), TEN/223, Bruksela, 6 lipca 2006.
14. Opinion of the European Economic and Social Committee, w: *What services of general interest do we need to combat the crisis? (own-initiative opinion)*, TEN/421 Brussels, 15 September 2010.
15. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: *Usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym: jak podzielić kompetencje pomiędzy UE i państwa członkowskie?* (opinia z inicjatywy własnej), 2010/C 128/11, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 18 maja 2010.
16. Radło M.J., *Biała Księga o usługach ogólnego interesu ekonomicznego*, w: *Usługi interesu ogólnego: wokół Zielonej i Białej Księgi Komisji Europejskiej z polskiej perspektywy*, Niebieskie Księgi nr 10, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Warszawa-Gdańsk 2005.
17. Savas E.S., *Prywatyzacja. Klucz do lepszego rządzenia*, PWE, Warszawa 1992.

18. *Second Biennial Report on social services of general interest*, Commission Staff Working Document, SEC(2010) 1284 final, Brussels, 22 October 2010.
19. Simon H.A., *Administrative behavior*, wyd. 2, New York 1959.
20. Skoczny T., Jurkowska A., Bernatt M., *Charakter usług świadczonych przez podmioty sektora pozarządowego w Polsce na tle definicji usług ekonomicznych i nieekonomicznych w prawie wspólnotowym w szczególności w świetle zakresów Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym 2006/123/WE z uwzględnieniem orzecznictwa ETS*, Warszawa 2008 (maszynopis).
21. *Sprawozdanie w sprawie przyszłości usług socjalnych świadczonych w interesie ogólnym* (2009/2222 (INI)), Komisja Zatrudnienia i Spraw Socjalnych, Dokument z posiedzenia A7-0239/2011, 22 czerwca 2011.
22. Stanowisko Polski dot. *Białej Księgi ws. usług interesu ogólnego*, przyjęte przez KERM 14 czerwca 2004.
23. Streżyńska A., *Usługi ogólnego interesu ekonomicznego z punktu widzenia komunikacji elektronicznej*, w: *Usługi interesu ogólnego: wokół Zielonej i Białej Księgi Komisji Europejskiej z polskiej perspektywy*, Niebieskie Księgi nr 10, Polskie Forum Strategii Lizbońskiej, Warszawa–Gdańsk 2005.
24. *Subsydiarność*, red. D. Mielczarek, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1998.
25. Szarfenberg R., *Polityka społeczna i usługi społeczne*, wersja 1.0 z 14 stycznia 2010, [www.ips.uw.edu.pl/szarf](http://www.ips.uw.edu.pl/szarf)
26. *Współczesna ekonomika usług*, red. S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

*Anna Kuberacka*  
Kolegium Zarządzania i Finansów  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

# Uczestnictwo konsumentów w tworzeniu innowacji

## 1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu innowacyjność uważana jest często za podstawowy element budowy konkurencyjności – zarówno w skali makro: gospodarki i regionów, jak i mikro: na poziomie firmy.

Innowacje jednakże nie funkcjonują w próżni rynkowej. Ostatecznym sprawdzianem powodzenia innowacji (po przejściu procesu komercjalizacji) jest zdobycie serc, umysłów i portfeli konsumentów. Innowacja musi wykreować dodatkową wartość dla konsumenta, zatem powinna trafić w jego istotne potrzeby. Jest to szczególnie ważne w branżach dojrzałych, ze względu na hiperkonkurencję, a także w branżach młodych, gdzie sukces produktu innowacyjnego może otworzyć wielkie szanse przed całą kategorią, a porażka szanse te zniweczyć.

Jednym z bardzo istotnych źródeł innowacji w firmach są konsumenci. W ostatnich latach, w związku z ekspansją Internetu i mediów społecznościowych, zmienia się relacja konsument – firma. Firmy mogą mieć dużo łatwiejszy (i tańszy) dostęp do konsumentów i wiedzy o nich niż w przypadku klasycznych badań rynku. Konsumentom natomiast zyskują narzędzie do wyrażania swoich potrzeb i przedstawiania pomysłów. Dzięki możliwości łatwiejszej organizacji i współdziałania, ich głos jest lepiej słyszalny. Firmy mogą w sposób bardziej systematyczny wykorzystywać podejście User-Driven Innovation (popytowego podejścia do innowacji). To wszystko wpływa na procesy innowacyjne w firmach.

Rozwój technologiczny umożliwia także tworzenie systemów *crowdsourcingowych*, służących procesom innowacyjnym, takich jak np. InnoCentive czy banki pomysłów – np. Global Ideas Bank czy firmowe banki pomysłów.

Powszechny dostęp do Internetu oraz technologiczna biegłość wielu konsumentów sprawiają, że możliwe staje się wykorzystanie narzędzi *on-line* pozwalających na masową kastomizację.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie koncepcji współuczestniczenia konsumentów w procesach innowacyjnych na przykładzie popytowego podejścia do innowacji. W artykule zostaną zawarte wyniki badania przeprowadzonego przez autorkę artykułu, dotyczące samochodu miejskiego dla kobiet.

## 2. Definicje

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji związanych z obszarem innowacyjności. Poniżej przedstawiono wybrane z nich, bezpośrednio związane z konsumentami.

**User-Driven Innovation**, zwane popytowym podejściem do innowacji, opiera się na lepszym zrozumieniu i poznaniu jawnych oraz ukrytych wymagań/potrzeb/oczekiwań konsumentów poprzez wykorzystanie informacji płynących od konsumentów, a także, bardzo często, przez posłużenie się ich pomysłami i gotowymi rozwiązaniami. User-Driven Innovation to proces posłużenia się wiedzą użytkowników w celu rozwijania nowych produktów, usług oraz koncepcji, który bazuje na prawdziwym zrozumieniu potrzeb użytkowników i systematycznie angażuje ich w proces rozwoju przedsiębiorstwa<sup>1</sup>. User-Driven Innovation to koncepcja szczególnie popularna w krajach skandynawskich. Autorzy raportu *User-Driven Innovation Context and Cases in the Nordic Region*<sup>2</sup> silnie podkreślają dwa aspekty tej definicji: zrozumienie prawdziwych potrzeb konsumenta w celu określenia nowych możliwości i kreacji wartości oraz systematyczne i/lub planowe zaangażowanie konsumenta w proces innowacyjny.

**Innowacja otwarta** to celowe wykorzystanie przepływu wiedzy (do firmy i z firmy) do przyspieszenia wewnętrznych procesów innowacyjnych i rozwijania rynków w celu wykorzystania stworzonych innowacji<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> CASE-Doradcy, *Ekspertyza: Zwiększanie świadomości przedsiębiorców z zakresu korzyści płynących z popytowego podejścia do innowacji (User-Driven Innovation)*, Warszawa 2008, s. 9.

<sup>2</sup> Nordon – *Nordic Innovation Centre*, red. E. Wise, C. Høgenhaven, *User-Driven Innovation Context and Cases in the Nordic Region*, Oslo, lipiec 2008, s. 98.

<sup>3</sup> H. Chesbrough, *Everything You Need to Know About Open Innovation* [dostęp: 18.12.2011].



Szerszą definicję innowacji otwartej proponuje A. Sosnowska:

**Innowacja otwarta** „polega na poszukiwaniu i wykorzystaniu pomysłów innowacji powstających zarówno wśród konsumentów (użytkowników), jak i w środowisku inżynierskim, formalnie nie związanych z przedsiębiorstwem. [...] Innowacja otwarta pozwala przedsiębiorstwu na szeroką współpracę specjalistów z różnych środowisk zawodowych, daje więc szansę na wybór najnowszych i najbardziej efektywnych rozwiązań. Niezbędnym warunkiem wykorzystania strategii innowacji otwartej jest powszechna współpraca w sieci. W szerszym ujęciu pojęcie innowacji otwartej obejmuje też współpracę przedsiębiorstwa z gronem użytkowników produktów włączających się w projektowanie i ocenę innowacji”<sup>4</sup>.

Przytaczając definicję popytowego podejścia do innowacji i innowacji otwartej, warto zwrócić uwagę na relacje między nimi. W obu podejściach podkreśla się „otwarcie” firmy na świat zewnętrzny (konsumentów bądź zasoby intelektualne). Czasem mogą być to pojęcia tożsame (w sytuacji, gdy konsumenci pełnią rolę projektantów lub proponują gotowe rozwiązania), bywa jednak, że projekty innowacji otwartych skierowane są wyłącznie do specjalistów dysponujących wiedzą i zapleczem badawczym<sup>5</sup>. Konsument wówczas jest „pasywny” – można założyć, że problem, który ma być rozwiązany w ramach innowacji otwartej, jest ważny dla konsumenta (w przeciwnym razie zapewne firma nie starałaby się o jego rozwiązanie), natomiast nie ma większego znaczenia, czy wiedza o nim pochodzi od konsumenta, czy z innych źródeł.

Należy zatem wyraźnie podkreślić, że innowacja otwarta i popytowe podejście do innowacji nie są pojęciami tożsamymi, choć mogą mieć obszar wspólny.

### 3. Zmiany w procesach innowacyjnych

Zdaniem H. Chesbrough’a, jesteśmy świadkami zmiany paradygmatu z innowacji „zamkniętej”, w której procesy innowacyjne toczą się wewnątrz firmy, na innowację „otwartą”, w której firma szerzej otwiera się na otaczający świat<sup>6</sup>. Pozwala to na lepsze wykorzystywanie zewnętrznych zasobów, jednocześnie sprawiając, że

---

<sup>4</sup> A. Sosnowska, *Strategie innowacji w praktyce polskich przedsiębiorstw*, www.sgh.waw.pl [dostęp: 28.12.2011].

<sup>5</sup> Przykładem jest InnoCentive, gdzie projekty otwartych innowacji dotyczą np. opracowania testu wykrywającego białko we krwi, poszukiwania zamiennika dla rozpuszczalników aprotionowych czy sekwencjonowania genomów, www.innocentive.com [dostęp: 28.12.2011].

<sup>6</sup> H. Chesbrough, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Harvard 2006, s. 1.

trudniej o zachowanie poufności procesów (warto jednak zwrócić uwagę, że kwestie poufności czy własności intelektualnej w strategiach innowacyjnych „otwartych” odgrywają zdecydowanie mniejszą rolę niż w przypadku strategii „zamkniętych”).

**Tabela 1. Porównanie zasady „otwartej” z zasadą „zamkniętej” innowacji**

Zasady „zamkniętej” innowacji	Zasady „otwartej” innowacji
Najmądrzejsi ludzie z branży pracują dla nas	Nie wszyscy najmądrzejsi ludzie z branży pracują dla nas. Musimy współpracować z mądrymi ludźmi z firmy i spoza niej
Aby osiągać zyski z badań i rozwoju (B+R), musimy sami odkrywać i rozwijać innowacje	Zewnętrzne badania i rozwój (B+R) mogą wykreować znaczącą wartość. Wewnętrzne B+R są potrzebne, aby zachować część tej wartości
Jeżeli odkryjemy coś sami, wprowadzimy to jako pierwsi na rynek	Nie musimy zapoczątkować badań, aby z nich czerpać korzyści
Firma, która wprowadza innowację na rynek jako pierwsza, zwycięża	Zbudowanie lepszego modelu biznesowego jest ważniejsze niż wprowadzenie innowacji na rynek jako pierwsi
Jeżeli stworzymy najwięcej najlepszych pomysłów w branży, zwyciężymy	Jeżeli najlepiej wykorzystamy wewnętrzne i zewnętrzne pomysły, zwyciężymy
Powinniśmy kontrolować nasz proces innowacyjny, aby nasi konkurenci nie mogli skorzystać z naszych pomysłów	Powinniśmy czerpać korzyści z tego, jak inni wykorzystują nasze innowacyjne pomysły i powinniśmy kupować innowacyjne pomysły innych, jeżeli wzbogacają nasz model biznesowy

Źródło: H. Chesbrough, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Harvard 2006, s. 26

W podobnym tonie wypowiadają się C.K. Prahalad i M.S. Krishnan. Są oni zdania, że „współcześnie wartość jest współtworzona przez firmę i konsumenta, w odróżnieniu od wartości kreowanej wyłącznie w obrębie firmy. Wartość jest oparta na indywidualnym doświadczeniu konsumenta. Firmy muszą nauczyć się koncentrować na pojedynczym konsumencie w danym momencie, nawet jeśli obsługują 100 milionów konsumentów. Jednocześnie, żadna firma nie jest w stanie w pełni zaspokoić potrzeb konsumenta. Wszystkie firmy będą miały dostęp do zasobów innych dużych i małych firm – globalnego ekosystemu. To podejście koncentruje się na dostępie do zasobów, a nie na ich posiadaniu”<sup>7</sup>.

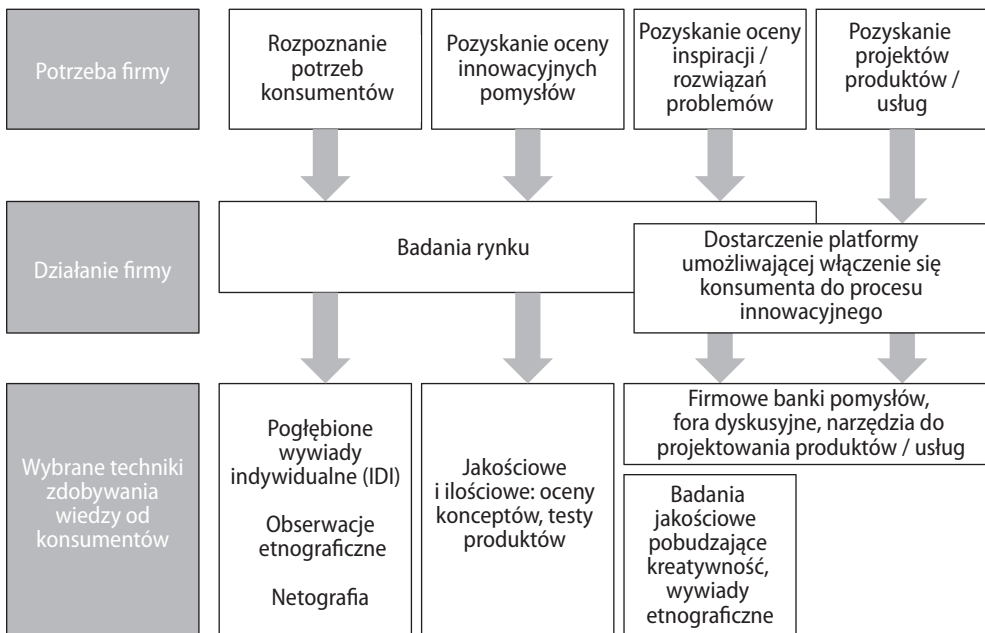
Praktyka gospodarcza wskazuje, że firmy coraz chętniej otwierają się na konsumentów w procesach innowacyjnych. Do bardzo dobrze znanych i często opisy-

<sup>7</sup> C.K. Prahalad, M.S. Krishnan, *The New Age of Innovation, Driving Co-created Value Through Global Networks*, McGraw Hill 2008.

wanych przykładów należą np. firmy Procter&Gamble, Lego, Dell, Bank BZWBK, ale istnieją także mniejsze przedsiębiorstwa, takie jak np. serwis pożyczek społecznościowych (ang. *social lending*) kokos.pl. Związane jest to z faktem, że tradycyjne (czyli wykorzystujące głównie zasoby wewnętrzne) podejście do tworzenia innowacji coraz częściej przynosi rozczarowanie: angażuje zbyt wiele czasu i środków oraz dostarcza wyników bazujących na nieaktualnych już danych<sup>8</sup>. Szczególnie w przypadku przedsięwzięć o charakterze społecznym angażowanie konsumentów to naturalna, niskokosztowa droga do budowania przewagi konkurencyjnej.

W ramach koncepcji popytowego podejścia do innowacji rola konsumenta może się bardzo różnić. Firma, biorąc pod uwagę specyfikę danego projektu innowacyjnego oraz swoje możliwości, musi wybrać metody pozyskiwania informacji od konsumenta oraz podjąć decyzję, w jakim stopniu konsument może samodzielnie tworzyć innowacje (np. projektując produkt lub usługę).

**Rysunek 1. Metody pozyskiwania informacji od konsumentów w zależności od potrzeb firmy**



Źródło: opracowanie własne.

<sup>8</sup> B. Mierzejewska, *Open Innovation – nowe podejście w procesach innowacji*, [www.e-mentor.edu.pl](http://www.e-mentor.edu.pl) [dostęp: 18.12.2011].

## 4. Badanie własne

Autorka przeprowadziła pilotażowe badanie o charakterze User-Driven Innovation dotyczące samochodu miejskiego projektowanego pod kątem kobiet. Wyniki badania zostały udostępnione studentkom i studentom Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie (Wydział Wzornictwa Przemysłowego). Na wyższych latach studiów realizują oni prace semestralne warunkujące zaliczanie semestrów i kolejnych lat studiów. W ramach tych prac powstały projekty małych miejskich samochodów, uwzględniające potrzeby kobiet.

Metoda badania: CAWI (*Computer Assisted Web Interviewing*). Kwestionariusz ankiety składał się z sześciu pytań otwartych i czternastu pytań zamkniętych (dwunastu pytań zamkniętych z pięciostopniową skalą Likerta, jednego pytania jednoodpowiedziowego, jednego pytania wieloodpowiedziowego) oraz metryczki.

Metoda ta została wybrana ze względu na jej niski koszt oraz szybkość uzyskania wyników.

**Cele badania:** zebranie pomysłów, które mają wspomóc projektowanie samochodu miejskiego dla kobiet tak, aby jak najlepiej służył przyszłym użytkownikom (jako kierowcom oraz jako pasażerkom).

**Próba badawcza:** badane rekrutowane były poprzez zaproszenie do badania umieszczone na stronie internetowej [www.spincar.pl](http://www.spincar.pl). Kryterium rekrutacyjnym było zainteresowanie uczestnictwem w badaniu.

Poniżej przedstawiono wybrane dane o respondentkach:

- liczebność próby – 54,
- wiek badanych – 18–25 lat: 21%, 26–35 lat: 29%, 36–45 lat: 37%, powyżej 46 lat: 13%,
- miejsce zamieszkania – miasto: 64%, okolica podmiejska i wieś: 36%.

Próba nie jest reprezentatywna dla kobiet-użytkowniczek samochodów w Polsce. Wyników zatem nie można uogólniać na ogół tej populacji. Zebrane pomysły można jednak w następnych etapach oceniać na próbach reprezentatywnych, aby np. ocenić atrakcyjność pomysłów, ich potencjał sprzedażowy i na tej podstawie podejmować decyzje biznesowe.

**Termin realizacji badania:** listopad 2011 r.

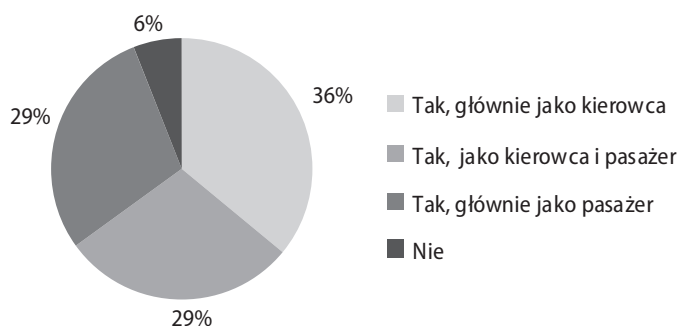
Uczestniczki badania zostały poinformowane, że chodzi o zebranie pomysłów na innowacyjne, odmienne od obecnie spotykanego, wyposażenie samochodu – a nie na podstawowe cechy samochodu, takie jak np. przyspieszenie, bezpieczeństwo, oszczędność spalania czy bezawaryjność. Takie uściślenie jest bardzo ważne w przypadku prowadzenia badań, mających na celu pozyskanie nowych pomysłów. Jeżeli badacz nie dookreśli szczegółowo, czego poszukuje, z dużym prawdopodobieństwem

uzyska odpowiedzi, że respondentki chciałyby samochodu bezpiecznego, łatwego do manewrowania, oszczędnego i atrakcyjnego wizualnie (zatem odpowiedzi oczywiste i nie wnoszące niczego nowego). Badane zostały także poproszone o wyobrażenie sobie, że nie mają żadnych ograniczeń finansowych ani technologicznych, aby nie ograniczać ich wyobraźni.

### Główne wyniki:

94% badanych deklarowało korzystanie z samochodu, a łącznie 65% deklarowało, że korzysta z samochodu jako kierowca.

Rysunek 2. Korzystanie z samochodu przez respondentki



Źródło: badanie własne.

Rysunek 3. Najczęstsze cele korzystania z samochodu przez respondentki



Źródło: badanie własne.

Badane z samochodu korzystają najczęściej przy okazji robienia zakupów, w celu dojazdów do pracy i na uczelnię, oraz aby odwozić dzieci do szkoły, przedszkola i na zajęcia dodatkowe.

Respondentki przedstawiły wiele pomysłów na dodatkowe wyposażenie samochodu miejskiego. Pomysły zostały pogrupowane, ze względu na potrzeby, na jakie odpowiadają.

Wyodrębniono następujące grupy oczekiwań:

- wysoki stopień personalizacji pojazdu,
- wysoki stopień komfortu,
- poczucie bezpieczeństwa,
- efektywne spędzanie czasu (mimo korków),
- przyjemne spędzanie czasu,
- nieograniczony kontakt ze światem.

Przy każdej grupie potrzeb przytoczonych w poniższej tabeli przedstawiono wybrane pomysły zaproponowane przez uczestniczki badania oraz odpowiedzi na pytania otwarte (dobrze oddające klimat emocjonalny i sposób mówienia badanych o poniższych zagadnieniach).

**Tabela 2. Wybrane pomysły na miejski samochód dla kobiet, przedstawione przez badane**

Potrzeba	Wybrane pomysły badanych odpowiadające na daną potrzebę	Wybrane wypowiedzi
Wysoki stopień personalizacji pojazdu	Atrakcyjne kolory Gadżety dopasowane do samochodu	<i>Gadżety w kolorze auta: np. torba na zakupy, na mrożonki, torebki; może buty do prowadzenia samochodu (dla noszących obcasy w aucie) razem z samochodem.</i>
Wysoki stopień komfortu	Dużo wygodnych schowków: na torebkę, kosmetyczkę, przybory do makijażu, zabawki dla dzieci	<i>Teraz jest kompletny brak schowków typowo kobiecych (konia z rzędem temu, kto zmieści do schowka pod deską rozdzielczą typową damską torebkę!). Poręczne półeczki, schowki na telefon i błyszczak, i na butelkę z wodą, i torebkę.</i>
	Większy zakres regulacji foteli	<i>Powinna być bardzo duża możliwość regulacji siedzenia kierowcy!!! Ja praktycznie nie mogę prowadzić 99% aut, ze względu na niski wzrost!</i>
	„Inteligentny” samochód, samodzielnie jeżdżący i parkujący	<i>Samoparkowacz pilot, który by powodował, że autko samo podjeżdża np. pod drzwi sklepu, gdy stoję z zakupami. Żeby mógł sam zaparkować tam, gdzie mu powiem, i żeby mąż się nie czepiał, że coś tam znów zadrapałam lakier.</i>

Poczucie bezpieczeństwa	Komunikacja głosowa – „rozmowa” z samochodem Samonaprawiająca się opona Autodiagnostyka	<i>Coś takiego, żebyśmy mogła zadać na głos pytanie, a samochód mi odpowie głosem, jak mam coś zrobić, help na głos, bo czasem, jak nie wiem, co zrobić albo nacisnąć, to czytanie tomów instrukcji jest do niczego, zwłaszcza jak została w domu. Przydałoby się automatycznie naprawiające się/pompujące się/wymieniające się koło. Jakiś system wykrywania awarii i naprawy tej awarii.</i>
Efektywne spędzanie czasu (mimo korków)	Możliwość korzystania z komputera, telefonu, internetu w samochodzie	<i>Żeby była klawiatura albo żebyśmy mogła podłączyć laptopa i pracować. Smartfon podłączany i wkomponowany w duży wyświetlacz wewnątrz samochodu – włączanie do wykorzystania wyłącznie w trakcie postoju lub na tylnym siedzeniu w dowolnej chwili przez pasażerów.</i>
Przyjemne spędzanie czasu	Sprzęt video / hi-fi, możliwość podłączenia sprzętu	<i>Odtwarzacz dvd i tv z przodu, gdy stoję w korkach. Żeby była taka wieża, z tym MeeGo czy Tizen, bo faktycznie znajomy ma w Stanach to i to jest lepsze od radia, nazywa się to „MeeGo in-vi-tainment”.</i>
Nieograniczony kontakt ze światem	Usługi telematyczne	<i>Wyskakujący na wyświetlaczu spis: największych wyprzedzący w danym dniu/dniach w najbliższej okolicy (skoro to auto miejskie), najlepsze oferty relaksacyjne w okolicy.</i>

Źródło: badanie własne.

Uzyskane odpowiedzi, w zależności od etapu projektu, można analizować w wielu wymiarach – np. wartości dla konsumentów, potencjalnych zysków dla firmy, kosztów dla finalnego klienta, stopnia innowacyjności, potencjalnej łatwości wprowadzenia pomysłu w życie czy potrzeb, które zaspokajają. Tu zastosowano dwa wymiary: łatwość implementacji (niska/wysoka) i stopień innowacyjności (niski/wysoki).

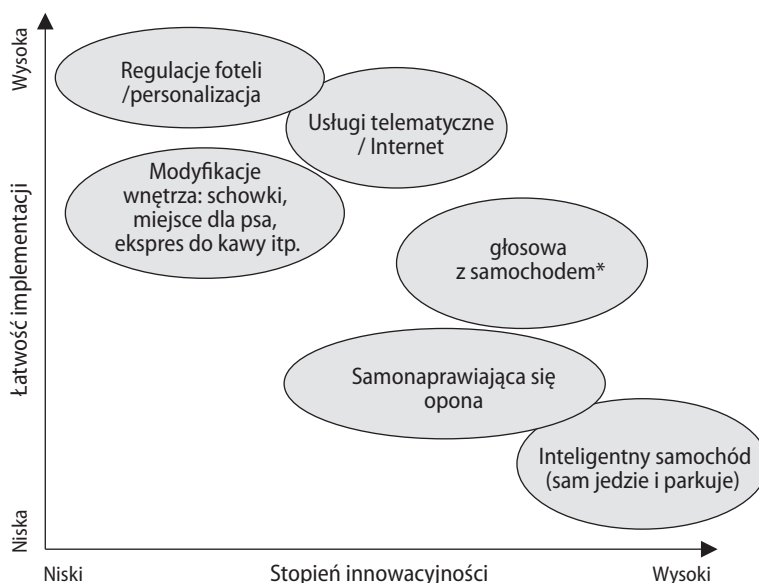
Pojedyncze pomysły badanych nie oferują szczególnej wartości dodanej, jako że nie są wybitnie nowatorskie. Między innymi prowadzone są już zaawansowane testy „inteligentnych”, samojeżdżących samochodów (np. wykorzystujących technologię i opatentowanych przez *Google*)<sup>9</sup>, czy prace nad samonaprawiającą się oponą ze specjalnych polimerów<sup>10</sup>. Jednakże agregując pomysły, otrzymuje się wizję miejskiego samochodu dla kobiet, który łączy zaawansowane technologie telekomunikacyjne

<sup>9</sup> [www.motogazeta.mojeauto.pl](http://www.motogazeta.mojeauto.pl) [dostęp: 27.12.2011].

<sup>10</sup> [www.rezulteo-opony.pl](http://www.rezulteo-opony.pl) [dostęp: 27.12.2011].

i telematyczne, oferuje wysoki poziom komfortu rozumianego także jako „troska” pojazdu o użytkowniczkę i (optymalnie) jest bezobsługowy. Umożliwia również efektywne i miłe spędzanie czasu (coraz ważniejsze przy nasilających się korkach) i jest wyposażony w dużą liczbę schowków oraz typowo kobiecych akcesoriów, np. lusterka do makijażu. To właśnie agregacja pomysłów i efekt „mądrości tłumu” przynosi efekt, który jest wyższy niż suma pojedynczych działań.

**Rysunek 4. Pomysły na dodatkowe wyposażenie/modyfikacje samochodu miejskiego dla kobiet pogrupowane ze względu na stopień innowacyjności i łatwość implementacji**



\*komunikacja głosowa z samochodem jest znanym rozwiązaniem, natomiast wypowiedzi respondentek sugerują, że chodzi im raczej o „interakcję” z samochodem, stąd ten obszar umieszczony jest stosunkowo nisko na osi „łatwość implementacji”.

Źródło: badanie własne.

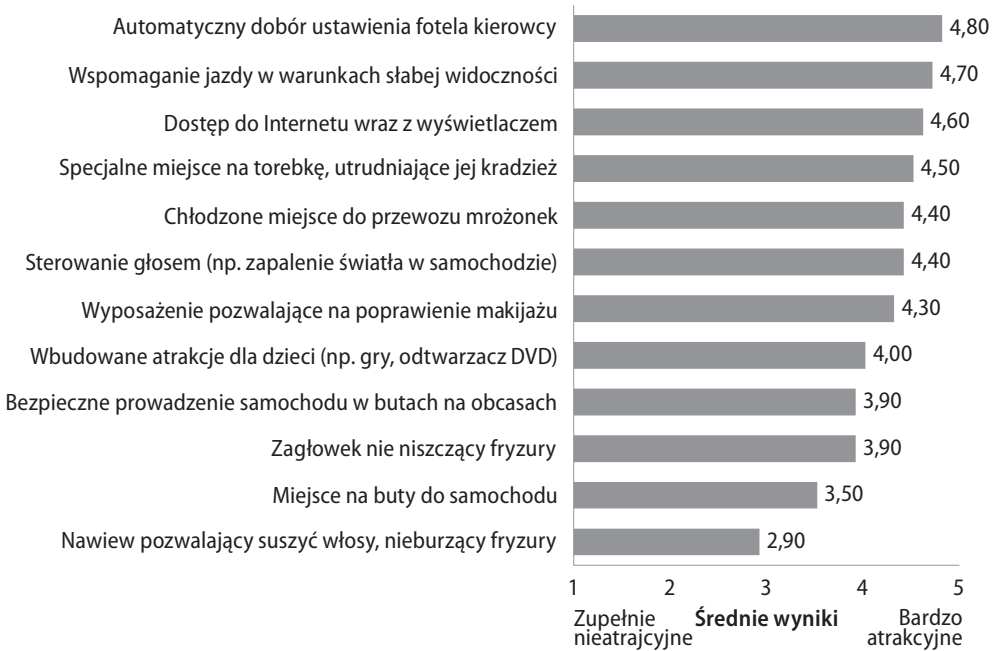
Choć nie wszystkie pomysły można wykorzystać ze względu na ograniczenia finansowe czy technologiczne, wizja takiego samochodu na pewno wspomogę projektantów i wskaże kierunki rozwoju. Część pomysłów można wykorzystać w sposób bezpośredni (np. ekspres do kawy – zapewne na kapsułki), część natomiast może stanowić inspirację do dalszych prac projektowych. Prawdopodobnie koszt zainstalowania samonaprawiającego się koła na obecnym etapie rozwoju technologicznego byłby niewspółmierny do wartości dla klienta i niepotrzebnie podwyższyłby cenę



samochodu (jako że przebicie koła zdarza się bardzo rzadko)<sup>11</sup>. Można jednak zastanowić się, jak w inny sposób zaspokoić potrzebę bezproblemowej zmiany koła w razie awarii, np. poprzez stałe, wliczone w cenę zakupu pojazdu ubezpieczenie gwarantujące dojazd mechanika w obrębie miasta w określonym czasie, niezależnie od odległości od domu.

Rozmowa z samochodem (pomoc głosowa) nie zawsze może być wykonana w takim stopniu, jak tego oczekuje użytkowniczka. Można jednak pomyśleć np. o aplikacji na smartfona, z dostępem do bazy podstawowych informacji, np. jak uruchamiać rzadziej stosowane funkcje w samochodzie.

### Rysunek 5. Ocena pomysłów na dodatkowe wyposażenie miejskiego samochodu dla kobiet



Źródło: badanie własne.

Następnie przedstawiono badanym kilkanaście pomysłów na dodatkowe wyposażenie z prośbą o ocenę jego atrakcyjności na skali Likerta, gdzie 1 oznaczała „zupełnie

<sup>11</sup> Zgodnie z danymi firmy Michelin, w Europie ryzyko przebicia opony występuje raz na 75 000 km, za [www.rezulteo-opony.pl](http://www.rezulteo-opony.pl) [dostęp: 27.12.2011].

nieatrakcyjny pomysł” a 5 – „bardzo atrakcyjny pomysł”. Kwestie związane z bezpieczeństwem prowadzenia pojazdu (automatyczny dobór ustawienia fotela kierowcy, aby kierowca jak najlepiej widział drogę) i wspomaganie jazdy w warunkach słabej widoczności (np. wyświetlanie drogi na ekranie w sposób dający więcej informacji niż patrzenie przez szybę) okazały się najbardziej atrakcyjne. Wysoko oceniono także możliwość dostępu do Internetu wraz z wyświetlaczem, pozwalającym na wygodne korzystanie z Internetu podczas jazdy (jako pasażerka) lub podczas postojów pod światłami (jako kierowca).

Biorąc pod uwagę cel badania (dostarczenie studentom wiedzy o oczekiwaniach kobiet dotyczących ponadstandardowego wyposażenia samochodu miejskiego), okazało się, że do wykorzystania nadawały się przede wszystkim pomysły związane z modyfikacją wnętrza, ergonomicznym umieszczeniem urządzeń telematycznych i wyświetlacza Internetu oraz zaprojektowaniem ich kształtów. Polem do popisu dla studentów było opracowanie wystroju wnętrza samochodu i jego klimatu, który będzie odpowiadał oczekiwaniom użytkowników.

## 5. Podsumowanie

Biorąc pod uwagę obecne trendy, można spodziewać się, że uczestnictwo konsumentów w procesach innowacyjnych będzie coraz częstszym zjawiskiem w ciągu najbliższych lat. Wiąże się to z wieloma zaletami, ale stawia przed firmami nowe wyzwania.

Popytowe podejście do innowacji wymaga otwartości na idee konsumentów, przy jednoczesnym zachowaniu pewnej dozy krytycyzmu i umiejętności wyjścia poza bezpośredni przekaz od niego. Z praktyki zawodowej autorki niniejszego artykułu nabytej w branży badań rynku wynika, że na ogół rozwiązania proponowane przez typowych konsumentów są umiarkowanie oryginalne i powinny stanowić materiał wyjściowy w procesie innowacyjnym, a nie być traktowanymi jako finalne rozwiązania. Dopiero pogłębione rozpoznanie potrzeb konsumenta (w tym nieuświadomionych i niezwerbalizowanych), włączenie w proces badawczy konsumentów o wysokim poziomie kreatywności oraz współpraca badacza i firmy znającej swoje możliwości technologiczne i finansowe, może zaowocować wykreowaniem innowacji oferującej istotną wartość dodaną. Niestety, bywa tak, że w procesie badawczym (z różnych względów, np. ograniczeń czasowych i budżetowych lub z powodu braku jasno sprecyzowanych celów badania) etap pogłębionej analizy i interpretacji jest niewystarczający, a raport z badania ogranicza się do relacji z tego, „co powiedzieli

konsumentów”. W takim przypadku jego przydatność w procesie innowacyjnym okazuje się faktycznie znikoma.

W przypadku poszukiwania nowych pomysłów rozwiązaniem mogą być specjalne programy badawcze poświęcone procesom innowacyjnym, podczas których starannie dobiera się próbę nie pod kątem „typowości”, ale kreatywności i innowacyjności, a w miejsce tradycyjnej grupy fokusowej prowadzi się warsztat kreatywny. To jest oczywiście drogie, czasochłonne i obciążone dużą dozą niepewności odnośnie do ROI (ang. *return-on-investment*), czy pomysły stworzone przez konsumentów uzasadnią poniesiony koszt.

Jednakże, w dobie nowych technologii telekomunikacyjnych i popularności mediów społecznościowych, z powodzeniem można pozyskiwać nowe pomysły od konsumentów przy zaangażowaniu stosunkowo niewielkich zasobów czasowych i finansowych.

Dążenie firm do uzyskania jak najlepszych rozwiązań przy zachowaniu dyscypliny budżetowej i czasowej sprawia, że coraz popularniejsze są platformy, które umożliwią konsumentom samodzielne projektowanie produktów. Jak piszą E. von Hippel i R. Katz, „Typowe techniki badań rynku jedynie dotyczą powierzchni. Techniki pozwalające na uzyskanie pogłębionej informacji, takie jak badania etnograficzne, są zarówno drogie, jak i czasochłonne. Na szczęście, zupełnie nowe podejście powstaje w branżach *high-tech*. Producenci całkowicie zarzucają coraz bardziej frustrujące próby zrozumienia potrzeb konsumentów w sposób dokładny i szczegółowy. Przeciwnie, wykorzystują oni *outsourcing* w realizacji kluczowych zadań związanych z tworzeniem innowacji opartych na potrzebach na użytkowników – po wyposażeniu ich w odpowiednie narzędzia<sup>12</sup>. Powstają pytania: Czy w przypadku przekazania konsumentom odpowiedzialności za tworzenie produktów firma nie ogranicza się do innowacji inkrementalnych? Na ile przy takim podejściu możliwe jest stworzenie innowacji przełomowej? Zapewne w dużej mierze zależy to od potencjału użytkowników tworzących produkty, jak również od tego, jak firma wykorzystuje zebraną wiedzę.

W przypadku rozwiązań o charakterze otwartej innowacji (np. banki pomysłów) firmy również stają przed wyzwaniami. Po pierwsze, jak zaangażować właściwych konsumentów (czyli takich, którzy są w stanie wnieść prawdziwą wartość dodaną), po drugie, jak zarządzać wiedzą zdobytą od klientów w przypadku dużych projektów.

Podejście włączające konsumentów w procesy innowacyjne bywa czasem krytykowane. Świetnym przykładem jest Steve Jobs, który, zgodnie z filozofią Apple, nie

---

<sup>12</sup> E. von Hippel, R. Katz, *Shifting Innovation to Users via Toolkits*, „Management Science” 2002, vol. 48 (7).

prowadził badań rynku<sup>13</sup>. Jednakże, żyjąc w społeczeństwie, siłą rzeczy poznaje się jego opinie, np. poprzez rozmowy z ludźmi, korzystanie z zasobów Internetu, uczestnictwo w życiu kulturalnym. Nie odmawiając nikomu przeblysku geniuszu, takie codzienne kontakty można uznać za mimowolne „badania rynkowe” prowadzone w świecie rzeczywistym, a nie sztucznym świecie fokusowni (choć, oczywiście, nie jest to User-Driven Innovation).

Podsumowuje to Alain Breillatt: „Nie chodzi o to, aby zapytać klientów, czego chcą. Jeśli zadasz to pytanie na etapie początkowym, robisz błąd. Chodzi o to, aby zanurzyć się w świecie klientów i zadać wiele pytań «dlaczego», dopóki nie rozpoznasz, jak podejmują decyzje, czego pragną, jakie mają problemy. Wówczas odkryjesz, jakie są ich potrzeby i zobaczysz, jak przekładają się one na szanse rynkowe”<sup>14</sup>.

Znana jest anegdota o Henrym Fordzie, który miał powiedzieć, że gdyby spytał konsumentów, czego chcą, powiedzieliby, że szybszego konia. Bywa to interpretowane jako dowód na brak potrzeby włączania konsumentów w procesy innowacyjne. Można to jednak zinterpretować przeciwnie – Henry Ford miał świadomość potrzeb konsumentów, dla których trakcja konna była zbyt powolna i odpowiedział na tę potrzebę, oferując im nowy, szybszy środek transportu. Odpowiedział na rzeczywistą potrzebę, wykreował nową wartość dla konsumenta, a więc ewidentnie włączył konsumenta w proces innowacyjny.

Przeprowadzone przez autorkę badanie pozwoliło na rozpoznanie oczekiwań, jakie mają kobiety wobec ponadstandardowego wyposażenia miejskich pojazdów, a badaniem umożliwiło wyartykułowanie swoich niezrealizowanych, a czasem dość oczywistych potrzeb, np. bezpiecznego odłożenia torebki po zajęciu miejsca za kierownicą.

Projekty studentów w różnym stopniu uwzględniły zebrane pomysły. Zespoły żeńskie bardziej przywiązywały do nich wagę, zaś męskie mniej. Wszyscy jednak w znaczącym stopniu uwzględnili potrzeby tej grupy użytkowników pojazdów. Studenci mieli okazję przekonać się, że kontakt z potencjalnymi odbiorcami ich projektów (nawet ograniczony do badania *on-line*) może być bardzo inspirujący. Powinno to zaowocować zwiększeniem ich proinnowacyjnego nastawienia do realizowanych projektów oraz otwarciem się – już na wstępnym ich etapie projektu – na głosy przyszłych użytkowników.

---

<sup>13</sup> S. Jobs, *On choosing strategy* (fragment wywiadu), [www.money.cnn.com](http://www.money.cnn.com) [dostęp: 18.12.2011].

<sup>14</sup> A. Breillatt, *You Can't Innovate Like Apple*, [www.pragmaticmarketing.com](http://www.pragmaticmarketing.com) [dostęp: 18.12.2011].

## Bibliografia

1. Breillatt A., *You Can't Innovate Like Apple*, [www.pragmaticmarketing.com](http://www.pragmaticmarketing.com) [dostęp: 18.12.2011].
2. CASE-Doradcy, *Ekspertyza: Zwiększanie świadomości przedsiębiorców z zakresu korzyści płynących z popytowego podejścia do innowacji (User-Driven Innovation)*, Warszawa 2008.
3. Chesbrough H., *Everything You Need to Know About Open Innovation* [dostęp: 18.12.2011].
4. Chesbrough H., *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Harvard 2006.
5. Gajewski Ł., *Prosumpcja – praktyki konsumenckiej innowacyjności*, [www.e-mentor.edu.pl](http://www.e-mentor.edu.pl) [dostęp: 18.12.2011].
6. Hippel von E., Katz R., *Shifting Innovation to Users via Toolkits*, „Management Science” 2002, vol. 48 (7), s. 821–833.
7. Howe J., *The Rise of Crowdsourcing*, [www.wired.com](http://www.wired.com) [dostęp: 18.12.2011].
8. Jobs S., *On choosing strategy* (fragment wywiadu), [www.money.cnn.com](http://www.money.cnn.com) [dostęp: 18.12.2011].
9. Mierzejewska B., *Open Innovation – nowe podejście w procesach innowacji*, [www.e-mentor.edu.pl](http://www.e-mentor.edu.pl) [dostęp: 18.12.2011].
10. *Nordon – Nordic Innovation Centre*, red. E. Wise, C. Høgenhaven, User-Driven Innovation Context and Cases in the Nordic Region, Oslo, lipiec 2008.
11. Prahalad C.K., Krishnan M.S., *The New Age of Innovation, Driving Cocreated Value Through Global Networks*, McGraw Hill 2008.
12. Sosnowska A., *Strategie innowacji w praktyce polskich przedsiębiorstw*, [www.sgh.waw.pl](http://www.sgh.waw.pl) [dostęp: 18.12.2011].
13. Thomke S., Hippel von E., *Customers as Innovators – A New Way to Create Value*, „Harvard Business Review” Reprint 0204f, 2002.
14. [www.motogazeta.mojeauto.pl](http://www.motogazeta.mojeauto.pl) [dostęp: 18.12.2011].
15. [www.rezulteo-opony.pl](http://www.rezulteo-opony.pl) [dostęp: 18.12.2011].



Marek Lusztyń

# Zastosowanie metody składowych głównych w analizie ryzyka stopy procentowej na przykładzie krzywej dochodowości w Polsce w latach 2003–2011

## 1. Wprowadzenie

Celem niniejszej pracy jest zbadanie właściwości dynamiki zmian struktury terminowej stóp procentowych w Polsce z zastosowaniem metody analizy składowych głównych (ang. *Principal Component Analysis*).

Problematyka dynamiki struktury terminowej krzywej dochodowości w Polsce podejmowana była już w kilku artykułach, które jednakże koncentrowały się na estymacji struktury terminowej z użyciem modeli powszechnie stosowanych przez banki centralne (głównie modele Svenssona i Nelsona-Siegla). Nie podejmowały one jednak tematyki optymalizacji ilości danych potrzebnych do opisu dynamiki krzywej dochodowości, która to problematyka, występująca głównie w bankowości komercyjnej, jest celem niniejszej pracy. Poprzez istotne zmniejszenie ilości symulowanych czynników ryzyka, bez istotnych strat informacji, metoda będąca tematem niniejszej pracy pozwala na znaczące uproszczenie parametryzacji modeli oceny ryzyka rynkowego i ryzyka kredytowego kontrahenta oraz parametryzacji modeli wyceny instrumentów pochodnych na stopę procentową. W artykule zbadano tę metodę na przykładzie polskiej krzywej dochodowości skonstruowanej w oparciu o kwotowania *swapów* procentowych (ang. *Interest Rate Swap*, IRS).

Artykuł niniejszy składa się z pięciu części. Część druga zawiera omówienie wybranych pozycji literatury dotyczącej analizy krzywej dochodowości dla rynku polskiego oraz zastosowania metody analizy składowych głównych dla innych rynków, oraz wyjaśnia, jaki wkład wnosi do omawianej problematyki niniejszy

artykuł. Część trzecia zawiera opis teoretyczny tej metody oraz szczegółowe omówienie danych użytych na potrzeby prezentowanego badania. W części czwartej przedstawiono wyniki badań zastosowania badanej metody dla polskiej krzywej dochodowości. W części piątej zostały podsumowane wnioski wynikające z tych badań oraz ich możliwe dalsze zastosowania dla pomiaru ryzyka polskiej krzywej dochodowości w bankach komercyjnych.

## 2. Przegląd literatury

Tematykę właściwości struktury terminowej stóp procentowych w Polsce podejmowano już w kilku pracach, które jednak koncentrowały się głównie na estymacji struktury terminowej z użyciem modeli powszechnie stosowanych przez banki centralne. Dość obszerny artykuł M. Marciniaka<sup>1</sup> opisuje metodologię szacowania struktury terminowej oraz wyniki empiryczne osiągnięte z użyciem modelu funkcji sklepanych oraz modelu Svenssona. Na modelu tym w swojej pracy koncentruje się również M. Stamirowski<sup>2</sup>, wykorzystując go do porównania struktury terminowej stóp procentowych w Polsce ze strukturą stóp procentowych w USA i strefie euro. W swojej pracy E. Gurazdowski<sup>3</sup> także koncentruje się na wspomnianych wcześniej metodach szacowania struktury terminowej. Rozbudowany artykuł P. Klibera<sup>4</sup> również przedstawia trzy podstawowe metody (Svenssona, Nelsona-Sigla oraz funkcji sklepanych) stosowane przez banki centralne do estymacji struktury terminowej stóp procentowych oraz rozważa wyniki zastosowania tych metod dla rynku polskiego, porównując jakość estymacji z użyciem tych modeli. Zastosowanie metody analizy głównych składowych dla polskiego rynku stóp procentowych nie było do tej pory przedmiotem obszerniejszych badań w literaturze przedmiotu.

Analiza ta, jako metoda pozwalająca na redukcję czynników potrzebnych do opisanie dużej liczby skorelowanych ze sobą zmiennych przy zachowaniu maksymalnie dużej ilości informacji, powstała dzięki badaniom H. Hotellinga<sup>5</sup>. Konieczna do jej

---

<sup>1</sup> M. Marciniak, *Yield Curve Estimation at the National Bank of Poland*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 10.

<sup>2</sup> M. Stamirowski, *The Polish Term Structure Versus Its Market Counterparts*, w: *Financial Markets. Principles of Modeling, Forecasting and Decision-Making*, red. P. Wdowiński, Łódź University Press, Łódź 2007.

<sup>3</sup> E. Gurazdowski, *Wykorzystanie modelu zmiennej sztywności krzywej stóp terminowych do przybliżania krzywej rynku pieniężnego*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 2.

<sup>4</sup> P. Kliber, *Estymacja struktury terminowej stóp procentowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2009, nr 40(1).

<sup>5</sup> H. Hotelling, *Analysis of Complex of Statistical Variables into Principal Components*, „Journal of Educational Psychology” 1933, no. 24; H. Hotelling, *Simplified Calculation of Principal Components*, „Psychometrika” 1936, no. 1.



praktycznego zastosowania duża, jak na tamte czasy, moc obliczeniowa spowodowała, iż początkowo metoda ta nie była powszechnie używana. Upowszechnienie komputerów znacząco zwiększyło popularność tej metody w analizie dużych zbiorów danych – obszerne wprowadzenie do współczesnych zastosowań metody analizy głównych składowych zawiera m.in. praca B. Flury<sup>6</sup>.

W literaturze angielskojęzycznej metoda analizy głównych składowych jest opisywana jako jedna z użytecznych technik analizy krzywej dochodowości już od początku lat 90. Pionierami w tym zakresie byli R. Litterman i J. Scheinkman<sup>7</sup>. Zauważyli oni, iż pomimo że zmiany stóp procentowych dla różnych terminów zapadalności są odpowiedzią na różne dane makroekonomiczne bądź wydarzenia na rynku finansowym, to jednak one ze sobą w istotny sposób skorelowane. W konsekwencji, dynamikę krzywej dochodowości można opisać za pomocą mniejszej, niż liczba poszczególnych węzłów tej krzywej, liczby niezależnych zmiennych (składowych głównych). W literaturze przedmiotu znajduje się szereg artykułów opublikowanych na temat analizy głównych składowych zastosowanej do danych dotyczących szeregu rozwiniętych rynków finansowych. A.P. Cerverhill i C. Strickland<sup>8</sup> oraz J. Nunes i J. Weber<sup>9</sup> analizowali strukturę terminową brytyjskiego rynku stóp procentowych w celu zidentyfikowania czynników wpływających na zmianę krzywej dochodowości obligacji. Z kolei K.P. Scherer i M. Avellaneda<sup>10</sup> pokazali na przykładzie rynku obligacji Brady'ego w krajach Ameryki Łacińskiej, iż w okresie 1994–2000 zaledwie dwa czynniki wystarczały do wyjaśnienia ponad 90% wariacji badanych instrumentów finansowych. G.M. Soto<sup>11</sup> przedstawiła zastosowanie metody głównych składowych dla rynku obligacji rządowych Hiszpanii. W ostatnim okresie brakuje publikacji pokazujących efektywność tej metody w sytuacji, w której znajdują się obecnie krzywe dochodowości głównych rynków rozwiniętych, tj. bliskich zera

---

<sup>6</sup> B. Flury, *Common Principal Component Analysis and Related Multivariate Models*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, John Wiley & Sons, New York 1988.

<sup>7</sup> R. Litterman, J. Schienkman, *Common Factors affecting Bond Returns*, „Journal of Fixed Income” 1991, no. 1.

<sup>8</sup> A.P. Cerverhill, C. Strickland, *Money Market Term Structure Dynamics and Volatility Expectations*, University of Warwick, 1992.

<sup>9</sup> J. Nunes, J. Webber, *Low Dimensional Dynamics and the Stability of HJM Term Structure Models*, Working Paper, University of Warwick, 1997.

<sup>10</sup> K.P. Scherer, M. Avellaneda, *All For One... One For All? A Principal Component Analysis of the Latin American Brady Bond Debt from 1994 to 2000*, Courant Institute of Mathematical Sciences, New York University, New York 2000.

<sup>11</sup> G.M. Soto, *Using Principal Component Analysis to Explain Term Structure Movements: Performance and Stability*, Progress in Economics Research, Nova Publishers, 2004.

stóp procentowych. Sytuacja taka natomiast nie ma miejsca dla polskiej krzywej dochodowości i w konsekwencji znajduje się poza zakresem niniejszego badania.

Wraz z rozwojem instrumentów pochodnych zaczęto poszukiwać możliwości zmniejszenia liczby czynników rynkowych potrzebnych do kalibracji modeli wyceny derywatów. Jedną z pierwszych prac w tym zakresie (A. Frachot, D. Janci i V. Lacoste<sup>12</sup>) omawia zastosowanie analizy głównych składowych w kalibracji modelu Heath-Jarrow-Mortona<sup>13</sup>. Podkreślić należy, iż metoda ta jest szeroko stosowana w finansach nie tylko do analizy krzywej dochodowości, lecz także innych czynników ryzyka, np. C. Alexander oraz A. Dimitru<sup>14</sup> ukazują zastosowanie tej metody dla portfeli akcji.

Artykuł niniejszy różni się od omówionych powyżej pozycji dotyczących analizy składowych głównych innych rynków finansowych oraz analizy krzywej dochodowości rynku polskiego z użyciem modeli stosowanych w bankowości centralnej tym, że podejmuje próbę zbadania właściwości dynamiki struktury terminowej stóp procentowych w Polsce, z zastosowaniem metody analizy składowych głównych. Zarysowuje jednocześnie możliwości wykorzystania wyników badań w bankowości komercyjnej w zakresie zarządzania ryzykiem stopy procentowej, poprzez możliwość interpretacji składowych głównych pozwalającą ograniczyć zdecydowaną większość zmian polskiej krzywej dochodowości do opisu zaledwie trzech parametrów mających interpretację ekonomiczną, tj. przesunięcia równoległego krzywej dochodowości, zmian jej nachylenia oraz zmian wypukłości tej krzywej.

### 3. Metoda analizy składowych głównych oraz zakres danych użytych do badania

Jak podkreśla P. Kliber<sup>15</sup>, metoda Nelsona-Siegl'a została opracowana specjalnie dla estymacji struktury terminowej stóp procentowych. Ponieważ posiada pożądane własności asymptotyczne dla stóp długookresowych, często jest bardzo ceniona przez teoretyków i używana powszechnie w bankowości centralnej dla wsparcia badań polityki pieniężnej. Podobne uwagi dotyczą rozwinięcia modelu Nelsona-Siegl'a, tj. modelu

---

<sup>12</sup> A. Frachot, D. Janci, V. Lacoste, *Factor Analysis of the Term Structure: A Probabilistic Approach*, Working Paper, Banque de France, NER 1992, no. 21, s. 1–42.

<sup>13</sup> D. Heath, R. Jarrow, A. Morton, *Bond Pricing and the Term Structure of Interest Rates: A Discrete Time Approximation*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1990, no. 25, s. 419–440.

<sup>14</sup> C. Alexander, A. Dimitru, *Sources of outperformance in equity markets: comon trends, mean reversion and herding*, „Journal of Portfolio Management” 2004, no. 30(4).

<sup>15</sup> P. Kliber, op.cit.

Svenssona, który to zaproponował dodanie dodatkowego czynnika do równania struktury stóp *forward*, aby zwiększyć elastyczność i poprawić dopasowanie. P. Kliber zwraca uwagę na wady i problemy praktyczne w zastosowaniu tych dwóch metod. Po pierwsze, w obu modelach występują parametry, które nie posiadają naturalnej interpretacji. Po drugie, wadą obu modeli są problemy z estymacją ich parametrów. Parametry obu metod szacuje się z użyciem nieliniowej metody najmniejszych kwadratów, dla uzyskania wyniku można więc użyć jedynie metod numerycznych, co w konsekwencji nie gwarantuje znalezienia globalnego ekstremum. Podkreślić należy, iż im większe teoretyczne możliwości dopasowania daje dany model, tym większe praktyczne problemy z estymacją jego parametrów. Po trzecie, obie te metody cechują się niespójnością czasową przy próbie ich stosowania do kalibracji modeli wyceny instrumentów pochodnych na stopę procentową<sup>16</sup>. Po czwarte, wskazane wyżej modele estymacji struktury terminowej stóp procentowych najczęściej wprowadzają dodatkową zmienność. W takiej sytuacji zmienność estymowanej stopy procentowej dla danego okresu jest wyższa, niż zmienność stopy procentowej dla tego samego okresu otrzymanej np. z użyciem metody bootstrapowej. Może to w efekcie prowadzić zarówno do sztucznie zawyżonych ocen ryzyka, jak i do niewłaściwej wyceny instrumentów pochodnych. Jak podkreśla C. Alexander<sup>17</sup>, zastosowanie metody analizy składowych głównych pozwala uniknąć wskazanych powyżej problemów.

Celem analizy składowych głównych jest opisanie zbioru danych, składającego się z dużej liczby skorelowanych ze sobą danych wejściowych, przy pomocy jak najmniejszej liczby niezależnych czynników. Dokonuje się tego poprzez wprowadzenie nowego układu niezależnych zmiennych – składowych głównych, w taki sposób, że:

- każda z głównych składowych jest liniową funkcją zmiennych wejściowych;
- główne składowe są tak uporządkowane, aby wariancje kolejnych głównych składowych (stanowiące miarę ich zasobów informacyjnych o badanym zjawisku) były coraz mniejsze,
- suma wariancji wszystkich zmiennych wejściowych jest równa sumie wariancji głównych składowych, co oznacza że przekształcenie zmiennych wejściowych w główne składowe nie prowadzi do strat informacji o badanym zjawisku,
- pierwsze główne składowe zawierają zdecydowaną większość informacji o badanym zjawisku, dostarczanych przez zmienne wejściowe, co pozwala na redukcję liczby głównych składowych, przy możliwie małej stracie informacji wejściowych.

---

<sup>16</sup> D. Filipovic, *Consistency Problems for Heath-Jarrow-Morton Interest Rate Models*, Springer-Verlag, Berlin 2001.

<sup>17</sup> C. Alexander, *Market Risk Analysis*, vol. 2, *Practical Financial Econometrics*, John Wiley & Sons, New York 2008.

Niech  $X$  oznacza macierz  $T \times N$  zawierającą  $T$  obserwacji o  $N$  zmiennych (w przypadku analizowanym w niniejszej pracy  $T = 2140$  dziennych obserwacji zmian stóp procentowych PLN dla  $N = 10$  węzłów na krzywej dochodowości):

$$X = \begin{bmatrix} x_1 & x_2 & \dots & x_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1N} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2N} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{T1} & x_{T2} & \dots & x_{TN} \end{bmatrix}$$

gdzie  $x_{tn}$  oznacza obserwację  $n$ -tej zmiennej w momencie  $t$ .

Macierz kowariancji  $S$  ( $N \times N$ ) dla  $X$  wyraża się wzorem:

$$S = T^{-1} X^T X = \begin{bmatrix} \text{Var}(x_1) & \text{Cov}(x_1, x_2) & \dots & \text{Cov}(x_1, x_N) \\ \text{Cov}(x_2, x_1) & \text{Var}(x_2) & \dots & \text{Cov}(x_2, x_N) \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \text{Cov}(x_N, x_1) & \text{Cov}(x_N, x_2) & \dots & \text{Var}(x_N) \end{bmatrix}$$

Macierz tę można z kolei rozłożyć na iloczyn macierzy wektorów własnych i macierzy wartości własnych:

$$S = \Gamma \Lambda \Gamma^T$$

gdzie  $\Lambda$  ( $N \times N$ ) to macierz wartości własnych, uporządkowanych następująco:  $\lambda_1 > \lambda_2 > \dots > \lambda_N$ ,

$$\Lambda = \begin{bmatrix} \lambda_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \lambda_2 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & \lambda_N \end{bmatrix}$$

a  $\Gamma$  ( $N \times N$ ) oznacza macierz, której kolumny tworzą odpowiadające im wektory własne:

$$\Gamma = \begin{bmatrix} \varphi_{11} & \varphi_{12} & \dots & \varphi_{1N} \\ \varphi_{21} & \varphi_{22} & \dots & \varphi_{2N} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \varphi_{T1} & \varphi_{T2} & \dots & \varphi_{TN} \end{bmatrix}$$

Macierz składowych głównych  $Y$  ( $T \times N$ ) definiuje się jako:

$$Y = X\Gamma = \begin{bmatrix} y_1 & y_2 & \dots & y_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1N} \\ y_{12} & y_{22} & \dots & y_{2N} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ y_{T1} & y_{T2} & \dots & y_{TN} \end{bmatrix}$$

Każdą z  $N$  zmiennych  $x_1, x_2, \dots, x_N$  można opisać przy pomocy nowych parametrów  $y_1, y_2, \dots, y_N$ . Czyli każdy element macierzy  $X$  można przedstawić w postaci kombinacji liniowej  $J$  pierwszych składowych głównych:

$$x_{it} = \sum_{j=1}^J \varphi_{ij} y_{ij}$$

Na przykład, model korzystający z pierwszych trzech składowych głównych ma następującą postać:

$$x_{it} \approx \varphi_{i1} y_{i1} + \varphi_{i2} y_{i2} + \varphi_{i3} y_{i3}$$

Jak już wspomniano, celem analizy składowych głównych jest redukcja liczby zmiennych wejściowych przy jednoczesnym zachowaniu jak największej ilości informacji o opisywanych wartościach. Po tym, jak znalezione zostały wartości i wektory własne z badanej próby opisującej stopy zwrotu krzywej dochodowości PLN, konieczne jest powiązanie tychże wyników z poszukiwaną dynamiką krzywej dochodowości. Wektor własny związany z największą wartością własną jest pierwszą składową główną, zaś kolejne składowe główne odpowiadają wektorom własnym powiązanych z kolejno największymi pozostałymi wartościami własnymi.

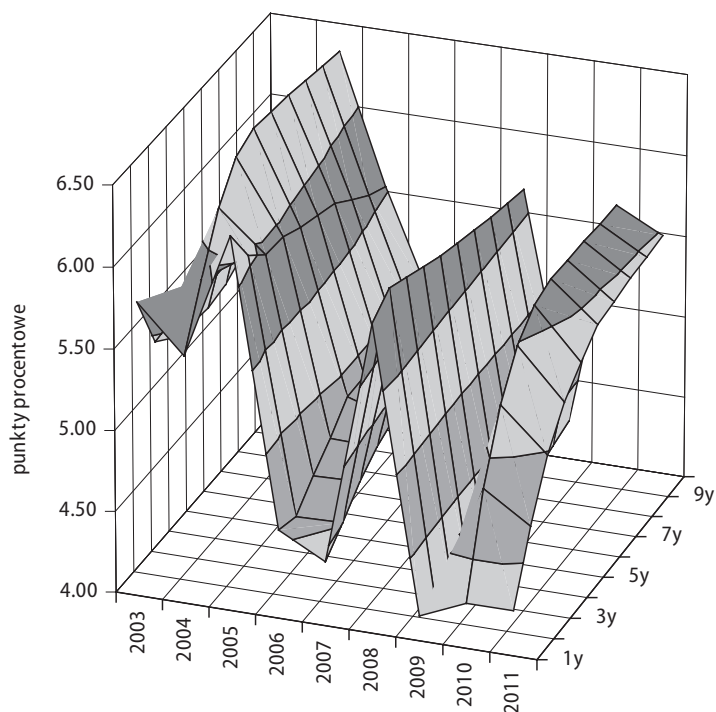
Wybór odpowiedniej liczby składowych zależy od wymaganego poziomu dokładności opisu danych, tak, aby do opisu wszystkich  $N$  parametrów wystarczyło  $n < N$  zmiennych. Znaczenie zmiennych można więc opisać wzorem:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{\sum_{j=1}^N \lambda_j}$$

W artykule niniejszym posłużono się danymi na temat rentowności *swapów* procentowych złotego polskiego, dla zapadalności od 1 roku do 10 lat, w odstępach rocznych, w okresie od stycznia 2003 do czerwca 2011 r. Ogółem na potrzeby niniejszego badania użyto 21 400 punktów danych dotyczących krzywej dochodowości złotego polskiego. Rysunek 1 przedstawia zmiany krzywej dochodowości

PLN (terminy zapadalności 1–10 lat) w badanym okresie. W tym okresie wystąpiły istotne zmiany w wysokości stóp procentowych w Polsce, wynikające, na początku badanego okresu (lata 2002–2003) z końcowego etapu wygaszania wysokiej inflacji końca lat 90., który doprowadził do niskiej, bliskiej zera inflacji w połowie badanego okresu (2006). Ostatnia część badanego okresu obejmuje reakcję polskich stóp procentowych na światowy kryzys finansowy. W badanym okresie zmienność dochodowości generalnie malała wraz ze wzrostem terminu zapadalności, od około 6.2 p.b. na krótkim końcu krzywej dochodowości do poniżej 5.7 p.b. dla długiego końca krzywej dochodowości.

**Rysunek 1. Zmiany krzywej dochodowości PLN o zapadalności 1–10 lat w okresie 2003–2011**

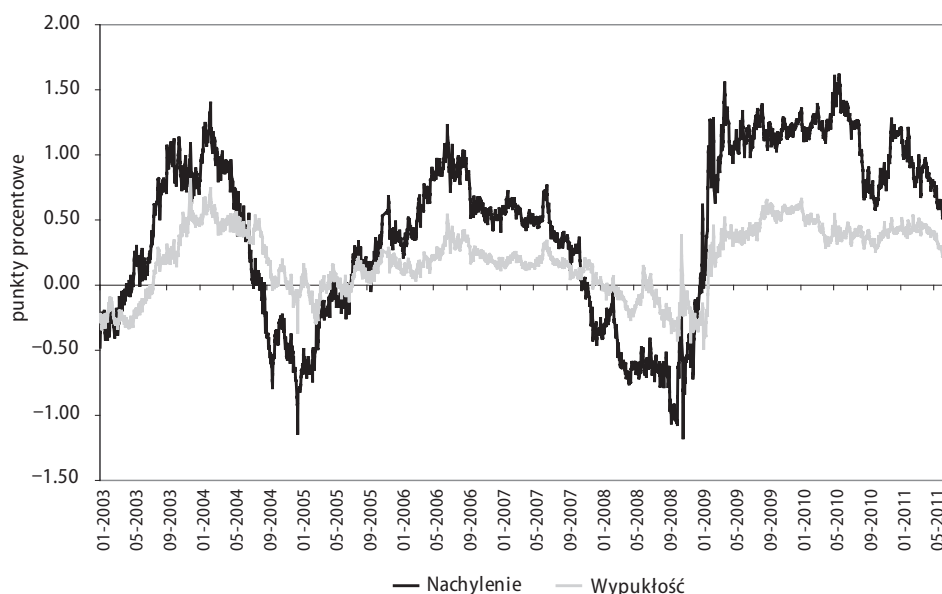


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych źródłowych z serwisu Bloomberg.

W celu dokładniejszej analizy zachowania się kształtu krzywej dochodowości w PLN, w badanym okresie dokonano również badania jej dynamiki. Przyjmując dochodowość (ang. *yield*) w terminie zapadalności 1 rok jako reprezentatywną dla krótkiego końca krzywej dochodowości, zaś dochodowość w terminie zapadalności

10 lat jako reprezentatywną dla długiego końca krzywej dochodowości, przeanalizowano dwa parametry określające ryzyko stopy procentowej – nachylenie i wypukłość krzywej dochodowości. Nachylenie krzywej dochodowości, obliczone jako różnica pomiędzy dochodowością na długim i krótkim końcu krzywej dochodowości przedstawia rysunek 2. W badanym okresie, polska krzywa dochodowości miała pozytywne nachylenie w 72% badanych dni roboczych. Wypukłość krzywej dochodowości, obliczoną jako różnica pomiędzy dochodowością w terminie zapadalności 5 lat a średnią dochodowości na długim i krótkim końcu krzywej dochodowości przedstawia również rysunek 2. W badanym okresie, polska krzywa dochodowości miała pozytywną wypukłość w 78% badanych dni roboczych.

**Rysunek 2. Nachylenie i wypukłość krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011**



Źródło: opracowanie własne.

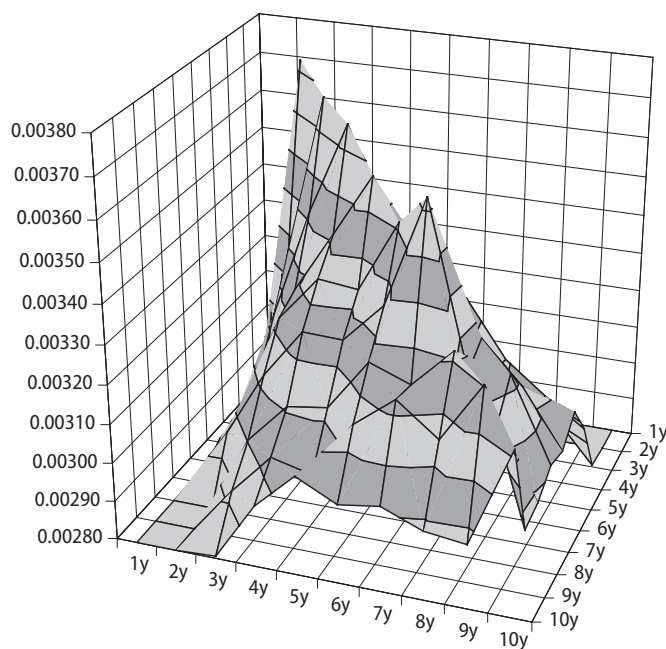
Ponieważ analiza głównych składowych pozwala na redukcję czynników potrzebnych do opisanie dużej liczby skorelowanych ze sobą zmiennych, na potrzeby niniejszego badania przeanalizowano również stopień, w jakim są skorelowane ze sobą zmiany rentowności dla poszczególnych terminów zapadalności. Tabela 1 przedstawia współczynniki korelacji zmian rentowności *swapów* procentowych PLN, zaś rysunek 3 ukazuje graficzną ilustrację współczynników kowariancji zmian rentowności tych *swapów* w badanym okresie.

**Tabela 1. Współczynniki korelacji zmian rentowności swapów procentowych PLN w latach 2003–2011**

	1y	2y	3y	4y	5y	6y	7y	8y	9y	10y
1y	1.00	0.22	0.23	0.22	0.21	0.22	0.21	0.19	0.20	0.19
2y	0.22	1.00	0.88	0.85	0.83	0.82	0.80	0.79	0.75	0.74
3y	0.23	0.88	1.00	0.93	0.90	0.90	0.86	0.86	0.84	0.82
4y	0.22	0.85	0.93	1.00	0.94	0.93	0.89	0.89	0.87	0.86
5y	0.21	0.83	0.90	0.94	1.00	0.94	0.90	0.91	0.87	0.90
6y	0.22	0.82	0.90	0.93	0.94	1.00	0.94	0.95	0.92	0.89
7y	0.21	0.80	0.86	0.89	0.90	0.94	1.00	0.95	0.92	0.89
8y	0.19	0.79	0.86	0.89	0.91	0.95	0.95	1.00	0.95	0.91
9y	0.20	0.75	0.84	0.87	0.87	0.92	0.92	0.95	1.00	0.91
10y	0.19	0.74	0.82	0.86	0.90	0.89	0.89	0.91	0.91	1.00

Źródło: opracowanie własne.

**Rysunek 3. Współczynniki kowariancji rentowności swapów procentowych PLN w latach 2003–2011**



Źródło: opracowanie własne.



## 4. Wyniki badania polskiej krzywej dochodowości z zastosowaniem metody analizy składowych głównych

Na potrzeby niniejszej analizy, w celu wyznaczenia wektorów i wartości własnych będących rozwiązaniem opisanego wyżej układu równań liniowych, użyto popularnej iteracyjnej metody Jacobiego z zastosowaniem wdrożenia w praktyce, opisanej w pracy Jacksona i Stauntona<sup>18</sup>. W metodzie tej dokonuje się przekształceń danego układu równań w równoważny układ równań liniowych z zachowaniem wartości na przekątnej macierzy, które z kolejnymi przekształczeniami stają się wartościami własnymi, jednocześnie monotonicznie zmniejszając sumę kwadratów elementów nie leżących na przekątnej macierzy. W celu implementacji numerycznej na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto kryterium zbieżności  $10^{-19}$ .

**Tabela 2. Składowe główne krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011 (analiza zbiorcza)**

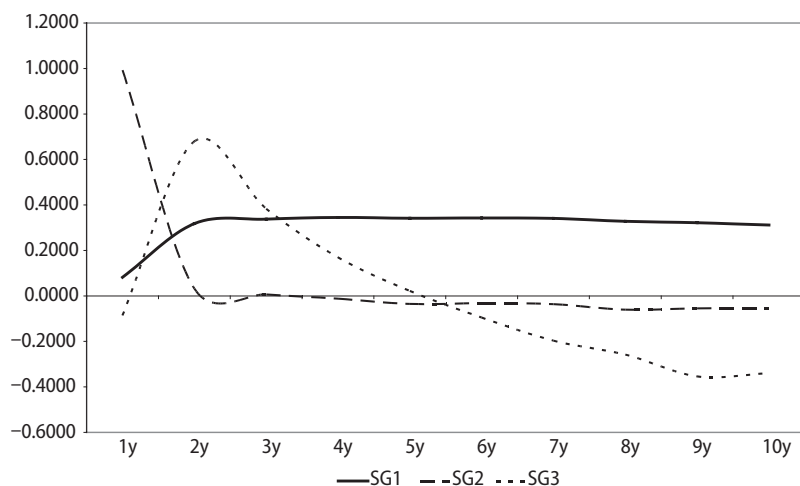
	Składowe główne									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Wartości własne	0.0284	0.0029	0.0014	0.0006	0.0004	0.0003	0.0002	0.0002	0.0001	0.0001
Udział	82.0%	8.4%	4.0%	1.6%	1.2%	0.9%	0.7%	0.5%	0.4%	0.3%
Skumulowany	82.0%	90.4%	94.3%	96.0%	97.2%	98.1%	98.8%	99.3%	99.7%	100.0%
Wektory własne										
1y	0.0818	0.9928	-0.0855	-0.0039	0.0049	-0.0011	0.0120	-0.0005	-0.0066	0.0091
2y	0.3180	0.0318	0.6792	0.5290	0.3480	0.0996	0.0964	0.1185	-0.0265	-0.0415
3y	0.3378	0.0067	0.3831	-0.2603	-0.2769	-0.5915	-0.2243	-0.4381	-0.0198	0.0459
4y	0.3450	-0.0120	0.1696	-0.4421	-0.1866	0.0873	-0.0966	0.7237	0.2700	0.0903
5y	0.3415	-0.0349	0.0219	-0.4452	0.1961	0.4464	0.1231	-0.2068	-0.6177	0.0798
6y	0.3430	-0.0323	-0.0953	-0.0223	-0.2344	0.2083	0.4280	-0.2409	0.3645	-0.6319
7y	0.3413	-0.0359	-0.1970	0.3344	-0.2897	0.4389	-0.5865	-0.2012	0.1469	0.2214
8y	0.3280	-0.0605	-0.2584	0.1850	-0.0886	-0.1740	0.5740	-0.0240	0.0936	0.6410
9y	0.3218	-0.0546	-0.3539	0.3073	-0.1413	-0.3497	-0.0904	0.3510	-0.5307	-0.3441
10y	0.3116	-0.0540	-0.3398	-0.1331	0.7499	-0.2115	-0.2258	-0.0723	0.3155	-0.0634

Źródło: opracowanie własne.

<sup>18</sup> M. Jackson, M. Staunton, *Advanced Modelling in Finance Using Excel and VBA*, John Wiley & Sons, New York 2001.

Wartości poszczególnych składowych głównych ujęte są w tabeli 2, zaś szczegółowy przebieg 3 pierwszych składowych głównych, wyjaśniających w badanym okresie 94,3% dynamiki polskiej krzywej dochodowości, przedstawia rysunek 4. Dynamika pozostałych składowych głównych (składowe od 4 do 10) zobrazowana jest na rysunkach 5 i 6.

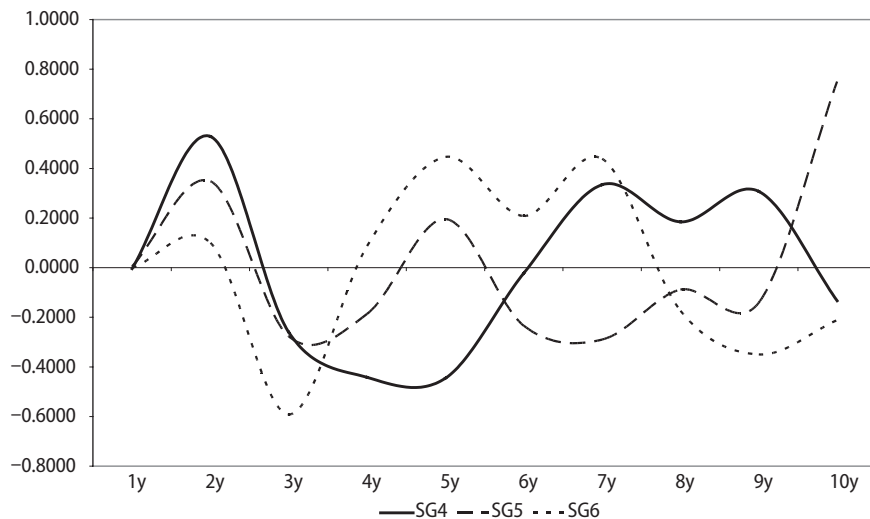
**Rysunek 4. Składowe główne 1–3 krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011 (analiza zbiorcza)**



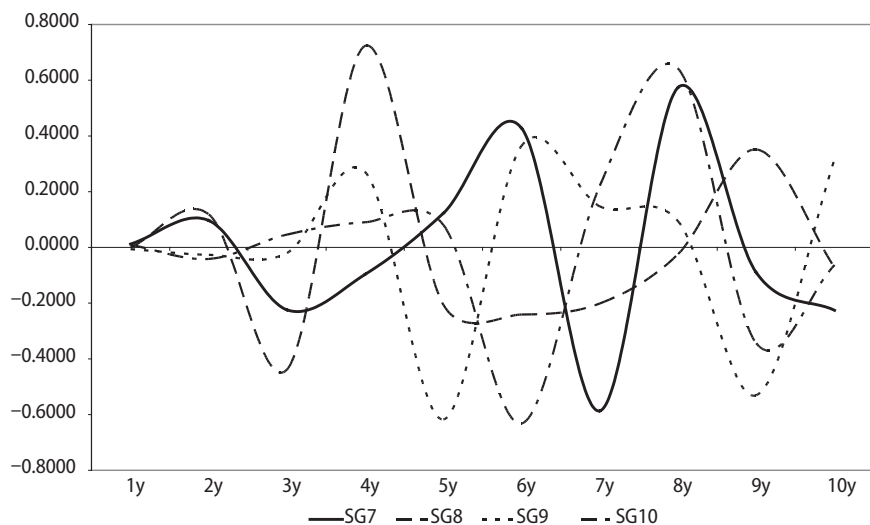
Źródło: opracowanie własne.

Wyniki dokonanej analizy wskazują na zachowanie składowych głównych, obliczonych dla polskiej krzywej dochodowości, zawierające podobieństwa do wyników opisanych wyżej badań innych rynków, zgodnie z którymi składowe te wykazują następujące właściwości:

- 1. składowa ma płaski przebieg i odpowiada równoległemu przesunięciu krzywej dochodowości,
- 2. składowa ma przebieg opadający i powoduje nachylenie krzywej dochodowości – wzrost wartości tej składowej głównej powoduje wzrost rentowności na krótkim końcu krzywej i spadek rentowności na długim końcu krzywej,
- 3. składowa ma kształt garby i powoduje wypukłość krzywej dochodowości – wzrost wartości tej składowej głównej powoduje spadek rentowności zarówno na krótkim, jak i na długim końcu krzywej, i jednoczesny wzrost rentowności na środkowym odcinku krzywej dochodowości,
- kolejne składowe mają odpowiednio coraz bardziej nieregularny przebieg i odpowiadają mniej znaczącym ruchom krzywej dochodowości.

**Rysunek 5. Składowe główne 4–6 krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011 (analiza zbiorcza)**

Źródło: opracowanie własne.

**Rysunek 6. Składowe główne 7–10 krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011 (analiza zbiorcza)**

Źródło: opracowanie własne.

Podkreślenia wymaga jednak fakt, iż w odróżnieniu od badań rynków rozwiniętych<sup>19</sup>, dla których do wyjaśnienia 95% zmian krzywej dochodowości wystarczające były trzy składowe główne, w analizowanym przypadku polskiej krzywej dochodowości w niektórych z badanych lat konieczne było użycie większej liczby składowych głównych dla osiągnięcia takiego poziomu. W całym badanym okresie pierwsze trzy składowe główne, podobnie jak dla rynków rozwiniętych, wyjaśniały 94.6% zmian krzywej dochodowości, tym niemniej w niektórych z badanych lat, niesiony przez nie ładunek informacyjny spadał poniżej 92.5% (lata 2005 i 2009). Wyniki analizy ładunku informacyjnego poszczególnych składowych głównych przeprowadzonej w rozbiciu na podokresy równe latom kalendarzowym, składającym się na całość badanego okresu, przedstawiono w tabeli 3 oraz na rysunku 7. W poszczególnych latach istotnym zmianom ulegały też ładunki informacyjne niesione przez poszczególne składowe główne, np. pierwsza składowa główna wyjaśniała w roku 2008 aż 85,1% całości zmian badanej krzywej dochodowości w tym okresie, zaś w 2009 zaledwie 77,8%. W odróżnieniu od wspomnianych wcześniej badań innych rynków, na podstawie badanych danych, pozostałe składowe główne mają również większy udział.

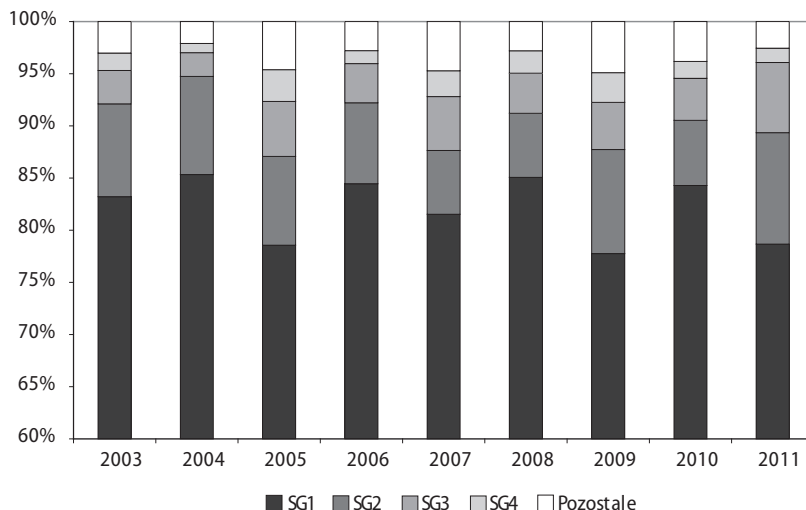
**Tabela 3. Składowe główne krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011**  
(analiza w rozbiciu na dane roczne)

	SG1	SG2	SG3	SG4	Pozostałe SG
<b>2003</b>	83.2%	8.9%	3.2%	1.7%	3.0%
<b>2004</b>	85.3%	9.4%	2.3%	0.9%	2.1%
<b>2005</b>	78.6%	8.5%	5.3%	3.0%	4.6%
<b>2006</b>	84.5%	7.8%	3.8%	1.2%	2.8%
<b>2007</b>	81.5%	6.1%	5.2%	2.5%	4.7%
<b>2008</b>	85.1%	6.1%	3.8%	2.1%	2.8%
<b>2009</b>	77.8%	10.0%	4.5%	2.8%	4.9%
<b>2010</b>	84.3%	6.2%	4.0%	1.6%	3.8%
<b>2011</b>	78.7%	10.7%	6.7%	1.4%	2.5%

Źródło: opracowanie własne.

<sup>19</sup> R. Bliss, *Movements of the Term Structure of Interest Rates*, „Federal Reserve Bank of Atlanta Economics Review” 1997; F. Diebold, C. Li, *Forecasting the Term Structure of Government Bonds Yields*, „Journal of Econometrics” 2006, no. 130, s. 337–364.

**Rysunek 7. Składowe główne krzywej dochodowości PLN w latach 2003–2011 (analiza w rozbiciu na dane roczne)**



Źródło: opracowanie własne.

## 5. Podsumowanie

W niniejszej pracy zbadano właściwości dynamiki struktury terminowej stóp procentowych w Polsce z zastosowaniem metody analizy składowych głównych (ang. *Principal Component Analysis*). Omawiając wybrane pozycje literatury dotyczącej analizy krzywej dochodowości dla rynku polskiego oraz zastosowania metody analizy składowych głównych dla innych rynków, ukazano, iż temat niniejszej pracy nie był do tej pory obszarem istotnych badań w literaturze polskojęzycznej, pomimo, wskazanych również w niniejszej pracy, możliwych zastosowań w analizie ryzyka stopy procentowej. W wyniku przeprowadzonych badań wykazano, że w odróżnieniu od innych rynków, do wyjaśnienia 93–95% zmian krzywej dochodowości złotego polskiego w analizowanym okresie potrzeba było nie więcej niż trzech składowych głównych. Składowe te pozwalają na identyfikację kluczowych źródeł zmian krzywej dochodowości, pozwalając jednocześnie na ich, mającą znaczenie ekonomiczne, interpretację za pomocą składowych głównych opisujących przesunięcie równoległe krzywej dochodowości, zmianę jej nachylenia oraz zmianę jej wypukłości. Wnioski z niniejszego badania pozwalają na zastosowanie analizy składowych głównych

w pomiarze i zarządzaniu ryzykiem polskiej krzywej dochodowości w bankach komercyjnych, w szczególności w następującym zakresie:

- ograniczenie ilości czynników ryzyka do ilości dającej się praktycznie obsłużyć w procesie kalibracji modeli wyceny instrumentów finansowych bądź statystycznych metod pomiaru ryzyka rynkowego. Na przykład, zamiast modelować indywidualnie kilkadziesiąt różnych czynników ryzyka (dochodowości w zależności od czasu zapadalności), można ograniczyć się do zaledwie trzech składowych głównych bez istotnej straty informacji;
- ułatwienie pomiaru ryzyka stopy procentowej portfela, poprzez skoncentrowanie analizowanych scenariuszy na głównych czynnikach ryzyka;
- ułatwienie konstrukcji strategii zabezpieczających portfel przed ryzykiem stopy procentowej. Metoda składowych głównych pozwala na taką konstrukcję strategii zabezpieczającej, iż portfel zabezpieczony będzie przed większością zmian stóp procentowych, które występowały w analizowanej próbie historycznej, co pozwala w konsekwencji na zmniejszenie ilości używanych transakcji zabezpieczających i potencjalnie może prowadzić do zmniejszenia kosztu zabezpieczenia.

Biorąc powyższe pod uwagę, metoda analizy głównych składowych może być wartościowym uzupełnieniem narzędzi pomiaru i zarządzania ryzykiem polskiej krzywej dochodowości w bankach komercyjnych.

## Bibliografia

1. Alexander C., *Market Risk Analysis*, vol. 2, *Practical Financial Econometrics*, John Wiley & Sons, New York 2008.
2. Alexander C., Dimitru A., *Sources of outperformance in equity markets: comon trends, mean reversion and herding*, „Journal of Portfolio Management” 2004, no. 30 (4).
3. Bliss R., *Movements of the Term Structure of Interest Rates*, „Federal Reserve Bank of Atlanta Economics Review” 1997.
4. Cerverhill A.P., Strickland C., *Money Market Term Structure Dynamics and Volatility Expectations*, University of Warwick, 1992.
5. Diebold F., Li C., *Forecasting the Term Structure of Government Bods Yields*, „Journal of Econometrics” 2006, no. 130, s. 337–364.
6. Filipovic D., *Consistency Problems for Heath-Jarrow-Morton Interest Rate Models*, Springer-Verlag, Berlin 2001.

7. Flury B., *Common Principal Component Analysis and Related Multivariate Models*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, John Wiley & Sons, New York 1988.
8. Frachot A., Janci D., Lacoste V., *Factor Analysis of the Term Structure: A Probabilistic Approach*, Working Paper, Banque de France, NER 1992, no. 21, s. 1-42.
9. Gurazdowski E., *Wykorzystanie modelu zmiennej sztywności krzywej stóp terminowych do przybliżania krzywej rynku pieniężnego*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 2.
10. Heath, D., Jarrow, R., Morton, A., *Bond Pricing and the Term Structure of Interest Rates: A Discrete Time Approximation*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1990, no. 25, s. 419-440.
11. Hotelling H., *Analysis of Complex of Statistical Variables into Principal Components*, „Journal of Educational Psychology” 1933, no. 24.
12. Hotelling H., *Simplified Calculation of Principal Components*, „Psychometrika” 1936, no. 1.
13. Jackson M., Staunton M., *Advanced Modelling in Finance Using Excel and VBA*, John Wiley & Sons, New York 2001.
14. Kliber, P., *Estymacja struktury terminowej stóp procentowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2009, nr 40 (1).
15. Litterman R., Schienkman J., *Common Factors affecting Bond Returns*, „Journal of Fixed Income” 1991, no. 1.
16. Marciniak M., *Yield Curve Estimation at the National Bank of Poland*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 10.
17. Nunes J., Webber J., *Low Dimensional Dynamics and the Stability of HJM Term Structure Models*, Working Paper, University of Warwick, 1997.
18. Scherer K.P., Avellaneda, M., *All For One... One For All? A Principal Component Analysis of the Latin American Brady Bond Debt from 1994 to 2000*, Courant Institute of Mathematical Sciences, New York University, New York 2000.
19. Soto G.M., *Using Principal Component Analysis to Explain Term Structure Movements: Performance and Stability*, Progress in Economics Research, Nova Publishers, 2004.
20. Stamirowski M., *The Polish Term Structure Versus Its Market Counterparts*, w: *Financial Markets. Principles of Modeling, Forecasting and Decision-Making*, red. P. Wdowiński, Łódź University Press, Łódź 2007.





Renata Karkowska  
Wydział Zarządzania  
Uniwersytet Warszawski

# Wycena ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych banku z wykorzystaniem transakcji *First-to-Default swap*

## 1. Wprowadzenie

Pierwsza dekada XXI w. pokazała, że światowy sektor bankowy charakteryzuje się dużym wzrostem akcji kredytowej połączonej z poluźnieniem standardów polityki kredytowej oraz pogorszeniem tempa rozwoju gospodarek. Problem wyceny ryzyka kredytowego stał się podstawą ostatniego kryzysu finansowego *subprime* 2008–2009. Okazało się, że ocena ryzyka kredytowego przez międzynarodowe agencje ratingowe nie jest adekwatna do rzeczywistości. Wobec tego wydaje się, że banki muszą szukać wewnętrznych systemów ratingowych, a stosowane przez nie narzędzia powinny być kompleksowym zestawem metod, umożliwiającym profesjonalne zarządzanie ryzykiem kredytowym. Integralnym elementem systemu zarządzania ryzykiem kredytowym powinny być metody i modele oceny kwantyfikujące ponoszone ryzyko, procedury kredytowe, a także sam proces gromadzenia i przechowywania danych tak, aby zapewnić odpowiednią ich jakość. Zapewnienie odpowiedniej jakości danych jest istotne, ponieważ zgromadzone dane historyczne służą konstrukcji nowych oraz aktualizacji już stosowanych modeli oceny ryzyka.

Mimo że pierwsze kredytowe transakcje pochodne zostały zawarte na świecie w drugiej połowie lat 90., to nadal trudno mówić o znajomości możliwości tego typu transakcji do wyceny niewypłacalności aktywów kredytowych. Najczęściej wykorzystywane są standardowe transakcje typu *Credit Default Swap*, z pominięciem ciekawego rozwiązania, jakim jest transakcja zabezpieczająca koszyk aktywów typu *First-to-Default swap* (dalej także: *FtD swap*).

Prawidłowa wycena kredytowych instrumentów pochodnych powinna uwzględniać:

- prawdopodobieństwa niewywiązania się potencjalnego kredytobiorcy ze zobowiązań kredytowych, co *de facto* jest następstwem wspomnianej już wcześniej kwestii braku powszechności ratingów kredytowych. Prawdopodobieństwo jest funkcją czasu, tzn. im dłuższy kredyt tym jest ono większe,
- migracji ratingów kredytowych, które podają prawdopodobieństwo zmiany ratingu kredytowego w przeciągu określonego czasu,
- stopnia odzyskania kwoty kredytu w przypadku bankructwa (*ang. recovery rate*),
- stopnia korelacji niewypłacalności aktywów w portfelach kredytowych.

Z tego względu można przypuszczać, że trudno definiowalne ryzyko kredytowe (nie określone powyższymi parametrami) małych i średnich przedsiębiorstw będzie pozostawało w księgach banku. Natomiast ryzyko dobrze opisane tj. firma z ratingiem mogłoby być sprzedawane inwestorom na rynku pochodnych kredytowych.

Autorka stawia sobie za cel próbę implementacji kredytowych instrumentów pochodnych do oszacowania ryzyka niewypłacalności aktywów, analizując proces wyceny koszyka aktywów kredytowych oraz wskazując na istotne problemy związane z tą czynnością. Analiza została poparta licznymi przykładami wyceny transakcji *FtD swap*. A zważywszy na pogłębiający się problem niespłacalności aktywów kredytowych w portfelach banków komercyjnych (BIS, 2011) i problem „zarażania się” ryzykiem niewypłacalności w systemie finansowym<sup>1</sup>, wskazuje na zastosowanie wyceny transakcji *FtD swap* do oszacowania ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych. W celu analizy korelacji ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych w portfelu banku, autorka przeprowadziła badanie własne, poparte wcześniejszymi studiami literatury przedmiotu.

## 2. Transakcja typu *First-to-Default swap*

Transakcja *First-to-Default swap* jest pochodną kredytową, w której strona nabywająca *swap* wyodrębnia koszyk aktywów, które chce zabezpieczyć na wypadek zdarzenia *default*<sup>2</sup>, któregoś z nich. Sprzedawca zabezpieczenia dokonuje zwrotu kwoty rekompensacyjnej w momencie zdarzenia *default* pierwszego z aktywów koszyka, stąd nazwa transakcji *First-to-Default swap*.

---

<sup>1</sup> R. Karkowska, *The effect of „contagion” in financial markets*, „Advances in Business-Related Scientific Research Journal” March 2012, s. 4.

<sup>2</sup> Zdarzenie *default* jest traktowane przez autorkę jako możliwość bankructwa emitenta, niewypłacalność kredytobiorcy, opóźnienie w spłacie odsetek kredytowych, itp. zdarzenie powodujące ryzyko kredytowe.

Dla nabywcy zawarcie transakcji *FtD swap* jest korzystne ze względu na fakt, że nabywając jedną transakcję zabezpiecza on ekspozycję ryzyka kredytowego na większą liczbę aktywów, zamiast dokonywać zabezpieczenia na każde aktyw oddzielnie. Wykonywanie takiej transakcji z punktu widzenia nabywcy *FtD swap* okazuje się tym bardziej uzasadnione, jeżeli założymy, że zabezpieczany portfel zawiera aktywa o niskim ratingu kredytowym, ale niezależne od siebie pod względem *default*. Portfel jest obciążony większym prawdopodobieństwem wystąpienia zdarzenia *default*, ponieważ źródłami ryzyka mogą być różne zdarzenia zewnętrzne. Sprzedawca zabezpieczenia odpowiada za cały koszyk zabezpieczonych aktywów, czyli musi liczyć się z faktem, że każde z nich może w każdym momencie zbankrutować. Za przejście tego ryzyka kredytowego dostaje stosowną premię, ale z drugiej strony wysokość kwoty kompensacyjnej, którą musi zapłacić w przypadku zdarzenia *default* ogranicza się wyłącznie do nominału pierwszego z aktywów koszyka<sup>3</sup>.

Na podstawie powyższego można wnioskować, że banki byłyby zainteresowane nabywaniem *FtD swap* przy założeniu, że ich portfel aktywów dłużnych generuje wysokie ryzyko kredytowe, a poszczególne aktywa są niezależne od siebie pod względem zdarzeń *default* (o niskim stopniu korelacji niewypłacalności). Wówczas transakcja *FtD swap* spełniałaby następującą funkcję: zabezpieczałaby ryzyko kredytowe całego portfela, w którym istnieje wysokie prawdopodobieństwo zdarzeń *default*, ponieważ przy niezależności aktywów nie jest pewne, które z aktywów stanie się niespłacalne pierwsze, skoro niespłacalność każdego z nich zależy od innego czynnika zewnętrznego. Z kolei zabezpieczanie każdej ekspozycji portfela oddzielną transakcją *Credit Default Swap* byłoby w tym przypadku nieekonomiczne.

### 3. Badanie korelacji ryzyka kredytowego aktywów dłużnych koszyka

Intuicyjnie można stwierdzić, że cena zabezpieczenia ryzyka kredytowego aktywów wchodzących w skład koszyka w transakcji typu *First-to-Default (FtD Basket)* będzie tym wyższa, im wyższe jest ryzyko kredytowe poszczególnych aktywów, wchodzących w skład portfela. Powinna ona być zbliżona do sumy cen *Credit Default Swap (CDS-ów)* wystawionych na poszczególne aktywa koszyka. Z drugiej strony, cena za ryzyko całego portfela *FtD Basket* powinna być mniejsza od sumy cen

---

<sup>3</sup> R. Karkowska, *Kredytowe instrumenty pochodne – wyzwanie dla polskiego systemu finansowego*, Studia i Materiały, Wydział Zarządzania UW 2005, nr 1, s. 4; K. Jackowicz, *Pochodne instrumenty kredytowe (część I). Definicja i rodzaje pochodnych instrumentów kredytowych*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 3, s. 6.

CDS-ów pojedynczych aktywów z uwagi na fakt, że sprzedawca zabezpieczenia jest narażony na potencjalną stratę wyłącznie jednego (pierwszego) aktywa. Zarówno pierwszy jak i drugi sposób określania ceny zabezpieczenia portfela kredytowego będzie obliwował do znalezienia wartości terażniejszej przyszłego zdarzenia *default*, przy uwzględnieniu następujących zmiennych<sup>4</sup>:

- liczba aktywów referencyjnych,
- prawdopodobieństwo bankructwa,
- stopy zwrotu dla poszczególnych aktywów,
- stopień korelacji niewypłacalności między poszczególnymi aktywami,
- termin do zapadalności.

Spośród wymienionych powyżej czynników prawdopodobieństwo braku spłacalności oraz obliczenie korelacji niespłacalności między poszczególnymi aktywami koszyka sprawia najwięcej problemów dla zarządzających portfelami kredytowymi. Innymi słowy, pojawiają się pytania, w jakim stopniu brak spłacalności jednego z aktywów wpływa na inne aktywa i dlatego należy je uznać za szczególnie ważny element wyceny kredytowych instrumentów pochodnych. Kryzys *subprime* odświeżył problem niespłacalności aktywów kredytowych w portfelach banków komercyjnych, a kryzys zaufania w systemie finansowym wzmocnił efekt „zarażania się” ryzykiem niewypłacalności, stąd można byłoby wskazać na zastosowanie wyceny transakcji *FtD swap* do oszacowania ryzyka niespłacalności aktywów kredytowych.

W praktyce chodzi o znalezienie korelacji niespłacalności aktywów kredytowych. Zadanie to okazuje się jednak trudne do wykonania z powodu małej dostępności danych. Z tego też względu warto poświęcić tej kwestii bardziej szczegółowe analizy.

Problemem, szczególnie istotnym na rynku, jest ograniczona dostępność danych dotyczących ilości zdarzeń *default* w poszczególnych grupach ratingowych przedsiębiorstw. W celu określenia korelacji braku spłacalności między aktywami, warto dokonać następującej analizy.

Zacznijmy od zdefiniowania współczynnika korelacji. Otóż korelacją zdarzeń *default* będziemy nazywać miarę szacującą tendencję aktywów danego portfela kredytowego do braku spłacalności w tym samym czasie, co inne aktywa. Dla urzeczywistnienia zjawiska warto prześledzić następujące przypadki. W przykładzie 1 zostanie pokazany portfel jedynie dwóch aktywów. Będzie to wstęp do znalezienia zależności między prawdopodobieństwem bankructwa, a ceną zabezpieczenia w postaci *swapa* kredytowego. W kolejnych krokach zostanie dokonana analiza zjawiska korelacji niewypłacalności w portfelach wieloelementowych.

---

<sup>4</sup> P.J. Schonbucher, *Credit Derivatives Pricing Models, Models, Pricing and Implementation*, John Wiley & Sons, Chichester 2003, s. 134.

### Przykład 1

Na początku założmy, że mamy dwa aktywa A i B o równym okresie do zapadalności T. Prawdopodobieństwo zdarzenia *default* aktywa A przed upływem terminu T wynosi  $p_A$ , a prawdopodobieństwo *default* aktywa B wynosi  $p_B$ . Współczynnik korelacji pomiędzy zdarzeniem *default* aktywa (A) i (B) wynosi  $-q_{AB}$ .

Znajomość tych wielkości nie gwarantuje jednak znalezienia odpowiedzi na pytania: z jakim prawdopodobieństwem te dwa aktywa mogą zbankrutować jednocześnie? jakie jest prawdopodobieństwo, że A ulegnie zdarzeniu *default* przed czasem T, zakładając, że B już zbankrutował? czy istnieje prawdopodobieństwo, że B stanie się niewypłacalne, zakładając, że A już stało się niespłacalne?

W celu znalezienia odpowiedzi na tak postawione pytania należy odnaleźć następujące wielkości:

- łączne prawdopodobieństwa *default* obydwu aktywów –  $p_{AB}$ ,
- prawdopodobieństwa warunkowe,
  - $p_{A|B}$ , czyli prawdopodobieństwo, że A ulegnie zdarzeniu *default* przed czasem T, zakładając, że B już stało się niespłacalne,
  - $p_{B|A}$ , czyli prawdopodobieństwo, że B stanie się niespłacalne, zakładając, że A już stało się niespłacalne.

Związki pomiędzy tymi wielkościami przedstawia schemat Bayes'a<sup>5</sup>:

$$p_{A|B} = \frac{p_{AB}}{p_B}, p_{B|A} = \frac{p_{AB}}{p_A} \quad (2.1)$$

Dla znalezienia wielkości prawdopodobieństwa można skorzystać ze wzoru określającego korelację<sup>6</sup>:

$$q_{AB} = \frac{p_{AB} - p_A p_B}{\sqrt{p_A(1-p_A)p_B(1-p_B)}} \quad (2.2)$$

Prawdopodobieństwo jednoczesnego zdarzenia *default* dwóch aktywów można znaleźć:

$$p_{AB} = p_A p_B + q_{AB} \sqrt{p_A(1-p_A)p_B(1-p_B)} \quad (2.3)$$

Prawdopodobieństwo warunkowe wyliczamy z poniższego przekształcenia:

$$p_{A|B} = p_A + q_{AB} \sqrt{\frac{p_A}{p_B}(1-p_A)(1-p_B)} \quad (2.4)$$

<sup>5</sup> S. Kot, J. Jakubowski, A. Sokołowski, *Statystyka*, Difin, Warszawa 2011, s. 25.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 302.

Powyższy przykład analizował portfel dwuelementowy. Sytuacja komplikuje się jednak w przypadku portfela wieloelementowego. Przy trzech aktywach możliwe jest zaistnienie ośmiu przypadków zdarzeń *default* (brak zdarzeń *default*, trzy zdarzenia *default* pojedynczych aktywów, trzy przypadki, kiedy zdarzenia *default* dotyczą jednocześnie dwóch aktywów i ostatni przypadek, kiedy wszystkie aktywa będą niespłacalne razem). Należy zauważyć, że im liczba aktywów w koszyku wzrasta, tym problem odnalezienia prawdopodobieństwa jednoczesnego braku spłacalności aktywów staje się bardziej złożony. Dla  $n$  liczby aktywów możemy znaleźć  $n(n-1)/2$  korelacji między nimi<sup>7</sup>, pojedyncze zdarzenia *default* mogą wystąpić  $n$  razy, przy czym poszczególne prawdopodobieństwa zdarzeń *default* muszą sumować się do jedności.

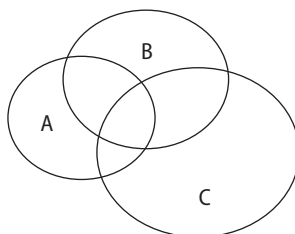
## 4. Określenie granic cenowych transakcji *FtD swap*

W celu zobrazowania wyżej wspomnianego problemu odnalezienia prawdopodobieństwa zdarzenia *default* koszyka posiadającego więcej niż trzy aktywa kredytowe, warto przeanalizować następujący przypadek.

### Przykład 2

Chcemy znaleźć przedział cenowy dla transakcji *First-to-Default swap* zabezpieczającej portfel trzech aktywów kredytowych: A, B i C. Prawdopodobieństwa zdarzeń *default* tych aktywów są następujące:  $cd A \leq pB \leq pC$ . Stopy odzysku są równe dla wszystkich. Znane są również ceny CDS na poszczególne aktywa:  $CDS A \leq CDS B \leq CDS C$ . Możliwe przypadki zdarzeń *default* dla tych trzech aktywów zostały zobrazowane na kolejnych rysunkach 1, 2, 3.

Rysunek 1. Przypadek nr 1 zaistnienia zdarzenia *default* dla trzech aktywów



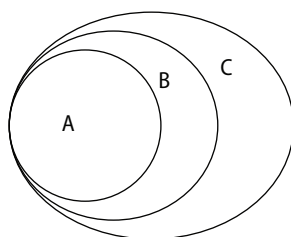
Źródło: opracowanie własne.

<sup>7</sup> J. Józwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995, s. 87.

Trzy okręgi na rysunku 1 obrazują kolejne prawdopodobieństwa *default* trzech aktywów koszyka: A, B i C. Wielkość koła świadczy o poziomie prawdopodobieństwa, z jakim dane aktywum stanie się niespłacalne. Prawdopodobieństwu łącznego braku spłacalności dwóch lub trzech aktywów jednocześnie odpowiadają pola powstałe w wyniku nakładania się okręgów na siebie. Nabywca *FtD swapa* będzie uzyskiwał płatność z tytułu zabezpieczenia w każdym z punktów objętych okręgami A, B, C.

Rozpatrzmy teraz przypadek nr 2. Mamy do czynienia z maksymalną korelacją zdarzeń *default* między aktywami A, B i C.

**Rysunek 2. Przypadek nr 2 zaistnienia zdarzenia *default* dla trzech aktywów. Maksymalna zależność między aktywami**



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2 obrazuje szczególną sytuację, najgorszą dla nabywcy zabezpieczenia w postaci *FtD swapa*, ponieważ:

- kiedy A stanie się niespłacalne, niespłacalne stają się również B i C,
- kiedy B stanie się niespłacalne, niespłacalne staje się również C,
- bez względu na fakt, które z aktywów stanie się niespłacalne, pierwsze aktywum C jest pośród nich.

Na tej podstawie można założyć, że cena *FtD swapa* powinna równać się cenie *CDS* na aktywum C, ponieważ jest ono najbardziej ryzykowne.

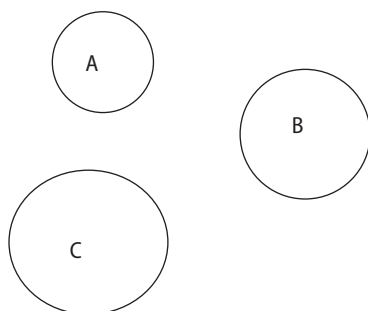
$$\text{Cena FtD} = \text{CDS C} \quad (3.1)$$

Rozpatrzmy teraz przypadek 3, kiedy wszystkie aktywa koszyka są niezależne pod względem zdarzeń *default*:

- żadne dwa aktywa w koszyku nie stają się niespłacalne razem,
- współczynnik korelacji między aktywami jest równy 0, czyli jeśli jedno z aktywów staje się niespłacalne, nie pozostaje to w żadnym związku z prawdopodobieństwem niespłacalności pozostałych,
- prawdopodobieństwo *default* jednego =  $pA + pB + pC$ .

- zabezpieczenie transakcją *FtD* możemy traktować analogicznie do koszyka CDS-ów na aktywa A, B i C.  
Przypadek ten został zobrazowany na rysunku 3.

**Rysunek 3. Przypadek nr 3 zaistnienia zdarzenia *default* dla trzech aktywów. Maksymalna niezależność między aktywami**



Źródło: Opracowanie własne.

Cena zabezpieczenia, takiego koszyka aktywów kredytowych transakcją *FtD swap*, będzie zbliżona sumie:

$$\text{Cena FtD swap} = \text{CDS A} + \text{CDS B} + \text{CDS C} \quad (3.2)$$

Podsumowując powyższe rozważania, można nakreślić granice, w których powinna znaleźć się cena *FtD swap* zabezpieczającego koszyk aktywów kredytowych. Cena *FtD swap* powinna zawierać się w przedziale między dolną granicą, czyli ceną CDS C, a górną granicą, czyli  $\text{CDS A} + \text{CDS B} + \text{CDS C}$ .

Następny przykład będzie analizował zjawisko korelacji zdarzeń *default* w portfelu wieloelementowym.

### Przykład 3

Inwestor posiada w swoim portfelu 10 aktywów kredytowych, każde z prawdopodobieństwem zdarzenia *default* na poziomie 10% przez cały okres do zapadalności. Mimo że na podstawie prawdopodobieństwa *default* zna ryzyko poszczególnych aktywów, to nie wie, jak bardzo niespłacalności te są ze sobą skorelowane, tj. jakie jest prawdopodobieństwo braku zdarzenia niespłacalności 1, 2 czy 10 w tym samym czasie. Współczynnik korelacji stanu niespłacalności pomoże mu odpowiedzieć na to pytanie. Razem z prawdopodobieństwem niespłacalności poszczególnych aktywów, stopami odzysku oraz współczynnikiem korelacji zdarzeń *default* między



aktywami, będzie możliwe określenie oczekiwanej funkcji dystrybucji strat portfela, co pozwoli inwestorowi na skalkulowanie odpowiedniego kapitału ekonomicznego dla inwestycji w tego rodzaju portfel kredytowy.

Rozpatrzmy następujące trzy sytuacje dla różnych poziomów korelacji między aktywami koszyka:

**a) Współczynnik korelacji między aktywami równy 0%**

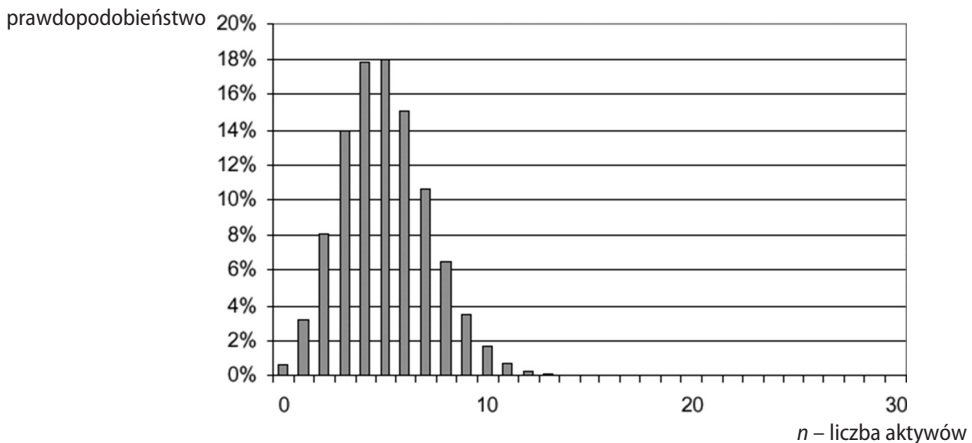
Dopóki aktywa kredytowe w rozpatrywanym koszyku nie są ze sobą skorelowane pod względem niespłacalności, tzn. że brak spłacalności jednego nie jest uzależniony od innych (korelacja = 0%), rozkład prawdopodobieństwa zdarzeń niespłacalności aktywów tego koszyka można znaleźć, wykorzystując rozkład dwumianowy – schemat Bernuliego<sup>8</sup>:

$$b(x, n, p) = \binom{n}{x} p^x (1-p)^{n-x} \quad (3.3)$$

gdzie  $\binom{n}{x} = \frac{n!}{x!(n-x)!}$  jest kombinacją  $x$  razy *default* z  $n$  liczby aktywów,

$b(x, n, p)$  jest prawdopodobieństwem zajścia  $x$  razy zdarzenia *default* na liczbie  $n$  aktywów, każde z aktywów ma prawdopodobieństwo zdarzenia *default* równe  $p$ . Rozkład prawdopodobieństwa strat w koszyku liczącym  $n = 100$  aktywów, z których każde ma prawdopodobieństwo zdarzenia *default* równe 5%, przedstawia poniższy wykres 1.

**Wykres 1. Prawdopodobieństwo zdarzeń *default* w zależności od liczby aktywów portfela (rozkład dwumianowy)**



Źródło: Opracowanie własne.

<sup>8</sup> P.J. Schonbucher, op.cit., s. 298.

Tabela 1. Kalkulacje prawdopodobieństwa zdarzeń **default** portfela **n** aktywów

<i>n</i> liczba aktywów	<i>x</i> liczba default	<i>n</i> !	<i>x</i> !	( <i>n</i> - <i>x</i> )	( <i>n</i> - <i>x</i> )!	kombinacja <i>n</i> po <i>x</i>	<i>p</i> prawdopodobieństwo default	<i>p</i> <sup><i>x</i></sup>	1- <i>p</i>	(1- <i>p</i> ) <sup><i>n</i>-<i>x</i></sup>	Prawdopodobieństwo default
10	0	3628800	1	10	3628800	1.00	0.1	1	0.9	0.34867844	0.35
10	1	3628800	1	9	362880	10.00	0.1	0.1	0.9	0.387420489	0.39
10	2	3628800	2	8	40320	45.00	0.1	0.01	0.9	0.43046721	0.19
10	3	3628800	6	7	5040	120.00	0.1	0.001	0.9	0.4782969	0.06
10	4	3628800	24	6	720	210.00	0.1	0.0001	0.9	0.531441	0.01
10	5	3628800	120	5	120	252.00	0.1	0.00001	0.9	0.59049	0.00
10	6	3628800	720	4	24	210.00	0.1	0.000001	0.9	0.6561	0.00
10	7	3628800	5040	3	6	120.00	0.1	0.00000001	0.9	0.729	0.00
10	8	3628800	40320	2	2	45.00	0.1	0.000000001	0.9	0.81	0.00
10	9	3628800	362880	1	1	10.00	0.1	0.0000000001	0.9	0.9	0.00
10	10	3628800	3628800	0	1	1.00	0.1	0.00000000001	0.9	1	0.00

Źródło: Opracowanie własne.

Warto zauważyć (por. wykres 1), że dla koszyka aktywów nie skorelowanych ze sobą pod względem stopnia niespłacalności, największe prawdopodobieństwo zdarzenia *default* osiągane jest w przedziale od 0 do 15 aktywów. Prawdopodobieństwo jednoczesnego braku spłacalności więcej niż 15 aktywów (na 100 aktywów) jest równe zero. Kalkulacje prawdopodobieństw dla portfela aktywów z przykładu 3 zostały zawarte w tabeli 1. Prawdopodobieństwo zdarzenia *default* równe 39% w koszyku dziesięciu aktywów posiada liczba *default* równa 1, co oznacza, że z największym prawdopodobieństwem w koszyku tym stanie się niespłacalne jedno aktywo.

Z korelacją na poziomie 0% każdy przypadek zdarzeń *default* powstaje bez związku dla pozostałych aktywów. Rozkład *default*'ów w portfelu będzie przyjmował kształt rozkładu dwumianowego. W tym scenariuszu istnieje wysokie prawdopodobieństwo na 0, 1 lub 2 przypadki *default*. Natomiast prawdopodobieństwo zdarzenia *default* na 10 aktywach jednocześnie jest równe zero, co potwierdza niezależność aktywów i trafność stosowanego rozkładu.

#### **b) Współczynnik korelacji niespłacalności między aktywami portfela na poziomie 100%**

Korelacja niespłacalności pomiędzy aktywami jest na najbardziej pozytywnym poziomie 100%, wówczas gdy jedno z aktywów staje się niespłacalne, a inne zachowują się podobnie. Działa to oczywiście również w drugą stronę, mianowicie jeśli jedno z aktywów jest spłacalne, pozostałe także pozostają spłacalne. Taki związek korelacji między aktywami powoduje, że koszyk składający się z 10 aktywów, zachowuje się jak portfel jednoskładnikowy. Można tu wskazać zachowanie analogiczne do transakcji *Credit Default Swap*. Jeśli przypadki *default* portfela są doskonale skorelowane (korelacja 100%), to ryzyko niespłacalności portfela zależy faktycznie od jednego zdarzenia zewnętrznego, które powoduje niespłacalność całego portfela.

Dla rozpatrywanego koszyka 10 aktywów, prawdopodobieństwo jego niespłacalności jest równe prawdopodobieństwu niespłacalności jednego z aktywów, czyli 10%. Z racji tego istnieje 10% ryzyka, że nastąpi 10 przypadków niespłacalności, czyli staną się niespłacalne wszystkie aktywa portfela i aż 90% szansy, że nie nastąpi żaden przypadek zdarzenia *default* (por. wykres 2).

#### **c) Współczynnik korelacji niespłacalności między aktywami portfela na poziomie 30% i 70%**

Przy korelacji na poziomie 30%, jeśli jedno z aktywów stanie się niespłacalne, wówczas jest 30% ryzyka, że inne staną się niespłacalne razem z nim. W porównaniu z pierwszym przypadkiem, kiedy korelacja wynosiła 0%, szanse na większą liczbę zdarzeń *default* rosną. Mechanizm ten działa również w odwrotną stronę, czyli jeśli jedno z aktywów „przeżyje”, to rośnie prawdopodobieństwo, że pozostałe również będą żyć. Przypadek 30% i 70% korelacji jest, intuicyjnie rzecz ujmując, przypadkiem

pośrednim między korelacją 0% i 100%. Pierwszy powinien być bardziej zbliżony do 0%, drugi z natomiast z przewagą do 100%. Znalezienie jednak prawidłowych wartości rozkładu strat portfela nie jest sprawą prostą. Nie możliwe jest określenie dystrybucji zdarzeń *default* za pomocą schematu Bernulliego, ponieważ aktywa portfela nie są w pełni niezależne. Dlatego dla precyzyjnego odszukania rozkładu strat wykorzystany został model opracowany przez agencję ratingową Moody's<sup>9</sup>.  
 $p_{def}$  – prawdopodobieństwo  $k$  – liczby zdarzeń *default* w portfelu składającym się z  $n$  aktywów,

$k$  – liczba zdarzeń *default* w portfelu,

$n$  – liczba aktywów w portfelu.

$$p_{def} = C(n, k) \sum_{j=0}^{n-k} [(-1)^j C(n-k, j) \prod_{i=1}^{j+k} p_i] \quad (3.4)$$

gdzie  $C(, )$  jest funkcją kombinacji  $m$  elementów ze zbioru  $n$  elementowego, wyrażana wzorem:

$$C(n, m) = \frac{n!}{m!(n-m)!}$$

$p_i$  zostało przedstawione jako  $p_i = 1 - (1-p)(1-q)^{j-1}$ , gdzie  $j \in n$ ,

$q$  – współczynnik korelacji niespłacalności między aktywami.

Wyniki kalkulacji prawdopodobieństwa zdarzeń *default* dla poszczególnych poziomów korelacji: 0%, 30%, 70% i 100% dla przykładowego koszyka 10 aktywów zostały zawarte w poniższej tabeli 2.

**Tabela 2. Wyniki kalkulacji prawdopodobieństwa zdarzeń *default* dla różnych poziomów korelacji między aktywami koszyka**

		Korelacja=0%	Korelacja=30%	Korelacja=70%	Korelacja=100%
$n$ liczba aktywów	$k$ liczba <i>default</i>	Prawdopod. <i>default</i>	Prawdopod. <i>default</i>	Prawdopod. <i>default</i>	Prawdopod. <i>default</i>
10	0	35%	62%	79%	90%
10	1	39%	20%	10%	0%
10	2	19%	10%	6%	0%
10	3	6%	6%	4%	0%
10	4	1%	2%	1%	0%

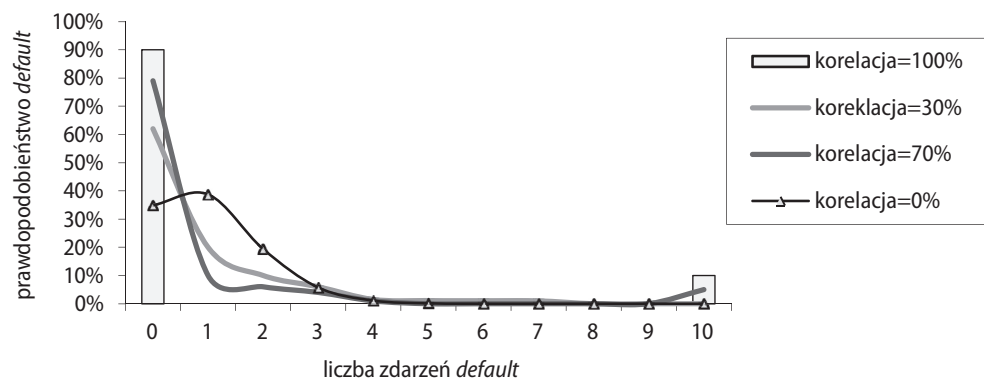
<sup>9</sup> W. Gary, *Moody's Correlated Binominal Default Distribution*, „Moody's Investors Service” 10 August 2004, s. 3.

10	5	0%	1%	0%	0%
10	6	0%	1%	0%	0%
10	7	0%	1%	0%	0%
10	8	0%	0%	0%	0%
10	9	0%	0%	0%	0%
10	10	0%	0%	5%	10%

Źródło: opracowanie na podstawie W. Gary, *Moody's Correlated Binominal Default Distribution*, Moody's Investors Service 10 August 2004.

Dane z powyższej tabeli zostały zilustrowane na wykresie 2.

**Wykres 2. Rozkład prawdopodobieństwa zdarzeń *default* w zależności od stopnia skorelowania aktywów**



Źródło: Opracowanie własne.

Jak widać na wykresie 2 im bardziej rośnie współczynnik korelacji zdarzeń *default* między aktywami portfela, tym prawdopodobieństwo zerowej liczby zdarzeń *default* rośnie, upodabniając się do poziomu 100%. Najbardziej interesujące są przypadki ekstremalne: a) braku korelacji, czyli w przypadku, kiedy aktywa koszyka są niezależne; w tym scenariuszu istnieje wysokie prawdopodobieństwo na 0, 1 lub 2 przypadki zdarzeń *default*, b) pełnej korelacji, czyli w przypadku, kiedy aktywa koszyka są zależne, wówczas prawdopodobieństwo pokazuje nam wyłącznie ekstremalne przypadki – 0 i 10.

Z powyższej analizy można sformułować następujące wnioski: im korelacja składników portfela jest wyższa, tym ryzyko niespłacalności portfela spada. Innymi słowy składniki portfela zależą od jednego zdarzenia zewnętrznego, powodującego

upadłość. Przy współczynniku korelacji aktywów równym 100%, wszystkie aktywa reagują jednocześnie na to samo zdarzenie zewnętrzne. Koszyk zachowuje się jakby w jego skład wchodziło jedno aktywo. Im współczynnik korelacji bardziej spada, tym aktywa koszyka mają bardziej zróżnicowane źródła swoich niespłacalności i zależą one od różnych czynników zewnętrznych. Dla przykładu przy współczynniku korelacji równym 70%, niespłacalność 70% aktywów zależy od tego samego zdarzenia zewnętrznego, natomiast 30% aktywów od różnych. I odwrotnie, dla współczynnika korelacji równego 30%, tylko 30% aktywów jest skorelowana, natomiast aż 70% aktywów zachowuje się niezależnie.

Prawdopodobieństwo niespłacalności będzie równe sumie prawdopodobieństw niespłacalności poszczególnych aktywów pomniejszonej o łączne prawdopodobieństwo niespłacalności (część wspólna wynikająca ze skorelowania aktywów). Im ta część wspólna jest większa, tym ryzyko całego portfela będzie mniejsze. Dlatego ryzyko kredytowe portfela spada wraz ze wzrostem współczynnika korelacji aktywów.

## 5. Wpływ współczynnika korelacji niespłacalności aktywów na poziom ceny zabezpieczenia ryzyka kredytowego

Dotychczasowe badania potwierdziły zależność, że wzrost współczynnika korelacji powoduje spadek prawdopodobieństwa zdarzeń *default* w koszyku aktywów, redukując tym samym ryzyko kredytowe całego koszyka. Zatem sprzedawca zabezpieczenia – inwestor zajmujący długą pozycję w ryzyku kredytowym, korzysta ze wzrostu korelacji i traci na jej spadku. Wobec tego można stwierdzić, że sprzedając zabezpieczenie zajmuje on również długą pozycję w korelacji niespłacalności aktywów kupionego koszyka, z nadzieją, że korelacja będzie wzrastać. Wniosek z tego, że zależność między ceną zabezpieczenia a współczynnikiem korelacji jest następująca: cena zabezpieczenia będzie spadać wraz ze wzrostem skorelowania niespłacalności aktywów (por. wykres 2). To oznacza, że jeśli cena rynkowa zabezpieczenia spada poniżej ceny, po jakiej była zawarta umowa, to sprzedawca *swapa* kredytowego zyskuje. Teoretycznie, wrażliwość ceny koszyka aktywów na współczynnik korelacji jest następująca: cena jest najwyższa, gdy aktywa nie są skorelowane, i najniższa, gdy są skorelowane perfekcyjnie<sup>10</sup>.

Założmy, że nasz koszyk składa się z 5 aktywów, każde ze spreadem kredytowym 50 p.b. Spread kredytowy jest nadwyżką oprocentowania zabezpieczonego aktywa

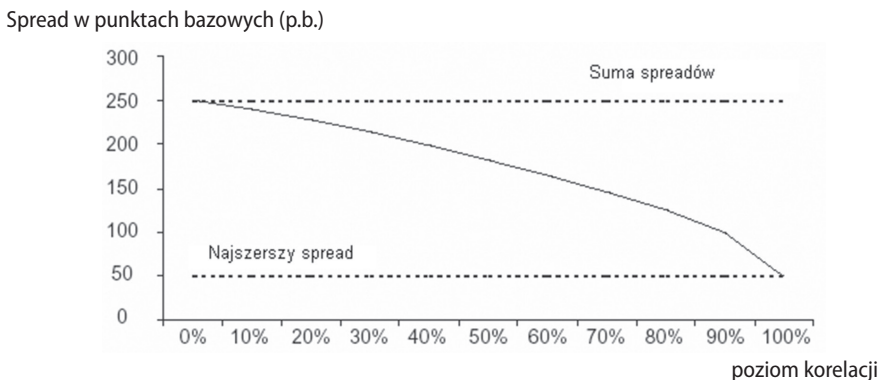
---

<sup>10</sup> F. Longstaff, S. Mithal, S. Neis, *Corporate Yield spreads: default risk or liquidity? New evidence from the credit-default swap market*, NBER Working Paper, April 2004.

kredytowego ponad stopę wolną od ryzyka, np. obligacji skarbowej. Z racji tego, że spread kredytowy jest wielkością kwotowaną na rynku, uwzględnia prawdopodobieństwo niewypłacalności emitenta, premię za płynność aktywa czy migrację ratingów. Zmiany ratingów rzadko mają miejsce bez wcześniejszych zapowiedzi ze strony agencji ratingowej, dlatego spready kredytowe przystosowują się do tych ostrzeżeń. Dzięki temu rynek spreadów kredytowych determinuje wycenę kredytowych instrumentów pochodnych. Można zatem założyć, że spread kredytowy wyraża cenę za zabezpieczenie danego aktywa, bo stanowi o jego ryzyku kredytowym.

Teoretycznie najwyższym poziomem ceny, jaką uzyska strona sprzedająca zabezpieczenie dla tego koszyka, jest suma spreadów kredytowych na poszczególnych aktywach koszyka, zakładając zerowy poziom korelacji. Z drugiej strony, jeśli zdarzenia *default* poszczególnych aktywów są perfekcyjnie skorelowane, czyli czynnik powodujący niespłacalność jest jednocześnie czynnikiem powodującym niespłacalności pozostałych, strona zabezpieczająca się płaci najniższy poziom ceny, równy najszerszemu spreadowi jednego z aktywów koszyka (najbardziej ryzykownemu). Generalnie, można powiedzieć, że asymptotycznie dochodzi do tego poziomu. Transakcja *FtD swap*, zabezpieczająca koszyk aktywów kredytowych, przyjmuje wówczas formę zbliżoną do prostego *Credit Default Swap*, zawartego na jedno aktywo. Górną granicą ceny jest suma spreadów kredytowych aktywów ponad stopę wolną od ryzyka. Dolną granicą jest natomiast najszerszy spread kredytowy, czyli najbardziej ryzykownego aktywa. Wartości brzegowe wysokości ceny zabezpieczenia w transakcji *FtD swap* zostały przedstawione na wykresie 3.

**Wykres 3. Rozkład wysokości ceny zabezpieczenia w zależności od poziomu korelacji niespłacalności aktywów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych D. Dwyer, Li Zan, Qu Shisheng, H. Russell, Jing Zhang, *CDS-implied EDF™ Credit Measures and Fair-value Spreads*, Moodys Analysis 2010.

Cena zabezpieczenia koszyka równa sumie spreadów aktywów koszyka w analizowanym przykładzie wynosi 250 p.b. ( $5 \times 50$  p.b.), dla korelacji aktywów równej 0%. Natomiast najszerszy spread kredytowy koszyka wynosi 50 p.b. i taką wysokość ceny będzie musiał zapłacić nabywca transakcji *FtD swap*, zabezpieczającej portfel 5 aktywów w pełni skorelowanych pod względem *default*.

## 6. Wpływ liczby aktywów koszyka na poziom ceny zabezpieczenia ryzyka kredytowego

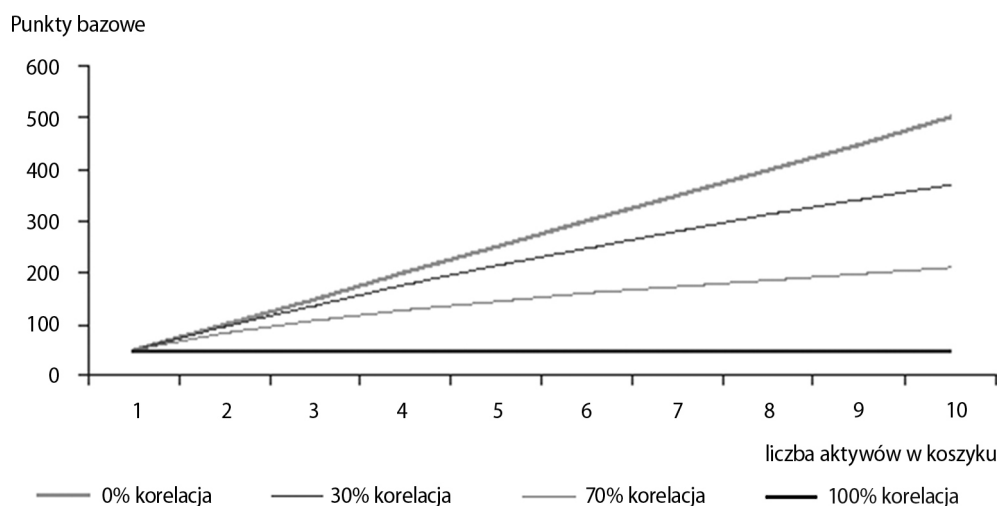
Liczba aktywów w koszyku i wysokość spreadów kredytowych na każdym z nich jest istotna z punktu widzenia wyceny koszyka kredytowego. Zależność wydaje się prosta: im więcej aktywów w koszyku, tym większa ekspozycja na ryzyko kredytowe zabezpieczane przez stronę sprzedającą. Oczywiście przy założeniu, że nie zwiększa się korelacja między nimi. Słuszne zatem będzie stwierdzenie, że cena transakcji kredytowej na koszyku liczniejszym będzie wyższa. O tym, jak bardzo dodatkowe aktywo koszyka wpływa na cenę jego zabezpieczenia, świadczy współczynnik korelacji niewypłacalności tych aktywów. Prześledźmy następujący przypadek. Przyjmijmy założenie, że wszystkie aktywa w koszyku mają spread kredytowy na poziomie 50 p.b. ponad stopę wolną od ryzyka. Jest 10 sztuk aktywów o terminie zapadalności 5 lat każde.

1. Zaczynając od przypadku ekstremalnego, kiedy aktywa są perfekcyjnie skorelowane (współczynnik korelacji = 100%), cena zabezpieczenia będzie zależała od najszerszego spreadu kredytowego w koszyku, czyli będzie równa 50 p.b. (por. wykres 4). Liczba aktywów w koszyku w przypadku aktywów w pełni skorelowanych nie będzie miała wpływu na wysokość ceny wyrażonej w punktach bazowych (50 p.b.). Natomiast wyrażona nominalowo będzie ona wyższa przy większej liczbie zabezpieczanych aktywów i mniejsza, gdy aktywów w koszyku będzie mniej. Wysokość ceny równa 50 p.b. wynika z faktu, że w przypadku transakcji *FtD swap* istotny jest *default* pierwszego z aktywów, po czym zabezpieczenie jest rozliczane.
2. W przypadku 0% korelacji zdarzenia *default* aktywów, cena zabezpieczenia będzie teoretycznie zbliżała się do sumy wszystkich spreadów koszyka, czyli 500 p.b. (10 aktywów po 50 p.b. każde). Przy 0% korelacji aktywów każde z nich może ulec zdarzeniu *default* niezależnie od innych. Z tego można wnioskować, że każde dodatkowe aktywo powoduje wzrost ceny o 50 p.b., innymi słowy cena w dużym stopniu zależy zarówno od liczby aktywów w koszyku, jak i wysokości ich spreadów kredytowych.



3. Analogicznie przypadki pośrednie (30% i 70% współczynnik korelacji) będą wykazywały mniejszą zależność wysokości ceny od liczby aktywów w koszyku. Całość analizy obrazuje wykres 4. Należy dodać, że dla uproszczenia w badaniu nie zostało wzięte pod uwagę ryzyko kredytowe sprzedawcy zabezpieczenia i jego stopnia skorelowania z aktywami koszyka. W przypadku, gdy takie zagrożenie faktycznie istnieje, należy uwzględniać te zależności przy wycenie zabezpieczenia.

**Wykres 4. Rozkład ceny za ryzyko kredytowe w zależności od liczby aktywów koszyka i stopnia skorelowania aktywów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych D. Dwyer, Li Zan, Qu Shisheng, H. Russell, Jing Hang, op.cit.

Jak prezentuje powyższy rysunek w przypadku niezależności aktywów (korelacja 0%) cena rośnie najszybciej i jest najwyższa dla każdej liczby aktywów większej od jednośc. Przy 100% korelacji zdarzeń *default* cena jest na poziomie 50 p.b. bez względu na liczbę aktywów.

Warto zauważyć, że z punktu widzenia sprzedawcy zabezpieczenia premia, jaką otrzyma będzie równa iloczynowi: najszerszego spreadu aktywa koszyka  $x$  ( $1 - \text{prawdopodobieństwo default aktywa}$ ). W związku z tym sprzedawca zabezpieczenia ryzyka kredytowego może oczekiwać tym wyższej premii, im prawdopodobieństwo *default* będzie niższe.

## 7. Podsumowanie

W przypadku, kiedy banki wykorzystują różne narzędzia wyceny ryzyka kredytowego, to wyniki tej wyceny dają nie w pełni rzeczywisty jej obraz. Ze względu na zróżnicowane narzędzia i stosowane metody oceny zdolności kredytowej, portfele banków nie są w pełni porównywalne. W rezultacie struktura jakościowa portfela kredytowego, oprócz ewidentnego wpływu czynników makroekonomicznych, jest kształtowana według indywidualnych procedur poszczególnych banków komercyjnych.

Czynnikiem istotnie wpływającym na zmniejszenie ryzyka „zarażania się” niespłacalnością aktywów jest troska o wysoki poziom zarządzania ryzykiem kredytowym w bankach. Jednak dla osiągnięcia tego celu potrzebne są pewne rozwiązania systemowe i bogate zaplecze baz danych statystycznych, służące konstrukcji modeli wyceny ryzyka kredytowego. Metodologia pomiaru ryzyka kredytowego poczyniła w ostatnich latach duży krok naprzód, jednak z powodu zniekształceń rozkładu prawdopodobieństwa upadłości oraz często niekompletnych danych modele matematyczne są w tym przypadku znacznie bardziej skomplikowane niż w odniesieniu do ryzyka rynkowego.

Wydaje się, że co najmniej kilkuletnie bazy danych ze zmiennymi, charakteryzującymi ryzyko niewypłacalności poszczególnych podmiotów sprzyjają powodzeniu konstrukcji poprawnego modelu wyceny. Zaprezentowana analiza wykazała, że problem wydaje się tym bardziej istotny, gdy wycenie zostanie poddany koszyk aktywów kredytowych. Wówczas znajomość współczynnika korelacji niespłacalności pomiędzy poszczególnymi składnikami portfela staje się czynnikiem, od którego zależy poziom premii za ryzyko kredytowe.

## Bibliografia

1. Dwyer D., Zan Li, Shisheng Qu, Russell H., Zhang Jing, *CDS-implied EDF™ Credit Measures and Fair-value Spreads*, Moodys Analysis 2010.
2. Gary W., *Moody's Correlated Binominal Default Distribution*, „Moody's Investors Service” 10 August 2004.
3. Józwiak J., Podgórski J., *Statystyka od podstaw*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995.

4. Jackowicz K., *Pochodne instrumenty kredytowe (część I). Definicja i rodzaje pochodnych instrumentów kredytowych*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 3.
5. Karkowska R., *The effect of „contagion” in financial markets*, „Advances in Business-Related Scientific Research Journal” March 2012.
6. Karkowska R., *Kredytowe instrumenty pochodne – wyzwanie dla polskiego systemu finansowego*, Studia i Materiały, Wydział Zarządzania UW 2005, nr 1.
7. Kot S., Jakubowski J., Sokołowski A., *Statystyka*, Difin, Warszawa 2011.
8. Longstaff F., Mithal S., Neis S., *Corporate Yield spreads: default risk or liquidity? New evidence from the credit-default swap market*, NBER Working Paper, April 2004.
9. Raport BIS, *Financial stability market*, 2011.
10. Schonbucher P.J., *Credit Derivatives Pricing Models, Models. Pricing and Implementation*, John Wiley & Sons, Chichester 2003.



# Prawne i ekonomiczne aspekty karalności *insider tradingu*

## 1. Wprowadzenie

Bezpodstawne ujawnianie lub wykorzystywanie informacji poufnych i tajemnicy zawodowej w obrocie papierami wartościowymi, zwane *insider tradingiem*, to jedno z coraz częściej popełnianych przestępstw na rynku kapitałowym. Z jednej strony, jego powszechność jest rezultatem nieznamomości przepisów prawa przez uczestników rynku kapitałowego. Z drugiej zaś, przestępstwo to umożliwia realizację szybkich i nadzwyczajnych zysków, i to bez zastosowania specjalistycznej wiedzy i doświadczenia w zakresie funkcjonowania rynków finansowych<sup>1</sup>. Co więcej, specyfika *insider tradingu* implikuje poważne trudności w odnalezieniu wyraźnej linii dzielącej naruszenie prawa od zwykłej transakcji giełdowej.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie zarówno prawnych, jak i ekonomicznych aspektów *insider tradingu* oraz próba zakwestionowania zasadności jego penalizacji. W swych rozważaniach z punktu widzenia prawa główny nacisk położyłem na rodzimy rynek kapitałowy.

---

<sup>1</sup> M. Waga, *Insider trading. Wiadomości, które mogą zachwiać kursem, Zwalczenie przestępczości finansowej*, „Dziennika Gazeta Prawna” (dodatek) 12 kwietnia 2011, s. 8.

## 2. Istota *insider tradingu*

Najważniejszym polskim aktem prawnym definiującym zagadnienia związane z *insider tradingiem* jest ustawa o obrocie instrumentami finansowymi z dnia 22 lipca 2005 r.<sup>2</sup> Jej powstanie było wynikiem przystosowania prawa polskiego do zaleceń dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2003 r. w sprawie wykorzystania informacji poufnych i manipulacji na rynku<sup>3</sup>, zwanej potocznie **dyrektywą Market Abuse**. Dyrektywa ta nałożyła na państwa członkowskie obowiązek wprowadzenia szeregu istotnych rozwiązań prawnych, stanowiących kamień milowy w zapewnianiu bezpieczeństwa i przejrzystości publicznego obrotu instrumentami finansowymi. Dyrektywa po raz pierwszy definiuje bowiem takie pojęcia, jak instrument finansowy, informacja poufna oraz manipulacja instrumentem finansowym czy wykorzystywanie informacji poufnych<sup>4</sup>.

Ogólnie rzecz biorąc, zagadnienia związane bezpośrednio z ochroną tajemnicy zawodowej i informacji poufnych funkcjonują we wspólnym obszarze gospodarczym. Treści stanowiące tajemnicę zawodową są często informacją poufną i odwrotnie, obydwie pojęcia krzyżują się<sup>5</sup>. Mimo iż zagadnienia te są przedstawiane w literaturze przedmiotu pod wspólnym szyldem *insider trading*, pamiętać należy o dzielących je różnicach. **Tajemnica zawodowa** to informacja uzyskana podczas podejmowania czynności służbowych w ramach stosunku zatrudnienia i pracy<sup>6</sup>, odnosząca się głównie do chronionych prawem interesów tych podmiotów, które biorą udział w obrocie instrumentami finansowymi lub też funkcjonują w ramach działalności objętych kontrolą organu nadzoru. Tajemnicą zawodową są dane osobowe strony umowy czy też opis sytuacji majątkowej. Osobą wykorzystującą tajemnicę zawodową może być makler zawierający pewne transakcje w oparciu o skład portfeli swoich klientów, do których ma bezpośredni dostęp z racji pełnionych obowiązków służbowych<sup>7</sup>.

---

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>3</sup> Directive 2003/6/EC of the European Parliament and the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation – market abuse.

<sup>4</sup> I. Pieczyńska-Czerny, P.K. Grabowski, *Dyrektywa Market Abuse w krajowym porządku prawnym. Zagadnienia wybrane*, KPWiG, 1 stycznia 2006, s. 3.

<sup>5</sup> A. Chłopecki, M. Dyl, *Prawo rynku kapitałowego*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 272.

<sup>6</sup> Art. 147 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>7</sup> Innym przykładem wykorzystania tajemnicy zawodowej jest *front-running*, czyli dokonywanie przez brokera wyprzedających transakcji giełdowych na własny rachunek przy jednoczesnym wykorzystywaniu informacji o zleceniach swoich klientów.

**Informacją poufną**<sup>8</sup> jest informacja określona w sposób precyzyjny, dotycząca bezpośrednio lub pośrednio jednego lub kilku emitentów instrumentów finansowych, jednego lub kilku instrumentów finansowych albo zbywania lub nabywania takich instrumentów, która nie była przekazana do publicznej wiadomości, ale jej ujawnienie **mogłaby znacząco wpłynąć na cenę danego waloru lub powiązanych z nim instrumentów pochodnych**. Kwestią dyskusyjną wydaje się tutaj uwzględnianie informacji dotyczącej emitenta pośrednio (np. dane gospodarcze), ponieważ rodzi się ryzyko braku możliwości identyfikacji takiej informacji<sup>9</sup>. Kolejnym kryterium uznania danej informacji za poufną jest jej **precyzyjny charakter**, ponieważ musi ona wskazywać na okoliczności lub zdarzenia zasądzone lub wysoce prawdopodobne (czasowe są nieograniczone). Kryterium takiego nie spełniają np. plotki i raporty tworzone na podstawie informacji powszechnie znanych. W definicji informacji poufnej należy skupić uwagę na przymiotniku „istotny”, gdyż jest to określenie nieostre i trudne w interpretacji. Przyjmuje się, że **istotność** danej informacji przejawia się jej potencjalnym wpływem na zachowanie kursu emitenta, a zatem jej **charakterem cenotwórczym**. Bazując na interpretacji Komitetu Europejskich Regulatorów Papierów Wartościowych, poufny charakter mają np. informacje bieżące i okresowe, prospekt emisyjny, a także informacje o zdarzeniach mogących mieć wpływ na kurs instrumentu przez ich upublicznienie. Zauważyć należy, że ustawodawca nie przewiduje samoistnego bytu informacji poufnej<sup>10</sup>, ponieważ jest ona zawsze powiązana z posiadającą ją osobą fizyczną. W kategoriach normatywnych trafne wydaje się zatem wprowadzenie listy osób posiadających dostęp do informacji poufnych, zwanej **listą insiderów**, która w odniesieniu do każdej informacji poufnej jest obowiązkowo przekazywana do Komisji Nadzoru Finansowego (KNF)<sup>11</sup>. Istnieje również **obowiązek informowania o transakcjach akcjami emitenta**, dokonywanych przez osoby mające dostęp do informacji poufnych emitenta oraz jego zarządzających. Spółki powinny lepiej chronić dostęp do informacji poufnych, by móc przeciwdziałać powstawaniu pokus nadużycia<sup>12</sup>. Jeszcze lepszym rozwiązaniem wydaje się jednak upublicznianie tego typu informacji tuż po ich uformowaniu

<sup>8</sup> Art. 154 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>9</sup> Przepis taki wynika ze zbyt dosłownego przyjęcia dyrektywy Market Abuse; por: M. Glicz, *Obowiązki publikacyjne emitentów w zakresie informacji poufnych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2005, nr 10, s. 54.

<sup>10</sup> A. Płońska, *Insider Trading – przestępstwo ujawnienia lub wykorzystania tajemnicy zawodowej i informacji poufnych*, „Nowa Kodyfikacja Prawa Karnego” 2007, nr 21, s. 72.

<sup>11</sup> Art. 158 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>12</sup> A.K. Kluczny, *Nieczysta gra*, „Gazeta Bankowa” 3 grudnia 2007.

się, co pozwoliłoby niemal całkowicie wyeliminować zjawisko *insider tradingu*. Ramy definicji zamyka **kryterium poufności**. Przesłanka poufności będzie spełniona wyłącznie wtedy, gdy określona informacja nie została jeszcze przekazana do publicznej wiadomości. Cechy poufności nie spełnia jednak informacja, o której nieograniczona liczba osób mogłaby się dowiedzieć. Jeżeli tajemnicą poliszylna jest przyszła fuzja dwóch spółek publicznych, to takiej informacji obowiązek publikacyjny teoretycznie nie dotyczy, choć wspomnienie o niej będzie postrzegane jako *bon ton* emitenta. Ustawodawca nie definiuje jednak precyzyjnie, czym faktycznie jest przekazywanie informacji do publicznej wiadomości: czy jest to na przykład rozmowa kilku osób na ulicy albo zamieszczenie raportu okresowego na ogólnodostępnym serwerze, ale bez podawania na stronie internetowej odnośnika do niego?

Informacja przestaje być poufna wraz z końcem tzw. **okresu zamkniętego**<sup>13</sup>, w czasie trwania którego osoby zatrudnione w spółce publicznej<sup>14</sup> (np. członkowie zarządu czy zwykli pracownicy) nie mogą zbywać lub nabywać na własny rachunek lub rachunek osoby trzeciej żadnych instrumentów finansowych powiązanych z tą spółką. Okres zamknięty obejmuje czas od uzyskania informacji poufnej do momentu jej upublicznienia (dla raportu rocznego nie można dokonywać żadnych transakcji na dwa miesiące przed ogłoszeniem raportu). W Polsce naruszenie okresu zamkniętego pociąga za sobą nałożenie kary administracyjnej przez organ nadzoru. W tym przypadku nie ma znaczenia, czy dana osoba dokonywała faktycznych transakcji w oparciu o informację poufną, ponieważ odpowiedzialność administracyjna rodzi się wyłącznie w oparciu o sam fakt dokonania takiej transakcji. W prawie polskim istnieje **kilka sytuacji, których okres zamknięty nie dotyczy**, przykładowo gdy osoba wtajemniczona zleciła zarządzanie swoim portfelem firmie inwestycyjnej (tzw. „ślepy portfel”), nie miała dostępu do danych finansowych, na podstawie których dany raport został sporządzony<sup>15</sup> lub też objęła akcje w ramach praw poboru lub opcji menedżerskich. **Wykorzystywaniem informacji poufnej** jest zbywanie lub nabywanie instrumentów finansowych na rachunek własny lub należący do osoby trzeciej, w oparciu o informacje poufne będące w posiadaniu tej osoby. Wykorzystywaniem jest również udzielanie rekomendacji albo nakłanianie

---

<sup>13</sup> Art. 159, pkt 2 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>14</sup> Jest to spółka, w której co najmniej jedna akcja jest zdematerializowana w rozumieniu przepisów ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. Por. art. 4 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. 2005, Nr 184, poz. 1539.

<sup>15</sup> Przykładem może być pracownik biura maklerskiego, który jest oddzielony tzw. „chińskim murem” od departamentu analiz, co skutecznie uniemożliwia wewnętrzny przepływ informacji poufnych.



innych do powyższych czynności<sup>16</sup>. Przepęstwem nie jest natomiast nakłanianie innych do powstrzymania się od nabycia lub zbycia danego instrumentu, przekazywanie informacji poufnej uprawnionym organom państwowych oraz np. koledze z pracy, jeżeli czynność ta zawiera się w katalogu obowiązków pracowniczych. Musimy mieć pewność, że osoba, której tajemnicę przekazujemy, zachowa jej poufność<sup>17</sup>. Według prawa polskiego, do potencjalnego kręgu osób podejrzanych o **wykorzystywanie i ujawnianie informacji poufnych** należą zarówno osoby mające dostęp do informacji poufnych przed ich upublicznieniem, jak i osoby trzecie, które nieświadomie bądź świadomie weszły w posiadanie takiej informacji. W praktyce przestępstwem jest zatem wykorzystywanie informacji poufnych przez osobę, która weszła w ich posiadanie zupełnie przypadkowo. Przepis ten jest bardzo rygorystyczny i niejasny, ponieważ sugeruje inwestorowi każdorazową weryfikację setek docierających do niego informacji pod kątem ich ewentualnej poufności, co w praktyce okazuje się zupełnie niewykonalne.

**Ujawnienie informacji poufnej** jest przestępstwem, jeśli informacja ta 1) spełnia kryterium poufności, 2) została ujawniona nieuprawnionej osobie i 3) ujawnienie to miało miejsce przed upublicznieniem danej informacji. Teoretycznie zatem najskuteczniejszym sposobem zapobiegania tego typu ujawnieniom byłoby skrócenie czasu pomiędzy momentem powstania informacji poufnej a jej upublicznieniem. W praktyce jednak nie każda informacja poufna o charakterze cenotwórczym podlega publikacji, czego przykładem może być informacja o planowanych zleceniach na akcjach emitenta, składanych przez duży fundusz inwestycyjny. Informacja taka, choć niewątpliwie wpłynie na cenę akcji emitenta, nie jest dla niego w żaden sposób dostępna, aż do samego momentu złożenia zlecenia<sup>18</sup>. Powyższe przykłady pokazują wysoki stopień komplikacji problematyki *insider tradingu*.

### 3. Ewolucja przepisów prawa a skuteczność ścigalności *insider tradingu*

Proces penalizacji *insider tradingu* rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych. W roku 1934 uchwalono tam ustawę **Securities Exchange**<sup>19</sup>, która stanowiła jednocześnie

<sup>16</sup> Art. 156, pkt 4 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>17</sup> Art. 156, pkt 6–8 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>18</sup> M. Waga, op.cit., s. 8.

<sup>19</sup> Securities Exchange Act of 1934, Public Law 73–291, 48 Stat. 881.

ramę dla stworzonej rok wcześniej instytucji chroniącej rynek kapitałowy, jaką była **United States Securities and Exchange Commission (SEC)**. Dopiero w roku 1984 amerykański kongres uchwalił ustawę **Insider Trading Sanctions**<sup>20</sup>, po raz pierwszy definiującą sankcje karne dla przestępstw wykorzystywania informacji poufnych. Amerykańskie sądy federalne mogły już wymierzać w postępowaniu cywilnym karę równą trzykrotności korzyści lub strat uzyskanych przez *insidera*<sup>21</sup>. Tu pojawia się przytaczany już dylemat, w jaki sposób należy te korzyści wycenić, zakładając jednocześnie niewykonanie przez *insidera* określonych transakcji.

W roku 1988 ustawa **Insider Trading and Securities Fraud Enforcement**<sup>22</sup> wprowadziła z kolei możliwości wytoczenia przez osoby poszkodowane procesu cywilnego i wniosła legalne przyzwoleństwo na swoiste donosicielstwo. SEC została uprawniona do wypłacania swoim informatorom nagród pieniężnych, których maksymalny pułap wynosił 10% grzywny wymierzonej winnemu *insider tradingu*.

Samo zaostrzenie przepisów prawa nie zawsze przynosi natychmiastowy skutek w postaci malejącej liczby popełnianych przestępstw, ponieważ drugim ważnym elementem jest skuteczność ścigania naruszeń tych przepisów i wymierzania odpowiednich sankcji. Można dostrzec dysonans pomiędzy czasem wejścia w życie przepisów zakazujących *insider trading* a okresem wymierzania pierwszych kar. W USA, gdzie już w 1934 r. wprowadzono zakaz *insider tradingu*, pierwszy wyrok skazujący zapadł dopiero w roku 1961. Dotyczył on maklera, który usłyszawszy od osoby wtajemniczonej o rezygnacji przez pewne przedsiębiorstwo z wypłaty dywidendy, sprzedał przed upublicznieniem tej informacji akcje tej spółki, będące w posiadaniu jego klientów i rodziny. Został on skazany na 3 tys. dolarów grzywny i 20 dni zakazu wykonywania zawodu<sup>23</sup>. Obecnie bohaterem największej w historii afery *insider tradingu* jest pochodzący ze Sri Lanki miliarder **Raj Rajaratnama**. Zarzucono mu, że kierowany przez niego fundusz hedgingowy Galleon Group mógł zarobić ponad \$20 mln, m.in. na akcjach *Google*<sup>24</sup>, hoteli Hilton i koncernu IBM dzięki informacjom poufnych, otrzymywanym od zarządzających funduszami inwestycyjnymi, pracowników IBM, Intela oraz firmy doradczej McKinsey. W listopadzie 2011 r. Raj Rajaratnam został skazany na karę 92,8 miliona dolarów i 11 lat więzienia w procesie cywilnym wytoczonym przez SEC.

<sup>20</sup> Insider Trading Sanctions Act of 1984, Public Law 98–376, 98 Stat. 1264.

<sup>21</sup> Por. M. Dusza, *Przestępstwa na rynku kapitałowym*, Oficyna Wydawnicza „Zarządzanie i Finanse”, Warszawa 2003, s. 28.

<sup>22</sup> Insider Trading and Securities Fraud Enforcement Act of 1988, Public Law 100–704, 102 Stat. 4677.

<sup>23</sup> *The fight against crooked trading gathers pace*, „The Economist” 15 October 2011.

<sup>24</sup> *Rajaratnam arrest triggers insider-trading crackdown*, „OpRisk & Compliance” October 2009.

## 4. Rozwój rynku i technologii a skala *insider tradingu*

O ile częstotliwość zdarzeń związanych z *insider tradingiem* wydaje się, że rośnie proporcjonalnie do wielkości obrotów i rozmiarów samego rynku kapitałowego, o tyle stopień wykrywalności tych przestępstw wzrósł drastycznie dzięki rozwojowi technologii komunikacji (np. e-maile, telefony komórkowe) oraz stosowaniu zaawansowanych metod śledczych (np. podsłuchy, systemy analizy danych transakcyjnych). Wydaje się zatem, że powodem początkowej beczynności systemu karnego nie była rzadkość przestępstw, lecz trudności w odnajdywaniu twardego dowodu *insider tradingu*. Jak bowiem można udowodnić komuś, że kupił lub sprzedał akcje w oparciu o posiadane informacje poufne? *Insider tradera* stosunkowo rzadko udaje się złapać na gorącym uczynku. Trudności procesowe obrazuje publikowana przez KNF statystyka ścigalności ujawniania lub wykorzystania informacji poufnej lub zawodowej w Polsce w latach 2002–2008. W okresie tym KNF skierowała do prokuratury 109 zawiadomień o podejrzeniu popełnienia przestępstwa, z czego prokuratura sformułowała zaledwie 13 aktów oskarżenia, a jedynie 6 z nich zakończyło się wydaniem wyroku skazującego lub warunkowym umorzeniem<sup>25</sup>. Niską skuteczność orzekania trudno zawdzięczać specyfice polskiego wymiaru sprawiedliwości, ponieważ w przypadku Stanów Zjednoczonych proporcje te są do siebie zbliżone<sup>26</sup>.

Najczęściej stosowaną linią obrony osób oskarżonych o wykorzystywanie poufnych informacji jest przypadkowa zbieżność treści informacji poufnej z zawartymi przez oskarżonego transakcjami. Granica pomiędzy spekulacją a *insider tradingiem* jest trudna do wyznaczenia, co sprawia, że akty oskarżenia bazują na dowodach, które mogą być stosunkowo łatwo odrzucone przez obronę. Z drugiej strony, z uwagi na mnogość możliwych form przekazywania informacji, udowodnienie tego rodzaju naruszeń niejednokrotnie wymaga analizy ogromnych ilości zarejestrowanych danych oraz oceny biegłych. Amerykański nadzór SEC przeprowadził już wiele spektakularnych aresztowań *insider traderów*, poprzedzonych akcjami podsłuchowymi i wnoszonymi donosami<sup>27</sup>. Krytykowano go za poświęcanie uwagi wyłącznie dużym medialnym przypadkom naruszeń, co rzekomo miało przynieść efekt prewencyjny dla całego rynku. Pomimo takiej „psychozy” i armii ludzi walczących z nieuczciwością, *insider tradingu* nie uda się ostatecznie wyeliminować.

---

<sup>25</sup> Opracowanie własne na podstawie raportów rocznych KPWiG i KNF, por.: [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/urząd\\_komisji/sprawozdanie\\_z\\_dzialalnosci/index.html](http://www.knf.gov.pl/o_nas/urząd_komisji/sprawozdanie_z_dzialalnosci/index.html)

<sup>26</sup> M. Dusza, op.cit. s. 29.

<sup>27</sup> *After the Galleon verdict*, „The Economist” 11 March 2011.

## 5. Dlaczego *insider trading* jest zabroniony?

*Insider trading* jest współcześnie zakazany, ponieważ godzi w jeden z fundamentów rynku kapitałowego, jakim jest powszechny i równy dostęp wszystkich jego uczestników do informacji. W przypadku informacji poufnej ustawodawca duże znaczenie przypisuje właśnie złamaniu zasady równości uczestników rynku kapitałowego i ich jednakowego dostępu do tych informacji, które kształtują decyzje inwestorów, determinując tym samym pośrednio kształtowanie się cen walorów<sup>28</sup>. Spółki publiczne są zobowiązane do podawania do publicznej wiadomości szeregu informacji dotyczących m.in. ich bieżącej działalności biznesowej<sup>29</sup>. Osobom blisko związanym ze spółką publiczną (zwanym osobami wtajemniczonymi) nie wolno dokonywać żadnych transakcji dopóty, dopóki poufna informacja przestanie nią być, czyli zniknie tym samym asymetria (przewaga) informacyjna. Częściowa nieświadomość szkodliwości społecznej, pokusa zysków i trudny formalnie proces udowodnienia winy sprawiają, że pomimo coraz szerszych restrykcji, liczba przypadków *insider tradingu* z roku na rok wcale nie maleje<sup>30</sup>.

### 5.1 *Insider trading* a manipulacja instrumentami finansowymi

Dla celów poznawczych warto zwrócić uwagę na istotną różnicę pomiędzy *insider tradingiem* a manipulacją. **Istotą manipulacji** jest osiągnięcie pewnych korzyści majątkowych dzięki wywołaniu sztucznej zmiany ceny instrumentów finansowych, która jest wyznacznikiem ich atrakcyjności na rynku. Bardzo niebezpieczna okazuje się sytuacja, kiedy cena rynkowa nie jest wypadkową popytu i podaży, ale celowych działań przestępczych. W uproszczeniu można przyjąć, że manipulant „wie”, jak będzie kształtowała się cena danego instrumentu, ponieważ świadomie dąży do jej ustalenia. Z kolei o *insider tradingu* mówi się wtedy, gdy ktoś wykorzystuje posiadaną przez siebie informację, która nie jest powszechnie dostępna. *Insider* jest zatem uprzywilejowany w stosunku do innych inwestorów i przewagę tę może błyskawicznie przekuć w pewną korzyść. Różnica pomiędzy *insider tradingiem* a manipulacją polega jednak na tym, że w przeciwieństwie do manipulantą, *insider*

---

<sup>28</sup> A. Płońska, op.cit., s. 69.

<sup>29</sup> Art. 56 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. 2005, Nr 184, poz. 1539.

<sup>30</sup> Na podstawie raportów KNF oraz <http://www.sec.gov/spotlight/insidertrading.shtml>.

nie tworzy żadnego negatywnego zjawiska, a jedynie wykorzystuje na swoją korzyść już zaistniałą **asymetrię informacyjną**. O ile manipulacja prowadzi do oderwania się cen instrumentów finansowych od ich wartości godziwej, o tyle *insider trading* działa dokładnie w drugą stronę. Warto w tym miejscu podkreślić, że częstym nieporozumieniem jest zaliczanie do pojęcia *insider tradingu* katalogu wszystkich transakcji dokonywanych przez *insiderów* (czyli osoby wtajemniczone), co prawdopodobnie wynika z błędnego tłumaczenia angielskiego wyrażenia *insider trading* jako „transakcje insiderów”. Zakaz *insider tradingu* oznacza zakaz wykorzystywania informacji poufnych jedynie w okresie pomiędzy wejściem osoby wtajemniczonej w posiadanie informacji poufnej aż do momentu jej upublicznienia.

Dla potrzeby dalszych rozważań pozwolę sobie przytoczyć dwie prawdziwe historie inwestycji, w których kluczowe dla końcowego sukcesu było uzyskanie przewagi informacyjnej nad pozostałymi uczestnikami rynku.

**Przypadek 1<sup>31</sup>:** Henryk Owczarek w 2004 r. był prezesem giełdowej spółki SUWARY. W sierpniu 2004 r., tuż przed publikacją okresowych danych finansowych, kupił on na swój rachunek maklerski 20 000 akcji kierowanej przez siebie spółki. W ciągu dwóch następujących dni kurs wzrósł o prawie 50%, dzięki czemu kupione akcje zyskały na wartości blisko 200 000 złotych. Inwestor swoją transakcję określał jako „zbieg okoliczności”, zapewniając, że kupionych akcji sprzedawać nie zamierza. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd nałożyła na prezesa 8 marca 2005 r. karę 100 000 złotych grzywny, co było pierwszym wyrokiem dla takiego typu przestępstwa w historii giełdy warszawskiej.

**Przypadek 2<sup>32</sup>:** 18 czerwca 1815 r. stoczono pod Waterloo bitwę, w której wojska brytyjsko-pruskie pod wodzą Wellingtona rozgromiły armię napoleońską. Tuż po bitwie gołąb pocztowy dostarczył informację o zwycięstwie osiadłemu w Wielkiej Brytanii bankierowi Nathanowi Rotschildowi, który natychmiast sprzedał dużą ilość obligacji rządu brytyjskiego, nadając temu spory rozgłos. Ówcześni bankierzy uznali, że Napoleon odniósł zwycięstwo, co spowodowało prawdziwą panikę na rynku obligacji. W pewnym momencie Rotschild odkupił jednak obligacje brytyjskiego rządu i gdy wieść o klęsce francuskiego cesarza stała się powszechnie znana, obligacje te w szybkim czasie zyskały na wartości.

W obydwu przypadkach posiadana przewaga informacyjna nad pozostałymi inwestorami doprowadziła w konsekwencji do powstania korzyści finansowej. Z perspektywy dzisiejszych przepisów prawa, działania te uznać można za społecznie szkodliwe, choć jedynie pierwszy przypadek zalicza się do kategorii *insider*

<sup>31</sup> Prezes skorzystał i ... straci, „Parkiet” 9 marca 2005.

<sup>32</sup> J.W. Wójcik, *Oszustwa Finansowe*, JWW, Warszawa 2008, s. 79.

*tradingu*. Nathan Rotschild był w swoich czasach bardzo znaną postacią i wiedział, że przeprowadzając ostentacyjną sprzedaż obligacji rządu brytyjskiego, z pewnością wywoła u innych inwestorów błędne przeświadczenie co do ostatecznego wyniku bitwy. Takie działanie jest klasycznym przykładem manipulacji<sup>33</sup>. Z kolei Henryk Owczarek nie informował nikogo o swoich poczynaniach, a źródłem jego finansowej korzyści było kupienie akcji w obliczu ogłoszonych później przez spółkę dobrych wyników finansowych, nie zaś przekonanie inwestorów do swoich racji. Prezes firmy Suwary został uznany za przestępcę, ponieważ był winny niepodzielenia się z rynkiem informacjami o kierowanej przez siebie firmie.

## 5.2 *Insider trading* – argumenty za i przeciw legalizacji

### Efektywność alokacji kapitału

Analiza ekonomiczna pozwala wysunąć kilka argumentów pochwalających powyższą postawę. *Insider trading* wpływa na przyspieszanie procesu tworzenia się ceny równowagi, tj. ceny dyskontującej wszystkie dostępne informacje (zgodnie z teorią rynków efektywnych), polepszając tym samym **efektywność alokacji kapitału**<sup>34</sup>. Innymi słowy, reakcja cenowa w przypadku „nieznanych informacji” stałaby się mniej gwałtowna – osoby wtajemniczone, zawierając zawczasu odpowiednie transakcje, odegrałyby tu rolę arbitrów, dając rynkowi sygnał do zajęcia odpowiedniego stanowiska. Wymierną korzyścią byłoby uniknięcie skutków spektakularnych ataków podaży<sup>35</sup> lub popytu i możliwość lepszego oszacowania przyszłych cen. Inwestorzy chętniej kupowaliby akcje, nie bojąc się ujawnienia znieścacka zatrważających ich poufnych informacji<sup>36</sup>. Podobny pogląd wyrażał Milton Friedman, laureat nagrody Nobla z ekonomii z 1976 r. Jego zdaniem, *insider trading* to zjawisko pozytywne, gdyż przyspiesza proces wdrażania nowych informacji na rynku. Uważał on również, że nie powinno się zmuszać osób wtajemniczonych do ujawniania faktu zakupu czy sprzedaży danego instrumentu, ponieważ sama powstała w ich wynika

---

<sup>33</sup> Art. 39, pkt. 2 ustawy z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538.

<sup>34</sup> J. Eichelberger, *Das Verbot der Marktmanipulation*, Duncker & Humblot, Berlin 2006, s. 71.

<sup>35</sup> Przykładem może być upadek amerykańskiego giganta branży energetycznej, spółki Enron.

<sup>36</sup> Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie publikacja okresowych raportów spółek notowanych w sposób ciągle następować może wyłącznie poza godzinami sesji – możliwość zarobienia na takiej informacji jest dla osoby niewtajemniczonej z technicznego punktu widzenia znikoma, ponieważ kurs następnego dnia prawdopodobnie otworzyłby się wysoką luką, tj. kilkadziesiąt punktów powyżej lub poniżej kursu zamknięcia.

presja popytowa lub podażowa powinna stanowić dla rynku wyraźną informację o zamiarach *insidera*<sup>37</sup>.

Z drugiej strony, prawo nie może tolerować sytuacji, kiedy w obliczu informacji poufnej o charakterze negatywnym osoba wtajemniczona mogłaby bez jakichkolwiek konsekwencji wyjść z inwestycji po korzystniejszym kursie, aniżeli pozostali inwestorzy (alegoria kapitana opuszczającego tonący okręt w pierwszej kolejności). Żelazny argument stanowi tu fakt, że na rynku finansowym kapitał nie jest produkowany, lecz jedynie redystrybuowany, stąd też **korzyść jednej strony koresponduje ze stratą drugiej**, rozumianą nie tyle fizycznie, lecz jako koszt utraconych możliwości<sup>38</sup>.

Błyskawicznie pojawia się jednak pytanie, jak wycenić ową korzyść lub stratę? Dyskusja o szkodliwości *insider tradingu* jest skazana na nieusuwalną hipotetyczność, ponieważ stworzenie precyzyjnego scenariusza rynkowego bez zgłoszenia dodatkowej podaży lub popytu ze strony osób wtajemniczonych okazuje się prawie niemożliwe. Po prostu nie jesteśmy w stanie osądzić, jakie decyzje podjęliby inwestorzy nieposiadający informacji poufnych w sytuacji, gdyby *insiderzy* nie zawarli z nimi żadnych transakcji<sup>39</sup>. Szkoda materialna jest zatem trudna do zmierzenia nawet, jeśli samo przestępstwo zostało podparte niezbitymi dowodami w postaci nagranych rozmów telefonicznych czy wysłanych e-maili. Bez skali poniesionych szkód trudno mówić o sprawiedliwej karze.

## Teoria agencji

Za legalizacją *insider tradingu* przemawia również hipoteza, że byłby on dodatkowym bodźcem dla pracowników i kierownictwa spółki, wynagradzając ich zaangażowanie dla dobra przedsiębiorstwa. Współcześnie, zgodnie z **teorią agencji**<sup>40</sup>, następuje rozdział kontroli i własności nad spółką. Istnieje tym samym potrzeba tworzenia czynników stymulujących efektywność osób zarządzających, do których *insider trading* bezapelacyjnie należy<sup>41</sup>. Pracownik firmy posiadający jej akcje, powinien być zmotywowany do wytężonej pracy, gdyż jej efekty znalazłyby odzwierciedlenie

<sup>37</sup> L. Harris, *Trading & Exchanges*, Oxford Press, Oxford 2003, s. 1–29.

<sup>38</sup> Z punktu widzenia prawa inwestor może ponieść szkodę rzeczywistą (łac. *damnum emergens*), jak i szkodę związaną z utraconymi korzyściami (łac. *lucrum cessans*). por. D.R. Fischel, D. Ross, *Should the law prohibit Manipulation In financial markets?*, „Harvard Law Review” 1991, no. 12.

<sup>39</sup> D. Stanny, *Spór o informację. Zaufanie do rynków kapitałowych przede wszystkim, Zwalczenie przestępczości finansowej*, „Dziennik Gazeta Prawna” (dodatek) 12 kwietnia 2011, s. 11.

<sup>40</sup> Ang. *principal-agent-theory*.

<sup>41</sup> J. Eichelberger, op.cit., s. 80.

w długoterminowym wzroście wartości przedsiębiorstwa. Warunkiem koniecznym ewentualnej legalizacji *insider tradingu* wydaje się przykładowo wprowadzenie dla osób wtajemniczonych minimalnego czasu utrzymywania kupionych akcji, aby w ten sposób chęć krótkoterminowego zysku zastąpić wspólnym interesem budowy wartości przedsiębiorstwa w długim terminie.

*Insider trading* może stanowić furtkę dla *insidera* do manipulacji kursami instrumentów finansowych, choć z ekonomicznego punktu widzenia jest to dla niego nie do końca opłacalne. W warunkach dopuszczalnej tzw. krótkiej sprzedaży<sup>42</sup> pojawia się obawa, że działania *insidera* nie będą miały na uwadze dobra firmy, lecz wyłącznie powodzenie jego prywatnych transakcji, bowiem łatwiej jest wywołać spadek niż wzrost cen akcji. Zasadniczy kontrargument stanowi długoterminowa nieopłacalność manipulacji akcjami własnej spółki, porównywalna z odcinaniem gałęzi, na której się siedzi. Manipulacja, dokonana w okresie zamkniętym i w oparciu o informacje poufne o negatywnym charakterze, prowadzi bowiem do zachwiania mechanizmu kształtowania cen, mających odzwierciedlać bieżącą wartość spółki. *Insider*-manipulant niszczy zatem bezpośrednio efekty swojej pracy i naraża się akcjonariuszom, ryzykując utratę posady i wiarygodności. Sztuczne wywoływanie spadków cen akcji własnej spółki nie powinno stanowić systemu zachęt dla zarządzających, natomiast kupowanie akcji w momencie ich niedowartościowania już tak. Z drugiej strony, jak pokazują badania przeprowadzone na rynku amerykańskim, pracownicy spółki posiadający instrumenty pochodne (oparte o ceny akcji tejże spółki) są silnie zmotywowani do dokonywania manipulacji ceną instrumentu bazowego<sup>43</sup>. Jak widać, nie zawsze długoterminowy zdrowy rozsądek zwycięża nad krótkowzroczną chciwością.

Sensowność legalizacji *insider tradingu* można także rozpatrywać w kontekście kosztów jego przeciwdziałania. Jeżeli w pewnej firmie zastosujemy tzw. mechanizm negatywnej selekcji, oparty na dodatkowym wynagradzaniu części menedżerów w zamian za powstrzymanie się od wykorzystywania informacji poufnych, z pewnością znajdą się osoby ulegające pokusie dodatkowego zysku. Koszty utrzymania nieuczciwych menedżerów stałyby się zbyt wysokie, a ponieważ nie byłaby możliwa ich łatwa identyfikacja, jedynym wyjściem stałoby się obniżenie pensji wszystkim bez wyjątku<sup>44</sup>. Optymalnym rozwiązaniem wydaje się wprowadzenie zakazu *insider tradingu* na poziomie całego rynku, co faktycznie nastąpiło.

---

<sup>42</sup> Jest to operacja pozwalająca zarabiać na spadkach kursów instrumentów finansowych. por. J. Hull, *Kontrakty terminowe i opcje*, Wig-Press, Warszawa 1999, s. 56–57.

<sup>43</sup> J.M. Vanden, *Digital Contracts and Price Manipulation*, „The Journal of Business” 2005, no. 9.

<sup>44</sup> M. Bitner, *Insider trading – z czym tak naprawdę walczymy?*, „Parkiet” 17 listopada 2009.



## Ekonomia kontra moralność

W tym momencie można zaryzykować postawienie hipotezy, że **źródeł zakazu *insider tradingu* nie należy szukać w racjonalności, lecz w moralności**. Według norm etycznych *insider trading* nie jest działaniem niemoralnym, ponieważ nie istnieje zasada nakazująca dzielić się z innymi takimi informacjami, które mogą nam przynieść korzyść. Wyobraźmy sobie, że atrakcyjna kobieta właśnie wprowadza się do nowego mieszkania. Miejscowy mężczyzna spostrzega ją przypadkowo podczas przeprowadzki i szybko decyduje się rozpocząć znajomość, wiedząc o kilku sąsiadach, którzy również byliby nią zainteresowani. Czy mężczyzna ten uczynił coś złego, nie obwieściwszy innym o jej przybyciu?<sup>45</sup> Ten chwalebny akt dobroczynności nie może być wymuszany przez prawo, ponieważ jest to obdzieranie pomagania innym z cnoty, która wynikać powinna z wykonania takiego uczynku w sposób nieprzymuszony<sup>46</sup>. Być może penalizacja *insider tradingu* jest efektem dążeń do rozładowywania pewnych napięć i nierówności społecznych. Należy jednak zauważyć, że choć nikt nie zmusił mężczyzny do podzielenia się informacją o przyjeździe pięknej sąsiadki, to jednak wcześniej nie powstała żadna więź pomiędzy mężczyzną a jego sąsiadami, która taki obowiązek mogłaby uzasadniać.

W przypadku spółki publicznej sytuacja nie jest już tak jednoznaczna, ponieważ akcjonariusze, np. kupując akcje w ofercie pierwotnej, powierzają początkowo swój kapitał przedsiębiorstwu i oczekują w zamian rzetelności i uczciwości ze strony emitenta. Czy zgodna z zasadami etyki jest sytuacja, kiedy osoby wtajemniczone czerpią korzyści finansowe z posiadania tych informacji, które jeszcze do innych akcjonariuszy nie dotarły, choć powinny były dotrzeć do wszystkich i to w tym samym czasie? Wykorzystywanie przez osobę wtajemniczoną informacji poufnych dla osobistych korzyści stanowi **nadużycie stosunku powiernictwa**. Zarząd powierniczy nad spółką publiczną sprowadza się do zobowiązania się przez powiernika (kierownictwo spółki) wobec powierzającego (akcjonariuszy spółki) do prowadzenia przedsiębiorstwa w swoim imieniu, lecz w interesie i ze skutkiem dla ustanawiającego powiernictwo. Stosunek powierniczy bazuje na wzajemnym zaufaniu stron, jednakże co do zasady zakłada ograniczenia swobody dysponowania majątkiem przez powiernika<sup>47</sup>, tak jak w przypadku *insider tradingu*. Do czasu

<sup>45</sup> T.R. Machan, J.E. Chesher, *A primer on business ethics*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2002.

<sup>46</sup> M. Bitner, op.cit.

<sup>47</sup> J. Skorupka, *Stosunek powierniczy jako źródło uprawnień i obowiązków ciążących na sprawcy przestępstwa nadużycia zaufania z art. 296 KK*, „Monitor Prawniczy” 2007, nr 1.

upublicznienia informacji poufnej to emitent instrumentów finansowych jest jej wyłącznym dysponentem<sup>48</sup>.

### Zniekształcenie cen i „niepewność informacyjna”

Ryzyko niesione przez inwestycję w daną spółkę powinno być całkowicie rozpoznawalne, czemu służyć ma spełnianie licznych **obowiązków informacyjnych**. Zmienność cen zależy od oczekiwań inwestorów, które są z kolei kształtowane poprzez napływające do nich informacje. Ograniczenie kręgu osób mających dostęp do informacji o spółce doprowadzi z pewnością do zniekształcenia ceny jej akcji<sup>49</sup>. Hipotetyczna legalizacja *insider tradingu* stanowiłaby przyzwolenie na istnienie asymetrii informacyjnej wykraczającej poza krąg *insiderów*, którzy mogliby legalnie przekazywać informacje cenotwórcze osobom trzecim, doprowadzając do powstania niejawnego trzeciego obiegu informacji<sup>50</sup>.

Świadomość istnienia lepiej poinformowanych uczestników rynku automatycznie rodzi u inwestorów potrzebę dodatkowej weryfikacji poziomu cen, polegającą przykładowo na zakupie specjalistycznych analiz. Znalezienie wiarygodnych informacji, jeżeli w ogóle możliwe, obciążone jest dużymi kosztami, dlatego też *insider trading* może zwiększać **koszty zawieranych transakcji**. Inwestorzy byłiby bardziej skłonni do wyolbrzymiania swoich strat *ex post*, wynikających z faktu nieposiadania tych informacji, które ktoś z pewnością już doskonale zna. Ponadto, ta swoista „niepewność informacyjna” podnosi ryzyko systematyczne, od którego zależą koszty emisji kapitału. Ciekawych wniosków dostarcza pod tym kątem badanie przeprowadzone przez ekonomistów z uniwersytetu w Indianie. Analizując dane z ponad 103 rynków kapitałowych (z lat 1969–1998), odkryli, że wzmożenie intensywności ścigania przypadków *insider tradingu* przez organy sprawiedliwości doprowadziło do 5% spadku kosztów emisji kapitału. Co ciekawe, samo uchwalenie restrykcyjnych przepisów nie miało tu żadnego empirycznego znaczenia<sup>51</sup>.

---

<sup>48</sup> J. Szpringer, *Czy insider trading powinien być zakazany? – polemika*, „Trend” styczeń – luty 2012, s. 19.

<sup>49</sup> M. Gimnich, *Insiderhandelsverbot und Unternehmensakquisitionen – Bestandsaufnahme und Ausblick nach der Marktmissbrauchsrichtlinie und dem Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes*, Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität zu Köln, Köln 2007.

<sup>50</sup> J. Szpringer, op.cit.

<sup>51</sup> U. Bhattacharya, H. Daouk, *The Word Price of Insider Trading*, Kelley School of Business, Indiana University, January 2000.

## Zaufanie inwestorów do rynku

Każda nieprawidłowość na rynku kapitałowym spowodowana *insider tradingiem* niszczy zaufanie inwestorów. Inwestowanie na rynku kapitałowym łączy się z podejmowaniem ryzyka związanego z ciągle zmieniającymi się cenami. Jeśli dodać do tego również ryzyko wynikające z możliwości bycia oszukany przez osobę wtajemniczoną, skala zaufania drastycznie spada i rynek automatycznie przestaje spełniać swą rolę. Zaufanie do niego należy tworzyć, ustanawiając mechanizmy prawne gwarantujące bezpieczeństwo obrotu przy dążeniu do zapewnienia wszystkim jego uczestnikom równości, w szczególności pod kątem dostępu do istotnych informacji cenotwórczych.

Z drugiej strony, penalizacja *insider tradingu*, choć zwiększa bezpieczeństwo rynku kapitałowego, może przyczynić się do **ograniczenia skali jego obrotów**. W prawie amerykańskim posiadacze co najmniej 10% kapitału spółki publicznej mają silnie ograniczone prawa do zawierania transakcji. W efekcie powstaje znaczne rozdrobnienie akcjonariatu, ponieważ nikt nie chce uzależniać się od walorów, których nagła sprzedaż byłaby przestępstwem<sup>52</sup>. Taka regulacja sprzyja także osłabieniu kontroli nad spółką i kształtuje nieuczciwe zachowania kadry zarządzającej. Powszechne i dość radykalne ograniczenie swobody do zawierania transakcji przez osoby wtajemniczone, związane choćby z okresami zamkniętymi, stawia tę grupę inwestorów w gorszej pozycji wyjściowej od pozycji pozostałych uczestników rynku.

## 6. Podsumowanie

Niejednoznaczne argumenty ekonomiczne przemawiające za zakazem *insider tradingu*, trudności natury dowodowej, a także różnice w kulturowej wrażliwości sprawiły, że przepisy poszczególnych krajów, uchwalone w różnych okresach zeszłego wieku, zakładają zupełnie odmienne poziomy penalizacji tego zjawiska<sup>53</sup>. Ta niejednoznaczność postaw i ocen w świecie transakcji zawieranych na wspólnym rynku finansowym pokazuje, że nikt nie ma racji. Z punktu widzenia etyki wartościowanie *insider tradingu* zależy od zamiarów i przekonań samego *insidera*. Być może argumentacja zakazu *insider tradingu* powinna być częściej tworzona w oparciu o analizy o charakterze nie jakościowym, lecz ilościowym. Takie przykładowe

---

<sup>52</sup> M. Bitner, op.cit.

<sup>53</sup> W USA pierwszy zakaz *insider tradingu* pojawił się w roku 1934, natomiast w Niemczech dopiero ponad pół wieku później. por. *The fight against crooked trading gathers pace*, op.cit.

badanie mogłoby opisywać wpływ stopnia legalizacji *insider tradingu* na kluczowe cechy rynku, takie jak wolumen obrotu, koszt pozyskania kapitału, zmienność czy poziom cen instrumentów finansowych.

Podsumowanie rozważań wypada jednak na korzyść przynajmniej częściowej legalizacji *insider tradingu*, chociażby w przypadku osób wchodzących w posiadanie informacji poufnych przypadkowo. Ze względu na niemożność stuprocentowej eliminacji tego zjawiska, angażowanie publicznych pieniędzy w skomplikowany aparat kontroli wydawać się może alegoryczną walką z wiatrakami. Z drugiej strony, trudno znaleźć w praktyce sądowniczej takie rodzaje przestępstw, które udało się skutecznie wyeliminować.

Skoro jednak współczesny świat, z racji informatycznego postępu staje się światem opartym na informacji, to dlaczego powinno się karać inwestorów za jej posiadanie?

## Bibliografia

### Wydawnictwa zwarte

1. Bhattacharya U., Daouk H., *The Word Price of Insider Trading*, Kelley School of Business, Indiana University, January 2000.
2. Chłopecki A., Dyl M., *Prawo rynku kapitałowego*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
3. Dusza M., *Najgroźniejsze przestępstwa giełdowe*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2011.
4. Dusza M., *Przestępstwa na rynku kapitałowym*, Oficyna Wydawnicza „Zarządzanie i Finanse”, Warszawa 2003.
5. Eichelberger J., *Das Verbot der Marktmanipulation*, Duncker & Humblot, Berlin 2006.
6. Gimnich M., *Insiderhandelsverbot und Unternehmensakquisitionen – Bestandsaufnahme und Ausblick nach der Marktmissbrauchsrichtlinie und dem Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes*, Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität zu Köln, Köln 2007.
7. Harris L., *Trading & Exchanges*, Oxford Press, Oxford 2003.
8. Hull J., *Kontrakty terminowe i opcje*, Wig-Press, Warszawa 1999.

### Dokumenty prawne

1. Directive 2003/6/EC of the European Parliament and the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation – market abuse.
2. Ustawa z dnia 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. z 2005, Nr 183, poz. 1538 z późn. zm.

3. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. z 2005, Nr 184, poz. 1539.

### Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. *After the Galleon verdict*, „The Economist” 11 March 2011.
2. Bitner M., *Insider trading – z czym tak naprawdę walczymy?*, „Parkiet” 17 listopada 2009.
3. Dajnowicz Ł., *Nowe regulacje*, „Gazeta Bankowa” 2005, nr 30.
4. Fischel D.R., Ross D., *Should the law prohibit Manipulation In financial markets?*, „Harvard Law Review” 1991, no. 12.
5. Glicz M., *Obowiązki publikacyjne emitentów w zakresie informacji poufnych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2005, nr 10.
6. Kluczny A.K., *Nieczysta gra*, „Gazeta Bankowa” 3 grudnia 2007.
7. Machan T.R., Chesher J.E., *A primer on business ethics*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2002.
8. Pieczyńska-Czerny I., Grabowski P.K., *Dyrektywa Market Abuse w krajowym porządku prawnym. Zagadnienia wybrane*, KPWiG, 1 stycznia 2006.
9. Płońska A., *Insider Trading – przestępstwo ujawnienia lub wykorzystania tajemnicy zawodowej i informacji poufnych*, „Nowa Kodyfikacja Prawa Karnego” 2007, nr 21.
10. *Prezes skorzystał i ... straci*, „Parkiet” 9 marca 2005.
11. *Rajaratnam arrest triggers insider-trading crackdown*, „OpRisk & Compliance” October 2009.
12. Romanowska A., *Informacje poufne w świetle nowych regulacji prawnych insider trading*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2006, nr 9.
13. Sadowska K., *Insider Trading bije rekordy*, „Puls Biznesu” 2010, nr 21.
14. Skorupka J., *Stosunek powierniczy jako źródło uprawnień i obowiązków ciężących na sprawcy przestępstwa nadużycia zaufania z art. 296 KK*, „Monitor Prawniczy” 2007, nr 1.
15. Szpringer J., *Czy insider trading powinien być zakazany? – polemika*, „Trend” styczeń–luty 2012.
16. *The fight against crooked trading gathers pace*, „The Economist” 15 October 2011.
17. Vanden J.M., *Digital Contracts and Price Manipulation*, „The Journal of Business” 2005, no. 9.
18. Waga M., *Insider trading. Wiadomości, które mogą zachwiać kursem, Zwalczenie przestępczości finansowej*, „Dziennik Gazeta Prawna” 12 kwietnia 2011.

19. Welsch P.L., O'Connor R.D., *Market Manipulation and Insider Trading Claims Involving Securities-Based Credit Default Swaps*, „The Corporate & Securities Law Advisor” 2009, no. 11.
20. Wójcik J.W., *Oszustwa Finansowe*, JWW, Warszawa 2008.

### **Materiały internetowe**

1. [http://www.knf.gov.pl/o\\_nas/urząd\\_komisji/sprawozdanie\\_z\\_działalności/index.html](http://www.knf.gov.pl/o_nas/urząd_komisji/sprawozdanie_z_działalności/index.html)

Paweł Smaga<sup>1</sup>

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

# Istota stabilności finansowej

## 1. Wprowadzenie

Kryzys *subprime*, który rozpoczął się w połowie 2007 r., przechodził kolejno w fazę kryzysu systemu bankowego, gospodarczego, aż do obserwowanego od 2010 r. kryzysu zadłużeniowego (m.in. w strefie euro). Stanowił on istotne wyzwanie dla banków centralnych, które przyjmując strategię bezpośredniego celu inflacyjnego, dotychczas za spełnienie swojej roli uważały osiągnięcie stabilnego poziomu cen. Jednak kryzys zweryfikował ten pogląd, gdyż nawet w środowisku niskiej inflacji, mogą powstawać nierównowagi w systemie finansowym i banki spekulacyjne, które są w stanie go zdestabilizować (co przeczy tzw. konsensusowi z Jackson Hole<sup>2</sup>). Konieczność szybkiego podjęcia niestandardowych środków (m.in. *quantitative easing*) oraz zarządzania sytuacją kryzysową (ang. *crisis management*) spowodowały, że większego znaczenia nabierał – dotychczas drugoplanowy cel banku centralnego – przyczynianie się do stabilności finansowej. Należy w pełni zgodzić się z B. Bernanke<sup>3</sup>, że w świetle doświadczeń z ostatniego kryzysu, stabilność finansowa powinna być równoprawnym celem banku centralnego.

---

<sup>1</sup> Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie oraz Narodowy Bank Polski. Artykuł wyraża wyłącznie osobiste poglądy autora i nie powinien być interpretowany jako stanowisko instytucji, w której jest zatrudniony; e-mail: pawel.smaga@nbp.pl.

<sup>2</sup> U podstaw konsensusu z Jackson Hole leży przekonanie, że osiągnięcie stabilnego poziomu cen jest warunkiem wystarczającym do osiągnięcia stabilności finansowej, a bank centralny powinien ograniczyć się do działań interwencyjnych po pęknięciu bańki (ang. *cleaning*), a nie aktywnie przeciwdziałać narastaniu nierównowag na rynkach aktywów (ang. *leaning*). Por. V. Constâncio, *The Governance of Financial Stability in the euro area*, speech at the „ECB and its Watchers XIII” conference, Frankfurt am Main, 10 June 2011.

<sup>3</sup> B. Bernanke, *Lecture 4: The Aftermath of the Crisis*, George Washington University School of Business, Washington, March 2012, no. 29, s. 49.

Niniejszy artykuł ma na celu dokonanie krytycznego przeglądu obecnych w literaturze i stosowanych przez banki centralne definicji stabilności finansowej oraz przedstawienie jej istoty. Obszarem badań są objęte definicje, których używanie deklarują banki centralne w krajach UE27 oraz definicje autorstwa ekspertów i autorytetów w dziedzinie stabilności finansowej zarówno w Polsce, jak i na świecie. W artykule postawione zostały dwie tezy tj. nie istnieje jedna powszechnie akceptowalna definicja stabilności finansowej (1), a obecne w literaturze przedmiotu definicje nie obejmują w pełni zjawiska, jakim jest stabilność finansowa (2). W artykule poprzez wykorzystanie metody porównawczej zidentyfikowano cechy wspólne i dokonano próby oceny wad oraz zalet analizowanych definicji, czego zwińczeniem jest zaproponowanie autorskiej definicji stabilności finansowej. Podjęto również próbę wyciągnięcia wniosków z porównania stabilności finansowej ze stabilnością cen. Artykuł składa się z pięciu części. Po wprowadzeniu, druga z nich zawiera analizę porównawczą definicji stabilności finansowej obecnych w literaturze oraz definicji autorstwa banków centralnych w UE, a trzecia przedstawia naturę tego zjawiska. Czwarta część poświęcona jest krótkiemu porównaniu stabilności finansowej ze stabilnością cen. Na końcu artykułu, w części piątej zawarto podsumowanie stanowiące zbiór najważniejszych wniosków ze wskazaniem możliwych dalszych kierunków badań.

## 2. Przegląd i analiza definicji stabilności finansowej

Każdy bank centralny staje przed koniecznością wypracowania definicji stabilności finansowej, szczególnie gdy został mu powierzony obowiązek przyczyniania się do stabilności systemu finansowego, zasadne jest więc, by zostało określone „za co” odpowiada. Stabilność finansowa może być rozumiana jako wąskie ujęcie stabilności makroekonomicznej<sup>4</sup>, które swoim zakresem obejmuje również stabilność cen, brak zaburzeń w funkcjonowaniu sfery realnej oraz brak narastania różnych nierównowag (na styku systemu finansowego i sfery realnej). Z badań M. Iwanicz-Drozdowskiej wynika, że pojęcie stabilności finansowej najprawdopodobniej zostało rozpowszechnione po tym jak Bank Anglii w 1994 r. użył go, aby opisać cele działalności banku centralnego niezwiązane z zapewnieniem stabilności cen bądź efektywnym funkcjonowaniem systemu finansowego<sup>5</sup>. Przegląd raportów o stabilności finansowej

<sup>4</sup> Por. T. Chmielewski, A. Sławiński, *Stabilność finansowa strefy euro. Implikacje dla Polski*, w: *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Problemy wiodące*, red. K. Jajuga, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 39.

<sup>5</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Definicje i determinanty stabilności finansowej. Część Edukacyjna „Stabilność finansowa od a do z”*, „Bank i Kredyt” 2011, nr 1, s. 3.



(ang. *Financial Stability Report* – FSR) przygotowywanych przez banki centralne, dokonany przez M. Čiháka i współautorów<sup>6</sup>, pozwala na wyciągnięcie wniosku, że nie wszystkie banki centralne posiadają własną definicję. Jeśli bank centralny stosuje autorską definicję, to zamieszcza ją właśnie w FSR lub na stronie internetowej. Ponadto, w Eurosystemie EBC<sup>7</sup> zaproponował definicję, określającą stabilność finansową jako stan systemu finansowego (składającego się z instytucji pośrednictwa finansowego, rynków i infrastruktury rynkowej), w którym wykazuje on odporność na szoki oraz ujawniające się nierównowagi finansowe w procesie pośrednictwa finansowego, a które są na tyle silne, by ograniczać alokację oszczędności w inwestycje.

Z zestawienia porównywanych definicji obecnych w literaturze przedmiotu (por. tabela 1) wynika, że najczęściej podkreślanym aspektem stabilności finansowej jest prawidłowe wykonywanie funkcji przez system finansowy, w tym funkcji pośrednictwa finansowego (efektywna alokacja oszczędności w inwestycje) i wpływ kondycji systemu finansowego na sferę realną. Oprócz tego podkreśla się, że stabilny system finansowy to taki, który jest odporny na szoki i nawet w przypadku ich wystąpienia jest nadal zdolny wykonywać swoje funkcje. Stabilność postrzega się również jako stan systemu finansowego, jego cechę, właściwość lub kondycję. Warty szczególnej uwagi wyjątkiem jest definicja autorstwa J.G. Schinasiego<sup>8</sup>, który postrzega stabilność jako kontinuum, kombinację stanów poszczególnych części systemu finansowego. To podejście ma niewątpliwą zaletę, gdyż akcentuje, że system finansowy nigdy nie może być w całości stabilny, a jedynie zmierzać w kierunku stabilności. Można więc podejrzewać, że to na ile system finansowy jest stabilny, zależy od aktualnej trafności, jakości oceny i pomiaru stabilności, czego pełniejszy obraz można uzyskać zazwyczaj *ex post*. Przegląd FSR z 2006 r. i początku 2007 r. nie pozwala na wyciągnięcie wniosku, że banki centralne, wykorzystując przyjmowane rozumienie stabilności finansowej, w niedostateczny sposób ostrzegały przed nadchodzącym kryzysem *subprime*<sup>9</sup>, co może świadczyć o niskiej jakości prezentowanych przez nie analiz stabilności finansowej lub tendencji do podkreślania pozytywnych aspektów, by uniknąć podważania zaufania w jego funkcjonowanie (w przypadku uwypuklenia zidentyfikowanych słabości). Przeanalizowane definicje w niewy-

<sup>6</sup> M. Čihák et al., *Financial Stability Reports: What Are They Good For?*, IMF, Working Paper, WP/12/1, IMF 2012, s. 14–15.

<sup>7</sup> Por. <http://www.ecb.int/pub/fsr/html/index.en.html> [dostęp 16.02.2012].

<sup>8</sup> J.G. Schinasi, *Defining financial stability and a framework for safeguarding it*, 12th Annual Conference of the Central Bank of Chile: „Financial Stability, Monetary Policy and Central Banking”, Santiago, 6–7 November 2008, s. 18.

<sup>9</sup> H. Davies, D. Green, *Banking on the Future: the fall and rise of central banking*, Princeton University Press, Princeton 2010, s. 66.

starczającym stopniu podkreślają wzajemne powiązania między poszczególnymi elementami i instytucjami systemu finansowego. Podejście sieciowe (ang. *network analysis*)<sup>10</sup> znajduje się na wczesnym etapie rozwoju w światowej literaturze, lecz posiada potencjał, by wykorzystać je do analizy stabilności finansowej<sup>11</sup>, w celu próby wyjaśnienia zachowań podmiotów finansowych na rynkach i modelowania ryzyka systemowego, które zmaterializowało się w momencie upadku Lehman Brothers.

**Tabela 1. Przegląd najważniejszych definicji stabilności finansowej obecnych w literaturze**

Cecha/Autor	Zaburzenia w cenach aktywów	Zaburzenia w wykonywaniu funkcji przez system finansowy	Wpływ na sferę realną <sup>1</sup>	Odporność na szoki	Wzajemne powiązania między rynkami i/lub instytucjami finansowymi <sup>2</sup>	Alokacja środków przez system finansowy
A. Crockett		X				
O. Issing						X
T. Padoa-Schioppa		X		X		X
J.G. Schinasi		X	X	X		X
J.K. Solarz		X			X	
R.W. Ferguson	X	X	X			
J. Koleśnik	X	X	X	X		X
J. Chant		X	X		X	
A. Weber		X	X			X
A.M. Jurkowska-Zeidler		X			X	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie O. Szczepańska, *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 33–35; J. Koleśnik, *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011, s. 56–57; V. Kałuźńska, *Bank centralny wobec kwestii stabilności systemu finansowego*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, z. 1, Wydział Prawa i Administracji UAM, Poznań 2009, s. 128–129; A.M. Jurkowska-Zeidler, *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 170–171.

<sup>10</sup> Podejście sieciowe (ang. *network analysis*) polega na analizie powiązań między podmiotami finansowymi i rynkami finansowymi, np. na podstawie danych z systemu płatności. Rosnący stopień powiązań może z jednej strony poprzez dywersyfikację zmniejszać ryzyko danego podmiotu, lecz jednocześnie zwiększać ryzyko w skali całego systemu. Badane jest zagrożenie wystąpieniem efektu zarażania (efektu domina) i reakcja systemu na szoki. Por. EBC, *Recent advances in modelling systemic risk using network analysis*, January 2010.

<sup>11</sup> EBC, *Financial Stability Review*, June 2010, s. 156.

<sup>12</sup> Rozumiany m.in. jako przepływ negatywnych impulsów z systemu finansowego do sfery realnej, zmniejszanie dobrobytu na skutek wystąpienia kryzysu.

<sup>13</sup> Rozumiane m.in. jako występowanie efektu zarażania (np. wewnątrz systemu), współzależność kondycji poszczególnych elementów systemu finansowego.

**Tabela 2. Przegląd definicji stabilności finansowej przyjętych przez banki centralne w UE**

Cecha/Autor	Zaburzenia w cenach aktywów	Zaburzenia w wykonywaniu funkcji przez system finansowy	Wpływ na sferę realną	Odporność na szoki	Wzajemne powiązania między rynkami i/lub instytucjami finansowymi	Alokacja środków przez system finansowy
Oesterreichische Nationalbank	X	X		X		X
National Bank of Belgium		X	X			X
Central Bank of Cyprus		X		X	X	X
Czech National Bank			X	X		
Danmarks Nationalbank		X			X	
Eesti Pank		X			X	
Banque de France	X			X	X	
Bank of Greece		X		X	X	X
Banco de España		X				X
De Nederlandsche Bank		X	X	X	X	X
Bank of Lithuania				X	X	X
Central Bank of Malta		X	X	X	X	X
Bundesbank		X	X	X		X
Narodowy Bank Polski		X	X	X		X
Banco de Portugal	X	X		X	X	X
National Bank of Romania		X		X		X
National Bank of Slovakia		X	X	X		X
Bank of Slovenia		X		X	X	
Sveriges Riksbank		X		X		
Magyar Nemzeti Bank		X		X	X	X
Bank of England		X	X	X		

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych banków centralnych, stan na 16.02.2012 r.

Z badań autora nad definicjami przyjmowanymi przez banki centralne w UE (por. tabela 2) można wyciągnąć następujące wnioski:

- niektóre banki centralne w UE w ogóle nie posiadają definicji stabilności finansowej (np. Bulgarian National Bank, Central Bank of Ireland, Banque Centrale du Luxembourg, Banca d'Italia);
- definicje stabilności finansowej są często umieszczane w pierwszych edycjach FSR (np. Oesterreichische Nationalbank, Banco de Portugal, National Bank of Slovakia, Bank of Slovenia) lub na stronach internetowych (np. Czech National Bank, Banco de España, Bundesbank, Narodowy Bank Polski), co potwierdza wyżej wymienione wyniki badań M. Čiháka. Ponadto, niektóre banki centralne regularnie w każdym FSR umieszczają przyjętą definicję (np. Narodowy Bank Polski, Czech National Bank, Magyar Nemzeti Bank), co można uznać za „dobrą praktykę”, zwiększającą transparentność<sup>14</sup> zaangażowania banku centralnego w dbałość o stabilność finansową;
- większość banków centralnych posiada własną, autorską definicję, podczas gdy inne korzystają z dostępnych w literaturze definicji (np. Central Bank of Cyprus przyjął definicję zaproponowaną przez EBC, podczas gdy Banco de Portugal opiera się na definicji zaproponowanej przez A. Crocketta<sup>15</sup>);
- banki centralne w UE najczęściej wiążą stabilność finansową z prawidłowym wypełnianiem przez system finansowy jego funkcji, nawet w przypadku wystąpienia szoków. Z kolei zbyt mało uwagi zwraca się na zagrożenie ze strony baniek na rynkach aktywów i wpływu zaburzeń w sferze finansowej na sferę realną, które były kluczowymi mechanizmami w przypadku kryzysu *subprime*;
- zgodnie z przyjętymi cechami analizowanych definicji, w najszerszym stopniu zjawiska określające istotę stabilności finansowej są zawarte w autorskich definicjach stosowanych przez De Nederlandsche Bank<sup>16</sup> i Central Bank of Malta<sup>17</sup>.

Z przeglądu analizowanych definicji można zaobserwować, że dominują dwa sposoby określania istoty stabilności finansowej – ujęcie szerokie oraz wąskie. Ujęcie szerokie oznacza prezentowanie właściwości systemu finansowego, kondycji, w jakiej

<sup>14</sup> Więcej na temat przejrzystości działań banków centralnych w zakresie stabilności finansowej i sposobu jej pomiaru przedstawiają P. Sotomska-Krzysztofik i O. Szczepańska. Por. P. Sotomska-Krzysztofik, O. Szczepańska, *Polityka informacyjna banków centralnych jako instrument wspierania stabilności systemu finansowego*, Materiały i Studia nr 200, NBP, Warszawa 2006.

<sup>15</sup> Banco de Portugal, *Financial Stability Report*, 2004, s. 9.

<sup>16</sup> N. Wellink, *Central Banks as guardians of financial stability*, speech at the seminar 'Current issues in central banking', on the occasion of the opening of the new office building of the Central Bank of Aruba, Oranjestad, 14 November 2002.

<sup>17</sup> [http://www.centralbankmalta.org/site/fin\\_stability.html](http://www.centralbankmalta.org/site/fin_stability.html) [dostęp 16.02.2012].

się znajduje, pozwalającej ocenić go jako stabilny. Podejście wąskie z kolei polega na definiowaniu stabilności poprzez sytuację, w której brak jest kryzysu (finansowego). Ujęcie to ma charakter zbyt ogólny i nie obejmujący swoim zakresem w pełni zjawisk mogących przyczynić się do niestabilności finansowej, tzn. narastanie baniek na rynkach aktywów (nieruchomości) może przynieść negatywne konsekwencje dopiero w momencie, gdy bańka pęknie, a posługiwanie się definicją według wąskiego ujęcia podczas jej narastania może prowadzić do paradoksu niestabilności (ang. *paradox of financial instability*) – pozorowanej oceny systemu jako stabilnego, podczas gdy w rzeczywistości kumulują się w nim nierównowagi.

Zidentyfikowane wspólne cechy definicji stabilności finansowej są zbliżone do wniosków prezentowanych przez M. Čiháka<sup>18</sup>, który na podstawie raportów o stabilności finansowej stwierdza, że banki centralne w używanych przez siebie definicjach akcentują zaburzenia w wypełnianiu przez system finansowy jego funkcji, występowanie słabości strukturalnych i negatywny wpływ braku stabilności na funkcjonowanie sfery realnej. Z kolei wyniki badania MFW<sup>19</sup> potwierdzają, że banki centralne w definicjach akcentują odporność systemu na szoki i jego sprawne działanie, co może być rozumiane np. jako bezpieczeństwo i efektywne funkcjonowanie systemu płatniczego, do czego niewątpliwie przyczynia się pełnienie przez bank centralny roli nadzorczej. Ponadto z badania MFW wynika, że 73% banków centralnych posiada autorską definicję stabilności finansowej, co może świadczyć o wysokim zaangażowaniu banku centralnego i wzroście roli dbałości o stabilność finansową, wpisując się w tendencję do wzmacniania instytucjonalnej roli banku centralnego jako strażnika stabilności finansowej po kryzysie *subprime*.

Analiza definicji stabilności finansowej pozwala stwierdzić, że jej zaburzenie może charakteryzować się gwałtownością zachodzących zmian<sup>20</sup> i zwiększeniem zmienności na rynkach finansowych, czemu może towarzyszyć załamanie się płynności poszczególnych rynków. Kryzys *subprime* wskazał na kluczową rolę płynności w determinowaniu stabilności finansowej i warunków na rynku międzybankowym, gdyż nawet jeśli dana instytucja w rozumieniu norm ostrożnościowych i kondycji finansowej jest stabilna (w ujęciu mikroostrożnościowym), to niezależnie od tego, w wyniku kryzysu może być zmuszona funkcjonować w warunkach ograniczonego dostępu płynności, co w przypadku jej systemowego znaczenia zagrażałoby

<sup>18</sup> M. Čihák, *How Do Central Banks Write on Financial Stability?*, IMF, Working Paper, WP/06/163, IMF, June 2006, s. 7.

<sup>19</sup> IMF, *Macroprudential Policy: An Organizing Framework – Background Paper*, Monetary and Capital Markets Department, IMF 2011, s. 5.

<sup>20</sup> Por. D. Szulc, *Kryzys finansowy a działania stabilizacyjne Narodowego Banku Polskiego*, w: *Bank centralny w Polsce: wybrane aspekty*, red. J. Świdorska, Difin, Warszawa 2010, s. 130.

stabilności systemu finansowego. Stabilność można definiować<sup>21</sup> właśnie jako stan satysfakcjonującej płynności systemu finansowego, podczas gdy niestabilność to odchylenie od pewnej optymalnej struktury inwestycji i oszczędności w gospodarce (od wartości średniej lub od trendu). Choć takie rozumienie stabilności wpisuje się w ideę kontinuum J.G. Schinasiego, to jednak do jej pełnego zrozumienia brakuje określenia, czym jest optymalna struktura inwestycji i oszczędności w gospodarce oraz jak ją mierzyć.

Można podejrzewać, że brak konsensusu odnośnie definicji stabilności (niezależnie od podejścia) może wynikać ze zmiennej natury kryzysów oraz dużej liczby czynników ją determinujących, dodatkowo amplifikowanych przez powiązania między instytucjami finansowymi (szerzej elementami systemu finansowego) oraz między systemem finansowym a sferą realną. Do czynników wpływających na stabilność systemu finansowego (oprócz kondycji podmiotów go tworzących) można zaliczyć m.in. strukturę i poziom konkurencji w sektorze bankowym, istnienie instytucji o systemowym znaczeniu, innowacje finansowe, stopień liberalizacji gospodarki, kondycję sektora finansów publicznych, nieracjonalne zachowania inwestorów, rozmiar sektora *shadow banking* oraz strukturę źródeł finansowania instytucji finansowych. O ile nie zawsze niestabilność w danym segmencie (podmiocie) systemu finansowego może przerodzić się w kryzys systemowy (np. przypadek BCCI, Banku Barings), o tyle na podstawie analizy przyczyn wybranych kryzysów finansowych dokonanej przez O. Szczepańską i współautorów<sup>22</sup>, można wyciągnąć wniosek, że do przyczyn kryzysu bankowego w krajach skandynawskich w latach 90. XX w. zalicza się m.in. *boom* na rynku nieruchomości. W przypadku kryzysu w Indonezji (lata 1997–1999), jego źródłami były m.in. nadmierne zadłużenie zagraniczne, liberalizacja sektora finansowego połączona z brakiem przestrzegania adekwatnych norm ostrożnościowych oraz rosnąca ekspozycja na kredyty denominowane w walutach obcych, co można interpretować jako narastanie słabości strukturalnych, które ostatecznie przerodziły się źródła kryzysu. Podobnie w Japonii, bąbel spekulacyjny na rynku akcji i nieruchomości oraz niewłaściwie przeprowadzona liberalizacja przepływów kapitałowych doprowadziły do długotrwałej niestabilności finansowej. Również u źródeł kryzysu *subprime*<sup>23</sup> leży m.in. nierównowagi globalne (tzw. *global*

---

<sup>21</sup> Por. P. Niedziółka, *Kredytowe instrumenty pochodne a stabilność finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 67, 69.

<sup>22</sup> O. Szczepańska et al., *Banki centralne wobec kryzysów w systemie bankowym*, Materiały i Studia nr 179, NBP, Warszawa 2004, s. 20–49.

<sup>23</sup> Por. A. Sławiński, *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, w: *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, red. J. Osiński, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne SGH, Warszawa 2008, s. 33–58.

*imbalances*) np. duży deficyt w obrotach bieżących Stanów Zjednoczonych, nadmierne zaufanie banków do stosowanych przez nie metod zarządzania ryzykiem, zbyt długi okres niskich stóp procentowych (rozumiany jako nieadekwatna – zbyt ekspansywna – polityka pieniężna w świetle reguły Taylora), co napędzało bańkę spekulacyjną na rynku nieruchomości, nadmierny rozwój kredytów *subprime*, procykliczność akcji kredytowej i niewiarygodne ratingi. Z przytoczonych źródeł wybranych kryzysów można konkludować, że zjawiska, które początkowo nie były postrzegane jako zagrożenie dla stabilności, z czasem przerodziły się w strukturalne słabości, stając się źródłem „kruchości” systemu finansowego, a więc powinny być uwzględniane przy definiowaniu stabilności systemu finansowego.

Jednak z drugiej strony, mnogość determinant stabilności finansowej może stanowić przeszkodę w sformułowaniu definicji w szerokim ujęciu, gdyż chęć uchwycenia znacznej ilości zjawisk może prowadzić do jej rozmycia, zmniejszając jej przydatność. Z kolei zaletą wąskiego podejścia jest niewątpliwie uchwycenie w pełni obserwowalnego i możliwego do pomiaru zjawiska kryzysu, będącego ekstremalnym przejawem niestabilności finansowej. Jednak, niezależnie od przyjętego ujęcia, najbardziej pożądanym kształtem definicji jest możliwość nadania jej operacyjnego wymiaru, rozumianego jako możliwość przedstawienia ilościowego ujęcia, jak w przypadku stabilności cen w formie stopy inflacji. Taka definicja byłaby najbardziej wartościowa dla banku centralnego, gdyż możliwa do zastosowania w praktyce bankowości centralnej<sup>24</sup>.

NBP przyjął następującą definicję stabilności finansowej, którą umieszcza w raportach o stabilności systemu finansowego – „stabilność systemu finansowego jest rozumiana jako stan, w którym system finansowy pełni swoje funkcje w sposób ciągły i efektywny, nawet w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych i niekorzystnych zaburzeń o znacznej skali. Utrzymanie stabilności systemu finansowego jest warunkiem koniecznym dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego”. NBP, podobnie jak to zidentyfikowano w przypadku wielu definicji, kładzie nacisk na funkcje<sup>25</sup>, jakie powinien spełniać system finansowy, do których można za J.G. Schinasi<sup>26</sup> (podejście funkcjonalne) zaliczyć:

---

<sup>24</sup> Argumenty „za” i „przeciw” stabilizowaniu systemu finansowego przez bank centralny można znaleźć w A. Matysek-Jędrzych, *Rola banków centralnych w działaniach na rzecz stabilności finansowej – Część I*, „Stabilność finansowa od a do z”, „Bank i Kredyt” 2011, nr 3, s. 6.

<sup>25</sup> Odmienne klasyfikacje funkcji systemu finansowego można znaleźć w S. Flejterski, *Zaufanie do instytucji bankowo-finansowych jako fundament stabilnego systemu finansowego*, w: *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, red. J. Nowakowski, T. Famulska, Studia Finansów i Bankowości, Difin, Warszawa 2008, s. 20–21.

<sup>26</sup> J.G. Schinasi, *Preserving Financial Stability*, „Economic Issues”, IMF 2005, no. 36, s. 2.

- efektywną i sprawną alokację (w przestrzeni i międzyokresowo) środków od oszczędzających do inwestorów,
- prawidłową wycenę, alokację i sprawne zarządzanie ryzykiem finansowym,
- łagodne absorbowanie realnych i finansowych szoków poprzez mechanizm samokorygujący.

Oprócz tego, definicja NBP podkreśla istotną odporność na szoki, co może być rozumiane jako np. posiadanie przez banki buforów płynnościowych (np. w wyniku antycyklicznego sposobu naliczania rezerw), pozwalając na łagodzenie negatywnych skutków szoku w postaci nagłego ograniczenia możliwości pozyskiwania płynności na rynku lub gwałtownego pogorszenia jakości portfela w wyniku recesji. Jednak najważniejszą funkcją, którą powinien pełnić stabilny system finansowy, jest wspieranie wzrostu gospodarczego – funkcja ta stanowi pomost między stabilnością cen a stabilnością finansową, gdyż jedynie stabilny system finansowy może stanowić element sprzyjający wzrostowi gospodarczemu i sprawnemu działaniu mechanizmu transmisji impulsów polityki pieniężnej, *ergo* warunkując skuteczność osiągnięcia przez bank centralny jego podstawowego celu. Warto zwrócić uwagę na definicję stabilności finansowej autorstwa J. Koleśnika<sup>27</sup> – „stan, w którym system ten, pomimo szoków, w niezakłócony sposób wypełnia swoje zadania w zakresie alokacji oszczędności w inwestycje oraz obsługi systemu płatności, a także ułatwia rozwój gospodarki, bądź nawet tylko w sytuacji, gdy go nie zakłóca”. Nie tylko podkreśla ona prawidłowe wypełnianie funkcji przez stabilny system finansowy, lecz także wskazuje, o jakie funkcje chodzi, akcentując właśnie pozytywny wpływ na sferę realną (np. wspieranie wzrostu gospodarczego), co jest w niewystarczającym stopniu obecne w literaturze.

### 3. Istota stabilności finansowej

Kluczowe dla istoty stabilności finansowej jest przyjęcie dłuższego horyzontu w jej analizach i nieustające próby zidentyfikowania źródeł ryzyka systemowego. Ważne jest poszukiwanie słabości strukturalnych i narastających nierównowag (np. bańka na rynkach aktywów, wzrost długu publicznego, długotrwały napływ kapitału portfelowego), które dopiero w długim okresie mogą stanowić zagrożenie dla stabilności. Dbanie o stabilność finansową przez bank centralny powinno więc wychodzić poza analizy kondycji sektora finansowego w poprzednich okresach i uwzględniać podejście nakierowane na przyszłość (ang. *forward looking approach*). Należy jednak zdawać sobie sprawę, że dążenie do zapewnienia pełnej stabilności

---

<sup>27</sup> J. Koleśnik, *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011, s. 56.



mogłoby jednocześnie spowodować wzrost kosztów usług finansowych i obniżenie efektywności funkcjonowania systemu finansowego (np. wpływ kosztów dostosowania banków do wymogów nowych regulacji kapitałowych tzw. Bazylei III na tempo wzrostu PKB<sup>28</sup>). Zasadne wydaje się, by pojęcie stabilności finansowej uwzględniało możliwość funkcjonowania systemu na „kole zapasowym”<sup>29</sup>, jednak jedynie tymczasowo i nie może to uzasadniać opóźnień w podjęciu odpowiednich działań przez instytucje sieci bezpieczeństwa finansowego. Stabilność można rozpatrywać z perspektywy stabilności danej instytucji i stabilności całego systemu. Choć w przypadku pierwszego wymiaru najważniejsze jest określenie nie tylko kondycji, lecz także systemowego znaczenia danej instytucji, to w przypadku stabilności systemowej nacisk powinien być położony na wzajemne powiązania między instytucjami go tworzącymi i zagrożenie wystąpienia efektu zarażania (ang. *contagion*). Do innych wymiarów<sup>30</sup> stabilności finansowej zalicza się prezentowaną przez P. Niedziółkę<sup>31</sup> gradację niestabilności finansowej, zgodnie z którą stabilność można podzielić na krótkookresową techniczną, krótkookresową spekulacyjną i długookresową fundamentalną. Takie zestawienie pozwala na skuteczne klasyfikowanie danych przejawów niestabilności oraz przedstawia rosnącą skalę wyzwań stojącą przed bankiem centralnym, wraz z nasilaniem się kryzysu i koniecznością zastosowania odpowiednich narzędzi.

Jak wyżej wspomniano, w wąskim ujęciu stabilność finansowa jest rozumiana jako brak kryzysu, lecz można ją również określać jako stan braku ryzyka systemowego i przenoszenia impulsów kryzysowych między poszczególnymi instytucjami, systemami, a nawet krajami (jak w przypadku kryzysu zadłużeniowego w strefie euro). W literaturze istnieje również duże zróżnicowanie definicji kryzysu finansowego, podobnie jak stabilności finansowej. A. Sławiński<sup>32</sup> definiuje go jako pojawienie się silnych zakłóceń w systemie pośrednictwa finansowego, powodujących zaburzenia w realnej sferze gospodarki, przynoszących spadek albo pogłębienie się występującego spadku produkcji. W tej definicji pominięto aspekt poprzedzający

---

<sup>28</sup> Por. S. Roger, F. Vitek, *The Global Macroeconomic Costs of Raising Bank Capital Adequacy Requirements*, IMF, Working Paper, WP/12/44, IMF 2012.

<sup>29</sup> J. Fell, J.G. Schinasi, *Assessing Financial Stability: Exploring the Boundaries of Analysis*, „National Institute Economic Review” April 2005, no. 192, s. 106.

<sup>30</sup> J.K. Solarz dzieli dodatkowo stabilność finansową na bieżącą i przyszłą. Por. J.K. Solarz, *Wyzwania stojące przed polskim sektorem bankowym u progu XXI wieku*, w: *Bankowość na świecie i w Polsce: stan obecny i tendencje rozwojowe*, red. L. Oręziak, B. Pietrzak, Olympus Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 2001, s. 290.

<sup>31</sup> P. Niedziółka, *Kredytowe instrumenty pochodne a stabilność finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 66, 72.

<sup>32</sup> A. Sławiński, *Rynki finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 175.

pojawienie się silnych zakłóceń, czyli ich wcześniejsze narastanie, a sam kryzys został tu ujęty jako moment „wybuchu”. Z kolei M. Bordo i współautorzy<sup>33</sup> są zdania, że kryzys finansowy to epizod(y) gwałtownych zmian na rynku finansowym, związane z niedoborem płynności i niewypłacalnością uczestników rynku i (lub) interwencjami władz publicznych mającymi temu zapobiec. Jednak takie rozumienie kryzysu skupia się w znacznie części na skutkach niestabilności (bankructwa, interwencje władz), niż przyczynach i może służyć do analizy zjawisk kryzysowych *ex post*, wykazując niską przydatność w analizie polegającej na próbie identyfikacji źródeł ryzyka systemowego *ex ante*.

Dla zrozumienia istoty stabilności ważne jest podkreślenie, że wystąpieniu niestabilności może sprzyjać jednoczesne występowanie, z jednej strony, wspomnianych „kruchości” systemu finansowego, które w początkowej fazie w ocenie rynku mogą nie być uważane za zagrożenia dla stabilności (np. opisywane nierównowagi, modele biznesowe skłaniające do podejmowania nadmiernego ryzyka), a z drugiej strony, wydarzeń, czynników warunkujących wybuch kryzysu (np. *the Minsky moment*<sup>34</sup>), określających jego punkt zwrotny. Za przykłady punktów zwrotnych, można podać ogłoszenie bankructwa przez Lehman Brothers i ogłoszenie pierwszego pakietu pomocowego dla Grecji w kryzysie zadłużeniowym.

Istota stabilności finansowej sprowadza się do analizowania zachodzących nieliniowo zdarzeń z „ogona rozkładu”, czyli takich które są mało prawdopodobne, lecz gdy wystąpią mogą przynieść katastrofalne skutki (ang. *low probability-high impact events*). Można to porównać z niespodziewanymi zdarzeniami, takimi jak pojawienie się tzw. czarnego łabędzia w rozumieniu N. Taleba<sup>35</sup>. Wykorzystując konkluzję z książki N. Taleba, ważniejsze od prób poszukiwania czarnego łabędzia, jest odpowiednie kształtowanie systemu finansowego, prowadzące do zwiększenia jego odporności na szoki i posiadania sprawdzonych procedur działania kryzysowego. Rolą banku centralnego jest dbałość nie tylko o zapewnienie sprawnego i bezpiecznego funkcjonowania systemu płatniczego, lecz także (poprzez pełnienie funkcji nadzoru makroostrożnościowego) identyfikacja i podejmowanie działań

---

<sup>33</sup> M. Bordo et al., *Is the Crisis Problem Growing More Severe?*, „Economic Policy” April 2001, vol. 16, issue 32, s. 55.

<sup>34</sup> To zjawisko może być interpretowane jako moment, w którym nadmiernie zadłużone podmioty zaczynają być zmuszone do sprzedaży posiadanych aktywów, by spłacić zobowiązania (proces delewarowania). Powoduje to gwałtowną ich wyprzedaż (ang. *fire sale*) i nagły spadek cen aktywów. Związane jest to z akumulowaniem ryzyka w okresie *boomu*, co w połączeniu z rosnącym zjawiskiem spekulacji wzmacnia potencjalne negatywne skutki kryzysu. Por. R.W. Dimand, R.H. Koehn, *Central Bankers in the Minsky Moment: How Different Central Banks Have Responded to the Threat of Debt-Deflation*, „The Journal of Economic Asymmetries” Chicago 2008, vol. 5, no. 1.

<sup>35</sup> N.N. Taleb, *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, Penguin 2008.

zmierzających do ograniczania występowania „kruchości”, co prowadziłyby właśnie do wzmacniania odporności systemu na szoki i ograniczania procykliczności w zachowaniach instytucji finansowych.

Natura zjawisk zagrażających stabilności finansowej zależy również od kanałów, przez które mogą być przenoszone impulsy kryzysowe. Do najważniejszych z nich można zaliczyć wzajemne ekspozycje na rynku międzybankowym, przepływy związane z kredytami i/lub z aktywami, kanał ekspozycji pozabilansowych, system płatniczy oraz kanał informacyjny odzwierciedlający oddziaływanie behawioralne. W każdym z nich utrata zaufania przez dany podmiot może prowadzić do obniżenia jego wiarygodności w oczach kontrahentów i potęgować problemy z płynnością, a w konsekwencji, niemożność wywiązywania się ze zobowiązań powodującą efekt domina (i efekt zarażenia).

Stabilność finansowa jest również rozpatrywana w kategoriach dobra publicznego. Niewątpliwie nie można ograniczyć korzystania ze stabilności finansowej przez daną instytucję, jeśli mowa o globalnej stabilności finansowej, lecz w przypadku stabilności krajowego systemu finansowego, to restrykcyjne wymogi np. dotyczące uzyskania zgody na prowadzenie w nim działalności mogą być postrzegane jako pewne ograniczenie „dostępności” stabilności finansowej rozumianej jako dobro publiczne danego kraju. O stabilność finansową nie trzeba rywalizować, a korzystanie z niej przez jedną instytucję finansową nie wyklucza korzystania z niej przez inny podmiot. Ponadto, „konsumpcja” stabilności finansowej jest przymusowa, a w systemie finansowym można zaobserwować zjawiska, takie jak negatywne efekty zewnętrzne, które „zanieczyszczają” dobro publiczne, jakim jest stabilność finansowa. Można to rozumieć jako brak internalizacji<sup>36</sup> kosztów upadku danej instytucji o systemowym znaczeniu (wkład instytucji do ryzyka systemowego). Instytucja, która jest „zbyt duża, aby upaść”, posiada w ocenie rynku *implicite* korzyści rozumiane jako przekonanie, że w przypadku zagrożenia wypłacalności (płynności) otrzyma wsparcie od państwa (np. w formie dokapitalizowania), gdyż jej upadłość prowadziłaby do destabilizacji całego systemu. Korzyści te przejawiają się np. w niższym koszcie finansowania, lecz powodują pokusę nadużycia rozumianą jako podejmowanie przez instytucję nadmiernego ryzyka. Oprócz tego, „wytwarzanie” stabilności kosztuje i można to rozpatrywać m.in. w kategoriach kosztów regulacji, zmniejszenia efektywności działania instytucji finansowych, obowiązkowych opłat i składek wnoszonych z tytułu funkcjonowania instytucji

---

<sup>36</sup> S. Cecchetti, *How to cope with the too-big-to-fail problem?*, comments prepared for the 10th Annual Conference of the International Association of Deposit Insurers, „Beyond the Crisis: The Need for a Strengthened Financial Stability Framework”, Warsaw, 19 October 2011.

sieci bezpieczeństwa finansowego. Jak słusznie zauważa A. Ostalecka<sup>37</sup>, system finansowy ze swojej natury jest niestabilny, a niestabilność powoduje powstawanie skrzywień w jego funkcjonowaniu (ang. *instability bias*). Ta cecha, wraz w wysokimi kosztami kryzysów<sup>38</sup>, może dodatkowo uzasadniać interwencję sektora publicznego w wytwarzanie stabilności finansowej, co jest kolektywnym zadaniem instytucji tworzących sieć bezpieczeństwa finansowego.

## 4. Stabilność finansowa a stabilność cen

Próbując określić istotę stabilności finansowej, można porównywać ją ze stabilnością cen. Stabilność cen jest podstawowym celem funkcjonowania większości współczesnych banków centralnych. Oba cele są wobec siebie komplementarne i wzajemnie się warunkują, a stabilność cen jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do osiągnięcia stabilności finansowej. Pierwsza różnica między stabilnością cen dotyczy definicji i sposobu pomiaru – istnieje konsensus dotyczący rozumienia, czym jest inflacja i jak ją mierzyć, podczas gdy z przedstawionej wyżej analizy nie można stwierdzić jednoznaczności odnośnie sposobu definiowania stabilności finansowej, jak również brakuje powszechnie przyjętego sposobu jej pomiaru. Istota stabilności cen dotyczy ogólnego poziomu, podobnie jak można wyróżnić stabilność całego systemu finansowego. Oprócz tego, stabilność cen można również analizować na poziomie poszczególnych kategorii dóbr (analogicznie stabilność części sektora finansowego). Analiza stabilności sektora finansowego powinna kłaść nacisk na badanie stopnia, w jakim poszczególne jego części na siebie oddziałują. O ile w przypadku inflacji w centrum zainteresowania jest jej najbardziej prawdopodobne kształtowanie się w danym horyzoncie czasowym oraz stopień odchylenia od celu banku centralnego, o tyle w przypadku stabilności finansowej kluczowe okazuje się analizowanie czynników ryzyka, które mogą ją zaburzyć. Jak już wspomniano, sposób pomiaru stabilności cen nie następuje trudności, podczas gdy nie istnieje jedna miara stabilności finansowej (czy ryzyka systemowego), co przekłada się na możliwości prognozowania – stopa inflacji jest wynikiem modelowo stworzonych projekcji, podczas gdy stabilność finansowa można jedynie pośrednio badać za pomocą *stress testów* i symulacji.

<sup>37</sup> A. Ostalecka, *Kryzysy bankowe i metody ich przewyżczenia*, Difin, Warszawa 2009, s. 19.

<sup>38</sup> Krótki przegląd literatury w tym zakresie i próbę estymacji kosztów kryzysów mierzonych jako utrata PKB można znaleźć w BCBS, *An assessment of the long-term economic impact of stronger capital and liquidity requirements*, BIS 2010, s. 32–38.

Ponadto cel stabilności finansowej jest w aktach prawnych regulujących funkcjonowanie banków centralnych nierzadko określony jako dodatkowy, drugorzędny względem stabilności cen<sup>39</sup>. Z badań przeprowadzonych przez O. Szczepańską<sup>40</sup> wynika, że jeśli bank centralny nie ma wprost wpisanego celu stabilności finansowej w akcie prawnym, to deklaruje go w misji. Można zaobserwować że banki centralne wywodzą dbałość o stabilność finansową z funkcji zapewnienia bezpieczeństwa i sprawnego funkcjonowania systemu płatności. Podobną interpretację rozszerzającą można zaobserwować w przypadku funkcji nadzoru mikroostrożnościowego (ang. *microprudential oversight*) lub dostarczania płynności w ramach funkcji pożyczkodawcy ostatecznej instancji (ang. *lender of last resort*). Można więc zauważyć potrzebę doprecyzowania mandatów banków centralnych (a szerzej całej sieci bezpieczeństwa finansowego), by wzmocnić ich rolę w dbaniu o stabilność finansową.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można konkludować, że stabilność systemu finansowego jest zjawiskiem wielowymiarowym i złożonym, co stanowi barierę w wypracowaniu powszechnie akceptowalnej definicji. Ze względu na brak konsensusu odnośnie kształtu definicji stabilności finansowej poniżej przedstawiono propozycję autorską w ujęciu szerokim. Stabilność finansowa to kondycja systemu finansowego, posiadająca następujące cechy:

- system wypełnia prawidłowo swoje funkcje,
- występuje brak narastania ryzyka systemowego oraz nierównowag makrofinansowych,
- jest on odporny na szoki (zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne),
- system posiada zdolność do „samoleczenia”,
- nie następuje przekazywanie negatywnych impulsów wewnątrz systemu oraz między systemem finansowym a sferą realną.

Definicja ta skupia się na wskazaniu cech, które powinny charakteryzować aktualną kondycję systemu finansowego, by móc określić ją jako stabilną. Wyniki analizy kondycji systemu finansowego mogą prowadzić do wniosku, że stopień spełnienia wyżej wymienionych cech jest różny, co nie zawsze okazuje się możliwe do określenia *ex ante*. Autor zdaje sobie sprawę, że prezentowana definicja może nie obejmować pełni złożoności istoty stabilności finansowej oraz zjawisk mogących jej zagrozić, lecz wskazuje, w jakich sytuacjach można określać system finansowy jako

---

<sup>39</sup> Przegląd podstawowych i dodatkowych celów działania wybranych banków centralnych można znaleźć w P. Marszałek, *Cele działania banków centralnych po kryzysie subprime*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, KZIF, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 324.

<sup>40</sup> O. Szczepańska, *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 67–69.

stabilny. Proponowana definicja jest restrykcyjna i stanowi cel, do którego powinny zmierzać działania sieci bezpieczeństwa finansowego, jednak trzeba pamiętać o wymiennosci między bezpieczeństwem (stabilnością), a kosztami regulacji i obniżeniem się efektywności funkcjonowania systemu finansowego. Podana definicja może stanowić wskazówkę na drodze poszukiwania ilościowego wymiaru stabilności finansowej tzn. wskazuje nie tylko jakie obszary powinny zostać poddane analizie, czego efektem może być zestaw wskaźników określających stopień występowania (nie)stabilności w każdym obszarze, lecz także pod jakim kątem powinny być oceniane (np. odporność na szoki – odzwierciedlona większą ilością i jakością kapitału w systemie finansowym).

## 5. Podsumowanie

Podsumowując, można wyciągnąć wniosek, że postawione w artykule tezy zostały zweryfikowane pozytywnie tj. nie istnieje konsensus w literaturze dotyczący powszechnie akceptowalnej definicji stabilności finansowej, a obecne w literaturze przedmiotu definicje nie obejmują w pełni zjawiska, jakim jest stabilność finansowa, co zostaje dodatkowo utrudnione przez jej wielowymiarową naturę. W analizowanych definicjach zidentyfikowano najczęściej pojawiające się cechy systemu finansowego, które pozwoliły wypracować propozycję autorskiej definicji. Stabilny system finansowy cechuje się prawidłowym wykonywaniem swoich funkcji, jest odporny na szoki, nie narasta w nim ryzyko systemowe i nie są przekazywane negatywne impulsy do sfery realnej. Oprócz tego stwierdzono, że banki centralne w przyjmowanych przez siebie definicjach zbyt małą wagę przywiązują do zagrożenia, jakim jest narastanie baniek na rynkach aktywów i transmisji zaburzeń z systemu finansowego na sferę realną, podczas gdy te czynniki odgrywały istotną rolę w okresie kryzysu *subprime*.

Jednak należy zaznaczyć, że odpowiedzialność za osiągnięcie stabilności finansowej stanowi zadanie całej sieci bezpieczeństwa finansowego, a nie jedynie banku centralnego, co stwarza potrzebę kooperacji i podejmowania spójnych działań w tym zakresie przez wszystkie instytucje tworzące sieć bezpieczeństwa finansowego, nie tylko na poziomie krajowym, lecz także międzynarodowym. Przeprowadzona analiza definicji pozwala również wyciągnąć wniosek, że dylematy związane z brakiem jednoznacznej definicji mogą warunkować zróżnicowane metody i sposoby pomiaru tego zjawiska oraz stanowią przeszkodę w opracowaniu operacyjnej wersji stabilności finansowej – co wciąż stanowi wartościowe pole badawcze, gdyż opracowanie takiej miary miałoby praktyczne zastosowanie w badaniu stopnia przyczyniania się banku centralnego do osiągnięcia stabilności systemu finansowego. Zbadanym w niewystar-

czającym stopniu w literaturze obszarem jest również pojęcie ryzyka systemowego i jego wymiarów (co potwierdza mnogość propozycji sposobów jego pomiaru<sup>41</sup>) oraz ujęcie stabilności finansowej jako celu nadzoru makroostrożnościowego, będącego w kompetencji banku centralnego.

## Bibliografia

1. Banco de Portugal, *Financial Stability Report*, 2004.
2. BCBS, *An assessment of the long-term economic impact of stronger capital and liquidity requirements*, BIS 2010.
3. Bernanke B., *Lecture 4: The Aftermath of the Crisis*, George Washington University School of Business, Washington, March 2012, no. 29.
4. Bisias D. et al., *A Survey of Systemic Risk Analytics*, Office of Financial Research No. 0001, U.S. Department of Treasury 2012.
5. Bordo M. et al., *Is the Crisis Problem Growing More Severe?*, „Economic Policy” April 2001, vol. 16, issue 32.
6. Cecchetti S., *How to cope with the too-big-to-fail problem?*, comments prepared for the 10th Annual Conference of the International Association of Deposit Insurers, „Beyond the Crisis: The Need for a Strengthened Financial Stability Framework”, Warsaw, 19 October 2011.
7. Chmielewski T., Sławiński A., *Stabilność finansowa strefy euro. Implikacje dla Polski*, w: *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Problemy wiodące*, red. K. Jajuga, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
8. Čihák M., *How Do Central Banks Write on Financial Stability?*, IMF, Working Paper WP/06/163, IMF, June 2006.
9. Čihák M. et al., *Financial Stability Reports: What Are They Good For?*, IMF, Working Paper WP/12/1, IMF 2012.
10. Constâncio V., *The Governance of Financial Stability in the euro area*, speech at the „ECB and its Watchers XIII” conference, Frankfurt am Main, 10 June 2011.
11. Davies H., Green D., *Banking on the Future: the fall and rise of central banking*, Princeton University Press, Princeton 2010.

---

<sup>41</sup> D. Bisias et al. zebrali 31 miar ryzyka systemowego obecnych w literaturze oraz przygotowali kody do Matlab, które umożliwiają ich praktyczne wykorzystanie. Por. D. Bisias et al., *A Survey of Systemic Risk Analytics*, Office of Financial Research No. 0001, U.S. Department of Treasury 2012.

12. Dimand R.W., Koehn R.H., *Central Bankers in the Minsky Moment: How Different Central Banks Have Responded to the Threat of Debt-Deflation*, „The Journal of Economic Asymmetries” Chicago 2008, vol. 5, no. 1.
13. EBC, *Financial Stability Review*, June 2010.
14. EBC, *Recent advances in modelling systemic risk using network analysis*, January 2010.
15. Fell J., Schinasi J.G., *Assessing Financial Stability: Exploring the Boundaries of Analysis*, „National Institute Economic Review” April 2005, no. 192.
16. Flejterski S., *Zaufanie do instytucji bankowo-finansowych jako fundament stabilnego systemu finansowego*, w: *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, red. J. Nowakowski, T. Famulska, Studia Finansów i Bankowości, Difin, Warszawa 2008.
17. IMF, *Macroprudential Policy: An Organizing Framework – Background Paper*, Monetary and Capital Markets Department, IMF 2011.
18. Iwanicz-Drozdowska M., *Definicje i determinanty stabilności finansowej, Część Edukacyjna „Stabilność finansowa od a do z”*, „Bank i Kredyt” 2011, nr 1.
19. Jurkowska-Zeidler A.M., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
20. Kałuzińska V., *Bank centralny wobec kwestii stabilności systemu finansowego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, z. 1, Wydział Prawa i Administracji UAM, Poznań 2009.
21. Kolesnik J., *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2011.
22. Marszałek P., *Cele działania banków centralnych po kryzysie subprime*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, KZiF, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
23. Matysek-Jędrych A., *Rola banków centralnych w działaniach na rzecz stabilności finansowej – Część I*, „Stabilność finansowa od a do z”, „Bank i Kredyt” 2011, nr 3.
24. Niedziółka P., *Kredytowe instrumenty pochodne a stabilność finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
25. Ostalecka A., *Kryzysy bankowe i metody ich przewyżczania*, Difin, Warszawa 2009.
26. Roger S., Vitek F., *The Global Macroeconomic Costs of Raising Bank Capital Adequacy Requirements*, IMF, Working Paper, WP/12/44, IMF 2012.
27. Schinasi J.G., *Defining financial stability and a framework for safeguarding it*, 12th Annual Conference of the Central Bank of Chile: „Financial Stability, Monetary Policy, and Central Banking”, Santiago, 6–7 November 2008.
28. Schinasi J.G., *Preserving Financial Stability*, „Economic Issues”, IMF 2005, no. 36.
29. Sławiński A., *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, w: *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, red. J. Osiński, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne SGH, Warszawa 2008.



30. Sławiński A., *Rynki finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
31. Solarz J.K., *Wyzwania stojące przed polskim sektorem bankowym u progu XXI wieku*, w: *Bankowość na świecie i w Polsce: stan obecny i tendencje rozwojowe*, red. L. Oręziak, B. Pietrzak, Olympus Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 2001.
32. Sotomska-Krzysztofik P., Szczepańska O., *Polityka informacyjna banków centralnych jako instrument wspierania stabilności systemu finansowego*, Materiały i Studia nr 200, NBP, Warszawa 2006.
33. Szczepańska O., *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
34. Szczepańska O., et al., *Banki centralne wobec kryzysów w systemie bankowym*, Materiały i Studia nr 179, NBP, Warszawa 2004.
35. Szulc D., *Kryzys finansowy a działania stabilizacyjne Narodowego Banku Polskiego*, w: *Bank centralny w Polsce: wybrane aspekty*, red. J. Świdorska, Difin, Warszawa 2010.
36. Taleb N.N., *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, Penguin 2008.



# Optymalizacja opodatkowania nieruchomości w przedsiębiorstwach

## 1. Wstęp

Optymalizacja podatkowa jest pojęciem relatywnie nowym w polskiej rzeczywistości gospodarczej. Dopiero od kilku lat przedsiębiorcy są uświadamiani, że podatki powinno się traktować jako koszt, który należy minimalizować. Ma on bowiem, tak samo jak inne koszty działalności gospodarczej, wpływ na rentowność i płynność przedsiębiorstwa.

Termin optymalizacja podatkowa posiada wiele definicji, choć żadna z nich nie ma źródła w aktach prawnych. Biorąc jednak pod uwagę definicje zawarte w literaturze przedmiotu, można określić optymalizację podatkową jako takie działanie podatnika, które pozwala zminimalizować obciążenie podatkowe, a tym samym maksymalizować zysk po opodatkowaniu oraz odsunąć w czasie moment zapłaty podatku, przy możliwie niskim poziomie ryzyka podatkowego. Takie działanie możliwe jest wtedy, gdy podatnik dysponuje wiedzą i dzięki niej rozpatruje różne alternatywne rozwiązania podatkowe<sup>1</sup>.

Podkreślić należy, że optymalizacja podatkowa obejmuje działania zgodne z prawem, nie mające nic wspólnego z uchylaniem się od opodatkowania, działaniami nielegalnymi

---

<sup>1</sup> M. Jamroży, M. Sobieszek, *Obniżanie ciężarów podatkowych*, ODDK, Gdańsk 2010, s. 7; M. Jamroży, S. Kudert, *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s. 22; M. Poszwa, *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 13; M. Dymek, *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzić na podatku dochodowym od osób prawnych*, ODDK, Gdańsk 2006, s. 9; A. Wyrzykowska, *Optymalizacja VAT. Jak obniżyć swoje obciążenia podatkowe*, ODDK, Gdańsk 2006, s. 7.

i nieetycznymi, takimi jak nieujawnianie źródeł przychodów, wystawianie fikcyjnych faktur, czy też prowadzenie działalności gospodarczej w szarej strefie. Optymalizacja podatkowa nie nosi także znamion obejścia prawa. Potwierdzeniem tego może być orzeczenie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z 30 marca 2004 r., w którym stwierdzono, że „jeżeli obowiązujący porządek prawny stwarza podatnikowi możliwość wyboru kilku legalnych konstrukcji do osiągnięcia zamierzonego celu gospodarczego, z których każda będzie miała inny wymiar podatkowy, to wybór najkorzystniejszego podatkowo rozwiązania nie może być traktowany jako obejście prawa”<sup>2</sup>.

W przytoczonej definicji optymalizacji podatkowej mówi się o optymalizowaniu podatku, a nie jego konkretnym rodzaju. Niemniej zarówno w piśmiennictwie, jak i w literaturze przedmiotu optymalizacja podatkowa kojarzona jest przede wszystkim z podatkami dochodowymi, rzadziej z podatkiem od towarów i usług czy podatkiem od nieruchomości. Tymczasem, okazuje się, że w strukturze opodatkowania przedsiębiorców, zwłaszcza tych, których majątek trwały obejmuje nieruchomości, podatek od nieruchomości stanowi znaczną pozycję kosztową. Co więcej, stawki tego podatku z roku na rok rosną, ponieważ ich wysokość jest uzależniona od wzrostu inflacji. Podatek ten szczególnie dotkliwie odczuwają przedsiębiorcy, którzy zawiesili prowadzenie działalności gospodarczej. Wszelkie przywileje z tytułu zawieszenia działalności są odczuwalne w podatku VAT czy dochodowym. Inaczej jednak sytuacja wygląda w przypadku podatku od nieruchomości. W tej konstrukcji podatku pomija się kwestię zawieszenia działalności przez przedsiębiorcę.

Dlatego warto przeanalizować przepisy ustawy o podatkach i opłatach lokalnych<sup>3</sup> w celu wykazania regulacji, które mogą przyczynić się do zmniejszenia ciężaru tego podatku.

## 2. Podatek od nieruchomości a działalność gospodarcza

Podatek od nieruchomości obciążający składniki majątkowe przedsiębiorcy stanowi dla niego koszt. Jest to koszt przede wszystkim w ujęciu ekonomicznym, ponoszony bez względu na wyniki działalności gospodarczej. A zatem nawet przedsiębiorca ponoszący stratę będzie zobowiązany do płacenia tego podatku.

Stanowi on wydatek zaliczany do kosztów podatkowych. Zaliczenie go do kosztów uzyskania przychodów wpływa na obniżenie podstawy opodatkowania, a tym

---

<sup>2</sup> III SA 2984/02.

<sup>3</sup> Ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. z 2010 r., nr 95, poz. 613 ze zm. (dalej: PiOL).

samym wielkości podatku dochodowego do zapłaty. Niemniej jednak przedsiębiorcy będą dążyli do minimalizowania podatku od nieruchomości z uwagi na jego znaczącą pozycję w strukturze obciążeń podatkowych. Trzeba bowiem zwrócić uwagę, że stawka tego podatku w przypadku przedsiębiorców jest niewspółmiernie wyższa w porównaniu z pozostałymi podatnikami (por. tabela 1).

**Tabela 1. Stawki podatku od nieruchomości w 2011 r. i 2012 r.**

Podatek od nieruchomości	Stawki	
	2011	2012
<b>Grunty</b>		
• Związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (za m <sup>2</sup> )	0,80	0,84
• Pod jeziorami, zajęte na zbiorniki wodne retencyjne lub elektrownie wodne (za ha)	4,15	4,33
• Pozostałe (za m <sup>2</sup> )	0,41	0,43
<b>Od budynków lub ich części (za m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej)</b>		
• Mieszkalnych	0,67	0,70
• Związanych z prowadzeniem działalności oraz zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej budynków mieszkalnych lub ich części	21,05	21,94
• Zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym	9,82	10,24
• Związane z udzielaniem świadczeń zdrowotnych zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń	4,27	4,45
• Pozostałych	7,06	7,36

Źródło: Obwieszczenie Ministra Finansów z 19 października 2011 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych w podatkach i opłatach lokalnych w 2012 r., M.P. (M.P. z dnia 25 października 2011 r., nr 95, poz. 961) oraz ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. z 2010 r., nr 95, poz. 613 ze zm.

Niedogodnością dla podatników podatku od nieruchomości jest coroczny wzrost stawek, które określone są w drodze uchwały przez radę gminy. Punktem odniesienia dla uchwał gminnych są obwieszczenia Ministra Finansów w sprawie górnych granic stawek kwotowych w podatkach i opłatach lokalnych. Górne granice stawek na następny rok podatkowy ulegają co roku zmianie, w stopniu odpowiadającym wskaźnikowi cen towarów i usług konsumpcyjnych z pierwszego półrocza danego roku. Ich wysokość na 2012 r. została ogłoszona 19 października 2011 r.<sup>4</sup> w drodze obwieszczenia Ministra Finansów. Podstawą przeliczenia stawek jest komunikat

<sup>4</sup> Obwieszczenie Ministra Finansów z 19 października 2011 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych w podatkach i opłatach lokalnych w 2012 r. (M.P. z dnia 25 października 2011 r., nr 95, poz. 961).

Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, dotyczący wzrostu cen w pierwszym półroczu 2011 r., który wyniósł 4,2% w porównaniu z pierwszym półroczem 2010 r. Stawki ogłaszane przez Ministra Finansów są stawkami maksymalnymi (por. tabela 1). Wysokość obowiązującą w każdej gminie ustala rada gminy w drodze uchwały. Teoretycznie mogą być więc niższe w stosunku do wysokości ustawowych. Zważywszy jednak na to, że podatki i opłaty lokalne stanowią dochody gmin, w rzeczywistości mało która gmina podejmuje decyzję o ich obniżeniu. Jedynie w sytuacji, gdy gmina nie zdąży uchwalić stawek na kolejny rok podatkowy, obowiązujące w kolejnym roku stawki są równe stawkom zeszłorocznym. Takie sytuacje nie zdarzają się jednak często.

Konstrukcja podatku od nieruchomości wpływa negatywnie na działalność przedsiębiorców nie tylko w aspekcie wysokości stawki podatkowej, lecz także w kontekście zawieszenia działalności. Przedsiębiorcy zawieszający prowadzenie działalności gospodarczej nie uzyskują w tym czasie żadnego dochodu. W związku z tym przedsiębiorca nie płaci w tym okresie zaliczek na podatek dochodowy, a jedynym jego obowiązkiem w odniesieniu do podatku dochodowego jest złożenie zeznania rocznego. Zasady płacenia podatku od nieruchomości w przypadku zawieszenia działalności gospodarczej nie są już tak korzystne dla przedsiębiorcy. Przedsiębiorca, który zawiesza działalność gospodarczą musi bowiem płacić podatek od nieruchomości według stawek najwyższych, czyli tak jakby prowadził faktycznie działalność. Obowiązujące przepisy są więc niezgodne z ideą zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej i z pewnością stanowią barierę dla prowadzenia biznesu. Dzieje się tak z powodu niekorzystnych dla przedsiębiorcy zapisów w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych. Zgodnie z nimi podatkiem od nieruchomości według stawek przewidzianych dla działalności gospodarczej (znacznie wyższych w porównaniu z pozostałymi) opodatkowane są będące w posiadaniu przedsiębiorcy grunty, budynki, budowle. Tak sformułowany przepis oznacza, że wystarczy sam fakt posiadania (nie wykorzystywania) powyższych nieruchomości przez przedsiębiorcę, aby objąć je stawkami wyższymi. Wobec tego przedsiębiorca, który zawiesił wykonywanie działalności gospodarczej i faktycznie nie wykorzystuje nieruchomości firmowych do generowania dochodu, obciążony jest podatkiem od nieruchomości w maksymalnej wysokości. Potwierdza to pismo Ministerstwa Finansów: „Regulując zagadnienie zawieszenia działalności gospodarczej, ustawodawca nie unormował w sposób szczególny kwestii opodatkowania podatkiem od nieruchomości. Zatem w przypadku przedsiębiorcy, który zawiesił wykonywanie działalności gospodarczej, należy stosować przepisy dotyczące opodatkowania nieruchomości. Z przepisów tych wynika, iż sam fakt posiadania przez przedsiębiorcę budynku, budowli czy gruntu skutkuje tym, że są one związane z prowadzeniem działalności gospodarczej w rozumieniu ustawy o podatkach i opłatach lokalnych. W przypadku zawieszenia

wykonywania działalności przesłanka posiadania określonych nieruchomości lub obiektów budowlanych nadal jest spełniona”<sup>5</sup>.

Zawieszenie działalności gospodarczej nie wpłynie więc na zmniejszenie stawek podatku, gdyż nieruchomości będą cały czas w posiadaniu przedsiębiorcy. Stawki niższe znajdują jedynie zastosowanie dla budynków mieszkalnych lub ich części, które były wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej i opodatkowane stawką wyższą. Zmiana zasad opodatkowania w wyniku zawieszenia działalności będzie miała miejsce również w przypadku będących w posiadaniu przedsiębiorcy: gruntów sklasyfikowanych w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne lub jako grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych oraz lasów, zajętych na wykonywanie innej działalności gospodarczej niż działalność rolnicza i leśna. Zawieszenie działalności gospodarczej spowoduje objęcie tych gruntów podatkiem rolnym lub leśnym. To co jednak jest najważniejsze dla przedsiębiorcy: budynki gospodarcze wraz gruntem, mimo że nie używane do prowadzenia działalności, w wyniku jej zawieszenia, będą objęte stawką najwyższą.

Pierwotny projekt ustawy o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców (ustawa deregulacyjna)<sup>6</sup> miał zmienić niekorzystne dla podatników przepisy. Zgodnie z projektowanym art. 5a ustawy o podatkach i opłatach lokalnych: „W okresie zawieszenia przez przedsiębiorcę wykonywania działalności gospodarczej, na zasadach określonych w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2007 r., nr 155, poz. 1095, z późn. zm.), grunty, budynki i ich części związane z prowadzeniem zawieszonych działalności gospodarczej podlegają opodatkowaniu według stawek właściwych dla gruntów i budynków, pozostałych, uchwalonych w granicach maksymalnych stawek rocznych określonych”. Proponowana zmiana umożliwiłaby 2-krotną (dla gruntów) i 3-krotną (dla budynków lub ich części) obniżkę stawki podatku od nieruchomości w porównaniu ze stawką płaconą w okresie, w którym ta działalność jest faktycznie wykonywana. Proponowane zmiany niestety nie znalazły odzwierciedlenia w stanowionym prawie.

Podatek od nieruchomości jest dochodem gminy i wszelkie preferencje pozostają w ich gestii. W związku z tym rada gminy może wprowadzić w drodze uchwały preferencje dla przedsiębiorców w okresie zawieszenia wykonywania działalności. Zgodnie z przepisami ustawy o podatkach i opłatach lokalnych przy określaniu wysokości stawek podatku od nieruchomości od gruntów, budynków i budowli rada

<sup>5</sup> Pismo Dyrektora Departamentu Podatków Lokalnych z dnia 1 grudnia 2008 r., znak: (PL/LS/833/111/SIA/08/376).

<sup>6</sup> Projekt ustawy z 2 czerwca 2010 r. o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)

gminy może różnicować ich wysokość dla poszczególnych rodzajów przedmiotów opodatkowania, co w efekcie otwiera drogę do obniżenia wysokości podatku od nieruchomości w okresie zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej. Ponadto, w myśl art. 7 ust. 3 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych, rada gminy może także wprowadzić, w drodze uchwały, inne niż ustawowe zwolnienia przedmiotowe w podatku od nieruchomości, w tym np. dla przedmiotów opodatkowania w okresie zawieszenia wykonywania działalności gospodarczej, również z uwzględnieniem przepisów dotyczących pomocy publicznej. W praktyce jednak mało która gmina stosuje przyznane jej prawo wprowadzania zwolnień z uwagi na to, że podatek od nieruchomości jest jednym z ważniejszych dochodów gminy.

### 3. Oszczędności podatkowe w podatku od nieruchomości

Możliwości znalezienia oszczędności w podatku od nieruchomości są w dużej mierze powiązane z przedmiotem tego podatku – opodatkowaniu tym podatkiem podlegają bowiem grunty, budynki lub ich części oraz budowle lub ich części. Dla każdego przedmiotu opodatkowania ustawodawca przyjął odmienne zasady opodatkowania (np. inny sposób obliczania podstawy opodatkowania, rodzaj zwolnień itp.).

#### 3.1. Grunty

Grunty to pierwszy i zarazem najczęściej pomijany przez podatników obszar możliwych oszczędności w podatku od nieruchomości. To, że podatnicy nie poszukują w tym obszarze oszczędności, wynika najczęściej z mylnego przeświadczenia, że wszystkie grunty, w których posiadaniu jest przedsiębiorca są opodatkowane podatkiem od nieruchomości i, co ważne, opodatkowane według najwyższych możliwych stawek. Rzeczywiście, co do zasady, każdy grunt posiadany przez przedsiębiorcę traktowany jest jako związany z prowadzeniem działalności gospodarczej – co automatycznie wpływa na wysokość podatku obliczanego od gruntu, jednakże błędem jest przyjmowanie tej zasady jako stałej, niezmiennej reguły. Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych przewiduje bowiem, że w przypadku niektórych gruntów przedsiębiorca w ogóle nie jest zobowiązany do ich opodatkowania podatkiem od nieruchomości. Przykładem może być regulacja art. 2 ust. 2 ustawy PiOL, zgodnie z którą nie podlegają podatkowi od nieruchomości grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne, grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych lub lasy chyba, że grunty te są zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej. Z przepisu tego można więc wywieść wniosek, że jeśli przedsiębiorca



posiada grunt sklasyfikowany we wspomniany powyżej sposób, to grunt taki w ogóle nie podlega opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości. Warunkiem jest jednak nieprowadzenie przez podatnika na takim gruncie żadnej działalności gospodarczej, co w praktyce powinno oznaczać, że takiego gruntu fizycznie nie wykorzystuje się do prowadzenia działalności gospodarczej ani też w żaden sposób do takiej działalności się go nie przygotowuje, na przykład poprzez utwardzenie gruntu itp. Oczywiście grunt taki będzie podlegał podatkowi rolnemu bądź podatkowi leśnemu, jednakże obciążenia związane z tymi podatkami są niewspółmiernie niższe (podatek rolny lub leśny może maksymalnie wynieść kilkaset złotych rocznie za jeden hektar gruntu, a nie kilkanaście tysięcy złotych, jak w przypadku podatku od nieruchomości).

Ustawa o PiOL przewiduje także w przypadku gruntów szereg zwolnień od podatku, co zostało uregulowane w art. 7 ustawy. Na uwagę zasługuje na przykład zwolnienie gruntów stanowiących nieużytki, użytki ekologiczne, grunty zadrzewione i zakrzewione czy też zwolnienie dotyczące gruntów wpisanych indywidualnie do rejestru zabytków. Oczywiście także i w tych przypadkach warunkiem zwolnienia gruntów z podatku od nieruchomości jest brak wykorzystywania tychże gruntów przez przedsiębiorcę do prowadzenia działalności gospodarczej.

### 3.2. Budowle

Z uwagi na niejasne przepisy dotyczące budowli (głównie z uwagi na skomplikowaną ustawową definicję budowli) poszukiwanie oszczędności podatkowych w tej grupie jest zdecydowanie trudniejsze niż w przypadku gruntów. Nie oznacza to jednak, że brakuje sposobów na zminimalizowanie obciążeń podatkowych związanych z posiadanymi przez przedsiębiorcę budowlami. Przede wszystkim, warto pamiętać, że podobnie jak w przypadku gruntów, także i w odniesieniu do budowli ustawa o PiOL przewiduje kilka zwolnień z podatku (uregulowanych w art. 7 ustawy). Zwolnieniu z podatku podlegają m.in. budowle wchodzące w skład infrastruktury kolejowej (zwolnienie to zostało obwarowane dodatkowymi warunkami), budowle wałów ochronnych, budowle zajęte na potrzeby prowadzenia przez stowarzyszenia statutowej działalności wśród dzieci i młodzieży itp.

Podstawowym sposobem na minimalizację obciążeń związanych z opodatkowaniem podatkiem od nieruchomości budowli jest jednak weryfikacja stanu faktycznego w celu ustalenia czy posiadane przez podatnika obiekty faktycznie spełniają ustawową definicję budowli. Na przykład, zgodnie z definicją zawartą w ustawie Prawo budowlane (do definicji tej nawiązuje ustawa o PiOL) za budowlę uznaje się m.in. części budowlane urządzeń technicznych. Z definicji tej wynika zatem, że w przypadku urządzeń technicznych opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości

podlegać będą jedynie części budowlane urządzeń (np. fundament, ściany oporowe, itp.), a nie samo urządzenie. W praktyce podatnicy często jednak opodatkowują jako budowlę całość (np. traktując jako budowlę transformator wraz z fundamentem zamiast tylko fundament). Niestety, także zdaniem organów podatkowych, jak również niektórych składów sądów administracyjnych, opodatkowaniu powinny podlegać zarówno urządzenia, jak i ich części budowlane, gdyż łącznie stanowią one całość techniczno-użytkową. Korzystne dla podatników stanowisko wyraził jednak m.in. Naczelny Sąd Administracyjny w Warszawie w wyroku z 30 lipca 2009 r.<sup>7</sup>, który wprost stwierdził, że urządzenia techniczne nie są opodatkowane podatkiem od nieruchomości. Orzeczenie to zasługuje na aprobatę, gdyż w pełni oddaje ono sens oraz cel przepisów, a więc opodatkowania nieruchomości (czyli gruntów, budynków, budowli), a nie urządzeń technicznych, które trudno uznać za nieruchomości.

Przy szukaniu oszczędności związanych z posiadanymi budowlami, warto dokonać oględzin w terenie posiadanych budowli. Niejednokrotnie zdarza się bowiem, że podatnicy kwalifikując pewne środki trwałe do kategorii budowli, opierają się jedynie na ich nazwie przyjętej w Ewidencji środków trwałych, która może sugerować, że dany środek trwały jest budowlą, nie weryfikując, czy z praktycznego punktu widzenia środek taki może być traktowany jako budowla. Przykładem może być automatyczne traktowanie każdej sieci jako budowli (zgodnie z ustawą Prawo budowlane budowlami są m.in. sieci) bez sprawdzenia czy sieć ta w ogóle jest budowlą podlegającą podatkowi od nieruchomości (np. sieć komputerowa w budynku czy też sieć rurociągów technologicznych w hali produkcyjnej stanowi jedynie element wyposażenia budynku, a tym samym nie jest budowlą podlegającą podatkowi od nieruchomości).

Warto także pamiętać, że opodatkowaniu nie podlegają wszystkie te budowle, które ze względów technicznych nie są i nie mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej. Jeśli zatem dana budowla grozi np. zawaleniem, a zatem obiektywnie w sposób trwały nie nadaje się do używania, budowla taka nie zostaje opodatkowana. Należy dodać, że zły stan techniczny budowli, uniemożliwiający jej wykorzystywanie w prowadzonej działalności gospodarczej, powinien zostać udokumentowany. Zdaniem organów podatkowych, niezbędnym dokumentem powinien być dokument urzędowy wydany na przykład przez nadzór budowlany. Sądy administracyjne stoją jednak na stanowisku, że liczy się obiektywny stan techniczny. Każdy więc dokument potwierdzający zły stan techniczny budowli może być wystarczającym dowodem. Z tego też względu wystarczającym dokumentem powinna być na przykład opinia biegłego z zakresu prawa budowlanego.

---

<sup>7</sup> Sygn. akt II FSK 202/08.

### 3.3. Budynki

Co do zasady, wszystkie posiadane przez przedsiębiorcę budynki podlegają opodatkowaniu według najwyższej możliwej stawki podatku. Wyjątek dotyczy jedynie budynków mieszkalnych, chyba że są zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej. Warto także pamiętać, że podobnie jak w przypadku gruntów i budowli, ustawa o PiOL przewiduje także kilka zwolnień dla budynków (art. 7 PiOL).

Oszczędności w podatku od nieruchomości w przypadku budynków głównie opierają się na fizycznej weryfikacji posiadanego majątku. Warto przede wszystkim zweryfikować czy prawidłowo deklarowana jest powierzchnia użytkowa budynków – często zdarza się bowiem, że dane dotyczące powierzchni są nieaktualne (np. z uwagi na wyburzenie budynku lub jego części itp.) lub też podatnicy wliczają do powierzchni użytkowej te części budynku, których ustawa nie kwalifikuje jako powierzchni użytkowej (opodatkowaniu podlega jedynie powierzchnia użytkowa budynków). Weryfikując powierzchnię użytkową, warto także sprawdzić, czy wszystkie pomieszczenia budynku, od których obliczana jest powierzchnia użytkowa, przekraczają wysokości 2,20 m. W przypadku kondygnacji o wysokości w świetle od 1,40 m do 2,20 m do powierzchni użytkowej zalicza się jedynie 50% tej powierzchni, w przypadku zaś pomieszczeń, których wysokość jest mniejsza niż 1,40 m, powierzchnię tę pomija się w całości.

Dokonując przeglądu posiadanych budynków pod kątem poszukiwania oszczędności podatkowych, warto także sprawdzić, czy mogą one być z punktu technicznego wykorzystywane do prowadzonej działalności gospodarczej. Należy jednak pamiętać, że techniczna niezdatność budynku do prowadzenia działalności gospodarczej musi mieć charakter trwały, a nie przemijający. Dlatego też na przykład wykończenie budynku i wykonanie remontu nie spowoduje, że podatnik zapłaci niższy podatek. Co ważne, inaczej niż w przypadku budowli, stwierdzenie braku możliwości wykorzystywania budynku do prowadzonej działalności gospodarczej nie powoduje, że budynek w ogóle nie będzie opodatkowany. W odróżnieniu od budowli, budynki są bowiem opodatkowane zarówno wtedy, gdy są związane z prowadzoną działalnością gospodarczą, jak i wówczas, gdy do tej działalności nie są wykorzystywane. Względy techniczne uniemożliwiające wykorzystywanie budynku do działalności gospodarczej mogą zatem jedynie spowodować, że podatnik opodatkuje budynek według niższej stawki. Potwierdził to Wojewódzki Sąd Administracyjny, który stwierdził, że wynikająca ze względów technicznych niemożność wykorzystania budynku do prowadzenia działalności jest okolicznością mogącą wpływać jedynie na wysokość stosowanej stawki podatku, pozostaje natomiast bez wpływu na sam obowiązek podatkowy<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Sygn. akt I SA/Sz 47/08.

W sytuacji posiadania budynków, których podatnik nie wykorzystuje w działalności gospodarczej, należy rozważyć ich sprzedaż – wtedy podatek od nieruchomości obciąży kupującego – albo go wynająć i czerpać środki na zapłatę podatku z czynszu.

Kwestia opodatkowania budynku mieszkalnego staje się niezmiernie istotna w sytuacji kiedy podatnik prowadzi działalność we własnym mieszkaniu lub w wydzielonym pokoju własnego mieszkania. Pytanie, jakie pojawia się w tym miejscu, dotyczy zastosowania podwyższonej stawki dla budynków (nawet pokoju) zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej – czy w takiej sytuacji należy zastosować stawkę wyższą, czy też niższą. Odpowiedzią na to pytanie i jednocześnie instrumentem optymalizacyjnym jest orzeczenie Naczelnego Sądu Administracyjnego z 11 sierpnia 1992 r.<sup>9</sup>, w którym stwierdzono, że zastosowanie wyższej stawki zależy od tego, czy budynki zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej utraciły funkcje mieszkalne. A zatem, jeśli pomieszczenia, w których prowadzona jest działalność, spełniają również funkcje mieszkalne, powinny zostać opodatkowane stawką właściwą dla budynków mieszkalnych.

Optymalizację podatku od nieruchomości należy także brać pod uwagę w kontekście terminu oddania budynku do użytkowania. Ma to ogromne znaczenie w przypadku podatników, którzy sami budują budynek. W przypadku nowo wybudowanego budynku lub budowli obowiązek podatkowy powstaje 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona albo w którym rozpoczęto użytkowanie budowli albo budynku (jego części) przed jego ostatecznym wykończeniem. Jeżeli zatem, według planów inwestycyjnych, budowa ma zostać zakończona w grudniu, jej zakończenie można przesunąć na styczeń. Wtedy podatek od takiej budowli (budynku) będzie płatny dopiero od 1 stycznia następnego roku. Podatnik zaoszczędzi wówczas roczną kwotę podatku. W sytuacji, w której budowa zostałaby zakończona w grudniu, podatek byłby płacony już od stycznia następnego roku.

Kolejny sposób na zoptymalizowanie podatku od nieruchomości polega na zniesieniu współwłasności wspólnej i ustanowieniu oddzielnej. Wyobraźmy sobie sytuację, że centrum handlowe o powierzchni 10 000 m<sup>2</sup> jest współwłasnością dwóch spółek z udziałami po 50% każda. Obowiązek podatkowy ciąży na nich solidarnie, a podatek wynosi 210 500 zł (10 000 x 21,05 zł). Wspólnicy jednak zdecydowali się na ustanowienie odrębnej własności na nieruchomości w taki sposób, że mają po jednym lokalu o powierzchni 1 000 m<sup>2</sup>, a pozostała część centrum 8 000 m<sup>2</sup> pozostaje wspólna. Zgodnie z ustawą o podatkach i opłatach lokalnych (art. 3 ust. 5) „jeżeli wyodrębniono własność lokali, obowiązek podatkowy w zakresie podatku od nieruchomości od gruntu oraz części budynku stanowiących współwłasność

---

<sup>9</sup> Sygn. akt I SA/Wr 650/92.

cięży na właścicielach lokali w zakresie odpowiadającym częściom ułamkowym wynikającym ze stosunku powierzchni użytkowej lokalu do powierzchni użytkowej całego budynku”. Tak więc każdy ze współników zapłaci 21 050 zł ( $1\,000\text{ m}^2 \times 21,05\text{ zł}$ ) podatku z tytułu własnej nieruchomości. Ponadto, każdy ze współników jest zobowiązany do zapłacenia podatku od części wspólnej w kwocie 17 200 zł ( $1\,000/10\,000 \times 8\,000\text{ m}^2$ ). Tak więc podatek każdego współnika wyniesie 21 050 zł + 17 200 zł = 38 250 zł. Łączne opodatkowanie nieruchomości wynosi zatem 76 500 zł, co daje, w porównaniu z podatkiem 210 500 zł w przypadku wspólnej własności, oszczędności w kwocie 134 000 zł rocznie.

### 3.4. Zwolnienia przedmiotowe

W ustawie o PiOL zawarto szereg zwolnień przedmiotowych oraz podmiotowych. Skorzystanie z nich powoduje u podatnika zminimalizowanie podatku do zapłaty. Wśród najważniejszych zwolnień przedmiotowych należy wymienić:

1. budowle wchodzące w skład infrastruktury kolejowej w rozumieniu przepisów o transporcie kolejowym oraz zajęte pod nie grunty, jeżeli:
  - zarządca infrastruktury jest obowiązany do jej udostępniania licencjonowanym przewoźnikom kolejowym lub
  - są przeznaczone wyłącznie do przewozu osób, wykonywanego przez przewoźnika kolejowego, który równocześnie zarządza tą infrastrukturą bez udostępniania jej innym przewoźnikom, lub
  - tworzą linie kolejowe o szerokości torów większej niż 1 435 mm;
2. grunty, budynki i budowle pozostałe po likwidacji linii kolejowych lub ich odcinków, do czasu przeniesienia ich własności lub prawa użytkowania wieczystego – nie dłużej jednak niż przez 3 lata od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym stała się ostateczna decyzja lub weszło w życie rozporządzenie, wyrażające zgodę na likwidację linii lub ich odcinków, wydane w trybie przewidzianym w przepisach o transporcie kolejowym – z wyjątkiem zajętych na działalność inną niż działalność, o której mowa w przepisach o transporcie kolejowym;
3. budowle infrastruktury portowej, budowle infrastruktury zapewniającej dostęp do portów i przystani morskich oraz zajęte pod nie grunty;
4. grunty, które znajdują się w posiadaniu podmiotu zarządzającego portem lub przystanią morską, pozyskane na potrzeby rozwoju portu lub przystani morskiej, zajęte na działalność określoną w statucie tego podmiotu, położone w granicach portów i przystani morskich – od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym podmiot ten wszedł w ich posiadanie – nie dłużej niż

- przez okres 5 lat, z wyjątkiem gruntów zajętych przez podmiot inny niż podmiot zarządzający portem lub przystanią morską;
5. budynki, budowle i zajęte pod nie grunty na obszarze części lotniczych lotnisk użytku publicznego;
  6. budynki gospodarcze lub ich części:
    - służące działalności leśnej lub rybackiej,
    - położone na gruntach gospodarstw rolnych, służące wyłącznie działalności rolniczej,
    - zajęte na prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej;
  7. nieruchomości lub ich części zajęte na potrzeby prowadzenia przez stowarzyszenia statutowej działalności wśród dzieci i młodzieży w zakresie oświaty, wychowania, nauki i techniki, kultury fizycznej i sportu, z wyjątkiem wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej, oraz grunty zajęte trwale na obozowiska i bazy wypoczynkowe dzieci i młodzieży;
  8. grunty i budynki wpisane indywidualnie do rejestru zabytków, pod warunkiem ich utrzymania i konserwacji, zgodnie z przepisami o ochronie zabytków, z wyjątkiem części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej;
  9. grunty i budynki we władaniu muzeów rejestrowanych;
  10. grunty położone na obszarach objętych ochroną ścisłą, czynną lub krajobrazową, a także budynki i budowle trwale związane z gruntem, służące bezpośrednio osiągnięciu celów z zakresu ochrony przyrody – w parkach narodowych oraz w rezerwach przyrody;
  11. będące własnością Skarbu Państwa: grunty pokryte wodami jezior o ciągłym dopływie lub odpływie wód powierzchniowych oraz grunty zajęte pod sztuczne zbiorniki wodne;
  12. budowle wałów ochronnych, grunty pod wałami ochronnymi i położone w międzywałach, z wyjątkiem zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej przez inne podmioty niż spółki wodne, ich związki oraz związki wałowe;
  13. grunty stanowiące nieużytki, użytki ekologiczne, grunty zadrzewione i zakrzewione, z wyjątkiem zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej;
  14. grunty stanowiące działki przyzagrodowe członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych, którzy spełniają jeden z warunków:
    - osiągnęli wiek emerytalny,
    - są inwalidami zaliczonymi do I albo II grupy,
    - są niepełnosprawnymi o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełności,
    - są osobami całkowicie niezdolnymi do pracy w gospodarstwie rolnym albo niezdolnymi do samodzielnej egzystencji;

15. budynki położone na terenie rodzinnych ogrodów działkowych, nieprzekraczające norm powierzchni ustalonych w przepisach ustawy Prawo budowlane dla altan i obiektów gospodarczych, z wyjątkiem zajętych na działalność gospodarczą;
16. budynki i budowle zajęte przez grupę producentów rolnych wpisaną do rejestru tych grup, wykorzystywane wyłącznie na prowadzenie działalności w zakresie sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy lub w zakresie określonym w art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U. z 2000 r., nr 88, poz. 983, z późn. zm), zgodnie z jej aktem założycielskim;
17. nieruchomości lub ich części zajęte na prowadzenie nieodpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego przez organizacje pożytku publicznego.  
Zwolnieni od podatku są również wybrani podatnicy:
  1. uczelnie, zwolnienie nie dotyczy przedmiotów opodatkowania zajętych na działalność gospodarczą;
  2. publiczne i niepubliczne jednostki organizacyjne objęte systemem oświaty oraz prowadzące je organy, w zakresie nieruchomości zajętych na działalność oświatową;
  3. placówki naukowe Polskiej Akademii Nauk; zwolnienie nie dotyczy przedmiotów opodatkowania zajętych na działalność gospodarczą;
  4. prowadzący zakłady pracy chronionej lub zakłady aktywności zawodowej – w zakresie przedmiotów opodatkowania zgłoszonych wojewodzie, jeżeli zgłoszenie zostało potwierdzone decyzją w sprawie przyznania statusu zakładu pracy chronionej lub zakładu aktywności zawodowej albo zaświadczeniem – zajętych na prowadzenie tego zakładu, z wyjątkiem przedmiotów opodatkowania znajdujących się w posiadaniu zależnym podmiotów niebędących prowadzącymi zakłady pracy chronionej lub zakłady aktywności zawodowej;
  5. jednostki badawczo-rozwojowe, z wyjątkiem przedmiotów opodatkowania zajętych na działalność gospodarczą;
  6. przedsiębiorcy o statusie centrum badawczo-rozwojowego, uzyskanym na zasadach określonych w przepisach o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, w odniesieniu do przedmiotów opodatkowania zajętych na cele prowadzonych badań i prac rozwojowych;
  7. Polski Związek Działkowców, z wyjątkiem przedmiotów opodatkowania zajętych na działalność gospodarczą.

## 4. Podsumowanie

Optymalizacja podatkowa powinna zaistnieć w świadomości każdej osoby, która płaci podatki – przedsiębiorcy, a także osoby czerpiącej dochody z innych źródeł, szczególnie w obecnych czasach kryzysu, kiedy każdy dąży do minimalizacji kosztów. Podatnik musi więc mieć świadomość, że wysokość podatku nie jest dana z góry. Można ją kształtować w granicach dozwolonego prawa, osiągając wymierne efekty w postaci większego zysku.

Jak wykazano, ustawa o PiOL przewiduje szereg możliwości obniżenia obciążeń związanych z podatkiem od nieruchomości. Co ważne, ich wdrożenie przez podatnika w większości przypadków nie powinno wiązać się z trudnościami. W tym celu należy przede wszystkim zweryfikować stan faktyczny posiadanych nieruchomości, sprawdzić, które nieruchomości są związane, a które zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej i szukać rozwiązań mogących wpłynąć na obniżenie tego podatku.

Należy jednak pamiętać, że nie zawsze organy podatkowe będą zgadzać się ze znalezionymi przez podatnika oszczędnościami. Stąd, z punktu widzenia podatnika niezmiernie ważne będzie ograniczenie ryzyka podatkowego związanego z zakwestionowaniem przez organy podatkowe czynności prawnej lub stanu prawnego. Pomocne więc będzie w takiej sytuacji wystąpienie o wydanie indywidualnej interpretacji, która potwierdzi słuszność postępowania podatnika.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 30 lipca 2010 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych w 2011 r., M.P. Nr 55, poz. 755.
2. Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 19 października 2011 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych w podatkach i opłatach lokalnych w 2012 r., M.P. Nr 95, poz. 961.
3. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, Dz.U. z 2006 r. Nr 156, poz. 1118.
4. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176 z późn. zm.
5. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. z 2006 r., Nr 121, poz. 844 z późn. zm.



**Wydawnictwa zwarte**

1. Dymek M., *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzić na podatku dochodowym od osób prawnych*, ODDK, Gdańsk 2006.
2. Etel L., *Podatek od nieruchomości, rolny, leśny*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
3. Etel L., *Podatki od nieruchomości*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
4. Etel L., *Zmiany w podatku od nieruchomości w 2007 r.*, „Nieruchomości” luty 2007, nr 2.
5. Hanusz A., Czerski P., *Gminne podatki i opłaty budżetowe*, Kantor Wydawniczy, Zakamycze 2004.
6. Jamróży M., Sobieszek M., *Obniżanie ciężarów podatkowych*, ODDK, Gdańsk 2010.
7. *Komentarz do podatków: rolnego, leśnego oraz od nieruchomości*, red. W. Modzelewski, Instytut Studiów Podatkowych, Warszawa 2005.
8. Kubacki R., Bartosiewicz A., *Opodatkowanie najmu i dzierżawy 2006*, Unimex, Wrocław 2005.
9. Kudert S., Jamróży M., *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
10. Lodziński A., *Prawne granice optymalizacji podatkowej*, „Przegląd Podatkowy” 2008, nr 6.
11. *Podatki 2006*, red. A. Kaźmierski, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006.
12. Poszwa M., *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
13. Wilkowski W., Budzyński T., Sobolewska-Mikulska K., Pułeczka A., *Współczesne problemy katastru i gospodarki nieruchomościami*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2006.
14. Wyrzykowska A., *Optymalizacja VAT. Jak obniżyć swoje obciążenia podatkowe*, ODDK, Gdańsk 2006.
15. Zalewski Ł., *Za nowe miejsca pracy firma zyska zwolnienie z podatku od nieruchomości*, „Gazeta Prawna” 9 września 2009.



*Konrad Żak*

Kolegium Zarządzania i Finansów  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

*Łukasz Żak*

Wydział Prawa i Administracji  
Uniwersytet Jagielloński

# Odpowiedzialność majątkowa farmaceuty w świetle polskiego prawa

## 1. Wprowadzenie

Odpowiedzialność majątkowa jest jedną z form odpowiedzialności prawnej, jaką coraz częściej ponoszą przedstawiciele zawodów zaufania publicznego. Mianem tym określa się zazwyczaj profesje związane z realizacją zadań istotnych dla ogółu społeczeństwa, wykonywane przez osoby o wysokich kwalifikacjach zawodowych oraz nienagannej postawie moralnej. Szczególną rolę w tym zakresie pełnią farmaceuci, zajmujący się ochroną zdrowia publicznego poprzez świadczenie usług farmaceutycznych.

Kwestia odpowiedzialności majątkowej farmaceuty należy do ważnych zagadnień, zwłaszcza w kontekście rosnącego ryzyka wyrządzenia szkody i to zarówno w mieniu właściciela apteki, u którego znajduje on zatrudnienie, jak i na dobrach pacjenta, wobec którego świadczy usługi farmaceutyczne. Szkody na dobrach prawnych wskazanych podmiotów wynikają z nieprzestrzegania przez farmaceutów ustalonego w aptece regulaminu pracy, a także obowiązków, takich jak sumienne i staranne działanie oraz dbanie o dobro apteki.

Nie ulega wątpliwości, że farmaceuci cieszą się nie mniejszym zaufaniem publicznym niż lekarze. Farmaceuta jest często osobą pierwszego kontaktu, biorąc pod uwagę pomoc przy wyborze leku niewymagającego recepty lekarskiej, udziela w tym zakresie

niezbędnych porad i służy pacjentowi rzetelną informacją o produktach leczniczych oraz wyrobach medycznych, a ponadto może zastępować lekarza w wyborze leków nierefundowanych. Farmaceuta z ekonomicznego punktu widzenia wpływa więc w bezpośredni sposób na wielkość wydatków pacjenta, a tym samym na dystrybucję środków publicznych, przez co ma największy wpływ na decyzję pacjenta odnośnie zakupu danego leku. Rola farmaceuty jest w tej sytuacji niebagatelna i sprowadza się do roli *quasi*-lekarza. Z racji specyfiki swojej pracy, związanej ze świadczeniem usług służących ochronie ważnego z punktu widzenia państwa dobra, za jakie niewątpliwie należy uznać zdrowie ludzkie, farmaceuta podlega złożonej odpowiedzialności prawnej. Odpowiedzialność prawna farmaceuty jest zróżnicowana i uzależniona po części od podstawy zatrudnienia, co ma znaczenie wyłącznie dla kwestii odpowiedzialności porządkowej i materialnej, uregulowanych w Kodeksie pracy. Ponadto farmaceuta przy świadczeniu usług farmaceutycznych ponosi odpowiedzialność zawodową za postępowanie sprzeczne z zasadami wiedzy, etyki i deontologii zawodowej oraz odpowiedzialność karną za popełnienie czynów zabronionych.

Celem opracowania jest analiza problematyki prawnej dotyczącej odpowiedzialności majątkowej farmaceutów zatrudnionych w aptekach ogólnodostępnych. W pierwszej kolejności, w oparciu o przepisy Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego, poruszona została kwestia ogólnej charakterystyki odpowiedzialności majątkowej wskazanej grupy zawodowej, następnie przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej farmaceuty względem właściciela apteki oraz sposoby naprawienia szkody wyrządzonej przez farmaceutę. W dalszej części opracowania została opisana instytucja odpowiedzialności za mienie powierzone oraz problematyka odpowiedzialności za szkody wyrządzone pacjentowi przez farmaceutę. Zwrócono również uwagę na kwestię odpowiedzialności względem Narodowego Funduszu Zdrowia za naruszenie przez farmaceutę przepisów prawa przy realizacji recept. Ostatnia część opracowania poświęcona jest analizie przepisów dotyczących dochodzenia przez właściciela apteki roszczeń odszkodowawczych od farmaceuty.

Funkcjonowanie aptek oraz sytuację zawodową farmaceutów w polskiej rzeczywistości gospodarczej ściśle określają przepisy prawa, których naruszanie wiąże się z różnego rodzaju sankcjami, wśród których, analizowana problematyka odpowiedzialności majątkowej stanowi ważny aspekt wykonywania zawodu farmaceuty<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Artykuł uwzględnia stan prawny na 1 stycznia 2012 r.

## 2. Ogólna charakterystyka odpowiedzialności majątkowej

Jednym z pierwszych zagadnień teoretycznych, mających istotne znaczenie dla zrozumienia poruszonego w artykule tematu, jest określenie charakteru prawnego odpowiedzialności majątkowej i umiejscowienie tej instytucji w systemie prawa polskiego. Wykorzystane akty normatywne i przepisy w nich zawarte odnoszą się w swojej istocie nie tylko do farmaceutów, lecz zasadniczo do wszystkich podmiotów występujących w relacji pracodawca – pracownik lub szerzej w relacji wierzyciel – dłużnik. W związku z tym pod względem konstrukcji prawnej obowiązują w tym zakresie przepisy Kodeksu pracy i Kodeksu cywilnego. Nie mniej jednak nie można sprowadzać tematu opracowania wyłącznie do przepisów wspólnych dla wszystkich obywateli, ponieważ zawód farmaceuty ze względu na rodzaj dobra podlegającego ochronie wyróżnia się w zasadniczy sposób. Coraz większa liczba leków dostępnych bez recepty i rosnąca chęć pacjentów do samoleczenia gwałtownie zwiększają znaczenie porad udzielanych przez farmaceutów. Wzrasta tym samym odpowiedzialność aptekarzy względem pacjenta, a także właściciela apteki za błędy w sztuce aptekarskiej, których skutkiem jest uszczerbek na zdrowiu lub w majątku pacjenta. Powstaje w tym przypadku nie tylko odpowiedzialność *stricte* majątkowa, lecz istnieje także możliwość pociągnięcia farmaceuty do odpowiedzialności zawodowej przed organami samorządu zawodowego aptekarzy, a w ostateczności do odpowiedzialności karnej przed sądami powszechnymi. Specyfika odpowiedzialności majątkowej farmaceuty uwydatnia się szczególnie w związku z realizacją recept przez aptekę w ramach umowy zawieranej z Narodowym Funduszem Zdrowia. Wyróżnić można dwie sytuacje, a mianowicie wadliwą realizację recept przez farmaceutę (np. poprzez wydanie leku innego lub o innej dawce niż zapisany na receptce) lub realizację w aptece recept nieprawidłowo wystawianych przez lekarza. Z uwagi na obciążenie odpowiedzialnością materialną w tym zakresie przedsiębiorcy prowadzącego aptekę, a co za tym idzie farmaceuty, jest to problem dość kontrowersyjny w obliczu prowadzonego aktualnie dyskursu medialnego, a także politycznego pomiędzy lekarzami, farmaceutami i Ministerstwem Zdrowia. Z powyższego wynika jednoznacznie, że w odniesieniu do farmaceutów występuje zdecydowanie więcej sytuacji faktycznych lub, innymi słowy, zdarzeń, z którymi system prawny łączy na określonych zasadach obowiązek naprawienia szkody.

Podstawy prawne odpowiedzialności majątkowej farmaceutów zarówno względem właściciela apteki, jak i pacjenta unormowane są przede wszystkim w Kodeksie pracy i Kodeksie cywilnym. Dla pełnego zrozumienia tej instytucji należy więc w pierwszej

kolejności odwołać się do wymienionych aktów prawnych. Odpowiedzialność majątkowa farmaceutów zatrudnionych w aptekach ogólnodostępnych zależy od podstawy zatrudnienia, którą może być umowa o pracę, umowa cywilnoprawna (np. umowa zlecenie, umowa o dzieło lub umowa agencyjna) lub tzw. kontrakt menedżerski, mający ze względu na treść cywilnoprawny lub prawno-pracowniczy charakter<sup>2</sup>. W związku z tym wyróżnia się pracowniczą odpowiedzialność majątkową (odpowiedzialność materialną pracowników) i pozapracowniczą (cywilnoprawną) odpowiedzialność farmaceuty za niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków wynikających ze stosunku umownego.

Pracowniczą odpowiedzialność majątkową reguluje w sposób kompleksowy Kodeks pracy<sup>3</sup> i przepisy wykonawcze tj. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie<sup>4</sup> oraz Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w mieniu powierzonym<sup>5</sup>. W sprawach nieuregulowanych w Kodeksie pracy do odpowiedzialności odszkodowawczej pracownika należy stosować odpowiednio, na mocy art. 300 wskazanej ustawy, właściwe przepisy Kodeksu cywilnego<sup>6</sup>. Istotne znaczenie dla stosowania przepisów o odpowiedzialności materialnej ma w dalszym ciągu Uchwała Sądu Najwyższego Izby Pracy i Ubezpieczeń Społecznych – Wytyczne wymiaru sprawiedliwości i praktyki sądowej w przedmiocie materialnej odpowiedzialności pracownika<sup>7</sup>.

Odpowiedzialność materialna pracownika polega na obowiązku zapłaty odszkodowania w celu naprawienia szkody wyrządzonej pracodawcy przez niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązku wynikającego ze stosunku pracy. Wynika

---

<sup>2</sup> Na podstawie wspomnianego kontraktu zatrudniana jest najczęściej kadra kierownicza, np. członkowie zarządów spółek kapitałowych. Zatrudnieni na podstawie kontraktu menedżerskiego farmaceuci mają obowiązek zarządzania przedsiębiorstwem, natomiast właściciel apteki zatrudniającej ma obowiązek wypłaty określonego honorarium za świadczoną pracę. Kwalifikacja wspomnianego kontraktu jako umowy o pracę lub umowy prawa cywilnego zależy, zdaniem Sądu Najwyższego, od okoliczności konkretnego przypadku. Por. wyrok SN z dnia 11 października 2005 r., I PK 42/05.

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.; Kodeks pracy i inne akty normatywne dotyczące pracowniczej odpowiedzialności majątkowej, posługują się określeniem „odpowiedzialność materialna” w celu podkreślenia odrębności regulacji tam zawartych od unormowań odpowiedzialności cywilnoprawnej.

<sup>4</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 października 1974 r. w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 663, ze zm.

<sup>5</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 października 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 662, ze zm.

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>7</sup> Uchwała SN z dnia 29 grudnia 1975 r., V PZP 13/75.

to jednoznacznie z brzmienia art. 114 Kodeksu pracy, zgodnie z którym „pracownik, który wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych ze swej winy wyrządził pracodawcy szkodę, ponosi odpowiedzialność materialną według zasad określonych w przepisach niniejszego rozdziału”<sup>8</sup>. Odpowiedzialność materialną może również ponosić pracownik, który naruszył zakaz konkurencji, o którym stanowią przepisy zawarte w art. 101<sup>1</sup>–101<sup>4</sup> Kodeksu pracy. Warunkiem pociągnięcia do odpowiedzialności z tytułu naruszenia zakazu konkurencji jest uprzednie sporządzenie umowy w tym przedmiocie<sup>9</sup>. Kodeksowy zakaz konkurencji nie obowiązuje bowiem *ipso iure*, a więc z mocy samego prawa, lecz z woli stron, wyrażonej w odrębnej umowie. Wydaje się jednak, że nie ma przeszkód, aby zakaz konkurencji był ustanowiony w umowie o pracę, zwłaszcza jeżeli obowiązuje wyłącznie w czasie trwania stosunku pracy. Argument ten natomiast nie znajduje zastosowania do zakazu konkurencji po ustaniu stosunku pracy, gdzie już konieczna jest odrębna umowa.

Odpowiedzialność materialna jest odpowiedzialnością osobistą, która wyraża się, jak już zostało wskazane, w obowiązku zapłaty odszkodowania pieniężnego. Kodeks rozróżnia przy tym odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną pracodawcy oraz odpowiedzialność za szkodę w mieniu powierzonym pracownikowi. Konieczną przesłanką pociągnięcia pracownika do odpowiedzialności materialnej jest niemniej wyrządzenie pracodawcy szkody i jest to okoliczność odróżniająca odpowiedzialność materialną, pełniącą funkcję kompensacyjną od odpowiedzialności porządkowej, opartej na funkcji represyjnej i porządkowej<sup>10</sup>. Dochodzenie odpowiedzialności materialnej uzależnione jest od woli pracodawcy. Uzyskanie odszkodowania pieniężnego przez pracodawcę wymaga wystąpienia przez niego na drogę sądową. Wyłączona zostaje przy tym możliwość bezpośredniego dochodzenia odszkodowania poprzez potrącenie z wynagrodzenia za pracę bez zgody pracownika, co podyktowane jest zasadą ochrony wynagrodzenia za pracę. Pracodawca i pracobiorca mogą natomiast bez przeszkód zawrzeć ugodę w tym zakresie przed sądem pracy, która podlega wykonaniu w trybie przepisów Kodeksu postępowania cywilnego, po nadaniu jej klauzuli wykonalności przez sąd pracy, który stwierdza jej zgodność z przepisami prawa oraz z zasadami współżycia społecznego<sup>11</sup>.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że Kodeks pracy nie rozróżnia dwóch reżimów odpowiedzialności za szkodę, jakie znane są prawu cywilnemu pod nazwami

<sup>8</sup> Art. 114 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>9</sup> Art. 101<sup>1</sup> § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>10</sup> T. Liszcz, *Prawo pracy*, wyd. 6, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2009, s. 311.

<sup>11</sup> L. Florek, *Prawo pracy*, wyd. 13 (zm. i zaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 219.

odpowiedzialności *ex contractu* (odpowiedzialności z kontraktu, a więc wynikającej z umowy – art. 471 Kodeksu cywilnego) i odpowiedzialności *ex delicto* (odpowiedzialności z deliktu, czyli czynu niedozwolonego – art. 415 i nast. Kodeksu cywilnego). Ze sformułowania cytowanego wcześniej art. 114 Kodeksu pracy wynika, że pracownicza odpowiedzialność materialna to odpowiedzialność wynikła z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania powstałego na podstawie umowy o pracę (odpowiedzialność kontraktowa)<sup>12</sup>. Poza regulacją Kodeksu pracy znajduje się kwestia odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez pracownika, będąca skutkiem naruszenia obowiązków niewynikających ze stosunku pracy, lecz z obowiązków powszechnych, ciężących na każdym obywatelu niezależnie od istnienia stosunku umownego łączącego sprawcę tego czynu i osobę poszkodowaną. Odpowiedzialność ta zwana deliktową została unormowana w art. 415 Kodeksu cywilnego. Na podstawie tego przepisu za wyrządzoną szkodę odpowiada pracownik niezależnie od faktu zatrudnienia, który swoim postępowaniem naruszył ogólnie obowiązujące zakazy lub nakazy. W takim przypadku pracownik będzie odpowiadał jako sprawca czynu niedozwolonego w granicach wyrządzonej przez siebie szkody, a nie jako strona stosunku pracy. Odpowiedzialność tego rodzaju nie jest przy tym w ogóle odpowiedzialnością pracowniczą, lecz cywilnoprawną (deliktową)<sup>13</sup>.

W związku z możliwością zatrudnienia farmaceuty w aptecę ogólnodostępnej również na podstawie umowy cywilnoprawnej wyróżnia się pozapracowniczą cywilnoprawną odpowiedzialność majątkową, będącą skutkiem niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania wynikającego z konkretnej umowy cywilnoprawnej. Przedmiotem zobowiązania farmaceuty jest określone świadczenie pracy za odpowiednie honorarium. Wynagrodzenie to nie korzysta z prawnej ochrony wynagrodzenia, jaka jest przewidziana w przypadku wynagrodzenia ze stosunku pracy. Nie występuje również jakiegokolwiek podporządkowanie względem kontrahenta – strony zachowują pozycję równorzędną zarówno pod względem prawnym, jak i organizacyjnym. Odpowiedzialność cywilnoprawna wiąże się z faktem naruszenia zobowiązania łączącego farmaceutę z właścicielem apteki, w następstwie czego interes tego ostatniego nie zostaje zaspokojony. Można więc powiedzieć, że zachowanie farmaceuty, będącego dłużnikiem, uzyskuje z tego względu kwalifikację zachowania bezprawnego. Należy wyróżnić w tym miejscu bezprawność względną z uwagi na naruszenie reguł postępowania w stosunku do wierzyciela, co stanowi przesłankę odpowiedzialności *ex contractu* oraz bezprawność bezwzględną polegającą na naruszeniu obowiązków powszechnych, ciężących na wszystkich obywatelach, co stanowi przesłankę wska-

---

<sup>12</sup> Ibidem, s. 219.

<sup>13</sup> Ibidem, s. 219 i nast.



zanej wyżej odpowiedzialności deliktowej<sup>14</sup>. W związku z tym odpowiedzialność odszkodowawczą dłużnika za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania określa się mianem odpowiedzialności kontraktowej. Ten rodzaj odpowiedzialności unormowany został w Kodeksie cywilnym. Zgodnie z art. 471 wskazanego aktu normatywnego „dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi”<sup>15</sup>. Należy w szczególności podkreślić, że odpowiedzialność wynikająca z umów cywilnoprawnych obejmuje tylko szkody majątkowe<sup>16</sup>, stąd określa się ją również mianem odpowiedzialności majątkowej (zadośćuczynienie za doznaną krzywdę, a więc uszczerbek typu niemajątkowego, np. w wyniku szkody na zdrowiu pacjenta spowodowanej spożyciem leku przeterminowanego kupionego wcześniej w aptece, może być dochodzone tylko w ramach odpowiedzialności deliktowej), choć Kodeks cywilny nie posługuje się tym terminem w celu odróżnienia odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków ze stosunku pracy uregulowanej w Kodeksie pracy, od odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań unormowanych w Kodeksie cywilnym.

W razie naruszenia przez farmaceutę zobowiązania wynikającego z umowy cywilnoprawnej, właścicielowi apteki jako wierzycielowi przysługuje droga sądowa prowadząca do przymusowego wykonania zobowiązania zgodnie z jego treścią. Nie zawsze jednak pierwotne wykonanie takiego zobowiązania będzie możliwe, a często i sam wierzyciel z uwagi na upływ czasu nie będzie zainteresowany wykonaniem zobowiązania z umowy cywilnoprawnej zgodnie z jej treścią. W związku z tym dopiero odszkodowanie w postaci odpowiedniej rekompensaty pieniężnej w granicach rzeczywistej straty (łac. *damnum emergens*) i utraconych korzyści (łac. *lucrum cessans*), jakich spodziewał się wierzyciel, prowadzi do pełnego zaspokojenia jego interesu<sup>17</sup>. W stosunku pracy pracodawca, któremu pracownik wyrządził szkodę majątkową, nie będzie zainteresowany pierwotnym wykonaniem zobowiązania wynikającego z umowy o pracę. Przepisy Kodeksu pracy stanowią wprost o odszkodowaniu pieniężnym, którego wysokość zależy od formy winy, której dopuścił się pracownik przy wykonywaniu obowiązków ze stosunku pracy.

<sup>14</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, *Zobowiązania – część ogólna*, wyd. 9 (rozszerz. i zaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 320 i nast.; R. Trzaskowski, *Zadośćuczynienie za krzywdę związaną z niewykonaniem zobowiązania*, „Przeгляд Sądowy”, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006, s. 35.

<sup>15</sup> Art. 471 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>16</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, op.cit., s. 321.

<sup>17</sup> Ibidem, s. 321.

W porównaniu z przepisami prawa cywilnego, przepisy prawa pracy są „łagodniejsze”, co przejawia się m.in. w rozkładzie ciężaru dowodu, w kwestii rozmiaru szkody podlegającej naprawieniu i wysokości odszkodowania na rzecz pracodawcy, na możliwości odstąpienia od dochodzenia odszkodowania w pewnych sytuacjach czy również braku odpowiedzialności solidarnej w przypadku odpowiedzialności współsprawców<sup>18</sup>.

Odpowiedzialności za wszelkiego rodzaju uszczerbek na zdrowiu pacjenta powstały w wyniku nieprawidłowej realizacji recepty lub sprzedaży produktu leczniczego przeterminowanego, czy również błędnie sporządzonego, może podlegać zarówno apteka, jak i bezpośrednio farmaceuta, który dany lek wydał pacjentowi. Stan prawny w tej materii jest dość złożony. W przypadku apteki odpowiedzialność opiera się na zasadzie ryzyka i wynika ze szkody wyrządzonej pacjentowi z winy farmaceuty przy wykonywaniu powierzonej przez zwierzchnika czynności. Jest to odpowiedzialność za cudze czyny, którą w takiej sytuacji poniesie właściciel apteki lub jej kierownik, polecający wykonanie danej czynności. Natomiast w odniesieniu do farmaceuty należy wskazać, że odpowiada on na zasadzie winy za własne czyny, jeżeli wyrządzenie pacjentowi szkody następuje poza wykonywaniem czynności lub obowiązków powierzonych przez właściciela apteki i nie pozostaje w związku przyczynowym z wykonywaniem tych czynności i obowiązków. Ponadto, w świetle orzecznictwa Sądu Najwyższego pacjent może dochodzić roszczeń odszkodowawczych bezpośrednio od farmaceuty – sprawcy szkody w razie niewypłacalności właściciela apteki zatrudniającego wskazanego farmaceutę<sup>19</sup>. Należy jednak zawsze pamiętać, że Polska należy do kontynentalnego systemu prawa, w którym ustawy i inne akty prawa powszechnie obowiązującego stanowią źródła praw i obowiązków obywatelskich. Orzecznictwo Sądu Najwyższego pełni funkcję pomocniczą, daje wskazówki interpretacyjne przepisów prawa i żaden sędzia podczas orzekania nie jest nimi związany. Kwestia ta zostanie poruszona w dalszej części opracowania.

### 3. Przesłanki odpowiedzialności majątkowej farmaceutów

Zasadniczymi przesłankami odpowiedzialności majątkowej farmaceutów jest wyrządzenie szkody właścicielowi apteki, bezprawność działania lub zaniechania,

---

<sup>18</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, *Prawo pracy*, wyd. 11 (posz. i uaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 236.

<sup>19</sup> Por. Uchwała SN z dnia 7 czerwca 1976 r., III CZP 19/75; Wyrok SN z dnia 11 kwietnia 2008 r., II CSK 618/07.

istnienie winy farmaceuty oraz związek przyczynowy między zawinionym zachowaniem farmaceuty a zaistniałą szkodą w mieniu właściciela apteki. Przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej za niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków z tytułu stosunku umownego nie różnią się zasadniczo ani w odniesieniu do umowy o pracę, ani w stosunku do umowy cywilnoprawnej. Wymienione przesłanki są wspólne dla obu reżimów odpowiedzialności majątkowej, natomiast różnica dotyczy ich zakresu. Zatrudnienie ma przede wszystkim wpływ na podstawę prawną dochodzonego przez właściciela apteki roszczenia odszkodowawczego. W przypadku umowy o pracę podstawą odszkodowania będą przepisy prawa pracy, natomiast odpowiedzialność uregulowana w Kodeksie cywilnym znajdzie zastosowanie w przypadku zatrudnienia na podstawie wskazanej w tej ustawie umowy cywilnoprawnej, którą najczęściej będzie umowa zlecenie lub umowa o dzieło.

Podstawową przesłanką odpowiedzialności materialnej farmaceuty zatrudnionego w aptecę ogólnodostępnej jest wyrządzenie szkody majątkowej właścicielowi apteki, wynikającej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Kodeks pracy i Kodeks cywilny nie zawierają jednak definicji pojęcia szkody, pozostawiając to nauce i praktyce. Powszechnie w literaturze cywilistycznej przyjmuje się, że szkoda to uszczerbek w chronionych prawnie dobrach (interesach), których poszkodowany doznał wbrew własnej woli<sup>20</sup>. Szkoda przejawia się w różnicy między aktualnym stanem dóbr, a stanem, jaki powstał na skutek zdarzenia, z którym ustawodawca wiąże powstanie odpowiedzialności odszkodowawczej<sup>21</sup>.

W świetle przepisów Kodeksu cywilnego (art. 361 §2), które można stosować odpowiednio do stosunku pracy, poprzez odesłanie zawarte w art. 300 Kodeksu pracy, szkoda składa się z dwóch elementów i może obejmować stratę rzeczywistą oraz utracone korzyści. Pojęcie straty rzeczywistej oznacza faktycznie poniesiony przez poszkodowanego uszczerbek w mieniu, tj. zmniejszający aktywa lub zwiększający pasywa poszkodowanego. Utracone korzyści natomiast to potencjalne dochody (zyski), które poszkodowany uzyskałby, gdyby nie fakt wyrządzenia mu szkody<sup>22</sup>. Rozróżnienie na *damnum emergens* i *lucrum cessans* jest w prawie pracy bardzo istotne z punktu widzenia granic odpowiedzialności pracownika<sup>23</sup>. W przypadku wyrządzenia szkody z winy nieumyślnej odpowiedzialność pracownika ograniczona jest do wysokości straty rzeczywistej. Pełną odpowiedzialność z kolei, obejmującą

<sup>20</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, op.cit., s. 90.

<sup>21</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, op.cit., s. 237.

<sup>22</sup> R. Sadlik, *Odpowiedzialność materialna i porządkowa pracowników. Instruktaż, wzory, przykłady*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008, s. 15.

<sup>23</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, op.cit., s. 237.

zarówno straty rzeczywiste, jak i niezyskane korzyści Kodeks pracy przewiduje tylko w przypadku wyrządzenia szkody z winy umyślnej<sup>24</sup>.

Kolejną przesłanką odpowiedzialności materialnej jest bezprawność zachowania farmaceuty, polegająca na niewykonaniu lub nienależytym wykonaniu zobowiązania, łączącego farmaceutę i właściciela apteki. W stosunku pracy istotne znaczenie w tym zakresie ma analiza obowiązków pracowniczych. Zachowanie pracownika można ocenić jako bezprawne, gdy narusza on jakikolwiek obowiązek wypływający z umowy o pracę, przepisów prawa pracy i innych dziedzin prawa (w odniesieniu do farmaceuty – gdy narusza obowiązki wynikające z Prawa farmaceutycznego<sup>25</sup> i ustawy o izbach aptekarskich<sup>26</sup>), zarządzeń lub poleceń przełożonych (np. kierownika apteki)<sup>27</sup>. Powyższe stanowisko potwierdza judykatura Sądu Najwyższego, który podkreśla, że wykonywanie obowiązków pracowniczych obejmuje nie tylko podejmowanie czynności w ramach umówionego rodzaju pracy lub wynikających z poleceń przełożonych, lecz także czynności wykraczające poza umówiony rodzaj pracy, ale podejmowane w interesie i na rzecz pracodawcy<sup>28</sup>. Zaznaczyć jednak należy, że bezprawność może być w pewnych sytuacjach wyłączona, pomimo wyrządzenia szkody w majątku pracodawcy. Kodeks pracy nie reguluje jednak w sposób kompleksowy okoliczności wyłączających bezprawność (tj. kontratypów), za wyjątkiem działania, które przewiduje art. 117 § 2 wymienionej ustawy, zgodnie z którym „pracownik nie ponosi ryzyka związanego z działalnością pracodawcy, a w szczególności nie odpowiada za szkodę wynikłą w związku z działaniem w granicach dopuszczalnego ryzyka”<sup>29</sup>. Oznacza to, że farmaceucie zatrudnionemu w ramach umowy o pracę nie można przypisać winy za powstanie szkód, które są normalnym następstwem działania właściciela apteki. Do sytuacji wyłączających bezprawność pracownika, znajdujących się poza Kodeksem pracy zaliczyć można: działanie w granicach obrony koniecznej, tj. odpieranie przez pracownika bezpośredniego i bezprawnego zamachu na dobro pracodawcy lub dobro własne, o czym stanowi art. 423 Kodeksu cywilnego<sup>30</sup> oraz działanie w stanie wyższej konieczności, tj. zniszczenie lub uszkodzenie rzeczy, ze strony której istniało zagrożenie w celu ratowania oczywiście ważniejszego mienia pracodawcy lub dobra pracownika, co wynika

<sup>24</sup> Por. art. 122 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>25</sup> Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1381, ze zm.

<sup>26</sup> Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, Dz.U. z 1991 r., Nr 41, poz. 179, ze zm.

<sup>27</sup> R. Sadlik, op.cit., s. 16 i nast.

<sup>28</sup> Wyrok SN z dnia 19 kwietnia 1979 r., IV PR 123/79.

<sup>29</sup> Art. 117 § 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>30</sup> Art. 423 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

z brzmienia art. 424 Kodeksu cywilnego<sup>31</sup>. Ostatni przypadek znalazł potwierdzenie w orzecznictwie Sądu Najwyższego, zgodnie z którym „pracownik, który działając w interesie zakładu pracy, poświęca mniejsze dobro dla ratowania większego, nie ponosi odpowiedzialności za zniszczenie dobra mniejszej wartości”<sup>32</sup>. Przywołane wyżej przepisy Kodeksu cywilnego stosuje się odpowiednio na podstawie odesłania zawartego w art. 300 Kodeksu pracy<sup>33</sup>.

Konieczną przesłanką powstania odpowiedzialności materialnej farmaceuty jest w każdym przypadku zawinione przez niego naruszenie zobowiązania. Dotyczy to zwłaszcza farmaceuty zatrudnionego w aptece na podstawie umowy o pracę. W odróżnieniu bowiem od prawa cywilnego, wina stanowi jedyną i wyłączną podstawę odpowiedzialności pracownika wobec pracodawcy, co wyłącza ponoszenie przez tego ostatniego jakiegokolwiek ryzyka związanego z działalnością pracodawcy lub odpowiedzialności na zasadzie słuszności. Pracownik nie może w drodze umowy lub jednostronnego oświadczenia woli pracodawcy przyjąć na siebie odpowiedzialności, mimo braku winy np. za ryzyko strat po stronie pracodawcy. Odpowiedzialność pracownika wyłączanie na zasadzie winy potwierdza cytowany wcześniej art. 117 § 2 Kodeksu pracy<sup>34</sup>.

Zarówno w Kodeksie pracy, jak i w Kodeksie cywilnym nie ma ustawowej definicji winy. Najwięcej uwagi przedmiotowemu zagadnieniu poświęca prawo karne. W związku z tym, aby wyjaśnić znaczenie wyżej wymienionej przesłanki odpowiedzialności, należy posłużyć się dorobkiem naukowym z dziedziny prawa karnego. Prawo na ogół nie definiuje pojęcia „wina”, ponieważ stara się nie dekretować sporów doktrynalnych wokół tego terminu. Określa natomiast formy winy, tj. winę umyślną i nieumyślną. Podstawę stanowią w tym zakresie art. 9 Kodeksu karnego<sup>35</sup> i art. 6 Kodeksu wykroczeń<sup>36</sup>. Zgodnie z wymienionymi przepisami wina umyślna zachodzi w sytuacji, gdy sprawca ma świadomość szkodliwości skutków swojego działania lub zaniechania i pod wpływem tego wyobrażenia zmierza bezpośrednio do ich osiągnięcia albo godzi się na wystąpienie skutków. W pierwszym przypadku wyróżnia się na tej podstawie winę umyślną w postaci zamiaru bezpośredniego (*fac. dolus directus, dolus determinatus*), natomiast w drugim przypadku – winę umyślną

<sup>31</sup> Art. 424 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>32</sup> Wyrok SN z dnia 8 października 1981 r., IV PR 301/81.

<sup>33</sup> Art. 300 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>34</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 312.

<sup>35</sup> Por. art. 9 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. z 1997 r., Nr 88, poz. 553, ze zm.

<sup>36</sup> Por. art. 6 ustawy z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń, Dz.U. z 1971 r., Nr 12, poz. 14, ze zm.

w postaci zamiaru ewentualnego lub inaczej wynikowego (łac. *dolus eventualis*)<sup>37</sup>. Wina nieumyślna występuje w postaci niedbalstwa (łac. *negligentia*), gdy sprawca nie przewiduje możliwości popełnienia czynu zabronionego, chociaż może i powinien taką możliwość przewidzieć oraz w postaci lekkomyślności (łac. *luxuria*), gdy sprawca ma świadomość wystąpienia kryminogennych skutków swojego zachowania, ale bezpodstawnie przypuszcza, że uda mu się ich uniknąć<sup>38</sup>. Stopień winy (umyślna lub nieumyślna) jest istotny w prawie pracy z punktu widzenia granic odpowiedzialności pracownika, zaś w prawie cywilnym nie ma większego znaczenia. Prawo pracy natomiast nie zna podziału winy umyślnej na zamiar bezpośredni i ewentualny – nie ma on zresztą znaczenia dla odpowiedzialności pracownika przewidzianej w art. 122 Kodeksu pracy. Ujęcie winy obowiązujące na gruncie szeroko rozumianego prawa karnego materialnego (w tym też materialnego prawa wykroczeń<sup>39</sup>) jest, co do zasady, przyjmowane w odpowiedzialności cywilnej i pracowniczej. Wynika to, zdaniem Jacka Skoczyńskiego, z zasady jedności systemu prawa, która przemawia za jednakowym rozumieniem kwestii winy we wszystkich gałęziach prawa przy uwzględnieniu różnic, wynikających z funkcji i założeń odpowiedzialności cywilnej, pracowniczej i karnej<sup>40</sup>.

Należy podkreślić, że podobnie jak bezprawność, również wina może być wyłączona. Stanie się to w sytuacji, gdy pracownik wyrządził szkodę, będąc w stanie niepoczytalności, co wynika z odpowiedniego stosowania z mocy art. 300 Kodeksu pracy przepisu art. 425 Kodeksu cywilnego. Nie dotyczy to jednak wprawienia się w stan ograniczonej poczytalności wskutek użycia alkoholu lub środków odurzających czy innych podobnych środków, co oznacza, że nie zwolni to pracownika od odpowiedzialności przewidzianej w Kodeksie pracy<sup>41</sup>.

Krótkiego komentarza wymaga kwestia winy jako przesłanki odpowiedzialności majątkowej farmaceuty przy zatrudnieniu na podstawie jednej z umów prawa cywilnego. Kodeks cywilny nie używa tego pojęcia, lecz jako przesłankę odpowiedzialności odszkodowawczej dłużnika wymienia niezachowanie należytej staranności, ogólnie wymaganej w stosunkach danego rodzaju, o czym stanowi art. 472 w zw. z art. 355 § 1 przedmiotowej ustawy. Zgodnie jednak z dominującym stanowiskiem

<sup>37</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 312 i nast.; W. Wróbel, A. Zoll, *Polskie prawo karne. Część ogólna*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2010, s. 204 i nast.; A. Grześkowiak, *Prawo karne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 69.

<sup>38</sup> L. Gardocki, *Prawo karne*, wyd. 12 (zm.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 81.

<sup>39</sup> Por. W. Wróbel, A. Zoll, *op.cit.*, s. 37 i nast.

<sup>40</sup> J. Skoczyński, *Objaśnienia do art. 94–127*, w: *Kodeks pracy. Komentarz*, red. L. Florek, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 605.

<sup>41</sup> R. Sadlik, *op.cit.*, s. 14; Por. Wyrok SA w Poznaniu z dnia 4 kwietnia 1993 r., III APr 12/93.

doktryny i judykatury zwrot o niezachowaniu należytej staranności, użyty w art. 472 Kodeksu cywilnego, oznacza odpowiedzialność dłużnika za zawinione zachowanie, z którego można mu postawić zarzut<sup>42</sup>. W nauce reprezentowany jest również pogląd odmienny, głoszący, że przesłanka niedochowania należytej staranności ma charakter obiektywny – nosi znamiona bezprawności, a używanie terminu „wina” (mającego charakter subiektywny) dla określenia odpowiedzialności kontraktowej jest niewłaściwe<sup>43</sup>. Ścisłsza analiza obu tych stanowisk wykracza poza ramy tematyczne niniejszego opracowania.

Ostatnią przesłanką odpowiedzialności majątkowej farmaceuty jest związek przyczynowy między zawinionym zachowaniem farmaceuty a zaistniałą szkodą w mieniu właściciela apteki, uregulowany identycznie w Kodeksie pracy (art. 115) i Kodeksie cywilnym (art. 361 § 1). Oznacza to, że farmaceuta odpowiada tylko za normalne następstwa działania lub zaniechania, z którego wynikła szkoda<sup>44</sup>. Ustawodawca opowiedział się tym samym za cywilistyczną konstrukcją adekwatnego związku przyczynowego. Tego rodzaju związek przyczynowy zachodzi wówczas, jeśli zachowanie farmaceuty jest powiązane z powstałą szkodą, co oznacza, że bez takiego działania lub zaniechania farmaceuty nie doszłoby do powstania szkody w mieniu właściciela apteki. Na podstawie przepisów prawa pracy pracownik ponosi odpowiedzialność, jeżeli wyrządzenie szkody pracodawcy pozostaje w związku przyczynowym z wykonywaniem obowiązków pracowniczych. W wypadku gdy wyrządzenie szkody następuje poza wykonywaniem tego rodzaju obowiązków, naruszając powszechnie obowiązujące zakazy i nakazy, pracownik odpowiada za wyrządzoną szkodę na podstawie przepisów Kodeksu cywilnego o odpowiedzialności z tytułu czynów niedozwolonych<sup>45</sup>.

W stosunku pracy obowiązek udowodnienia wystąpienia omówionych przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania spoczywa na pracodawcy. Wynika to z wyraźnego unormowania zawartego w art. 116 Kodeksu pracy<sup>46</sup>. W przypadku farmaceuty zatrudnionego na podstawie umowy prawa cywilnego, rozkład ciężaru dowodu

<sup>42</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, op.cit., s. 323.

<sup>43</sup> Por. M. Krajewski, *Niezachowanie należytej staranności – problem bezprawności czy winy*, „Państwo i Prawo”, Polska Akademia Nauk. Komitet Nauk Prawnych, Warszawa 1997, s. 32 i nast.; J.M. Kondek, *Jedność czy wielość reżimów odpowiedzialności odszkodowawczej w prawie polskim – przyczynek do dyskusji de lege ferenda*, „Studia Iuridica”, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007, s. 167.

<sup>44</sup> Art. 115 *in fine* ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>45</sup> Por. Wyrok SN z dnia 28 maja 1976r., IV PR 49/76.

<sup>46</sup> Art. 116 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

przedstawia się zdecydowanie mniej korzystnie. Artykuł 471 Kodeksu cywilnego stanowi bowiem odstępstwo od ogólnej reguły dowodowej, unormowanej w art. 6 przedmiotowego aktu normatywnego<sup>47</sup>. W związku z tym farmaceuta, chcąc uwolnić się od odpowiedzialności, musi wykazać, że naruszenie zobowiązania, wynikającego z umowy cywilnoprawnej, zostało spowodowane czynnikami, za które odpowiedzialności nie ponosi. Wierzyciel, którym jest właściciel apteki, musi dowieść jedynie, że dłużnik nie wykonał lub nienależycie wykonał zobowiązanie i wskutek tego poniósł szkodę. Nie jest obowiązany wskazywać, że wyrządzenie szkody było następstwem okoliczności, za które dłużnik konkretnie ponosi odpowiedzialność. Przepis art. 471 Kodeksu cywilnego ustanawia domniemanie prawne, że naruszenie zobowiązania nastąpiło z przyczyn, za które dłużnik odpowiada<sup>48</sup>.

## 4. Naprawienie szkody wyrządzonej przez farmaceutę

Podstawowym sposobem naprawienia szkody jest odszkodowanie pieniężne. Odszkodowanie w ścisłym znaczeniu oznacza wyrównanie uszczerbku majątkowego przez zapłatę sumy pieniężnej, będącej ekwiwalentem wyrządzonej szkody<sup>49</sup>. Niemniej w prawie cywilnym wyróżnia się dwa sposoby naprawienia szkody poprzez przywrócenie stanu poprzedniego (tzw. restytucja naturalna) albo zapłatę odpowiedniej sumy pieniężnej (tzw. rekompensata pieniężna)<sup>50</sup>.

Polski ustawodawca pozostawił poszkodowanemu prawo wyboru pomiędzy wskazanymi sposobami naprawienia szkody. Sąd Najwyższy uznał w jednym ze swoich orzeczeń, że poszkodowany ma prawo żądać odszkodowania w postaci określonej kwoty pieniędzy, nie domagając się restytucji naturalnej. Jeżeli jednak wybierze rekompensatę pieniężną, wówczas nie może w trakcie postępowania sądowego zmienić roszczenia i zażądać przywrócenia stanu poprzedniego<sup>51</sup>. Farmaceuta zatrudniony na podstawie jednej z umów cywilnoprawnych, w razie wyrządzenia

---

<sup>47</sup> W świetle art. 6 Kodeksu cywilnego „ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z tego faktu wywodzi skutki prawne”, co oznacza, że jeśli ktoś powołuje się przed sądem na fakt, z którym prawo łączy korzystne dla niego skutki prawne, lecz faktu tego nie udowodni, wówczas jego roszczenie nie zostanie przez sąd uwzględnione w toczącym się postępowaniu, por. Z. Radwański, *Prawo cywilne. Część ogólna*, wyd. 8 (zm. i posz.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 65.

<sup>48</sup> J. Skoczyński, op.cit., s. 609.

<sup>49</sup> L. Florek, op.cit., s. 222.

<sup>50</sup> Z. Radwański, A. Olejniczak, op.cit., s. 101; W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004, s. 110 i nast.; H. Witczak, A. Kawalko, *Zobowiązania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 47 i nast.

<sup>51</sup> Wyrok SN z dnia 20 września 2004 r., IV CK 612/03.



szkody właścicielowi apteki, będzie obowiązany ją naprawić albo przez przywrócenie stanu poprzedniego, jaki istniałby, gdyby nie zdarzenie powodujące szkodę, albo przez dogodniejszą, zwłaszcza dla właściciela apteki, formę rekompensaty pieniężnej. Prawo wyboru jest jednak ograniczone z mocy art. 363 § 1 zd. 2 Kodeksu cywilnego w następujących przypadkach<sup>52</sup>: gdyby przywrócenie stanu poprzedniego nie było możliwe albo gdyby ten sposób naprawienia szkody pociągał za sobą dla dłużnika nadmierne koszty lub trudności.

Prawo wyboru sposobu naprawienia szkody zostaje natomiast wyłączone, gdy przepisy dotyczące określonego rodzaju odpowiedzialności odszkodowawczej wyraźnie wskazują na odszkodowanie pieniężne jako sposób naprawienia szkody. Znajduje to odzwierciedlenie w przepisach Kodeksu pracy, który za wyrządzenie szkody pracodawcy przewiduje wyłącznie odszkodowanie pieniężne. Rozwiązanie takie wynika zapewne, zdaniem ustawodawcy, z braku zainteresowania zatrudniającego wykonaniem zobowiązania, zgodnie z jego pierwotną treścią.

Wysokość odszkodowania pieniężnego jest ustalana z uwzględnieniem wysokości szkody i stopnia winy pracownika oraz innych okoliczności sprawy<sup>53</sup>. W przypadku wyrządzenia szkody z winy nieumyślnej, pracownik odpowiada materialnie tylko w granicach straty rzeczywistej poniesionej przez pracodawcę. Odszkodowanie ustala się zgodnie z art. 119 Kodeksu pracy „w wysokości wyrządzonej szkody, jednak nie może ono przewyższać kwoty trzymiesięcznego wynagrodzenia za pracę przysługującego pracownikowi w dniu wyrządzenia szkody”<sup>54</sup>. Wysokość tego wynagrodzenia oblicza się według „zasad obowiązujących przy ustalaniu ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy, ale bez uwzględnienia zmian w warunkach wynagradzania lub w wysokości składników wynagrodzenia wprowadzonych po dniu wyrządzenia szkody”<sup>55</sup>. W przypadku winy umyślnej pracownik odpowiada na podstawie art. 122 Kodeksu pracy, tj. za szkodę w pełnej wysokości<sup>56</sup> (bez ustawowego ograniczenia wysokości odszkodowania), a więc nie tylko za stratę rzeczywistą, lecz także za utracone korzyści. Sprawca szkody umyślnej w ocenie części doktryny, traktowany jest z punktu widzenia odpowiedzialności materialnej „nie jako pracownik, lecz jako szkodnik lub złodziej, czyli z całą surowością”. Zdaniem

<sup>52</sup> Art. 363 § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>53</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, op.cit., s. 241.

<sup>54</sup> Art. 119 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz. U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>55</sup> Por. § 3 Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 29 maja 1996 r. w sprawie sposobu ustalania wynagrodzenia w okresie niewykonywania pracy oraz wynagrodzenia stanowiącego podstawę obliczania odszkodowań, odpraw, dodatków wyrównawczych do wynagrodzenia oraz innych należności przewidzianych w Kodeksie pracy, Dz.U. z 1996 r., Nr 62, poz. 289, ze zm.

<sup>56</sup> Art. 122 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

Teresy Liszcz, przepis art. 122 Kodeksu pracy nie jest przykładem pracowniczej odpowiedzialności materialnej *sensu stricto*, lecz odpowiedzialności deliktowej, do której z mocy art. 300 Kodeksu pracy, należy stosować przepisy Kodeksu cywilnego<sup>57</sup>. Trudno zgodzić się z takim stanowiskiem, ze względu na to, że Kodeks pracy nie zna podziału na odpowiedzialność *ex contractu* i *ex delicto*. Ponadto odpowiedzialność deliktowa wiąże się wyłącznie z naruszeniem obowiązków powszechnych, niezależnie od istnienia umowy łączącej strony. Odpowiedzialność materialna, o której stanowi Kodeks pracy, pojawia się natomiast jako następstwo umyślnego bądź nieumyślnego wyrządzenia szkody wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania istniejącego już stosunku obligacyjnego. Oznacza to, że naruszenie obowiązków pracowniczych, zawartych w umowie o pracę bądź w przepisach dotyczących wykonywania danego zawodu jest podstawą dochodzenia świadczenia odszkodowawczego, które powstaje w wyniku częściowej lub całkowitej transformacji świadczenia pierwotnego. Niemniej przedstawiciele tzw. monistycznej koncepcji odpowiedzialności cywilnoprawnej przedstawiają dość interesujące kontrargumenty<sup>58</sup>. Zagadnienie to jednak znajduje się poza zakresem tematu wskazanego w niniejszym opracowaniu. Regulacja odpowiedzialności materialnej nie wyklucza zbiegu podstaw odpowiedzialności, jeżeli „niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków pracowniczych jednocześnie narusza powszechnie obowiązujące nakazy oraz zakazy oraz stanowi czyn niedozwolony. Pracownik ponosi wówczas odpowiedzialność wyłącznie na podstawie przepisów Kodeksu pracy”<sup>59</sup>.

## 5. Odpowiedzialność za mienie powierzone farmaceucie

Mienie powierzone to składniki przekazane pracownikowi z obowiązkiem zwrotu albo do wyliczenia się, którymi mogą być:

- pieniądze, papiery wartościowe lub kosztowności,
- narzędzia, instrumenty, odzież robocza i ochronna,
- inne składniki mienia.

Mienie może być powierzone indywidualnie, a więc jednemu pracownikowi albo łącznie – kilku pracownikom. W tym ostatnim przypadku może wystąpić wspólna odpowiedzialność za powierzone mienie<sup>60</sup>.

---

<sup>57</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 323.

<sup>58</sup> Por. uwagi odrębne: J.M. Kondak, *op.cit.*, s. 164 i nast.

<sup>59</sup> J. Skoczyński, *op.cit.*, s. 605.

<sup>60</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 316.

Przesłankami omawianej odpowiedzialności są<sup>61</sup>:

- prawidłowe powierzenie mienia pracownikowi przez pracodawcę,
- powstanie szkody w powierzonym mieniu.

Przesłankami, których pracodawca nie musi zasadniczo wykazywać są również<sup>62</sup>:

- wina pracownika oraz
- związek przyczynowy między niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem obowiązków pracowniczych a powstałą wskutek tego szkodą.

Należy w tym miejscu wyjaśnić jedną z przesłanek odpowiedzialności za mienie powierzone, którą stanowi prawidłowe powierzenie mienia. Zgodnie z przyjętym orzecznictwem polega ono na wydaniu pracownikowi mienia w taki sposób, aby mógł on sprawdzić jego ilość i jakość, wejść w jego posiadanie, a następnie sprawować nad nim pieczę oraz miał realną możliwość zwrotu lub wyliczenia się z tego mienia<sup>63</sup>. Prawidłowe przekazanie mienia następuje, zgodnie z przepisami wykonawczymi do Kodeksu pracy, po uprzednim zawiadomieniu pracownika na piśmie o zaistnieniu warunków uzasadniających taką odpowiedzialność oraz na podstawie spisu inwentaryzacyjnego (tj. remanentu), który powinien być przeprowadzony w ciągu miesiąca od zaistnienia warunków uzasadniających odpowiedzialność za mienie powierzone<sup>64</sup>. Remanent powinien zostać przeprowadzony w obecności pracownika, któremu mienie ma być powierzone w celu umożliwienia mu sprawdzenia stanu ilościowego i jakościowego tego mienia<sup>65</sup>. Wadliwe przekazanie mienia może w całości lub częściowo obciążać pracodawcę. W związku z tym wyłącza odpowiedzialność pracownika za szkodę według przepisów określonych w art. 124–127 Kodeksu pracy, nie uwalniając go jednakże od odpowiedzialności na zasadach ogólnych<sup>66</sup>.

Pracownicy, zgodnie z brzmieniem art. 124 § 1 i 2, ponoszą odpowiedzialność w pełnej wysokości, a nie ograniczonej do wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia za pracę, jak to ma miejsce w stosunku do ogólnych zasad odpowiedzialności materialnej w Kodeksie pracy. Szkada obejmuje więc zarówno stratę rzeczywistą, jak i utracone przez pracodawcę korzyści. Wyjątkowo przepisy wykonawcze dopuszczają

---

<sup>61</sup> L. Florek, *op.cit.*, s. 225.

<sup>62</sup> *Ibidem*, s. 225.

<sup>63</sup> Wyrok SN z dnia 14 maja 1998 r., I PKN 129/98.

<sup>64</sup> Por. § 2 ust. 2 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 października 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu, *Dz.U.* z 1996 r., Nr 143, poz. 662, ze zm.

<sup>65</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, *op.cit.*, s. 243.

<sup>66</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 316.

możliwość obniżenia odszkodowania w sytuacji, gdy sprawowanie nadzoru przez pracownika nad tym mieniem jest utrudnione, a w szczególności<sup>67</sup>:

- gdy mienie znajduje się w pomieszczeniach, do których dostęp mają inni pracownicy lub osoby trzecie,
- w magazynach, sklepach i punktach usługowych, w których praca trwa dłużej niż jedną zmianę lub w których obsada wynosi co najmniej pięć osób.

Zwrot „w szczególności” oznacza, że możliwe są inne niż wymienione w tym przepisie utrudnienia w nadzorze nad mieniem powierzonym. Uzasadnieniem dla obniżenia odszkodowania mogą być również zasady współżycia społecznego<sup>68</sup>. Przepisy dotyczące obniżenia wysokości odszkodowania dotyczą również łącznego powierzenia mienia kilku pracownikom.

Ciężar dowodu przy odpowiedzialności za mienie powierzone spoczywa w tym przypadku na pracowniku, który zobowiązany jest wykazać uchybienia pracodawcy oraz zakres, w jakim pracodawca lub inne osoby przyczyniły się do powstania szkody, w szczególności, gdy pracodawca nie zapewnił odpowiednich warunków umożliwiających zabezpieczenie powierzonego mienia<sup>69</sup>. Pracodawca musi jedynie udowodnić, że mienie zostało prawidłowo powierzone, a pracownik nie rozliczył się z niego i wskutek tego doszło do wyrządzenia szkody. Jest to więc rozkład ciężaru dowodu niewątpliwie korzystny dla pracodawcy. W praktyce do okoliczności obciążających pracodawcę zaliczyć można np. uchybienia w obsadzaniu stanowisk, niewłaściwe określanie kompetencji pracowników, brak okresowego remanentu, a także niekorzystne warunki lokalowe.

Kodeks pracy przewiduje również możliwość przyjęcia przez kilku pracowników wspólnej odpowiedzialności materialnej za łącznie powierzone mienie z obowiązkiem wyliczenia się. Podstawą łącznego powierzenia mienia jest umowa o współodpowiedzialności materialnej, zawarta na piśmie przez pracowników z pracodawcą<sup>70</sup>. Umowa powinna określać, w jakich częściach pracownicy będą ponosić odpowiedzialność za ewentualną szkodę w powierzonym im łącznie mieniu. Jest to *essentialia negotii* (warunek przedmiotowo istotny) umowy o wspólnej odpowiedzialności materialnej, bez którego umowa nie dojdzie do skutku<sup>71</sup>. Umowę należy zawrzeć pod rygorem

<sup>67</sup> Por. § 6 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 października 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 662, ze zm.

<sup>68</sup> Por. § 6 ust. 2 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 października 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 662, ze zm.

<sup>69</sup> R. Sadlik, op.cit., s. 39.

<sup>70</sup> Art. 125 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>71</sup> J. Skoczyński, op.cit., s. 630.

nieważności na piśmie. Rygor nieważności nie wynika wyraźnie z art. 125 § 1 Kodeksu pracy, lecz z interpretacji Sądu Najwyższego<sup>72</sup>.

Szczegółowe warunki zawierania i rozwiązywania umów o wspólnej odpowiedzialności materialnej zostały uregulowane w Rozporządzeniu w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie<sup>73</sup>.

Wszelkie zmiany w składzie pracowników zatrudnionych w miejscu powierzenia mienia wymagają zawarcia nowej umowy o wspólnej odpowiedzialności materialnej<sup>74</sup>. Zgodnie z wyrokiem Sądu Najwyższego z 12 listopada 2003 r. „niezawarcie nowej umowy o współodpowiedzialności materialnej w razie zmiany składu pracowników objętych taką umową uchyla wspólną odpowiedzialność za powierzone im mienie”<sup>75</sup>. W praktyce stanowi to najczęstsze uchybienie właściciela apteki przy zawieraniu umowy o wspólnej odpowiedzialności materialnej. Zmiana składu pracowników (polegająca przede wszystkim na zatrudnieniu dodatkowego pracownika lub „wymianie” części pracowników) powinna zostać poprzedzona sprawdzeniem stanu powierzonego mienia (najlepiej w formie remanentu), a nie ograniczać się do podsunęcia pracownikowi gotowej umowy do podpisania. Niedopełnienie tego obowiązku stanowi poważne uchybienie pracodawcy przy zawieraniu umowy o wspólnej odpowiedzialności materialnej i może skutkować jej uchyleniem przed sądem.

Pracownicy ponoszący wspólną odpowiedzialność materialną odpowiadają w częściach określonych w umowie. Jednakże w razie ustalenia, że szkoda w całości lub w części została spowodowana przez niektórych pracowników, za całość szkody lub za jej część odpowiadają tylko sprawcy szkody<sup>76</sup>. Umowa taka nie powoduje w związku z tym solidarnej odpowiedzialności pracowników za szkodę w powierzonym mieniu.

Zasady odpowiedzialności za powierzone mienie dotyczą przede wszystkim farmaceutów zatrudnionych na podstawie stosunku pracy. Przepisy takie mogą jednak mieć zastosowanie do farmaceutów świadczących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych, jeżeli strony, tj. farmaceuta i właściciel apteki, tak postanowią. Podkreślał to Sąd Najwyższy w jednym ze swoich orzeczeń, stwierdzając, że „strony cywilnoprawnej umowy o świadczenie usług w ramach swobody umów mogą ukształtować zakres odpowiedzialności usługodawcy przez odesłanie do przepisów

<sup>72</sup> Por. Wyrok SN z dnia 18 kwietnia 1988 r., III PZP 62/87.

<sup>73</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 października 1974 r. w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 663, ze zm.

<sup>74</sup> Por. § 5 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 4 października 1974 r. w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 663, ze zm.

<sup>75</sup> Wyrok SN z dnia 12 listopada 2003 r., I PK 551/02.

<sup>76</sup> Art. 125 § 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

Kodeksu pracy o odpowiedzialności materialnej za mienie powierzone z obowiązkiem zwrotu lub do wyliczenia się<sup>77</sup>.

## 6. Odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną pacjentowi przez farmaceutę

Każda czynność wykonywana przez farmaceutę jest obarczona ryzykiem popełnienia błędów w sztuce, które mogą spowodować narażenie osób trzecich na utratę zdrowia, a nawet życia. Nietrudno zrozumieć, że roszczenia finansowe poszkodowanych pacjentów, z uwagi na szczególne dobro chronione, jakim jest zdrowie ludzkie, są niejednokrotnie dość wysokie. Czyny niedozwolone, popełniane przez farmaceutów dotyczą głównie niewłaściwej realizacji recept, na którą składa się przeważnie wydanie nieodpowiedniego leku lub w innej dawce niż zapisany na receptce. Do czynów niedozwolonych należy również wydanie leku przeterminowanego, wycofanego z obrotu lub w ogóle niedopuszczonego do obrotu, a także nieprawidłowe przechowywanie produktu leczniczego<sup>78</sup>. Błędy popełniane przez farmaceutów przy świadczeniu usług farmaceutycznych wymagają szybkiego kontaktu z pacjentem, aby zminimalizować skutki niewłaściwej farmakoterapii<sup>79</sup>.

Odpowiedzialności za szkodę na zdrowiu pacjenta w tym zakresie może podlegać zarówno przedsiębiorca prowadzący aptekę, jak i bezpośrednio farmaceuta, który udzielał pacjentowi usługi farmaceutycznej.

W stosunku pracy właściciel apteki ponosi odpowiedzialność wynikającą z reguły określonej w art. 120 § 1 Kodeksu pracy, zgodnie z którą odpowiedzialność za wyrządzenie szkody przez pracownika przy wykonywaniu przez niego obowiązków pracowniczych ponosi wyłącznie pracodawca. Należy zwrócić uwagę, że sytuację tę określa się mianem deliktu pracowniczego. Czyn niedozwolony w rozumieniu prawa pracy ma miejsce wtedy, gdy do wyrządzenia szkody doszło na skutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych, które stanowi równocześnie naruszenie pewnych powszechnych nakazów i zakazów. Powołany przepis nie określa jednak podstaw i przesłanek odpowiedzialności właściciela apteki. W tej materii zastosowanie znajdują, zgodnie z art. 300 Kodeksu pracy, przepisy

<sup>77</sup> Wyrok SN z dnia 9 grudnia 1999 r., I PKN 434/99; Por. Wyrok SN z dnia 14 lutego 2002 r., I PKN 886/00.

<sup>78</sup> M. Nesterowicz, *Prawo medyczne*, wyd. 9 (zaktual. i posz.), Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2010, s. 447.

<sup>79</sup> <http://farmacjainfo.pl/aktualnosci/kanal-2/354/odpowiedzialnosc-cywilna-farmaceutow.html>, 3 lutego 2012.

art. 429 lub 430 Kodeksu cywilnego. Pierwszy z powołanych przepisów Kodeksu cywilnego stanowi ogólnie, że kto powierza wykonanie czynności drugiemu, ten ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną przez sprawcę przy wykonywaniu powierzonej mu czynności<sup>80</sup>. Jest to konstrukcja tzw. winy w wyborze (łac. *culpa in eligendo*). Właściciel apteki może się zwolnić od odpowiedzialności, gdy nie ma wpływu na obsadę personelu aptecznego (np. powierzył zarządzanie przedsiębiorstwem osobie fizycznej na podstawie kontraktu menedżerskiego). Zwolnienie od odpowiedzialności może uzyskać także w sytuacji powierzenia wykonania czynności osobie, przedsiębiorstwu lub zakładowi, które w zakresie swej działalności zawodowej trudnią się wykonywaniem takich czynności. Natomiast w świetle art. 430 Kodeksu cywilnego „kto na własny rachunek powierza wykonanie czynności osobie, która przy wykonywaniu tej czynności podlega jego kierownictwu i ma obowiązek stosować się do jego wskazówek, ten jest odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną z winy tej osoby przy wykonywaniu powierzonej jej czynności”<sup>81</sup>. W tym przypadku pojawia się dodatkowo konstrukcja podporządkowania, którego źródłem jest przede wszystkim stosunek pracy. Odpowiedzialność właściciela apteki jako pracodawcy jest niezależna od jego własnej winy i jest oparta na zasadzie ryzyka. Pracodawca nie może zwolnić się z odpowiedzialności, stwierdzając, że sam nie ponosi winy za szkodę w dobrach pacjenta lub starannie wybrał wykonawcę czynności. Farmaceuta natomiast, zgodnie z art. 120 § 2 Kodeksu pracy, ponosi odpowiedzialność *quasi-regresową*<sup>82</sup> wobec pracodawcy, który tę szkodę naprawił na zasadach przewidzianych w Kodeksie pracy o odpowiedzialności materialnej pracowników<sup>83</sup>. Podstawy i przesłanki odpowiedzialności farmaceuty zostały natomiast określone w art. 114 Kodeksu pracy. Dla odpowiedzialności właściciela apteki bez znaczenia będzie stopień winy farmaceuty, a także to czy w ogóle zawinił. Istotne będzie ustalenie przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej właściciela apteki względem poszkodowanego, który uzyska prawo do pełnego odszkodowania. Wyrządzenie przez farmaceutę

<sup>80</sup> Por. art. 429 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>81</sup> Art. 430 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>82</sup> Roszczenie regresowe (zwrotne) wynika z faktu spełnienia świadczenia przez jedną z osób współodpowiedzialnych za dług (regres między współdłużnikami) lub z faktu przyjęcia świadczenia przez jednego ze współpracowników (regres między współwierzycielami). Przedmiotem wskazanego roszczenia jest podział ciężaru długu lub korzyści wynikających ze spełnienia świadczenia. Podstawę do tych rozliczeń stanowi odrębny, wiążący współdłużników albo współwierzycieli stosunek wewnętrzny, którego treść może być określona w umowie lub wyznaczona przepisami prawnymi. Por. Z. Radwański, A. Olejniczak, op.cit., s. 110; Artykuł 376 i 378 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>83</sup> T. Liszcz., op.cit., s. 323.

szkody osobie trzeciej z winy umyślnej lub nieumyślnej albo ustalenie, czy zachowanie farmaceuty było w ogóle zawinione, jest zasadne z punktu widzenia istnienia jego odpowiedzialności oraz jej granic<sup>84</sup>. W związku z tym w przypadku winy nieumyślnej, farmaceuta ponosi, zgodnie z art. 119 Kodeksu pracy, ograniczoną (do wysokości trzymiesięcznego wynagrodzenia za pracę) odpowiedzialność odszkodowawczą, natomiast w przypadku wyrządzenia szkody w sposób umyślny „powinien wyrównać pracodawcy w całości uszczerbek majątkowy poniesiony wskutek pokrycia szkody”<sup>85</sup>, co wynika z brzmienia art. 122 Kodeksu pracy. Niewykluczone, że szkodę pacjentowi wyrządzi kierownik apteki. W stosunku pracy jednak odpowiada on przed pracodawcą, tak jak pracownik apteki, a więc na podstawie art. 114 w zw. z art. 120 § 2 Kodeksu pracy. W przypadku szkody zbiorowej, zgodnie z art. 118 Kodeksu pracy, kierownik apteki i pozostali farmaceuci ponoszą odpowiedzialność za część szkody stosownie do przyczynienia się do niej i stopnia winy. Jeżeli ustalenie stopnia winy i przyczynienia się poszczególnych pracowników do powstania szkody okazuje się niemożliwe, odpowiadają oni w częściach równych<sup>86</sup>.

W związku z powyższym potwierdza się, że art. 120 Kodeksu pracy określa tylko pewną regułę odpowiedzialności odszkodowawczej pracodawcy wobec poszkodowanych osób trzecich, na dobrach których została wyrządzona szkoda przez pracownika. Natomiast podstaw i przesłanek odpowiedzialności należy poszukiwać w Kodeksie cywilnym. W konsekwencji, właściciel apteki będzie ponosił odpowiedzialność względem pacjenta zgodnie z regulacją cywilnoprawną, a farmaceuta będzie odpowiadał wobec właściciela apteki na podstawie przepisów Kodeksu pracy.

Warto zaznaczyć, że pracodawca ponosi względem osoby trzeciej odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną przez pracownika przy wykonywaniu obowiązków pracowniczych, a nie powstałą jedynie przy sposobności wykonywania obowiązków. W tym ostatnim przypadku farmaceuta będzie ponosił bezpośrednią odpowiedzialność wobec osoby trzeciej za wywołaną szkodę<sup>87</sup>, tj. za własne czyny na podstawie art. 415 Kodeksu cywilnego<sup>88</sup>. W świetle judykatury Sądu Najwyższego, farmaceuta-sprawca szkody może również ponosić bezpośrednią odpowiedzialność w razie niewypłacalności właściciela apteki zatrudniającego wskazanego farmaceutę<sup>89</sup>.

<sup>84</sup> M. Barzycka-Banaszczyk, *op.cit.*, s. 240.

<sup>85</sup> T. Liszcz, *op.cit.*, s. 323 i nast.

<sup>86</sup> Art. 118 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>87</sup> L. Florek, *op.cit.*, s. 228.

<sup>88</sup> Por. art. 415 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>89</sup> Por. Uchwała SN z dnia 7 czerwca 1976 r., III CZP 19/75; Wyrok SN z dnia 11 kwietnia 2008 r., II CSK 618/07.



Kwestia ta okazuje się problematyczna z uwagi na charakter orzecznictwa Sądu Najwyższego. Pomimo niewątpliwego autorytetu i waloru naukowego rozstrzygnięć podejmowanych przez wskazany organ sądowy, należy podkreślić, że sądy powszechne nie są zobligowane do ścisłego podporządkowania się orzecznictwu Sądu Najwyższego i w konkretnych przypadkach mogą orzekać inaczej. Zgodnie z Konstytucją RP „Sędziowie w sprawowaniu swego urzędu są bowiem niezawisli i podlegają wyłącznie Konstytucji oraz ustawom”<sup>90</sup>.

W przypadku gdy farmaceuta świadczy pracę na podstawie umowy prawa cywilnego, zastosowanie w kwestii odpowiedzialności za szkody wyrządzone pacjentowi jego działaniem lub zaniechaniem znajduje, w zależności od okoliczności, przepis art. 429 lub 430 Kodeksu cywilnego. Odpowiedzialność ponosi więc polecający wykonanie czynności, którym może być właściciel apteki lub kierownik apteki. Względem podmiotu, który naprawił szkodę pacjentowi, farmaceuta odpowiada na podstawie art. 471 Kodeksu cywilnego. Kierownik apteki jest wyodrębnionym organizacyjnie farmaceutą, który ponosi merytoryczną odpowiedzialność za funkcjonowanie apteki. Zgodnie z przepisami ustawy Prawo farmaceutyczne do zadań kierownika apteki należy organizacja pracy w aptece, polegająca między innymi na przyjmowaniu, wydawaniu, przechowywaniu i identyfikacji produktów leczniczych i wyrobów medycznych, prawidłowym sporządzaniu leków recepturowych i leków aptecznych oraz udzielaniu informacji o lekach<sup>91</sup>. Jak wynika z przytoczonego tekstu ustawy, zakresem obowiązków kierownika apteki objęte są wszystkie te czynności, z których może wyniknąć ewentualna szkoda.

Zatrudnieni w aptecę ogólnodostępnej na podstawie umowy cywilnoprawnej odpowiadają w pełnej wysokości za szkody wyrządzone pacjentom. Ponadto okoliczność, że działanie lub zaniechanie, z którego szkoda wynikła, stanowiło niewykonanie lub nienależyte wykonanie istniejącego uprzednio zobowiązania, nie wyłącza co do zasady roszczenia o naprawienie szkody z tytułu czynu niedozwolonego<sup>92</sup>.

---

<sup>90</sup> Art. 178 ustawy z dnia 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r., Nr 78, poz. 483, ze zm.

<sup>91</sup> Art. 88, ust. 5, pkt. 1 ustawy z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1381, ze zm.

<sup>92</sup> Por. art. 443 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

## 7. Odpowiedzialność za zwrot refundacji ceny leku

Nowa ustawa refundacyjna<sup>93</sup> wprowadziła obowiązek zawierania przez apteki umów z Narodowym Funduszem Zdrowia. Przedmiotowe umowy będą obowiązywały apteki do przestrzegania cen ujętych w obwieszczeniach zawierających wykazy leków refundowanych<sup>94</sup>. Naruszenie przez farmaceutę przepisów prawa przy realizacji recepty naraża właściciela apteki na dodatkową odpowiedzialność względem Narodowego Funduszu Zdrowia. Weryfikacja recept następuje w trybie kontroli przeprowadzanej przez funkcjonariuszy wymienionej państwowej jednostki organizacyjnej. Zgodnie z zapisami ustawy refundacyjnej apteka, w przypadku stwierdzenia naruszenia przepisów prawa, ma obowiązek zwrotu refundacji ceny leku łącznie z ustawowymi odsetkami liczonymi od dnia, w którym wypłacono refundację do dnia jej zwrotu, w terminie czternastu dni od otrzymania wezwania do zapłaty<sup>95</sup>. Jest to ogólna reguła odpowiedzialności właściciela apteki, która nie określa jednak podstaw i przesłanek odpowiedzialności tego podmiotu. Wydaje się, że podstawą zwrotu wartości refundacji może być art. 410 § 2 Kodeksu cywilnego, tj. przepis o świadczeniu nienależnym<sup>96</sup>, na który powołał się Sąd Najwyższy w jednym ze swoich wyroków<sup>97</sup>. Na podstawie art. 114 Kodeksu pracy (w przypadku zatrudnienia na podstawie umowy o pracę) lub art. 471 Kodeksu cywilnego (w przypadku zatrudnienia na podstawie umowy prawa cywilnego), farmaceuta może zostać zobowiązany przez pracodawcę do naprawienia szkody, która powstała w wyniku błędnej realizacji i retaksacji recept, w następstwie której właściciel apteki dokonał zwrotu ceny refundacji. W związku z tym nasuwa się wniosek, że farmaceuta również poniesie konsekwencje finansowe swoich błędów. Przepisy ustawy refundacyjnej budzą uzasadnione zastrzeżenia co do zgodności z prawem. Przed wszystkim wyróżnić można dwie sytuacje, a mianowicie wadliwą realizację recept przez farmaceutę (np. poprzez wydanie leku innego lub o innej dawce niż zapisany na recepcie) lub realizację w aptece recept nieprawidłowo wystawianych przez lekarza. W drugim przypadku, ustawa pomimo potencjalnych

<sup>93</sup> Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych, Dz.U. z 2011 r., Nr 122, poz. 696, ze zm.

<sup>94</sup> M. Krekora, M. Świerczyński, E. Traple, *Prawo farmaceutyczne*, wyd. 2, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012, 450.

<sup>95</sup> Art. 43, ust. 1, pkt 6 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych, Dz. U. z 2011 r., Nr 122, poz. 696.

<sup>96</sup> Por. art. 410 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>97</sup> Por. Wyrok SN z 14 października 2009 r., V CSK 103/09.

błędów lekarza w tym przedmiocie, obciąża odpowiedzialnością wyłącznie aptekę (a co za tym idzie farmaceutę). Artykuł 43 ust. 1 pkt 6 ustawy refundacyjnej nie pozostaje zgodny z niektórymi normami konstytucyjnymi, m.in. z zasadą równości czy również zasadą ochrony własności i powinien być poddany kontroli w przedmiocie zgodności z ustawą zasadniczą.

## 8. Dochodzenie przez właściciela apteki roszczeń odszkodowawczych od farmaceuty

Właściciel apteki może dochodzić roszczenia odszkodowawczego z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania poprzez ugodę lub na drodze sądowej. Kodeks pracy nie definiuje pojęcia ugody. Taką definicję zawiera Kodeks cywilny w art. 917, który ma odpowiednie zastosowanie w stosunkach pracy, zgodnie z art. 300 Kodeksu pracy. W świetle art. 917 Kodeksu cywilnego „ugoda jest umową, w której strony czynią sobie wzajemne ustępstwa w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego w tym celu, aby uchylić niepewność co do roszczeń wynikających z tego stosunku lub zapewnić ich wykonanie albo by móc uchylić spór istniejący lub mogący powstać”<sup>98</sup>. Jest to więc czynność prawna zmierzająca do wywołania skutków w dziedzinie prawa materialnego. Ugodę mogą strony zawrzeć w ramach swobody umów<sup>99</sup>, co oznacza, że pracodawca nie może w tym zakresie stosować przymusu względem pracownika. Należy podkreślić, że z mocy art. 58 Kodeksu cywilnego, taka umowa, jako sprzeczna z prawem i zasadami współżycia społecznego, jest nieważna<sup>100</sup>.

Ugoda może być również zawarta przed sądem (ugoda sądowa). Stanowi ona „porozumienie stron procesu określające zasady zakończenia toczącego się sporu i zamknięcia procesu sądowego”<sup>101</sup>. Pracodawca może także przed wniesieniem pozwu wystąpić do sądu o wezwanie pracownika do próby ugodowej na podstawie przepisów Kodeksu postępowania cywilnego o postępowaniu pojednawczym<sup>102</sup>. Skutkiem zawarcia ugody w trakcie toczącego się procesu jest umorzenie postępowania

<sup>98</sup> Art. 917 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>99</sup> Por. art. 353<sup>1</sup> ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>100</sup> Art. 58 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>101</sup> R. Sadlik, op.cit., s. 82.

<sup>102</sup> Por. art. 184–186 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. z 1964 r., Nr 43, poz. 296, ze zm.

sądowego na podstawie art. 355 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego<sup>103</sup>. Ugoda zawarta przed sądem pracy przez pracownika i pracodawcę, po opatrzeniu jej klauzulą wykonalności, jest tytułem wykonawczym i może być podstawą do przymusowego dochodzenia jej postanowień w drodze postępowania egzekucyjnego<sup>104</sup>. W zakresie wykonalności ugoda sądowa ma więc moc taką, jak prawomocny wyrok sądowy<sup>105</sup>. Sąd pracy odmówi jednak nadania klauzuli wykonalności, jeżeli ustali, że ugoda jest sprzeczna z prawem lub zasadami współżycia społecznego<sup>106</sup>. Ugoda może być zawarta niezależnie od rodzaju umowy łączącej strony.

Jeżeli jednak nie dojdzie do zawarcia ugody w przedmiocie odszkodowania za wyrządzoną szkodę pracodawcy, to do rozpoznania sprawy właściwym będzie sąd pracy pierwszej instancji, w którego okręgu pozwany ma miejsce zamieszkania (tzw. sąd właściwości ogólnej pozwanego) bądź sąd, w którego okręgu praca jest, była lub miała być wykonywana, bądź też sąd, w którego okręgu znajduje się zakład pracy<sup>107</sup>. W odniesieniu do farmaceutów takim zakładem pracy jest apteka, w której znajdują oni zatrudnienie jako pracownicy. Właściciel apteki, który poniósł szkodę przez niewykonanie lub nienależyte wykonanie obowiązków pracowniczych farmaceuty, decydując się na drogę sądową, ma więc możliwość wyboru sądu właściwego miejscowo spośród: sądu właściwego dla miejsca zamieszkania farmaceuty, sądu, w którym praca była, jest lub miała być wykonywana lub sądu, w którego okręgu znajduje się apteka.

Roszczenia pracodawcy o naprawienie szkody wyrządzonej przez pracownika wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych przedawniają się z upływem roku od dnia, w którym pracodawca dowiedział się o wyrządzeniu przez pracownika szkody, nie później jednak niż z upływem trzech lat od jej wyrządzenia<sup>108</sup>. Dotyczy to przedawnienia roszczeń wyrządzonych z winy nieumyślnej pracownika. Wyrządzenie szkody w sposób umyślny powoduje, że termin ten będzie dłuższy, co wynika z odpowiedniego zastosowania przepisu art. 442<sup>1</sup> § 1 Kodeksu cywilnego, zgodnie z którym roszczenia takie przedawniają się z upływem trzech lat od dnia, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i osobie zobowiązanej do jej naprawienia, jednakże termin ten nie może być dłuższy

---

<sup>103</sup> A. Zieliński, *Postępowanie cywilne. Kompendium*, wyd. 11 (uaktual. i uzup.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 122.

<sup>104</sup> R. Sadlik, op.cit., s. 83.

<sup>105</sup> A. Zieliński, op.cit., s. 123.

<sup>106</sup> Art. 121<sup>1</sup> § 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

<sup>107</sup> Art. 27 § 1 i art. 461 § 1 ustawy z dnia 17 listopada 1964r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. z 1964 r., Nr 43, poz. 296, ze zm.

<sup>108</sup> Art. 291 § 2 ustawy z dnia 26 czerwca 1974r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.

niż dziesięć lat od dnia, w którym nastąpiło zdarzenie wywołujące szkodę<sup>109</sup>. Natomiast zgodnie z art. 291 § 5 Kodeksu pracy roszczenie odszkodowawcze stwierdzone prawomocnym wyrokiem sądu albo ugodą sądową ulega przedawnieniu z upływem dziesięciu lat od dnia uprawomocnienia się orzeczenia lub zawarcia ugody. W przypadku farmaceuty zatrudnionego na podstawie umowy prawa cywilnego, terminy przedawnienia roszczeń właściciela apteki określone są w Kodeksie cywilnym. Co do zasady, roszczenie z art. 471 Kodeksu cywilnego przedawnia się na zasadach ogólnych, określonych w art. 118 wskazanej ustawy, a więc w terminie dziesięciu lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – trzy lata<sup>110</sup>. Przepisy szczególne mogą jednak określać inne terminy przedawnienia dla roszczeń z art. 471 Kodeksu cywilnego. W przypadku farmaceuty zatrudnionego na podstawie umowy zlecenie, należy uwzględnić dwuletni termin przedawnienia, zgodnie z art. 751 Kodeksu cywilnego<sup>111</sup>. Jeżeli natomiast podstawę zatrudnienia stanowi np. umowa o dzieło, obowiązuje w tym zakresie art. 646 przedmiotowej ustawy, zgodnie z którym termin przedawnienia wynosi dwa lata<sup>112</sup>.

## 9. Podsumowanie

Funkcjonowanie aptek ogólnodostępnych na rynku farmaceutycznym określają przepisy prawne o dużym stopniu komplikacji, których znajomość dla właściciela apteki, a przede wszystkim dla farmaceuty, jest bardzo istotna. Z racji specyfiki zawodu, związanej ze świadczeniem usług farmaceutycznych, farmaceuta podlega złożonej odpowiedzialności prawnej, w tym odpowiedzialności majątkowej za szkody wyrządzone właścicielowi apteki przy wykonywaniu powierzonych obowiązków.

Niniejszy artykuł podejmuje bez wątpienia ważny temat odpowiedzialności majątkowej farmaceuty. Przedstawiono w nim specyfikę zawodu przy uwzględnieniu uwarunkowań prawnych wynikających z prawa pracy i prawa cywilnego oraz zaprezentowano problematykę różnorodności podstaw odpowiedzialności odszkodowawczej w odniesieniu do wskazanych źródeł zobowiązania, w tym form zatrudnienia.

---

<sup>109</sup> Art. 442<sup>1</sup> § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>110</sup> Art. 118 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>111</sup> Art. 751 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

<sup>112</sup> Art. 646 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.

Przeprowadzona analiza przepisów prawnych prowadzi do wniosku, że odpowiedzialność majątkowa kształtuje się korzystniej dla farmaceutów zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, co przejawia się m.in. w rozkładzie ciężaru dowodu, w kwestii rozmiaru szkody podlegającej naprawie i wysokości odszkodowania na rzecz pracodawcy. Jednocześnie Kodeks pracy chroni farmaceutów przed bezpośrednią odpowiedzialnością w sytuacji wyrządzenia szkody pacjentowi, obciążając w tym zakresie właściciela apteki. Wynika to zapewne z gwarancji naprawienia szkody, którą zdecydowanie w większym stopniu daje przedsiębiorca prowadzący aptekę.

Sytuacja prawna farmaceuty w obliczu wejścia w życie ustawy refundacyjnej oraz na tle sankcji, które są w niego wymierzone, nie należy do komfortowych. Poddając krytyce nowe rozwiązania prawne, konieczne jest podkreślenie, że w demokratycznym państwie prawa nie powinna istnieć sytuacja, w której odpowiedzialność za błędy lekarzy, wydających receptę, jest przenoszona na podmiot je realizujący, a więc na aptekę i następnie farmaceutę. Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, że w odniesieniu do farmaceutów występuje zdecydowanie więcej sytuacji faktycznych, z którymi system prawny łączy na określonych zasadach obowiązek naprawienia szkody. Jest to konsekwencją ryzyka zawodowego, towarzyszącego codziennie farmaceucie przy wykonywaniu zobowiązań umownych.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.
2. Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. z 1964 r., Nr 43, poz. 296, ze zm.
3. Ustawa z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń, Dz.U. z 1971 r., Nr 12, poz. 14, ze zm.
4. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. z 1998 r., Nr 21, poz. 94, ze zm.
5. Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r., Nr 78, poz. 483, ze zm.
6. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, Dz.U. z 1997 r., Nr 88, poz. 553, ze zm.
7. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1381, ze zm.
8. Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych, Dz.U. z 2011 r., Nr 122, poz. 696.

9. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 października 1974 r. w sprawie wspólnej odpowiedzialności materialnej pracowników za powierzone mienie, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 663, ze zm.
10. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 października 1975 r. w sprawie warunków odpowiedzialności materialnej pracowników za szkodę w powierzonym mieniu, Dz.U. z 1996 r., Nr 143, poz. 662, ze zm.
11. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 29 maja 1996 r. w sprawie sposobu ustalania wynagrodzenia w okresie niewykonywania pracy oraz wynagrodzenia stanowiącego podstawę obliczania odszkodowań, odpraw, dodatków wyrównawczych do wynagrodzenia oraz innych należności przewidzianych w Kodeksie pracy, Dz.U. z 1996 r., Nr 62, poz. 289, ze zm.
12. Wyrok SN z dnia 30 maja 1975 r., V PZP 3/75.
13. Wyrok SN z dnia 28 maja 1976 r., IV PR 49/76.
14. Wyrok SN z dnia 19 kwietnia 1979 r., IV PR 123/79.
15. Wyrok SN z dnia 8 października 1981 r., IV PR 301/81.
16. Wyrok SN z dnia 18 kwietnia 1988 r., III PZP 62/87.
17. Wyrok SN z dnia 14 maja 1998 r., I PKN 129/98.
18. Wyrok SN z dnia 9 grudnia 1999 r., I PKN 434/99.
19. Wyrok SN z dnia 14 lutego 2002 r., I PKN 886/00.
20. Wyrok SN z dnia 12 listopada 2003 r., I PK 551/02.
21. Wyrok SN z dnia 20 września 2004 r., IV CK 612/03.
22. Wyrok SN z dnia 11 października 2005 r., I PK 42/05.
23. Wyrok SN z dnia 11 kwietnia 2008 r., II CSK 618/07.
24. Wyrok SN z 14 października 2009 r., V CSK 103/09.
25. Wyrok SA w Poznaniu z dnia 4 kwietnia 1993 r., III APr 12/93.
26. Uchwała SN z dnia 29 grudnia 1975 r. V PZP 13/75.
27. Uchwała SN z dnia 7 czerwca 1976 r., III CZP 19/75.

### Wydawnictwa zwarte

1. Barzycka-Banaszczyk M., *Prawo pracy*, wyd. 11 (posz. i zaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
2. Czachórski W., Brzozowski A., Safjan M., Skowrońska-Bocian E., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.
3. Florek L., *Prawo pracy*, wyd. 13 (zm. i zaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.

4. Gardocki L., *Prawo karne*, wyd. 12 (zm.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
5. Grześkowiak A., *Prawo karne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
6. *Kodeks pracy. Komentarz*, red. L. Florek, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
7. Krekora M., Świerczyński M., Traple E., *Prawo farmaceutyczne*, wyd. 2, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012.
8. Liszcz T., *Prawo pracy*, wyd. 6, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2009.
9. Nesterowicz M., *Prawo medyczne*, wyd. 9 (posz. i zaktual.), Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2010.
10. Radwański Z., Olejniczak A., *Zobowiązania – część ogólna*, wyd. 9 (rozszerz. i zaktual.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
11. Radwański Z., *Prawo cywilne. Część ogólna*, wyd. 8 (zm. i posz.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2005.
12. Sadlik R., *Odpowiedzialność materialna i porządkowa pracowników. Instruktaż, wzory, przykłady*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2008.
13. Witczak H., Kawałko A., *Zobowiązania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
14. Wróbel W., Zoll A., *Polskie prawo karne. Część ogólna*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2010.
15. Zieliński A., *Postępowanie cywilne. Kompendium*, wyd. 11 (zaktual. i uzup.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.

### Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. Kondek J.M., *Jedność czy wielość reżimów odpowiedzialności odszkodowawczej w prawie polskim – przyczynek do dyskusji de lege ferenda*, „Studia Iuridica”, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
2. Krajewski M., *Niezachowanie należytej staranności – problem bezprawności czy winy*, „Państwo i Prawo”, Polska Akademia Nauk. Komitet Nauk Prawnych, Warszawa 1997.
3. Trzaskowski R., *Zadośćuczynienie za krzywdę związaną z niewykonaniem zobowiązania*, „Przegląd Sądowy”, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006.

### Materiały internetowe

1. <http://farmacjainfo.pl/aktualnosci/kanal-2/354/odpowiedzialnosc-cywilna-farmaceutow.html>.



*Sławomir Pastuszka*

Wydział Zarządzania i Administracji

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

# Czynniki absorpcji funduszy unijnych według oceny jednostek samorządu terytorialnego województwa opolskiego i świętokrzyskiego

## 1. Wprowadzenie

W latach 2007–2013 Polska otrzymała około 67,3 mld euro na wdrażanie unijnej polityki spójności. Nieco ponad 25% tej kwoty przeznaczono dla województw na realizację regionalnych programów operacyjnych. Dotychczasowe wsparcie ze środków unijnych przyczyniło się przede wszystkim do poprawy jakości infrastruktury transportowej, ochrony środowiska, ochrony zdrowia i edukacji<sup>1</sup>. Środki z funduszy strukturalnych sprzyjają poprawie potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw, a przez to wzrostowi ich poziomu konkurencyjności<sup>2</sup>. Wsparcie na rzecz pozarolniczej działalności na terenach wiejskich umożliwiło ich mieszkańcom podjęcie pracy poza rolnictwem, a przez to wpłynęło na redukcję bezrobocia na wsi<sup>3</sup>. Dzięki pomocy unijnej nastąpił wzrost wartości polskich pracowników na krajowym i europejskim rynku pracy<sup>4</sup>. W kolejnej perspektywie finansowej UE na lata 2014–2020 Polska może

---

<sup>1</sup> Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Efekty polityki spójności UE w Polsce*, Warszawa, sierpień 2009; E. Malinowska-Misiąg, W. Misiąg, M. Tomalak, *Centralne finansowanie ochrony zdrowia i edukacji w Polsce. Analiza regionalna*, Warszawa 2008.

<sup>2</sup> W. Karpinska-Mizieleńska, T. Smuga, M. Echaust, *Wpływ pomocy z funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 1–2, s. 89–114.

<sup>3</sup> *Raport z badania pt. Wpływ interwencji finansowych z funduszy strukturalnych UE na przekształcenie obszarów wiejskich*, Agrotec Polska, Agotec spa, Instytut Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, listopad 2007, s. 34–191.

<sup>4</sup> *Raport końcowy z badania nt.: Wpływ interwencji z funduszy strukturalnych UE na zatrudnienie*, PAG. Uniconsult, Research International Pentor, sierpień 2007.

otrzymać pulę około 80 mld euro, z czego 50% wydatkowanych będzie na poziomie regionalnym<sup>5</sup>. Wykorzystanie szansy rozwojowej, jaką niesie ze sobą tak duże wsparcie finansowe, zależy nie tylko od poziomu absorpcji (ilościowe podejście do polityki spójności), lecz także od efektywności wydatkowania funduszy. Przed szczególnym wyzwaniem znalazły się jednostki samorządu terytorialnego (JST) –dotychczas główni beneficjenci unijnej pomocy finansowej. Fakt ten stanowił zasadniczy powód podjęcia tematu niniejszego artykułu, którego celem jest analiza wybranych czynników wykorzystania funduszy unijnych z punktu widzenia jednostek samorządów terytorialnych.

W tej perspektywie badawczej zwrócono uwagę na:

- aktywność samorządów terytorialnych w absorpcji funduszy unijnych,
- podstawowe kierunki wykorzystania pomocy unijnej przez samorządy terytorialne,
- ocenę systemu naboru i oceny projektów unijnych,
- identyfikację największych ograniczeń w pozyskiwaniu funduszy unijnych,
- zdolność instytucjonalną (przygotowanie administracyjne, organizacyjne i kadrowe) oraz finansową samorządów terytorialnych do absorpcji środków unijnych.

Na potrzeby artykułu wykorzystano wyniki badania ankietowanego przeprowadzonego na przełomie września i października 2010 r. w gminach i powiatach województwa opolskiego i świętokrzyskiego.

## 2. Charakterystyka badania ankietowego

Badanie miało postać ankiety zawierającej 38 pytań. Podstawowym celem badania była analiza wybranych czynników wykorzystania środków unijnych przez samorządy terytorialne na szczeblu gminy i powiatu. Ankiety skierowano do gmin i powiatów z województw: opolskiego i świętokrzyskiego. Wybór tych województw nie był przypadkowy. Chodziło o przeprowadzenie analizy w województwach, które charakteryzują się zarówno podobieństwami (wielkość, zaludnienie), jak i różnicami (usytuowanie geograficzne, uwarunkowania gospodarcze, kulturowe i historyczne). Ogółem drogą pocztową skierowano do tych samorządów 203 ankiety, w tym 115 do samorządów terytorialnych z województwa świętokrzyskiego (102 gmin i 13 powiatów) oraz 82 do samorządów terytorialnych z województwa opolskiego (71 gmin i 11 powiatów). Uzyskano zwrot łącznie 129 ankiet (ponad 63%), przy czym z województwa świętokrzyskiego 77 ankiet (67% wysłanych do samorządów tego

---

<sup>5</sup> Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020. Regiony, miasta, obszary wiejskie*, Warszawa, 13 lipca 2010.

województwa) oraz 52 ankiety z województwa opolskiego (60% wysłanych ankiet do samorządów tego województwa).

### 3. Charakterystyka badanych województw

Badane województwa położone są w różnych częściach kraju. Region opolski usytuowany jest w południowo zachodniej części Polski (region pogranicza polsko-czeskiego), a województwo świętokrzyskie w środkowo-południowej (jest częścią Polski Wschodniej). Oba województwa są małe (15. i 16. miejsce w kraju) i słabo zaludnione (15. i 13. miejsce w kraju). Różnią się poziomem zurbanizowania. W porównaniu z województwem świętokrzyskim (24,5% ogólnej liczby gmin w województwie), w regionie opolskim jest relatywnie więcej gmin miejsko-wiejskich (45% ogólnej liczby gmin w województwie), z kolei mniej jest gmin wiejskich (50,7% w opolskim, podczas gdy 70,6% w świętokrzyskim). Odsetek gmin miejskich w ogólnej liczbie gmin (ponad 4%) w obu regionach jest podobny. Województwa charakteryzują się ujemnym przyrostem naturalnym, wysokim ujemnym saldem migracji i starzeniem się społeczeństwa, co przekłada się na wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego. Zatrudnienie w województwie świętokrzyskim w 2010 r. było wyższe niż w województwie opolskim, jednak wskaźnik ten w obu województwach był niższy niż średni w kraju. Charakterystyczne dla świętokrzyskiego jest wysokie zatrudnienie w sektorze rolnictwa i stosunkowo niskie w sektorze usług<sup>6</sup>. Niższe także w województwie świętokrzyskim niż przeciętnie w kraju i w województwie opolskim było zatrudnienie w przemyśle i budownictwie. Pomimo że w ostatnich latach wzrosła liczba małych przedsiębiorstw w obu województwach, to wskaźnik przedsiębiorczości (mierzony liczbą podmiotów na 10 tys. mieszkańców) w 2010 r. na tle kraju nie był korzystny. Wprawdzie wzrosły nakłady inwestycyjne badanych województw na 1 mieszkańca, jednak pomimo to w 2010 r. stanowiły one w województwie opolskim prawie 80% średniej krajowej, a w województwie świętokrzyskim 85%. Województwa charakteryzują się także niskimi nakładami inwestycyjnymi na działalność badawczo-rozwojową. W 2010 r. nakłady na sektor B+R w przeliczeniu na 1 mieszkańca były niższe niż 50% średniej krajowej. W latach

---

<sup>6</sup> Wysoki statystycznie wskaźnik zatrudnienia w rolnictwie jest konsekwencją wysokiego zatrudnienia i rozdrobnienia agrarnego (wysokie zatrudnienie w przeliczeniu na 100 ha), relatywnie niskiej kultury rolnej. Poza tym, co jest zjawiskiem ogólnokrajowym, wiele osób prowadzących działalność usługową (np. taksówkarze, restauratorzy) z racji posiadania formalnoprawnych uprawnień do odprowadzania składek do KRUS, to rolnicy. Art. 6 ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. z 1998 r., Nr 7, poz. 25 ze zm.

2003–2009 oba województwa odnotowały wzrost PKB na 1 mieszkańca (w cenach bieżących). W 2009 r., podczas gdy przeciętny poziom PKB na 1 mieszkańca Polski wyniósł 35,2 tys. zł, to w województwie opolskim –28,7 tys. zł (82% średniej krajowej), a w województwie świętokrzyskim –27,3 tys. zł (78% średniej krajowej). Szybsze tempo wzrostu PKB na mieszkańca spowodowało wzrost relacji PKB *per capita* w województwie opolskim do średniej krajowej o 5%, a w województwie świętokrzyskim o 2%. Poprawę sytuacji finansowej odnotowano także na poziomie gmin. W latach 2003–2010 w przeliczeniu na 1 mieszkańca dochody ogółem gmin świętokrzyskich wzrosły o 120%, a dochody gmin opolskich o 92%. W tym samym czasie przeciętny wzrost tego wskaźnika w kraju wynosił 99%. Choć zwiększyły się także dochody własne obu województw na 1 mieszkańca, to w 2010 r. stanowiły 70% średniej krajowej w województwie opolskim i 73% średniej krajowej w świętokrzyskim.

**Tabela 1. Wybrane dane o województwach: opolskim i świętokrzyskim**

Wyszczególnienie	Polska		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	2003	2010	2003	2010	2003	2010
Ludność w tys., w tym:	38190,6	38200	1055,7	1028,6	1291,6	1270,1
Ludność w wieku przedprodukcyjnym	8349,8	7140,2	223,6	173,2	282,7	235,4
Ludność w wieku produkcyjnym	24038,8	24615,2	670,5	676,4	792,4	806,9
Ludność w wieku poprodukcyjnym	5802,0	6444,6	161,6	178,9	216,5	227,8
Ludność na 1 km <sup>2</sup>	122	122	112	109	110	108
Przyrost naturalny na 1000 ludności	-0,4	0,9	-1,2	-0,7	-1,6	-1,2
Saldo migracji wewnętrznych i zagranicznych na pobyt stały na 1000 ludności	-0,4	-0,06	-4,0	-1,7	-1,9	-1,7
Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 15 lat i więcej (w %)	44,0	50,4	41,4	48,6	41,9	50,1
Zatrudnienie w rolnictwie, leśnictwie i łowiectwie (w %)	18,4	12,9	16,0	12,1	29,6	22,4
Zatrudnienie w przemyśle i budownictwie (w %)	28,6	30,2	31,3	35,7	25,5	29,3
Zatrudnienie usługach rynkowych i nierynkowych (w %)	53,0	57,0	52,7	52,3	44,9	48,3
Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)	19,6	12,4	18,4	13,6	19,1	15,2
Podmioty gospodarcze wpisane do REGON na 10 tys. ludności	940	1023,5	830	963,3	800	858,7
Nakłady inwestycyjne (ceny bieżące) na 1 mieszkańca	3155	5690	2212	4545	2325	5328

Nakłady inwestycyjne ogółem (w %)	65,1	59,6	59,1	62,1	63,7	61,1
Nakłady na sektor B+R na 1 mieszkańca, (w zł)	135	272,8	28	37,4	14	132,4
PKB na 1 mieszkańca (ceny bieżące) (w zł)	21366	35210	17173	28761	16911	27333
Dochody gmin łącznie z miastami na prawach powiatu na 1 mieszkańca (w zł)	1661,5	3304,7	1466,3	2821,2	1466,4	3230,7
Dochody własne budżetów województw na 1 mieszkańca (w zł)	18,5	149,4	13,2	104,4	11,1	108,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

## 4. Aktywność samorządów terytorialnych w absorpcji funduszy unijnych

Samorządy lokalne aktywnie uczestniczą w pozyskiwaniu unijnych funduszy, dzięki którym realizują rozmaite przedsięwzięcia. Najwięcej projektów zrealizowano w ramach programów operacyjnych (PO), których wdrażanie całkowicie lub częściowo przeniesiono na szczebel regionalny: Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Regionalny Program Operacyjny i Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Często wskazywanym źródłem finansowania projektów był także Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) 2004–2006. Wiele samorządów terytorialnych było beneficjentami jednocześnie kilku programów regionalnych. Liderami rankingu samorządów szczebla lokalnego, według liczby zrealizowanych projektów unijnych, są miasta (14 projektów), następnie powiaty (13 projektów), miasta i gminy (10 projektów) i gminy wiejskie (7 projektów). Świętokrzyskie powiaty były aktywniejsze w wykorzystaniu dotacji unijnych niż powiaty opolskie. Na 1 powiat w regionie świętokrzyskim przypadało prawie 16 projektów, podczas gdy w województwie opolskim –10 projektów. Te dane potwierdzają wyniki wcześniejszej analizy, z której wynika, że niski poziom absorpcji funduszy strukturalnych stwierdzono w powiatach województw: opolskiego, małopolskiego, wielkopolskiego i mazowieckiego<sup>7</sup>. Największe kwoty dotacji unijnych trafiły do miast<sup>8</sup>. Gminy

<sup>7</sup> J. Zając, A. Wojewódzka, M. Stawicki, *Uwarunkowania absorpcji funduszy strukturalnych na poziomie powiatów. Analiza i rekomendacje*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2009, s. 12.

<sup>8</sup> S. Pastuszka, *Europejska polityka regionalna w województwie świętokrzyskim*, WSEiP, Kielce 2008; *Wykorzystanie wybranych krajowych i europejskich programów pomocowych wdrażanych w województwie opolskim*, Opole, listopad 2006.

wiejskie zazwyczaj koncentrowały się na inwestycjach o stosunkowo niedużym zakresie rzeczowym i finansowym, przy czym ważnych z punktu widzenia społeczności lokalnej. Najczęściej pomysłodawcami projektów unijnych były samorządowe władze wykonawcze, organy stanowiące (rada gminy, miasta, powiatu). Najmniej pomysłów na projekty unijne zgłaszały organizacje pozarządowe, przy czym większą aktywnością w tym zakresie cechują się jednostki z województwa opolskiego. Świadczy to o wyższej aktywności obywatelskiej w tym regionie niż w województwie świętokrzyskim. Fundusze unijne stanowiły podstawę wszelkich wydatków inwestycyjnych samorządów terytorialnych<sup>9</sup>. Jednak wydaje się, że gros działań inwestycyjnych było podyktowanych bardziej doraźnymi potrzebami niż określonymi celami rozwojowymi opartymi na wewnętrznym potencjale. Wydaje się, że wykorzystanie pieniędzy unijnych traktowane jest przez ankietowane samorządy, jako cel sam w sobie, a nie narzędzie ułatwiające osiągnięcie strategicznego celu rozwojowego (np. poprawa konkurencyjności gminy). Takie podejście do funduszy pomocowych promuje prymat ilościowego wykorzystania środków unijnych nad jakościowym, co wynika z szukania i przygotowania projektu zgodnego z kryteriami pomocy dla danego działania, a nie z poszukiwania wsparcia finansowego dla projektu stanowiącego narzędzie realizacji strategii rozwoju samorządu. Tylko 38% ankietowanych jednostek wskazało, że ich projekty unijne wynikają z celów rozwojowych wyznaczonych w strategii rozwoju.

**Tabela 2. Powód ubiegania się JST o dofinansowanie ze środków unijnych**

Odpowiedzi	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Możliwość uzyskania dotacji z funduszy UE na realizację projektu	101	78,3	44	84,6	57	74
Zgodność projektu z celami strategii rozwoju gminy/powiatu	49	38	21	40,4	28	36,4
Ograniczona możliwość samodzielnego finansowania projektu	61	47,3	26	50,0	35	45,5
Potrzeby społeczne (np. w zakresie infrastruktury drogowej czy społecznej)	76	58,9	29	55,8	47	61

Źródło: opracowanie własne.

<sup>9</sup> *Oddziaływanie funduszy strukturalnych na poziomie podregionów NUTS 3. Raport zbiorczy, PROKSEN –PBS DGA, Warszawa, czerwiec 2007.*

Na domiar tego samorzady nie dokonują oceny (ewaluacji)<sup>10</sup> rezultatów projektów unijnych. Planowane przedsięwzięcia do realizacji, przy uwzględnianiu wyników ewaluacji, stanowiłyby urzeczywistnienie pewnych działań strategicznych przynoszących możliwie duży efekt synergii, a nie były tylko narzędziem służącym do podjęcia jak największej kwoty unijnych środków. W ten sposób samorzady terytorialne uniknęłyby realizacji tych inwestycji, które w dłuższej perspektywie będą bardziej zwiększać wydatki niż dochody do budżetu samorządu.

**Tabela 3. Czy przeprowadzono ewaluację (ocenę) wpływu projektów unijnych na sytuację społeczną i gospodarczą JST?**

Odpowiedzi	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Tak	20	15,5	8	15,4	12	15,6
Nie	82	63,6	35	67,3	47	61
Nie wiem	27	20,9	9	17,3	18	23,4

Źródło: opracowanie własne

## 5. Kierunki wykorzystania unijnej pomocy przez samorzady terytorialne

Najwięcej projektów unijnych realizowanych przez samorzady obu badanych województw dotyczyło infrastruktury drogowej i kanalizacji sanitarnej. Rozwój i poprawa jakości podstawowej infrastruktury stała się kluczowym zadaniem lokalnych władz samorządowych, co przekładało się na znaczny wzrost długości budowanych i modernizowanych dróg, sieci kanalizacyjnej oraz zwiększenie liczby oczyszczalni ścieków. Dostępność do tej infrastruktury nie tylko poprawia warunki życia mieszkańców, lecz także sprzyja rozwojowi działalności gospodarczej, co stwarza szanse na powstanie trwałych miejsc pracy dla społeczności, a tym samym na zwiększenie ich przyszłych dochodów. Stosunkowo dużo projektów unijnych dotyczyło budowy infrastruktury wodociągowej (w przeliczeniu na 1 gminę o 70% więcej projektów tego typu wdrożono w województwie świętokrzyskim). Obok projektów

<sup>10</sup> Ewaluacja powinna umożliwić określenie efektywności wydatkowanych środków strukturalnych, poprzez porównanie zaangażowanych zasobów finansowych z osiągniętymi efektami projektu lub programu. Por. D. Wojtowicz, M. Wolański, Ł. Widła-Domaradzki, *Ocena rzeczywistych efektów projektów współfinansowanych z funduszy unijnych na przykładzie projektu przebudowy skrzyżowań*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2010, nr 4 (42), s. 83–103.

inwestycyjnych samorządy realizowały projekty związane z podwyższaniem jakości zasobów ludzkich (różnego rodzaju szkolenia, staże, prace interwencyjne, przekwalifikowania zawodowe, zajęcia pozalekcyjne w szkołach, utworzenie i prowadzenie przedszkoli i świetlic środowiskowych). Niewiele zrealizowanych przez samorządy projektów dotyczyło budowy infrastruktury teleinformatycznej. Koncentracja środków unijnych na projektach infrastrukturalnych przyniosła znaczącą poprawę w tym zakresie. Jednak mimo to braki w infrastrukturalnym wyposażeniu wciąż stanowią poważną barierę rozwoju wielu polskich gmin. Do najpilniejszych potrzeb rozwojowych ankietowane jednostki samorządowe obu województw zaliczyły poprawę jakości infrastruktury drogowej i ochrony środowiska. Jak wynika z niektórych analiz, jeszcze kilka lat temu tylko co dziesiąta wieś częściowo lub całkowicie miała rozwiązany problem odprowadzania ścieków<sup>11</sup>. Dane te świadczą o dystansie, jaki dzieli polskie gminy od gmin zachodnioeuropejskich w zakresie dostępności do podstawowej infrastruktury technicznej. W następnej kolejności ankietowane samorządy wyraziły zainteresowanie tworzeniem infrastruktury informatycznej, edukacyjnej i sportowej. Niewielkie potrzeby inwestycyjne samorządy zgłosiły w zakresie budowy linii energetycznych. Choć w hierarchii potrzeb respondentów docenili znaczenie szkoleń i kursów, to uznano je za mniej ważne niż inwestycje w infrastrukturę. Wśród szkoleń, za istotne uznano kursy językowe oraz szkolenia kwalifikacyjne. Z kolei zdobycie umiejętności z zakresu technik komputerowych ankietowani ocenili jako mniej potrzebne.

Inwestowanie na terenie większości ankietowanych gmin oparte jest przeważnie na decyzjach administracyjnych o warunkach zabudowy. Oznacza to, że główny instrument polityki przestrzennej – planowanie przestrzenne – jest wykorzystywany przez te gminy w dość ograniczonym wymiarze. W tym miejscu należy zauważyć, iż posiadanie miejscowego planu ogranicza ryzyko inwestycyjne i patologie rynku nieruchomości. Natomiast brak planu miejscowego narusza ekonomiczny interes części mieszkańców gminy, ponieważ w takiej sytuacji istnieje niebezpieczeństwo, że następna inwestycja obniży wartość sąsiednich nieruchomości lub ograniczy ich użytkowanie. Miejscowe plany posiada około dwa razy więcej gmin opolskich niż świętokrzyskich. Najczęściej plany miejscowe, którymi dysponują ankietowane gminy, częściowo pokrywają ich obszar. Plany miejscowe obejmujące powyżej 80% obszaru

---

<sup>11</sup> Analiza pt. *Przewidywany wpływ inwestycji infrastrukturalnych realizowanych na obszarach wiejskich i wiejsko-miejskich w ramach działań 3.1. i 3.2. ZPORR oraz działań 2.3 SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”*, Agrotec Polska, Warszawa, kwiecień 2006; *Wpływ realizacji poddziałania 2.2.1 SPO Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw na poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Raport końcowy*, ECORYS. Research and Consulting, Warszawa, 2 listopada 2006.



gminy posiada ponad 41% ankietowanych gmin opolskich i około 29% gmin świętokrzyskich. Stosunkowo duża liczba gmin obu województw (o ponad 5 p.p. więcej w województwie opolskim) przyznaje, że ich plany miejscowe pokrywają do 20% całkowitej powierzchni gminy. Świadczy to o małej presji gospodarczej na tych obszarach.

**Tabela 4. Wielkość powierzchni JST pokrytej miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego**

Odpowiedzi	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Do 20% całkowitej powierzchni gminy	24	38,7	14	41,2	10	35,7
Do 50% całkowitej powierzchni gminy	11	17,7	4	11,8	7	25
Do 80% całkowitej powierzchni gminy	4	6,5	1	2,9	3	10,7
Powyżej 80% całkowitej powierzchni gminy	23	37,1	15	44,1	8	28,6

Źródło: opracowanie własne.

## 6. System naboru i oceny wniosków projektowych

Zawsze aktualne będzie stwierdzenie, że pozyskanie i efektywne wykorzystanie środków europejskich wymaga sprawnego systemu programowania, finansowania i monitorowania<sup>12</sup>. Ważne jest także, żeby procedura wyboru projektów do dofinansowania była jasna i zrozumiała. Dotację unijną mogły otrzymać projekty, które przeszły pozytywną ocenę formalną<sup>13</sup>, a następnie merytoryczną<sup>14</sup>, i znalazły się na premiovanych miejscach na liście podstawowej projektów wybranych do dofinansowania.

<sup>12</sup> J. Szlachta, *Znaczenie funduszy europejskich dla rozwoju regionalnego Polski*, Fundacja Edukacji Ekonomicznej, Warszawa 2000, s. 59–62.

<sup>13</sup> Oceny formalnej dokonywano zgodnie z kryteriami formalnymi danego programu operacyjnego zatwierdzonymi przez Komitet Monitorujący. Ocena ta polegała na potwierdzeniu, że złożony wniosek wraz z załącznikami został wypełniony zgodnie z wytycznymi i odpowiednimi przepisami prawa.

<sup>14</sup> Ocena merytoryczna była dwustopniowa i najpierw dokonywana była ocena dopuszczających (zerjedynkowych) kryteriów, a następnie kryteriów podlegających punktacji. Oceny dokonywały Komisje Oceny Projektów, które składały się z zewnętrznych ekspertów (krajowe programy operacyjne) lub z urzędników Urzędów Marszałkowskich (Regionalne Programy Operacyjne). Pracowały w składach 2 lub 3 osobowych. W przypadku Regionalnych Programów Operacyjnych, oprócz KOP, projekty oceniały zarządy województw, przyznając określoną liczbę punktów. Rodziło to wątpliwości wielu środowisk o próbach ingerencji decydentów politycznych w ostateczny kształt listy projektów do dofinansowania, por. <http://www.rpo-swietokrzyskie.pl/pliki,49>, Dokumenty\_programowe.html, sierpień 2011.

Procedura oceny formalnej i merytorycznej pozwala na negatywną selekcję projektów nierealnych lub projektów niespełniających kryteriów wsparcia. Nie musi to oznaczać, że najwyższe oceny punktowe w rankingach otrzymały najlepsze projekty. Większość kontaktów roboczych z instytucjami przydzielającymi dotacje unijne miało charakter umiarkowanie sformalizowany. Uzgodnienia w sprawach ogólnych podejmowano za pomocą kontaktów telefonicznych, informacji mailowej, a w istotnych sprawach poprzez oficjalne pisma wysyłane drogą pocztową. Jednak zdaniem ankietowanych, sam proces weryfikacji wniosków aplikacyjnych trwał za długo. Jedynie kilkanaście procent ankietowanych (ponad 17% z regionu opolskiego i ponad 10% z regionu świętokrzyskiego) uznało, że procedury przyznawania dotacji unijnych były albo słabo zrozumiałe albo niezrozumiałe. Według stosunkowo dużej ilości badanych samorządów, skuteczność ubiegania się o wsparcie unijne nie była funkcją tylko czynników merytorycznych, lecz zależała także od poparcia wpływowych decydentów politycznych. Podejście tej grupy respondentów potwierdza wnioski raportu Instytutu Sobieskiego, że w większości województw w dostępnych publicznie dokumentach brakowało informacji, na podstawie jakich kryteriów strategicznych zarządy województw dokonywały m.in. przesunięć na listach rankingowych projektów sformułowanych w wyniku oceny merytorycznej, a następnie podejmowały decyzje o wyborze wniosków do dofinansowania<sup>15</sup>.

**Tabela 5. Czynniki decydujące o przyznaniu JST dotacji unijnej**

Odpowiedzi	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Czynniki merytoryczne	86	66,7	35	67,3	51	66,2
Czynniki merytoryczne i wpływ decydentów politycznych	43	33,3	17	32,7	26	33,8
Wpływ decydentów politycznych	–	–	–	–	–	–
Inne, jakie?	–	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku nieprzyznania dotacji ze środków unijnych, podmiotom ubiegającym się o unijne dotacje przysługuje co najmniej jeden środek odwoławczy<sup>16</sup>. Powtórna

<sup>15</sup> *Dostęp do informacji oraz systemy wyboru projektów w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych*, red. M. Brennek, Instytut Sobieskiego, Warszawa, marzec 2009.

<sup>16</sup> Zgodnie z art. 30 znowelizowanej ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (obowiązującej od 2009 r.), beneficjent w terminie 14 dni od otrzymania informacji o negatywnej ocenie jego projektu może złożyć pisemne odwołanie od tej decyzji. W przypadku odrzucenia tzw. środka odwoławczego

ocena wniosku o dofinansowanie mogła spowodować, że wcześniej negatywnie oceniony projekt zdobędzie kilka brakujących punktów na miarę przyznania dotacji. Urzędnicy dokonujący oceny wniosków o dofinansowanie przy drugim podejściu często zmieniali wiele własnych pierwotnych decyzji. Z badania wynika, że łącznie z obu województw ponad 30% ankietowanych skorzystało z przysługującego im prawa złożenia środka odwoławczego. Spośród 39 złożonych odwołań ogółem ponad 58% rozpatrzono pozytywnie. Z tego uprawnienia częściej i skuteczniej korzystały samorządy opolskie niż świętokrzyskie.

## 7. Zdolność instytucjonalna samorządów do absorpcji unijnych funduszy

Podstawowym warunkiem wykorzystania funduszy unijnych jest odpowiedni potencjał administracyjny i strukturalny<sup>17</sup>. Składają się na niego wiedza i umiejętności kadr administracyjnych, sprawność agencji przyznających i rozliczających dotacje unijne, przejrzystość i przestrzeganie procedur, jakość układu instytucjonalnego prowadzenia polityki rozwoju, efektywność przedsięwzięć publicznych oraz niezmiernie ważny aspekt – może zasadniczy – dostępność krajowych środków finansowych. Tego rodzaju elementy znajdują punkty odniesienia w podejmowanych badaniach i ekspertyzach<sup>18</sup>. Nie ulega kwestii, że skuteczne wykorzystanie środków strukturalnych wiąże się z koniecznością zatrudnienia odpowiedniej liczby wykwalifikowanych pracowników. Ankietowane samorządy obu województw, zwłaszcza gminy wiejskie, przeważnie zatrudniają do 3 pracowników odpowiedzialnych za realizację projektów unijnych. Więcej niż 7 pracowników zatrudniały miasta i niektóre gminy miejsko-wiejskie. Wskazani pracownicy przeważnie, oprócz realizacji zadań związanych z pozyskiwaniem dotacji unijnych, wykonywali inne obowiązki służbowe.

---

wnioskodawcy przysługuje złożenie odwołania do instytucji „wyższej instancji”, nadzorującej pracę instytucji (urzędu) przyznającej dotacje. Po wyczerpaniu środków odwoławczych przewidzianych w systemie realizacji programu operacyjnego wnioskodawca w terminie 14 dni od otrzymania informacji o wyniku oceny procedury odwoławczej może wnieść skargę do właściwego wojewódzkiego sądu administracyjnego, a w wypadku negatywnej decyzji sądu – skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Oba sądy mają 30 dni na rozstrzygnięcie sprawy. Por. *Wytyczne w zakresie wymogów, jakie powinny uwzględniać procedury odwoławcze ustalone dla programów operacyjnych, dla konkursów ogłaszanych od dnia 20 grudnia 2008 r.*, MRR, Warszawa 12 kwietnia 2011, [http://www.mrr.gov.pl/fundusze/wytyczne\\_mrr/obowiazujace/horyzontalne/Documents/wytyczne\\_procedury\\_odwoławcze\\_wersja\\_do\\_publicacji\\_180411.pdf](http://www.mrr.gov.pl/fundusze/wytyczne_mrr/obowiazujace/horyzontalne/Documents/wytyczne_procedury_odwoławcze_wersja_do_publicacji_180411.pdf) [dostęp: 1 września 2011].

<sup>17</sup> J. Hausner, *Modele polityki regionalnej w Polsce*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2001, nr 1, s. 17.

<sup>18</sup> *Identyfikacja i ocena barier w wykorzystaniu środków strukturalnych*, Ekspertyza. PSDB, Warszawa, październik 2007.

**Tabela 6. Liczba pracowników JST zaangażowanych w realizację projektów unijnych**

Liczba osób	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
1–3 osoby	73	56,6	30	57,7	43	55,8
4–6 osób	38	29,5	15	28,9	23	29,9
7–9 osób	10	7,7	3	5,7	7	9,1
Więcej niż 9 osób	5	3,9	4	7,7	1	1,3

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość ankietowanych samorządów (92%) docenia przydatność wiedzy i kompetencji w pozyskiwaniu środków unijnych. Wśród urzędników zajmujących się projektami unijnymi najczęściej było osób w przedziale wiekowym 30–45 lat, a najmniej w wieku powyżej 55 lat. Przeważnie legitymują się wykształceniem wyższym magisterskim lub licencjackim. Studia podyplomowe ukończyło kilkanaście procent (około 13%) tych pracowników. Wydaje się, że to stosunkowo mała liczba, biorąc pod uwagę duży dostęp do studiów podyplomowych, finansowanych ze środków unijnych. Dobrą miarą doświadczenia zawodowego osób zajmujących się przygotowaniem projektów inwestycyjnych, jest okres wykonywanej pracy. Z badań wynika, że wśród urzędników samorządowych zajmujących się projektami unijnymi dominują osoby z kilkuletnim stażem pracy. W samorządach świętokrzyskich największy odsetek (ponad 50%) stanowili pracownicy legitymujący się stażem pracy powyżej 6 lat. Dla porównania w województwie opolskim stanowili oni ponad 34%. Z kolei w samorządach opolskich wyższy odsetek stanowili pracownicy ze stażem pracy krótszym niż 4 lata. Niespełna rocznym stażem pracy legitymowało się kilka procent pracowników zaangażowanych we wdrażanie inwestycji unijnych, przy czym relatywnie dwa razy więcej w samorządach opolskich niż w świętokrzyskich. Prawdopodobnie dla tej grupy osób było to pierwsze zatrudnienie.

**Tabela 7. Liczba pracowników JST zajmujących się projektami unijnymi, z uwzględnieniem stażu pracy**

Staż pracy	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	os.	szt.	os.	szt.	os.
Ogółem do 1 roku	20	26	12	16	8	10
Ogółem 1–4 lat	76	135	31	69	45	66
Ogółem 4–6 lata	64	129	22	59	42	70
Ogółem powyżej 6 lat	89	234	31	67	58	167

Źródło: opracowanie własne.

Umiejętność pracowników samorządów zajmujących się pozyskiwaniem funduszy unijnych komunikowania się w językach obcych jest na średnim poziomie. Potrafią oni komunikować się przede wszystkim w języku angielskim (około 34% w samorządach świętokrzyskich i 22% w samorządach opolskich) i w języku niemieckim (około 19% w samorządach opolskich i 10% w samorządach świętokrzyskich). Poziom znajomości tych języków jest oczywiście zróżnicowany. W samorządach opolskich językiem angielskim na poziomie dobrym lub biegłym posługuje się blisko 37% pracowników, a językiem niemieckim – 47%. W świętokrzyskim, spośród urzędników znających język angielski lub język niemiecki, 33% potrafi się nim posługiwać w stopniu co najmniej dobrym. Pomimo że pracownicy ankietowanych samorządów (zwłaszcza małych) zajmują się projektami unijnymi i wykonują także inne obowiązki służbowe, to nie są lepiej wynagradzani od pracowników z innych działów administracji. Mało tego, około 10% respondentów przyznaje, że płace pracowników obsługujących fundusze unijne są niższe niż innych pracowników samorządowych.

**Tabela 8. Wysokość wynagrodzenia pracowników JST zajmujących się projektami unijnymi**

Wysokość wynagrodzenia	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Większe niż innych pracowników JST	8	3,9	4	7,7	4	5,2
Podobne, jak innych pracowników JST	108	83,7	42	80,8	66	85,7
Niższe niż innych pracowników JST	13	10,1	6	11,5	7	9,1

Źródło: opracowanie własne.

Wyposażenie w sprzęt komputerowy urzędników samorządowych pozyskujących środki unijne należy uznać za względnie dobre. Z uwagi na ogólnie szybszą dekapitalizację sprzętu komputerowego część samorządów objętych badaniem przyznaje, że użytkowany sprzęt przez osoby wdrażające projekty unijne jest nieco przestarzały, co utrudnia lub czasami uniemożliwia uruchomienie niektórych aplikacji (arkusze graficzne). Wyposażenie pracowników zajmujących się projektami unijnymi w sprzęt komputerowy o wyższych parametrach technicznych było nieco lepsze w województwie opolskim niż w świętokrzyskim.

## 8. Zdolność finansowa samorządów do absorpcji unijnej funduszy

Zgodnie z unijną zasadą dodatkowości, warunkiem uzyskania dotacji ze środków unijnych jest wymóg zagwarantowania przez beneficjenta własnego wkładu finansowego. Obowiązek ten są w stanie spełnić samorzady posiadające wysokie dochody własne<sup>19</sup> i wysoką zdolność kredytową<sup>20</sup>. Wśród ankietowanych samorządów, w których dochody własne (bez subwencji i dotacji) w 2009 r. nie przekraczały 10 mln zł, było ponad 53% z województwa świętokrzyskiego i około 32% z województwa opolskiego. Średnioroczne dochody własne w kwocie co najmniej 60 mln zł wskazało tylko kilka procent ankietowanych. Były to miasta.

Tabela 9. Dochody własne budżetu JST w 2009 r.

Wysokość dochodów własnych JST	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Do 10 mln zł	57	44,2	16	32,7	41	53,2
10–20 mln	38	29,4	22	42,3	16	12,4
20–40 mln zł	16	12,4	5	9,6	11	8,5
40–60 mln zł	8	6,2	4	7,7	4	3,1
60–80 mln zł	4	3,1	3	5,8	2	2,6
Powyżej 80 mln zł	6	4,7	2	3,8	3	3,9

Źródło: opracowanie własne.

Dysponując niewielkimi budżetami, samorzady starają się wykorzystać w jak największym stopniu środki unijne, często zwiększając swoje zadłużenie. Obiektywnym miernikiem pozwalającym ocenić kondycję finansową samorządu jest poziom zadłużenia gminy w stosunku do dochodów. Przekroczenie ustawowego limitu grozi całkowitą blokadą na dalsze zaciąganie kredytów i pożyczek oraz wprowadzeniem zarządu komisarycznego, którego zadaniem będzie ustabilizowanie finansów gminy. Oznacza to redukcję kosztów i cięcie wydatków<sup>21</sup>. Na koniec 2009 r.

<sup>19</sup> Im większy jest udział dochodów własnych w dochodach ogółem, tym stabilniejsze są fundamenty gospodarki finansowej danej jednostki.

<sup>20</sup> J. Nargiełło, *Zdolność kredytowa jako element potencjału finansowego jednostek samorządu terytorialnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2006, nr 3 (25), s. 99–114.

<sup>21</sup> Do końca 2013 r. dopuszczalny limit zadłużenia samorządów terytorialnych nie może przekroczyć 60% ich rocznych dochodów, a koszt spłaty zadłużenia (spłata rat kredytów i pożyczek oraz kwot

zadłużenie ankietowanych samorządów było jeszcze stosunkowo dalekie od ustawowego pułapu zadłużenia. Wysokość długu do 10% dochodów ogółem odnotowało ponad 40% respondentów, u kolejnych 40% ankietowanych dług nie przekroczył 30% dochodów ogółem. Wysokość zadłużenia kilku samorządów zbliżyła się do dopuszczalnego progu 60% ich dochodów. Ze wskazań respondentów wynika, że ankietowane samorzady są bardziej zadłużone w województwie świętokrzyskim niż w opolskim. W tym miejscu warto podkreślić, iż w następstwie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego pogorszyła się sytuacja na rynku pracy, co przekłada się na wzrost wydatków JST i zmniejszenie wielkości wpływów z podatków od osób fizycznych i prawnych, co oznacza dla wielu jednostek samorządowych brak możliwości zaciągania kredytów na kolejne inwestycje. Do tego dochodzą skutki wprowadzenia przez Ministerstwo Finansów dyscypliny dotyczącej deficytu sektora samorządowego. Tak zwana reguła wydatkowa zakłada, że już w 2012 r. około 40% samorządów będzie zmuszone ustawowo do radykalnego obniżenia ograniczenia deficytu. Najwięcej takich jednostek będzie w województwie warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim – odpowiednio 49,3% i 49,1%. Przycięcie deficytu przełoży się wprost na ograniczenia większości wydatków inwestycyjnych, w tym współfinansowanych ze środków unijnych, ponieważ samorzady mogą nie mieć pieniędzy na wkład własny.

**Tabela 10. Dług JST na koniec 2009 r.**

Wysokość długu JST	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Do 10% dochodów ogółem	52	40,3	27	51,9	25	32,5
10–30% dochodów ogółem	51	39,5	14	26,9	37	48,1
30–50% dochodów ogółem	21	16,3	9	17,3	12	15,6
Powyżej 50% dochodów ogółem	5	3,9	2	3,8	3	3,9

Źródło: opracowanie własne.

wynikających z udzielonych przez samorzady terytorialne poręczeń i gwarancji wraz z należnymi w danym roku odsetkami, a także przypadający w danym roku budżetowym wykup papierów wartościowych emitowanych przez samorząd terytorialny) musi być niższy niż 15% planowanych dochodów na dany rok budżetowy. Por. art. 169 ustawy z 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz. U. Nr 249, poz. 2104 ze zm.

## 9. Trudności w pozyskiwaniu i wydatkowaniu funduszy unijnych

Zrozumienie wniosku o dofinansowanie nie koreluje z łatwością jego wypełnienia. Najwięcej problemów ankietowanym jednostkom sprawiało prawidłowe określenie wskaźników produktu i rezultatu. Z tego też względu najczęściej błędów pojawiało się w tej części wniosku o dotację. Niezrealizowanie założonych wskaźników mogło skutkować nawet zmniejszeniem kwoty dofinansowania. Jako ważną przeszkodę wskazano trudności w obliczeniu luki w finansowaniu<sup>22</sup>. Równie duże kłopoty sprawiało jednoznaczne zaliczenie podatku od towarów i usług (VAT) do kosztów kwalifikowanych<sup>23</sup>. Umiarkowane trudności przysporzyła samorządom niepewność związana z jednoznaczną oceną, czy ich projekt będzie generować zysk netto<sup>24</sup>. Wypełnienie wniosku o dofinansowanie w aplikacji komputerowej nie stwarza beneficjentom istotnych trudności.

---

<sup>22</sup> Luka w finansowaniu w danym projekcie oznacza zdyskontowaną część kosztu inwestycji, która nie jest pokryta dochodem netto z projektu. Metodę luki w finansowaniu przyjęto jako podstawę obliczania dotacji UE, przewidując, iż wydatki kwalifikowane nie mogą przekraczać bieżącej wartości kosztu inwestycji pomniejszonej o bieżącą wartość dochodu netto z inwestycji. Jeżeli różnica ta jest dodatnia, zdyskontowany przychód netto należy powiększyć o zdyskontowaną wartość rezydualną. Por. art. 55 ust 2 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz. U. UE L 210/25 z dnia 31 lipca 2006.

<sup>23</sup> Podatek VAT może być uznany za wydatek kwalifikowany w przypadku, gdy został faktycznie poniesiony przez beneficjenta i beneficjent nie ma prawnej możliwości ubiegania się o odzyskanie podatku VAT w myśl przepisów ustawy o podatku od towarów i usług. Zgodnie z zapisami powyższej ustawy, udział rocznego obrotu z tytułu czynności w związku, z którymi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, w całkowitym obrocie uzyskanym z tytułu czynności, w związku z którymi podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego lub ubieganie się o zwrot podatku w trybie korekty deklaracji podatkowej następuje w okresie kolejnych 5 lat. Por. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług VAT, Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535 ze zm.

<sup>24</sup> W myśl rozporządzenia Rady (WE) nr 1341/2008 z dnia 18 grudnia 2008 r. zmieniającego art. 55 rozporządzenie (WE) nr 1083/2006, projektami generującymi dochody nie są projekty współfinansowane przez Europejski Fundusz Społeczny oraz te projekty współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego lub Funduszu Spójności, których całkowity koszt nie przekracza 1 mln EUR. W przypadku, gdy nie wszystkie koszty inwestycji są kwalifikowane do współfinansowania, dochód netto zostaje przyporządkowany *pro rata* do kwalifikowanych i niekwalifikowanych części kosztów inwestycji.



**Tabela 11. Największe trudności JST w opracowaniu wniosku o dofinansowanie ze środków unijnych**

Typy trudności we wniosku o dofinansowanie ze środków unijnych	łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Wymóg wypełniania wniosku w wersji elektronicznej	6	4,6	5	9,6	1	1,3
Brak pewności odnośnie zakwalifikowania kosztów podatku VAT	47	36,4	19	36,5	28	36,4
Brak pewności, że projekt będzie generować zysk netto	22	20,9	10	19,2	12	15,6
Obliczenie luki w finansowaniu w sytuacji, kiedy projekt generuje zysk netto	45	34,9	21	40,4	24	31,2
Brak pewności odnośnie założonych wskaźników produktu i rezultatu	81	62,8	36	69,2	45	58,4

Źródło: opracowanie własne.

W porównaniu z wcześniejszymi badaniami widać zmianę najważniejszych barier absorpcji unijnej pomocy przez samorządy terytorialne<sup>25</sup>. Obecnie ankietowane samorządy obu województw za najważniejsze utrudnienie uznały wymóg posiadania finansowego wkładu. Kolejną trudnością są skomplikowane procedury udzielania dotacji unijnych. Choć nie odnotowano „karuzeli zmian” zasad wdrażania programów unijnych, jak to miało miejsce do 2006 r., to nadal wprowadzane przez instytucje przyznające dotacje unijne zmiany do m.in. kryteriów wyboru projektów, wytycznych w sprawie kwalifikowalności wydatków, wzorów umów o dofinansowanie, wzorów wniosków o płatność powodowały frustrację i napięcia wśród beneficjentów. Ważną przeszkodą, związaną z kondycją finansową beneficjenta jest zbyt długi termin realizacji płatności (refundacji poniesionych wydatków przez beneficjenta). Dużo mniej trudności dotyczyło rozstrzygania przetargów<sup>26</sup>, braku miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego czy braku tytułu prawnego do dysponowania nieruchomością na cele inwestycyjne.

<sup>25</sup> S. Pastuszka, *Diagnoza i ocena potencjalnych barier w absorpcji unijnej pomocy strukturalnej przez samorządy województwa świętokrzyskiego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2007, nr 2 (28), s. 89–110.

<sup>26</sup> Jak wynika z doświadczeń, problemem jest poziom umiejętności stosowania przepisów ustawy prawa zamówień publicznych. Często niewłaściwie sporządzona specyfikacja istotnych warunków zamówienia, powoduje niemożność wyłonienia wykonawcy wskutek nierealistycznie sformułowanych wymogów lub błędnie oszacowanego budżetu.

Tabela 12. Rodzaje trudności JST w realizacji projektów unijnych

Rodzaje trudności JST w realizacji projektów unijnych	Łącznie		Województwo opolskie		Województwo świętokrzyskie	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Brak środków własnych warunkujących realizację projektu	77	59,7	30	57,7	44	57,1
Skomplikowane procedury ubiegania się o przyznanie wsparcia ze środków unijnych oraz ich rozliczanie	68	52,7	33	63,5	35	45,4
Trudności w rozstrzygnięciu procedury przetargowej (np. odwołania i skargi wykonawców)	23	17,8	7	13,5	16	20,8
Zbyt długi termin refundacji poniesionych nakładów finansowych	63	48,8	30	57,7	33	42,9
Brak miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, brak terenów pod inwestycje, brak pozwolenia na budowę	17	13,2	7	13,5	10	13

Źródło: opracowanie własne.

## 10. Podsumowanie

Na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego na reprezentatywnej grupie jednostek samorządu terytorialnego można wyciągnąć ogólne wnioski mające odniesienie do absorpcji środków unijnych przez samorządy terytorialne.

Spośród samorządów terytorialnych najwięcej środków unijnych pozyskują miasta. Gminy wiejskie zazwyczaj koncentrują się na niewielkich inwestycjach, ważnych jednak z punktu widzenia społeczności lokalnej. W efekcie będą pogłębiać się różnice w poziomie zamożności pomiędzy miastami a gminami wiejskimi w obrębie województw, a nawet powiatów. Dotychczas projekty unijne nie stanowiły urzeczywistnienia pewnych działań strategicznych, bardzo często były raczej podporządkowane doraźnym potrzebom. Strategie rozwoju gospodarczego i miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego na etapie tworzenia projektów są przez większość samorządów po prostu ignorowane. Prowadzi to do rozproszenia środków publicznych bez osiągnięcia właściwych rezultatów. Większość samorządów terytorialnych charakteryzuje się stosunkowo niską kulturą ewaluacji, nie wykazują zainteresowania skutkami i efektywnością wydatkowania publicznych środków. Te informacje najczęściej

są niedostępne dla lokalnej społeczności. Niedorozwój podstawowej infrastruktury technicznej, pomimo dużej liczby zrealizowanych projektów z tej dziedziny (zwłaszcza inwestycji drogowych i ochrony środowiska), nadal stanowi zasadniczą barierę rozwojową wielu samorządów lokalnych, i dlatego wymaga dalszych znaczących nakładów finansowych. Coraz większe znaczenie w hierarchii potrzeb rozwojowych gmin i powiatów znajduje rozbudowa infrastruktury informatycznej, szkolenia kwalifikacyjne oraz kursy językowe. Ta druga grupa postulatów rozwojowych jest zbieżna z celami strategii gospodarczej Europa 2020<sup>27</sup>, a zatem nie będzie żadnych problemów formalno-prawnych z ich finansowaniem ze środków unijnych w kolejnej perspektywie finansowej 2014–2020. Zdiagnozowano pewne braki w odpowiednim zarządzaniu kadrami zajmującymi się środkami pomocowymi. Zazwyczaj za pozyskiwanie i rozliczanie funduszy unijnych w samorządach lokalnych odpowiadają kilkusobowe zespoły pracowników. Pomimo że oprócz pozyskiwania środków unijnych osoby te wykonują także inne obowiązki służbowe, to nie są lepiej wynagradzani od pracowników z innych działów administracji. Część samorządów wręcz przyznaje, że płace pracowników obsługujących fundusze unijne są niższe niż innych pracowników tych jednostek. Taki sposób wynagradzania jest niekorzystny zarówno dla pracownika, jak i pracodawcy. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że pracownik posiadający doświadczenie w realizacji projektów unijnych znajdzie inną pracę na korzystniejszych warunkach płacowych, co spowoduje brak ciągłości wiedzy i doświadczenia w realizacji projektów u dotychczasowego pracodawcy. W porównaniu z minionym okresem programowania 2004–2006, obowiązujące procedury ubiegania się o dotacje unijne nie stanowią już dla samorządów najważniejszej trudności w absorpcji funduszy. Nie oznacza to wcale, że całkowicie wyeliminowano przeszkody biurokratyczne w pozyskaniu środków europejskich. Utrudnieniem pozostaje brak pełnej przejrzystości w procesie ostatecznego rozstrzygnięcia o przyjęciu projektów do finansowania. Stosowanie kryteriów oceny przez instytucje odpowiedzialne za udzielanie dotacji unijnych uznaje się często za czynności fasadowe. Zbyt duża ingerencja regionalnych władz publicznych w proces oceny projektów unijnych wywołuje wśród samorządów lokalnych wrażenie, że wyniki decyzji w sprawie przyznania dotacji unijnych zależą w sporej mierze od motywów politycznych. Aktualnie za największą trudność w pozyskaniu środków unijnych ankietowane samorzady uznają brak własnych środków na współfinansowanie projektów unijnych. Bariera ta pozostanie kluczowa

---

<sup>27</sup> *Komunikat Komisji. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela, KOM (2010) 2020 wersja ostateczna, 3 marzec 2010. [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_PL\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf) [dostęp: 1 września 2011].

w wykorzystaniu pomocy unijnej w kolejnym okresie programowania 2014–2020, m.in. dlatego, że wejście w życie reguły wydatkowej zmusi wiele samorządów do ograniczenia wydatków majątkowych, w tym wydatków na projekty unijne. Tym bardziej, jeżeli Komisja Europejska zdecyduje o niekwalifikowaności VAT przy inwestycjach unijnych.

## Bibliografia

1. *Analiza pt. Przewidywany wpływ inwestycji infrastrukturalnych realizowanych na obszarach wiejskich i wiejsko-miejskich w ramach działań 3.1 i 3.2 ZPORR oraz działań 2.3 SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”*, Agrotec Polska, Warszawa, kwiecień 2006.
2. *Bank Danych Lokalnych*.
3. *Dostęp do informacji oraz systemy wyboru projektów w ramach 16 Regionalnych Programów Operacyjnych*, red. M. Brennek, Instytut Sobieskiego, Warszawa, marzec 2009.
4. GUS, *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2011*, Warszawa 2011.
5. GUS, *Produkt krajowy brutto – Rachunki regionalne w 2008 r.*, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2010.
6. GUS, *Rocznik Statystyczny Województw*, Warszawa 2003.
7. Hausner J., *Modele polityki regionalnej w Polsce*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2001, nr 1.
8. *Identyfikacja i ocena barier w wykorzystaniu środków strukturalnych*, Ekspertyza. PSDB, Warszawa, październik 2007.
9. Karpinska-Mizielińska W., Smuga T., Echaust M., *Wpływ pomocy z funduszy strukturalnych na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 1–2.
10. *Komunikat Komisji. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela, KOM (2010) 2020 wersja ostateczna.
11. Malinowska-Misiąg E., Misiąg W., Tomalak M., *Centralne finansowanie ochrony zdrowia i edukacji w Polsce. Analiza regionalna*, Warszawa 2008.
12. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Efekty polityki spójności UE w Polsce*, Warszawa 2009.
13. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010–2020; Regiony, miasta, obszary wiejskie*, Warszawa, 13 lipca 2010.

14. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Wytyczne w zakresie wymogów, jakie powinny uwzględniać procedury odwoławcze ustalone dla programów operacyjnych, dla konkursów ogłaszanych od dnia 20 grudnia 2008 r.*, Warszawa 2011.
15. Monitor Unii Europejskiej 2011, nr 8 (86).
16. Nargiełło J., *Zdolność kredytowa jako element potencjału finansowego jednostek samorządu terytorialnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2006, nr 3 (25).
17. *Oddziaływanie funduszy strukturalnych na poziomie podregionów NUTS 3. Raport zbiorczy*, PROKSEN–PBS DGA, Warszawa, czerwiec 2007.
18. Pastuszka S., *Diagnoza i ocena potencjalnych barier w absorpcji unijnej pomocy strukturalnej przez samorządy województwa świętokrzyskiego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2007, nr 2 (28).
19. Pastuszka S., *Europejska polityka regionalna w województwie świętokrzyskim*, WSEiP, Kielce 2008.
20. *Raport końcowy z badania pt. Wpływ interwencji z funduszy strukturalnych UE na zatrudnienie*, PAG, Uniconsult, Research International Pentor, sierpień 2007.
21. *Raport z badania pt. Wpływ interwencji finansowych z funduszy strukturalnych UE na przekształcenie obszarów wiejskich*, Agrotec Polska, Agrotec spa, Instytut Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa, listopad 2007.
22. Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz.U. UE L 210/25 z dnia 31 lipca 2006 r.
23. Szlachta J., *Znaczenie funduszy europejskich dla rozwoju regionalnego Polski*, Fundacja Edukacji Ekonomicznej, Warszawa 2000.
24. Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z dnia 27 marca 2003 r., Dz.U. z 2003 r., Nr 80, poz. 717 ze zm.
25. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług VAT, Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535 ze zm.
26. Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. z 1998 r., Nr 7, poz. 25 ze zm.
27. Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. z 2009 r., Nr 157, poz. 1241 ze zm.
28. Wojtowicz D., Wolański M., Widła-Domaradzki Ł., *Ocena rzeczywistych efektów projektów współfinansowanych z funduszy unijnych na przykładzie projektu przebudowy skrzyżowań*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2010, nr 4 (42).

29. *Wpływ realizacji poddziałania 2.2.1 SPO Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw na poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw*, Raport końcowy, ECORYS. Research and Consulting, Warszawa, 2 listopada 2006.
30. *Wykorzystanie wybranych krajowych i europejskich programów pomocowych wdrażanych w województwie opolskim*, Opole, listopad 2006.
31. Zarząd Województwa Opolskiego, *Regionalny Program Operacyjny Województwa Opolskiego na lata 2007–2013*, Opole 2007.
32. Zarząd Województwa Świętokrzyskiego, *Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2007–2013*, Kielce 2008.

*Aleksandra Czerw*  
Wydział Nauki o Zdrowiu  
Warszawski Uniwersytet Medyczny

# Komunikacja interpersonalna w procesie świadczenia usługi zdrowotnej

## 1. Wprowadzenie

Od chwili zaistnienia w Polsce zasad wolnego rynku, możliwa stała się konkurencja pomiędzy wszelkimi podmiotami, które na nim funkcjonują. Dotyczy to również placówek ochrony zdrowia, czyli szpitali, przychodni czy centrów medycznych (Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej, Dz.U. 1991, Nr 91, poz. 408). Rywalizację podmiotów leczniczych można obserwować zarówno na poziomie placówek tego samego rodzaju (na przykład rywalizacja pomiędzy szpitalami), jak i między sektorami publicznym a prywatnym.

Placówki ochrony zdrowia konkurują ze sobą o pacjentów, a z punktu widzenia rynku – o klientów. Ten typ konkurencji jest szczególnie widoczny w sektorze niepublicznych podmiotów świadczących działalność leczniczą. W tym celu stosują one różnorakie metody, począwszy od urozmaicenia oferowanych usług, poprzez podniesienie ich jakości, po wszelkie działania marketingowe promujące placówkę i oferowane przez nią usługi. W sektorze publicznych podmiotów świadczących działalność leczniczą konkurencja odbywa się głównie na płaszczyźnie dostępu i pozyskiwania środków publicznych na finansowanie świadczeń zdrowotnych.

Wartość powszechnie przypisywana ludzkiemu zdrowiu sprawia, że trudno znaleźć usługę, która w większym stopniu niż usługa zdrowotna opierałaby się na komunikacji. Wymiana informacji w zdecydowanej większości sytuacji (poza tymi, w których pacjent na skutek choroby utracił zdolność odbierania bodźców) decyduje o jakości relacji powstających między nim a usługodawcą. Ma ona również znaczenie

dla skuteczności opieki zdrowotnej rozumianej jako osiągnięcie zamierzonego rezultatu terapeutycznego.

Znaczna część efektu leczenia wynika z właściwej komunikacji między lekarzem a pacjentem. Tym samym, jakość komunikacji w relacji pacjent – usługodawca, przejawiająca się między innymi śmiałością artykulacji własnych potrzeb przez pacjenta lub jego udziałem w definiowaniu i rozwiązywaniu problemu, może przekładać się na liczbę ordynowanych badań diagnostycznych, częstotliwość wizyt czy długość hospitalizacji – a więc może oddziaływać na sferę czysto ekonomiczną.

## 2. Specyfika rynku usług zdrowotnych

Rynek usług zdrowotnych można określić jako zespół stosunków między sprzedającymi, czyli świadczeniodawcami usług zdrowotnych, a osobami lub podmiotami zgłaszającymi zapotrzebowanie na te usługi<sup>1</sup>.

Cechy usług zdrowotnych, które czynią je znacznie odmiennymi od innych, to:

- nierozdzielność – jednoczesna produkcja i konsumpcja usługi skutkująca interakcją między usługodawcą a usługobiorcą,
- niematerialność – usługa jest niewidzialna, a czasem też niewyczuwalna dla pacjenta,
- niejednorodność – ze względu na niejednorodny poziom tej samej usługi związany ze zróżnicowaniem kondycji pacjentów, kompetencji i umiejętności lekarzy, jakości sprzętu w różnych placówkach świadczących działalność leczniczą, konieczne jest stosowanie różnych technologii, w różnych warunkach i standardach,
- nietrwałość – nie istnieje możliwość magazynowania usługi,
- niemożność odsprzedaży – wiąże się z nierozdzielnością usług zdrowotnych, a wynika z indywidualnego podejścia do każdego pacjenta i z odpowiedniego dostosowania do niego usługi,
- asymetria informacji – jest różnicą wiedzy na temat świadczonej usługi występującą pomiędzy świadczeniodawcą a pacjentem; pacjent bowiem nie potrafi samodzielnie określić trafności, jakości i spodziewanych efektów usługi, zdaje się w tym względzie całkowicie na wiedzę lekarza,
- niepewność i ryzyko – te cechy są nierozłącznym elementem każdej usługi zdrowotnej oraz wynikiem wielu zaawansowanych zależności i reakcji organizmu pacjenta i świadczenia zdrowotnego<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> B. Nowotarska-Romaniak, *Marketing usług zdrowotnych. Koncepcja i stosowanie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 18.

<sup>2</sup> *Marketing w ochronie zdrowia*, red. A. Czerw, Difin, Warszawa 2010, s. 15–16.



Zarządzanie podmiotami leczniczymi często opiera się na stwierdzeniu, że ze względu na specyfikę tegoż rynku, bardzo trudne lub nawet niemożliwe jest zastosowanie działań marketingowych i zarządczych w celu zwiększenia zysków, które stosuje się z powodzeniem w innych sektorach gospodarki. Oczywiście, zarządzanie placówką publiczną wiąże się z pewnymi ograniczeniami (ustawa o działalności leczniczej, ustawa o zawodach lekarza i lekarza dentystry, Kodeks etyki lekarskiej) czy też nawet niemożnością podjęcia określonych kroków marketingowych, jednak działania te powinny być zawsze brane pod uwagę. Sytuacja przedstawia się inaczej w przypadku placówek niepublicznych, które działają w dużo większym stopniu w oparciu o realia rynkowe i zależność od klienta.

Głównymi wyróżnikami oraz jednocześnie utrudnieniami w zarządzaniu sektorem usług medycznych są:

- utrudniona lub niemierzalna ocena wyników pracy,
- zróżnicowanie usług i ich zaawansowanie,
- konieczność dążenia do doskonałości, popełnienie błędu może skutkować utratą zdrowia lub życia pacjenta,
- konieczność natychmiastowego (w razie potrzeby) wykonania usługi,
- niewielki wpływ na działania lekarzy pod względem ekonomicznym<sup>3</sup>.

Dodatkowo, w przypadku placówek publicznych, wyróżnić można kolejne czynniki, które znacznie utrudniają zarządzanie zgodne z zasadami marketingu. Są to m.in.:

- nieobecność zysku jako miary działalności,
- utrudniona ocena wyników działalności,
- nastawienie na świadczenie usług, a nie na zysk,
- niemożność odmowy udzielenia danego świadczenia,
- mała zależność od klientów – znaczna część środków pozyskiwana jest z NFZ oraz od organów założycielskich lub z funduszy europejskich,
- ograniczenie możliwości określania celów i strategii działania,
- znacznie utrudnione kierowanie organizacją – w Polsce wspomagane przez rady społeczne działające przy danej jednostce, której członkowie udzielają się w niej bez pobierania wynagrodzeń; skutkować to może mniejszym zaangażowaniem w wykonywane obowiązki,
- brak lub nieodpowiednia kontrola zarządzania,
- znaczenie wpływów politycznych<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> M. Kautsch, *Zarządzanie w opiece zdrowotnej. Nowe wyzwania*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 83.

<sup>4</sup> Ibidem, s. 83.

### 3. Komunikacja niewerbalna w procesie świadczenia usługi zdrowotnej

Konieczność utrzymania już zdobytego klienta jest niezwykle istotna, gdyż pozyskanie nowego okazuje się o wiele bardziej kosztowne, a utracony klient staje się automatycznie klientem konkurencji. Z tego też względu niezwykle ważna jest dbałość o posiadanych pacjentów, a także prowadzenie działań zwracających ich uwagę i wywołujących pozytywne odczucia, co zwiększa prawdopodobieństwo ponownego skorzystania danego klienta z usług placówki. Działania takie są szczególnie istotne dla niepublicznych placówek świadczących działalność leczniczą.

Ważną rolę w procesie świadczenia usługi zdrowotnej odgrywa marketingowa koncepcja 7P (B.H. Booms, M.J. Bitner), w której obok podstawowych elementów (produkt, cena, promocja, dystrybucja) znalazły się trzy kolejne: ludzie (personel obsługujący klienta), proces (procedura świadczenia usługi: od zainteresowania klienta, poprzez informację, sprzedaż aż do obsługi posprzedażowej), świadectwo materialne (wszystkie wizualne i materialne elementy, które dla klienta stają się dowodem świadczącym o jakości wykonywanych usług, np. logo firmy, jej wewnętrzne wyposażenie, budynki, itp.).

Nawiązując do przedstawionej koncepcji marketingowej w kontekście usługi zdrowotnej, należy zauważyć, iż bardzo ważną rolę pełni „siódme P”. Konstruując właściwą strategię marketingową, należy skupić się na czynnikach wyróżniających określoną placówkę zdrowotną spośród placówek konkurencyjnych. Czynniki te można podzielić na materialne i niematerialne. Mówiąc o czynnikach materialnych, trzeba mieć na myśli: wystrój recepcji, poczekalni, gabinetów, układ mebli, elementów dekoracyjnych, kolorystykę ścian, typ i styl mebli oraz wyposażenia i wiele innych. Czynniki te należy skonfrontować z poczynionymi wcześniej badaniami marketingowymi, gdyż różne grupy i typy pacjentów – biorąc pod uwagę wiek, płeć, stan społeczny, dochody – mogą mieć inne oczekiwania, gusta i preferencje. Inaczej trzeba wyposażyć i dekorować wnętrza dla pacjentów młodych i o wysokich zarobkach, a inaczej dla starszych, o mniejszych dochodach. Poza kwestiami związanymi z wystrojem, istotny jest również wygląd i układ wizytówek, ulotek informacyjnych i broszur. Prezentacja tych elementów także powinna być ustalana w oparciu o analizę rodzaju i preferencji głównej grupy klientów. Kluczową kwestią, lecz często pozostającą bez możliwości zmiany, jest lokalizacja i wygląd zewnętrzny placówki.

Poczekalnia w placówce medycznej powinna być wystarczająco duża, aby pomieścić oczekujących na wizyty pacjentów. Dobrze, jeśli sprawia ona wrażenie wolnej przestrzeni, nie przytłacza nadmiarem mebli, elementów dekoracyjnych czy brakiem miejsca. Każdego z pacjentów trzeba odpowiednio obsłużyć, dlatego też liczba

klientów placówki ma wpływ na liczbę zatrudnionych recepcjonistek. Dodatkowo, należy zapewnić pacjentom możliwość przyjemnego spędzenia czasu w oczekiwaniu na wizytę. W tym celu poczekalnia powinna być zaopatrzona w aktualną prasę dla różnego typu odbiorców i, w miarę możliwości, urządzenie przeznaczone do zakupu napojów. Wskazane byłoby także umieszczenie w widocznym miejscu, najlepiej na podwyższeniu, telewizora. Uniwersalny byłby program informacyjny, mogący zainteresować zdecydowaną większość oczekujących klientów. Wszystkie te elementy dobrze byłoby uzupełnić odpowiednią ilością i rodzajem roślinności. Sugerowane jest także wyposażenie poczekalni w akwarium, gdyż jego obecność wpływa na wielu pacjentów uspokajająco i skraca odczuwalny czas oczekiwania na wizytę.

Ważną rolę w procesie świadczenia usługi zdrowotnej odgrywa również „szóste P” w przedstawionej koncepcji marketingowej, dotyczące procesu świadczenia usługi. Dobrym rozwiązaniem, bezpośrednio wpływającym na zmniejszenie kolejek do gabinetów lekarskich, jest system rezerwacji terminów wizyt. W tym celu trzeba ustalić orientacyjny czas każdej wizyty i w określonych odstępach czasu umawiać poszczególnych pacjentów. W przypadku dużej liczby pacjentów, podczas ustalania terminów wizyt można brać pod uwagę wiek czy stan zatrudnienia danych osób. I tak, osoby niepracujące czy emerytów należy przyjmować w godzinach przedpołudniowych, co znacznie zwolni obłożenie terminów popołudniowych, w których przyjmowani byłiby pacjenci pracujący. Można wprowadzić dodatkowo system przypominania pacjentom o wizytach za pomocą e-maili, aby zminimalizować ryzyko spóźnienia, które w konsekwencji wpływa na opóźnienia wszystkich pozostałych wizyt.

Niebagatelną kwestią pozostaje kolorystyka i oświetlenie pomieszczeń, zarówno recepcji i poczekalni, jak i gabinetów. Pozytywnie postrzegane będzie wnętrze o delikatnym oświetleniu i ciepłych barwach, takich jak na przykład wszelkie odcienie czerwieni. Wywołują one poczucie lekkości, spokoju, ciepła i stabilności, a więc odczucia niezwykle pożądane i pozytywnie nastrojające pacjentów do placówki. Wystrzegać się należy natomiast barw zimnych – koloru niebieskiego, niektórych odcieni żółtego i fioletu, które mogą wywołać uczucie chłodu, osamotnienia czy obciążenia. Pacjent musi czuć się przyjaźnie, intymnie i relaksująco. Przyczynia się do tego także natężenie, barwa i rodzaj oświetlenia. Ważny jest możliwie duży udział oświetlenia dziennego w rozjaśnianiu pomieszczeń, natomiast źródła światła sztucznego nie powinny być zbyt silne, oślepiające, ale też zbyt słabe i niespełniające swojej funkcji. Najlepiej, jeśli będą one dyskretne wkomponowanie w wystrój wnętrza w kluczowych miejscach – oświetlenie blatów biurek, miejsc pracy lekarzy itp. Światło powinno być rozłożone w miarę możliwości równomiernie, charakteryzować się tą samą barwą i natężeniem. W doborze parametrów oświetlenia trzeba też brać pod uwagę kolor ścian i mebli, lub odwrotnie – dobrać kolorystykę do realnych możliwości oświetlenia.

## 4. Komunikacja werbalna na linii świadczeniodawca – świadczeniobiorca usługi zdrowotnej

W sytuacji występowania na rynku ogromnej konkurencji w dziedzinie ochrony zdrowia, personel placówek medycznych, aby osiągnąć sukces na rynku, zmuszony jest zwracać uwagę pacjenta, doskonalić i stosować metody i zachowania niezwiązane bezpośrednio ze sprzedażą czy świadczeniem usługi. Chodzi w tym miejscu o komunikację pacjenta z personelem placówki, w skład której wchodzi doznania słuchowe, węchowe, wzrokowe, a także czuciowe pacjentów.

Niezwykle istotne jest pierwsze wrażenie pacjenta o placówce, które wytwarza się już po ocenie wyglądu zewnętrznego budynku, w którym mieści się podmiot leczniczy, a ostatecznie weryfikowane jest zaraz po przekroczeniu progu placówki przez pacjenta. Dlatego też bardzo ważne okazuje się, poza wystrojem poczekalni, o którym wspomniano wcześniej, przyjęcie pacjenta przez recepcjonistkę. We wzorcowej sytuacji klient po wejściu do budynku powinien od razu móc dostrzec recepcję i witającą go uśmiechem, powstającą recepcjonistkę. Sytuacja taka daje pacjentowi poczucie uznania jego osoby, docenienia indywidualnych problemów.

Należy zauważyć, iż mówiąc o pierwszym wrażeniu pacjenta, trzeba mieć na uwadze osobę, która nigdy wcześniej nie korzystała z usług danej placówki medycznej. Oznacza to, że najprawdopodobniej zrezygnowała ona z usług innego podmiotu na skutek jakichś niezadowolających ją czynników, a rolą nowej placówki jest jak najszybsze zidentyfikowanie i zaspokojenie potrzeb takiej osoby. Ważne jest więc właściwe przeszkolenie personelu, tak, by umiał w odpowiedni sposób przyjmować pacjentów i już na wstępie wizyty dawać pacjentowi nadzieję na możliwość spełnienia jego potrzeb.

Kolejnym elementem efektywnej komunikacji w placówce jest kontakt recepcji z gabinetami. Lekarze o przyjsciu nowych pacjentów powinni być informowani dyskretnie, najlepiej w sposób jak najmniej zauważalny przez klienta, ale jednocześnie skutecznie i jak najszybciej, by nie narażać pacjenta na dodatkowe oczekiwania. Wydaje się, że najlepszą metodą (poza wewnętrzną siecią telefoniczną między recepcją a gabinetami) jest połączenie administracji oraz pracowników medycznych siecią komputerową.

Kolejny etap w komunikacji pacjent – podmiot leczniczy, stanowi kontakt pacjenta z lekarzem. W rzeczywistości to właśnie zachowanie lekarza w połączeniu z jego umiejętnościami medycznymi decyduje w największym stopniu o zadowoleniu klienta. Lekarz musi być otwarty na potrzeby pacjenta, umieć słuchać i rozumieć jego oczekiwania. Poprzez swoje odpowiednie zachowanie powinien wzbudzić zaufanie pacjenta. Do jego budowania dochodzi już w trakcie przeprowadzania wywiadu

lekarskiego. Pacjenci często, poza faktami dotyczącymi własnego zdrowia, wspominają o różnych innych sprawach. Lekarz nie powinien ich lekceważyć, a wykazać zainteresowanie i aktywnie słuchać. Ważny jest kontakt wzrokowy, który potwierdza zaangażowanie w rozmowę. Dzielące rozmówców biurko nie powinno być zbyt duże, by nie tworzyć dodatkowej bariery pomiędzy nimi. Najlepiej, jeśli lekarz i pacjent usiądą względem siebie pod kątem 90°, przy dwóch sąsiadujących krawędziach stołu czy biurka. Tworzy to wrażenie pewnego stopnia otwarcia i zaufania oraz niweluje dodatkową psychologiczną barierę, jaką tworzy dzielące rozmówców biurko czy duża odległość. Dodatkowo, lekarz powinien bacznie zwracać uwagę i kontrolować swoją mowę ciała, gdyż nawet nieświadomie pewne gesty i zachowania mogą oddziaływać negatywnie na odczucia rozmówcy. I tak, żadne części ciała lekarza – nogi, ręce czy nawet palce nie powinny być skrzyżowane, ponieważ oznacza to pozycję zamknięcia i sceptycyzmu. Dobrze też, by lekarz nie odchyłał się, gdyż może to zostać odebrane jako lekceważenie, ani by nadmiernie nie pochylał się, ponieważ może to wywołać odczucie osaczenia i dyskomfortu u pacjenta. Dłonie i przedramiona należy trzymać na biurku na znak otwartości i szczeroci. W trakcie wypowiedzi ruchy rąk w stronę twarzy mogą świadczyć o zakłopotaniu lub nawet kłamstwie, dlatego też takich gestów należy zdecydowanie unikać. Oczywiście jest również, że lekarz po wejściu pacjenta do gabinetu powinien powstać, przywitać go i wskazać miejsce, gdzie może usiąść. Niezwykle ważne okazuje się też skłonienie pacjenta do mówienia – lekarz powinien ograniczać się jedynie do zadawania krótkich pytań i słuchać rozmówcy. Pytania muszą być tak skonstruowane, by zmusić pacjenta do własnych, szerszych wypowiedzi, nie ograniczających się do odpowiedzi „tak” lub „nie”. W związku z tym nie powinny zaczynać się od „czy”, tylko od „co”, „jak”, „dlaczego”, „w jaki sposób” itd. Możliwość szerszej wypowiedzi przyczyni się do powstania u pacjenta odczucia zrozumienia i chęci spełnienia jego potrzeb.

W sytuacji, gdy usługę medyczną traktuje się jako sprzedawany produkt, można uznać, że lekarz staje się elementem, niejako „opakowaniem” tegoż produktu. W związku z tym, poza wyżej opisaną mową ciała, ważny jest cały wizerunek, jaki tworzy wokół siebie personel medyczny. Jego składowymi są ubiór, fryzura czy makijaż, a także sposób mówienia i poruszania się, ton głosu a nawet zainteresowania i upodobania<sup>5</sup>, o których może z pacjentem porozmawiać. Istotne, aby lekarz posiadał również umiejętność empatii, dostosowania się do charakterystyki danego pacjenta.

Mimo wszelkich starań oraz właściwie postawionej diagnozy, zdarza się nieraz, że pacjent nie zgadza się na wskazany sposób leczenia czy jakiś jego element. Może

---

<sup>5</sup> A. Bukowska-Piestrzyńska, *Marketing usług zdrowotnych – od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klientów*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 148.

to być spowodowane wieloma czynnikami – począwszy od nieodpowiedniego dla pacjenta terminu zabiegu czy leczenia, poprzez sposób jego wykonania i wiążące się z tym koszty, po zwykle obawy przed samym zabiegiem. Obawy mogą być efektem wcześniejszych złych doświadczeń z innych palcówek. Dlatego też niezwykle ważne jest dostosowanie się do wymagań pacjentów i takie skonstruowanie propozycji (podparte zdobytym już zaufaniem), by pacjent, mimo obaw, odważył się przyjąć proponowaną metodę leczenia. Dużą rolę odgrywają także przyzwyczajenia pacjentów. Jeśli jakieś schorzenie przez długi czas leczono określoną metodą, wówczas pacjent może sceptycznie podchodzić do proponowanego rozwiązania nie tyle ze strachu, ile z przekonania, że poprzednia, skuteczna metoda leczenia jest najlepsza. Niezbędna okazuje się w takich przypadkach odpowiednia argumentacja i przedstawienie problemu. Wystrzegać się jednak należy narzucania swojego zdania i okazywania przekonania o bezbłędnosci stawianych tez czy stwierdzeń. Najlepiej przedstawiać pacjentowi kilka możliwych rozwiązań do wyboru tak, aby miał wrażenie, że to on podjął ostateczną decyzję.

Bardzo często bowiem wypowiedziane przez pacjenta „nie” stanowi jedynie reakcję powstałą na skutek strachu czy niepewności, a nie określenie jego stanowiska. Dlatego też niezbędne jest cierpliwe przedstawianie problemu i wszelkich związanych z nim aspektów, nawet mimo początkowego negatywnego stanowiska pacjenta.

Tak więc, lekarz z racji swej wiedzy, prestiżu zawodowego i miejsca w hierarchii organizacji jest odpowiedzialny za skuteczną komunikację. Pacjent, wybierając danego profesjonalistę, powierza mu swoje zdrowie, oczekuje zatem zapewnień, co do słuszności dokonanego wyboru. W sytuacjach wykluczających swobodę decydowania niepokój pacjenta wzrasta, powodując stan nieuświadomianego napięcia emocjonalnego. Tym większą wówczas rolę odgrywa komunikacja, gdyż oprócz roli przekonywającej, pełni również funkcję kreatora zaufania do usługodawcy.

## 5. Telefon jako narzędzie komunikacji z pacjentem

Kontynuując myśli zawarte w poprzednim podrozdziale związane z komunikacją między pacjentem a podmiotem leczniczym, należy wspomnieć o roli rozmów telefonicznych i powiązanych z nimi elementów w budowaniu pozytywnych relacji pomiędzy placówką medyczną a pacjentem.

Skuteczna rozmowa telefoniczna to niezwykle trudna sztuka, ze względu na ograniczoność niesionego przez nią przekazu. Rozmówcy nie widzą wyrazu swoich twarzy, mimiki, gestów czy postawy ciała. Wszystkie te elementy nadają przekazywanej informacji dodatkowego wyrazu lub udzielają informacji, które nie

sposób byłoby zdobyć, opierając się jedynie na tonie głosu i sposobie mówienia. Prowadzi to do tego, iż wiele osób nie lubi czy nawet unika rozmów telefonicznych, ze względu na ich niepewny przekaz i intencje osoby po „drugiej stronie słuchawki”.

W procesie świadczenia usług rozmowa telefoniczna stanowi jednak istotny, a w niektórych przypadkach, nawet najważniejszy element komunikacji z pacjentem. W przypadku placówki ochrony zdrowia spełnia on trzy podstawowe funkcje: umożliwia pacjentom kontakt z danym podmiotem leczniczym, zapewnia szybki przepływ informacji na linii recepcja – gabinety oraz służy pozyskiwaniu nowych klientów poprzez tzw. przedsprzedaż lub promocję telefoniczną.

Pierwsza z wymienionych funkcji, czyli kontakt pacjentów z placówką wiąże się z pewnymi koniecznymi do przestrzegania zasadami. Po pierwsze, dźwięk telefonu powinien być w miarę możliwości dyskretny, by nie rozpraszał i nie wpływał negatywnie na odczucia pacjentów. Zbyt przejmujący, głośny dźwięk może wywoływać czy pogłębiać stres związany z oczekiwaną wizytą<sup>6</sup>. Dźwięk powinien jednak natychmiast zwrócić uwagę recepcjonistki, gdy ta zajmuje się innymi czynnościami. Zbyt długie oczekiwanie na linii może bowiem być odebrane przez dzwoniącego jako oznaka lekceważenia, a potencjalnych pacjentów kontaktujących się z podmiotem leczniczym po raz pierwszy można po prostu stracić – nie zadzwonią drugi raz, gdyż z pewnością posiadają listę przynajmniej kilku placówek świadczących interesujące ich usługi. Zbyt szybkie podniesienie słuchawki może jednak być dla dzwoniącego dekoncentrujące, dlatego też najlepsze jest odczekanie dwóch lub trzech sygnałów. Recepcjonistka po podniesieniu słuchawki powinna przywitać się z odbiorcą poprzez przedstawienie się, wymienienie nazwy podmiotu leczniczego oraz informację o chęci pomocy i wysłuchania powodu telefonowania. Ton głosu recepcjonistki musi być ciepły i przyjazny, a jej wypowiedzi uprzejme i poprawnie skonstruowane, gdyż są one jedynym świadectwem pozytywnego nastawienia do rozmówcy. W zasięgu rąk recepcjonistki powinien znajdować się długopis i notes, najlepiej kalendarz, by pacjent nie musiał oczekiwać na odnalezienie przez nią któregoś z tych przedmiotów. Jeśli zdarzyłaby się sytuacja, w której recepcjonistka nie potrafi od razu odpowiedzieć na którekolwiek z zadanych przez rozmówcę pytań, gdyż potrzebna okazuje się konsultacja z lekarzem czy innym pracownikiem i wymaga to poświęcenia chwili czasu, wówczas nie należy prosić pacjenta o oczekiwanie na linii. Może się on bowiem zniecierpliwic i odebrać konieczność oczekiwania jako oznakę lekceważenia. Dlatego też trzeba go poinformować, że oddzwoni się do niego po uzyskaniu kompletnych informacji w odpowiedzi na jego pytania. Ponowny kontakt z pacjentem odebrany będzie przez niego bardzo pozytywnie – jako troska i zainteresowanie. Można

---

<sup>6</sup> Ibidem, s. 184.

również jednorazowo dzwonić do pacjentów z przypomnieniem o zbliżającym się terminie wizyty, co również stanowić będzie element pamięci i troski o pacjenta. W przypadku gdy pacjent umówi się na dosyć odległy termin, a zależy mu na czasie, zapewnić go trzeba, że jeśli któryś z wcześniejszych terminów się zwolni, na pewno otrzyma on o tym wiadomość i możliwość przepisania na wcześniejszą wizytę.

Zaistnieć może sytuacja, że recepcjonistka, na przykład osobiście tłumacząc pacjentowi jego wątpliwości, nie jest w stanie odebrać dzwoniącego telefonu, nie na miejscu bowiem byłoby przerywanie rozmowy i podnoszenie słuchawki. Na wypadek takich sytuacji placówka powinna wyposażyć telefony recepcji w automatyczną sekretarkę, z której pacjent otrzyma wiadomość typu: „Dzień dobry, tutaj placówka X, przepraszamy, lecz nikt w tym momencie nie może odebrać telefonu. Personel skontaktuje się Państwem w ciągu najbliższych 15 minut”, przekazaną oczywiście ciepłym tonem głosu i w niezbyt szybkim tempie. Komunikat taki może spowodować, że pacjenci rzeczywiście będą oczekiwać na telefon i nie zadzwonią w tym czasie do konkurencyjnej placówki. Ponadto, nawet jeśli skontaktują się z innym podmiotem leczniczym, kontakt ze strony recepcji na pewno odebrany będzie jako troska i dbałość o klienta, co może przyczynić się do podjęcia przez pacjenta decyzji na korzyść placówki. Mimo iż sytuacja ta odnosi się do osób po raz pierwszy kontaktujących się z danym podmiotem leczniczym, zachowanie takie będzie również zaletą w przypadku stałych klientów placówki.

Kolejną funkcją telefonu w podmiocie leczniczym jest komunikacja pomiędzy recepcją a gabinetami. Tak jak w poprzednim przypadku, dźwięk dzwoniącego telefonu powinien być dyskretny, a szczególnie w gabinetach lekarskich. Telefon nie może w żaden sposób zakłócać rozmowy czy badania pacjenta. Pacjent musi czuć się komfortowo do tego stopnia, by zdecydował się skorzystać ponownie z usług danej placówki. Z tej funkcji telefonu można jednak całkowicie zrezygnować, gdyż w dobie komputeryzacji podmiotów leczniczych, do funkcji komunikacyjnych z powodzeniem może być wykorzystywany komputer. Telefon może być całkowicie wyeliminowany lub służyć tylko jako urządzenie pomocnicze, na przykład do szybkiego kontaktu w nagłych przypadkach.

Wykorzystywanie telefonu jako drogi do pozyskiwania nowych klientów (telemarketing) jest niezwykle istotne i w dużej mierze użyteczne (*Telemarketing 2005 – rynek i opinie konsumentów*, raport przygotowany przez Gemius SA i Interaktywny Instytut Badań Rynkowych oraz *Siła Telemarketingu*, raport opracowany przez Fundację Obserwatorium Zarządzania we współpracy z TNS OBOP). Drogą tą można bowiem dotrzeć do grupy czy grup potencjalnych pacjentów, do których trudno byłoby trafić za pomocą innej formy promocji. Jednak nie sposób byłoby skontaktować się tą drogą z niemal nieograniczoną liczbą potencjalnych, indywidualnych pacjentów i,



co najważniejsze, zapewne odebrane byłoby to negatywnie – jako naruszenie prywatności tych osób i nie przyniosłoby oczekiwanych efektów. Z tego też względu ta forma promocji powinna być skierowana do klientów korporacyjnych. Pamiętać trzeba, że w przypadku jednorazowej, dużej grupy odbiorców w danej firmie, należy mieć przygotowany osobny cennik z kompletem zniżek, rabatów, systemów premiowych i innych, czyniących oferowany produkt atrakcyjnym i zdecydowanie lepszym od konkurencyjnych. Na pewno bowiem oferta określonej placówki nie będzie pierwszą i ostatnią rozważaną przez daną firmę. Dodać należy, że niezbędne jest dokładne poznanie otoczenia konkurencyjnego, aby oferowany produkt czy zespół usług był w rzeczywistości atrakcyjniejszy czy to z uwagi na cenę, czy też na współistniejące czynniki i towarzyszące usługi. Istnieje szereg technik i scenariuszy rozmów mających na celu zainteresowanie rozmówcy oferowanym produktem i osobistym spotkaniem, mimo jego wcześniejszych odmów czy sceptycznego nastawienia. I tak, przykładowo, na stwierdzenie: „Dziękuję, nie jestem tym zainteresowany” można odpowiedzieć: „Słyszałem to już od wielu osób, do których telefonowałem, jednak po spotkaniu i dokładnym przedstawieniu oferty zdecydowanie zmieniali zdanie”<sup>7</sup>, a na „Dziękuję, jesteśmy zadowoleni z tego, co oferuje nam już firma XYZ” można odpowiedzieć „To się świetnie składa, gdyż dobrze wiem, że oferta naszej firmy doskonale uzupełnia usługi świadczone przez firmę XYZ”. Z tego względu niezwykle istotna jest odpowiednia selekcja zajmujących się takimi zadaniami pracowników i dokładne, kompetentne ich przeszkolenie, ponieważ poza indywidualnymi zdolnościami komunikacyjnymi, niezbędne jest poznanie specyfiki rynku, schematów rozmów i zasad postępowania w wielu określonych sytuacjach.

## 6. Podsumowanie

Wszelkie działania marketingowe na rynku usług zdrowotnych są procesami niezwykle złożonymi i zależnymi od bardzo wielu czynników, zarówno wewnętrznych, obecnych w placówce ochrony zdrowia, jak i zewnętrznych, na które w żaden sposób nie można mieć wpływu.

Z tego też względu niezwykle ważne okazuje się umiejętne ich stosowanie, a także wzajemne łączenie i budowanie zależności pomiędzy poszczególnymi elementami marketingu mix. Powiązania te należy dokładnie poznać tak, by nie inwestować w wybrany obszar działań marketingowych bez zwracania uwagi na inne czynniki,

---

<sup>7</sup> S. Schiffman, *Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005, s. 82.

ponieważ funkcjonowanie jednego z nich może w automatyczny sposób wspierać inny element, a nawet całą ich grupę. Zależność ta działa w obie strony i na wiele sposobów. Należy zatem pamiętać, że marketing, a szczególnie marketing w służbie zdrowia, jest narzędziem niezwykle złożonym i zbudowanym z wielu wzajemnych połączeń. Skupianie się tylko na wybranych instrumentach marketingowych może nie przynieść spodziewanych efektów oraz wymagać o wiele większych nakładów finansowych.

Efektywne wykorzystanie komunikacji interpersonalnej w procesie świadczenia usługi zdrowotnej wymaga systematycznych inwestycji w potencjał ludzki. Szkolenie umiejętności komunikacyjnych oraz odpowiednie motywowanie personelu medycznego i niemedycznego, tak by swą codzienną pracą wpływał na postrzeganą jakość usługi, należy do istotnych zadań menedżera ochrony zdrowia. Nieuwzględnienie lub niedocenywanie elementu ludzkiego oznacza pozbawienie tej relacji podstawowego jej wymiaru w skali mikro, jakim jest kontakt międzyludzki. W sensie ekonomicznym koszty utraconych korzyści mogą przewyższyć koszty ponoszone na wysoką jakość techniczną usługi zdrowotnej.

## Bibliografia

### Wydawnictwa zwarte

1. Bukowska-Piastrzyńska A., *Marketing usług zdrowotnych – od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klientów*, CeDeWu, Warszawa 2007.
2. Kautsch M., *Zarządzanie w opiece zdrowotnej. Nowe wyzwania*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
3. *Marketing w ochronie zdrowia*, red. A. Czerw, Difin, Warszawa 2010.
4. Nowotarska-Romaniak B., *Marketing usług zdrowotnych. Koncepcja i stosowanie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
5. Schiffman S., *Skuteczne pozyskiwanie klientów przez telefon*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005.
6. Shortell S.M., Kaluzny A.D., *Podstawy zarządzania opieką zdrowotną*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne Vesalius, Kraków 2001.

### Dokumenty prawne

1. Kodeks etyki lekarskiej z dnia 2 stycznia 2004 r., zawierający zmiany uchwalone w dniu 20 września 2003 r. przez Nadzwyczajny VII Krajowy Zjazd Lekarzy, NIL 2004.
2. Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz.U. 2011, Nr 112, poz. 654.

3. Uchwała Naczelnej Rady Lekarskiej nr 18/98/III z dnia 25 kwietnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad podawania do publicznej wiadomości informacji o udzielaniu przez lekarzy świadczeń zdrowotnych w ramach indywidualnej praktyki lekarskiej.
4. Ustawa z dnia 20 maja 1971 r. kodeks wykroczeń, Dz.U. 1971, Nr 12, poz. 114.
5. Ustawa z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej, Dz.U. 1991, Nr 91, poz. 408.



# Summary

*Mirosława Janoś-Kresło, Kazimierz A. Kłosiński*

## **The Problems of Regulation on Services of General Interest in the European Union**

The article discusses the problem of services called services of general interest and is aimed at the presentation of the regulation of these services in the European Union. It deals with the problem of definition, theoretical and pragmatic determinants of the system of regulation of these services as well as basic rules characterising the EU approach to these services.

*Anna Kuberacka*

## **Consumer Share in Innovation Creation**

Innovativeness is an important element of the development of corporate competitiveness. Consumers may become an important source of corporate innovation. Thanks to the universality of the Internet and social networking it is possible to conduct projects of open innovation as well as User-Driven Innovation. There is a change of paradigm from the closed innovation, in which the innovation processes are held inside the company, into the open innovation, in which the company opens more widely to the surrounding world, which allows for a better use of resources and creation of value for consumers. The article includes also the research on User-Driven Innovation conducted by the author within the project implemented in cooperation with the Academy of Fine Arts in Warsaw, the Department of Industrial Design with regard to a city car designed for women. Taking the current trends into account, it may be expected that the participation of consumers in innovation processes will be an increasingly frequent phenomenon in the course of next years.

*Marek Lusztyn*

## **The Application of the Principal Component Analysis Method to Analyse the Interest Rate Risk with regard to Yield Curve in Poland in the years 2003–2011**

The present study examines the features of dynamics of interest rate term structure in Poland applying the method of Principal Component Analysis. Through a considerable reduction in the number of simulated risk factors, without important losses of information, this method allows for a significant simplification of parametrisation of market risk valuation models and customer credit risk as well as the parametrisation of derivative instruments valuation models. The article examines this method with regard to the Polish yield curve constructed on the basis percentage swaps quotation in the years 2003–2011. Discussing the selected literature on the of yield curve analysis of the Polish market as well as the application of the Principal Component Analysis method for other markets, it is indicated that till the subject of the present paper has never taken the interest of any important research in the Polish literature despite possible applications in the interest rate risk management. As a result of research it has been proved that, unlike the situation on other markets, the explanation of 95% of the changes in the Polish zloty yield curve in the examined period, needed more than three principal components.

*Renata Karkowska*

## **The Evaluation of Insolvency Risk of Bank Credit Assets with Application of Transaction *First-to-Default swap***

Considering endangered and lost credits in the banking system to be a serious problem of, the author presents a possibility of evaluating the insolvency risk of bank assets with application of the First-to-Default swap transaction. The FtD swap transaction makes the investor control the correlation coefficient of credit assets insolvency of the secured basket. In the light of the growing processes of risk „infection” among financial institutions, attempts to implement this kind of solution should be well appreciated and applied. There is, however, a question how banks can cope with the evaluation of this kind of transaction. The analysis has been conducted in order to evaluate the insolvency risk of credit asset baskets and to determine the scale of the problem faced by the banks which attempt to define the economic capital to secure this kind of position. The present article theoretically approaches the problem of evaluation of insolvency of credit assets. The discussion on these problems is based

on the presentation of a few cases of evaluation of the First-to-Default swap transactions, their idea and analysis.

*Czesław Martysz*

### **Legal and Economic Aspects of Insider Trading Criminal Liability**

Groundless disclosure or use of confidential information and professional secrecy, called insider trading was formally banned in the 20th century. With regard to the overall elimination of this phenomenon as well as a common non-explicitness of its perception, there are discussions on the legitimacy of the ban of insider trading, ignited also by celebrities in the world of economics and finance. The article is aimed at the discussion of the ethical, legal and economic aspects of insider trading in favour of its hypothetical legalisation. The author makes use of the latest achievements of the Polish and foreign literature. He also tries to present these aspects of insider trading which deserve further thorough research.

*Paweł Smaga*

### **The Idea of Financial Stability**

The article is aimed at the critical review of the definitions of *stability* used in the literature as well as those used by the EU member states central banks. The author tries to verify two theses, i.e. there is no single commonly approved definition of financial stability, and the ones used in the literature do not fully depict the phenomenon of financial stability. The analysis results prove that the thesis put forward is right; there is a need for a definition with regard to a comprehensive notional range of the phenomenon. After the identification of defects of the current definitions (for example paying too little attention to the distortions in asset prices), indication of the multitude of factors which determine the financial stability and the comparison of it with price stability, the author presents his own definition. It is the condition of a financial system characterised by the appropriate performance of functions, no rise in systemic risk, high resistance to shocks (both external and internal) as well as no transfer of negative impulses within the system and between financial systems and the real sphere. Further research should focus on the definition operationalisation and treat financial stability as the goal of macro cautious supervision.

*Joanna Szlęzak-Matusewicz*

## **Optimisation of Real Property Corporate Tax**

Real property tax which is levied on entrepreneur's asset components is a cost. It is a cost from the economic perspective irrespective of the results of the economic operation. Thus, an entrepreneur is obliged to incur the cost of this tax despite incurring losses. Apparently, the corporate tax structure includes real property tax as a considerable cost item, especially when the fixed assets are real property. Furthermore, the tax rates grow every year, as they are related to the rise in inflation. This tax is particularly severe for the entrepreneurs who have suspended their business operation. The tax regulations ignore the case of suspension of business activity by an entrepreneur. That is why, it is worth analysing the regulations on taxes and local charges in order to indicate the regulations that may lower this tax.

*Konrad Żak, Łukasz Żak*

## **Pharmacist's Material Liability in the light of Polish Law**

The operation of public pharmacies on the pharmaceutical market is regulated by very complicated laws, whose knowledge is essential for pharmacy owners and first of all for the pharmacists. Due to the specificity of the job, pharmacists are subject to complex legal liability, including material liability for acting to the detriment of the pharmacy owner while performing the assigned duties. The present article undertakes an undoubtedly important subject of pharmacist's material liability. It presents the specificity of the job and legal determinants resulting from the labour or civil codes and presents the diversified compensation liability bases with regard to the specific sources of liability, including employment.

*Sławomir Pastuszka*

## **Union Funds Absorption Factors according to the Local Self-Government Units in the Opole and Świętokrzyskie Regions**

Local self-governments are main beneficiaries of the Union aid for Poland. The volume and purpose of the structural funds depend to a large extent on them. This fact is the key factor for the subject of the present article to have been undertaken. Its aim is to analyse the factors of Union funds use by local self-governments. For the purpose of this article the author uses the result of the survey with regard to the



self-governments in the Opole and Świętokrzyskie regions. According to the survey the projects implemented by self-governments are loosely connected with the strategic growth goals. The accurate planning of expected products and project results, explicit determination of the qualified spending and the lack of full transparency of the selection process of projects to be financed hinder the absorption of the EU funds. However, the largest barrier as perceived by the local self-governments is the lack of their own funds to co-finance the Union projects.

*Aleksandra Czerw*

### **Interpersonal Communication in the Process of Health Service Delivery**

The value ascribed to the human health makes it difficult to find a service that would be based more closely on communication than a health service. The exchange of information in the vast majority of situations (apart from those in which the patient is insensitive to any stimuli due to the disease) determines the quality of relations between the patient and service provider. It also determines the effectiveness of health service perceived as the achievement of the intended therapeutic result. A considerable part of the treatment effect results from the constructive cooperation between the physician and patient. Thus, the quality of communication within the relation patient – service provider, which is reflected for example in the willingness to articulate patients' own needs by them or their participation in the defining and solving of the problem, translates into the number of prescribed diagnostic tests, frequency of appointments, the duration of hospitalisation, so it has an impact of the purely economic sphere. The article presents the specificity of verbal and non-verbal marketing communication within the process of health service delivery at all levels of the relation patient – serviceprovider.