

STUDIA I PRACE

Kolegium
Zarządzania
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 126

STUDIA I PRACE

Kolegium
Zarządzania
i Finansów

ZESZYT NAUKOWY 126

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 83/IV/13

Spis treści

Od Rady Naukowej	7
<i>Magda Wolska, Monika Czerwonka</i> Społecznie odpowiedzialne inwestowanie – analiza rentowności funduszy SRI w Polsce	9
<i>Michał Ostaszewski</i> Wzrost gospodarczy – szanse i zagrożenia	23
<i>Tomasz Hassa</i> Systemy płatności mobilnych – problemy definicyjne, typologia, charakterystyka wybranych rozwiązań	31
<i>Aleksander Werner</i> Pojęcie planowania i optymalizacji podatkowej	49
<i>Mariusz Sokolek</i> Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawnionych	65
<i>Paweł Felis</i> Podatki od nieruchomości w wybranych krajach UE	83
<i>Anna Kowal</i> Zmiana struktury czynników ryzyka operacyjnego w bankach w latach 1998–2007 ..	109
<i>Krzysztof Melnarowicz, Jarosław Melnarowicz</i> Pomiar sukcesu w transakcjach fuzji i przejęć	127
<i>Czesław Martysz</i> Wpływ kryzysu gospodarczego na sytuację ekonomiczno-finansową wybranych przedsiębiorstw sektora spożywczego w Polsce w latach 2007–2010	143
<i>Konrad Żak</i> Prawne i etyczne aspekty funkcjonowania apteki ogólnodostępnej na rynku farmaceutycznym	167
Summary	193

Od Rady Naukowej

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

Artykuły w nim zawarte zostały poświęcone 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.

Magda Wolska i Monika Czerwonka w swoim artykule przedstawiły ważną z punktu widzenia inwestorów koncepcję inwestowania społecznie odpowiedzialnego. Omówiły również strategie oraz indeksy społecznie odpowiedzialnego inwestowania. Scharakteryzowały rozwój tej koncepcji w Polsce, a także dokonały analizy rentowności funduszy SRI na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Michał Ostaszewski podjął tematykę wzrostu gospodarczego i jego konsekwencji dla gospodarki. Autor omówił szanse i zagrożenia związane ze wzrostem gospodarczym. Swoje rozważania zobrazował przykładami pochodzącymi z różnych gospodarek.

Celem artykułu Tomasza Hassa jest zdefiniowanie oraz skategoryzowanie płatności mobilnych w świetle literatury przedmiotu i rozwiązań praktycznych. Autor omówił istotę płatności mobilnych oraz podział płatności mobilnych ze względu na takie kryteria, jak: sposób komunikacji urządzenia mobilnego z centrum przetwarzania danych, specyfikę i charakterystykę biznesową rozwiązania. Przedstawił również systemy płatności mobilnych funkcjonujące w praktyce gospodarczej.

Aleksander Werner w swoim artykule przybliżył pojęcia planowania i optymalizacji podatkowej. Autor wykazał, że, mimo że wywodzą się one z innych nauk niż prawne i dotyczą działań podejmowanych przez podatnika w celu minimalizacji obciążeń podatkowych, są także akceptowane w naukach prawnych i orzecznictwie sądowym.

Mariusz Sokołek zajął się zagadnieniem opodatkowania dochodów ze źródeł nieujawnionych. Scharakteryzował zasady opodatkowania tych dochodów, źródła

informacji skarbowych, zakres opodatkowania podatkiem ze źródeł nieujawnionych, procedurę kontroli, metody obrony podatnika przed naliczeniem podatku oraz procedurę związaną z zakończeniem postępowania.

Paweł Felis scharakteryzował podatki od nieruchomości występujące w Unii Europejskiej. Dokonał ogólnej charakterystyki systemów opodatkowania nieruchomości oraz omówił podatki w wybranych krajach. Przedstawił znaczenie fiskalne podatków od nieruchomości w państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Anna Kowal przedstawiła istotę ryzyka operacyjnego, jego czynniki, jak również analizę wyników badań przeprowadzonych przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (BKNB) w obszarze liczby i wartości strat operacyjnych poniesionych przez banki na świecie w latach 1998–2007.

Krzysztof i Jarosław Melnarowicz scharakteryzowali metody pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć. Wskazali na najważniejsze czynniki i wskaźniki, którymi można posługiwać się w celu dokonania analizy transakcji fuzji i przejęć. Autorzy omówili również studium przypadku, które ich zdaniem jest efektywną metodą tego pomiaru.

Czesław Martysz omówił wpływ kryzysu gospodarczego na sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw sektora spożywczego w Polsce w latach 2007–2010. Badaniu została poddana sytuacja ekonomiczno-finansowa czterech polskich spółek akcyjnych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie: Bakalland, Graal, Duda oraz Wawel.

Konrad Żak w swoim artykule przedstawił prawne i etyczne aspekty funkcjonowania apteki ogólnodostępnej na rynku farmaceutycznym. Omówił jej rolę i zadania wynikające z polskich uwarunkowań prawnych. Poruszył problematykę konfliktu wartości. Scharakteryzował politykę regulacyjną państwa oraz samoregulację samorządu zawodu aptekarskiego. Opisał wpływ polityki regulacyjnej państwa oraz samoregulacji samorządu zawodu aptekarskiego na warunki prowadzenia przez apteki działalności rynkowej. Zwrócił również uwagę na problem klauzuli sumienia.

Pozostajemy w przekonaniu, że zaprezentowane artykuły 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

Magda Wolska

Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Monika Czerwonka

Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Spółecznie odpowiedzialne inwestowanie – analiza rentowności funduszy SRI w Polsce

1. Wprowadzenie

Spółecznie odpowiedzialne inwestowanie (ang. *socially responsible investing* – SRI) jest koncepcją, która polega na uwzględnianiu w procesie inwestycyjnym oprócz czynników finansowych również czynników pozafinansowych: społecznych, środowiskowych oraz związanych z nadzorem korporacyjnym (ang. *environmental, social, corporate governance* – ESG). SRI może być rozumiane jako uwzględnianie indywidualnych wartości w inwestowaniu lub próba osiągnięcia pozytywnej zmiany społecznej za pomocą działania rynków finansowych. SRI nie jest podejściem do inwestowania występującym jedynie w krajach Ameryki Północnej czy Europy Zachodniej, mimo że właśnie tam powstawały pierwsze inwestycje etyczne, ekologiczne i społeczne. Obserwuje się również rozwój tego podejścia w Azji, Australii i Nowej Zelandii. Rynek SRI charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem pod względem stosowanych rozwiązań i zaangażowanych inwestorów instytucjonalnych i indywidualnych.

Czynnikami pozafinansowymi, które można zakwalifikować jako czynniki środowiskowe są między innymi zużycie energii, emisja gazów cieplarnianych, zarządzanie naturalnymi zasobami, zapobieganie zanieczyszczeniom środowiska, bioróżnorodność. Czynniki społecznymi, które mogą mieć wpływ na podjęcie działań inwestycyjnych są na przykład prawa człowieka, stosunki pracy, bezpieczeństwo i zdrowie oraz relacje ze społecznościami. Do aspektów nadzoru korporacyjnego należą natomiast czynniki związane ze strukturą organizacji, przejrzystością działań zarządu oraz przestrzeganiem praw akcjonariuszy.

Bliskie społecznie odpowiedzialnym inwestycjom są również inne koncepcje uwzględniające czynniki pozafinansowe. Inwestowanie oparte na wierze (ang. *faith-based investing*), zwane także odpowiedzialnym moralnie inwestowaniem zainicjowało ruch społecznie odpowiedzialnych inwestycji. Obecnie członkowie różnych grup religijnych, w szczególności związanych z religią protestancką, islamską i katolicką stosują działania inwestycyjne zgodne z ich wartościami etycznymi. Najczęstszą strategią moralnie odpowiedzialnego inwestowania jest unikanie branży związanych między innymi z alkoholem, tytoniem, hazardem i militariami, a także produkcją środków antykoncepcyjnych. Stosowany jest również aktywny akcjonariat, jako sposób wpływania na decyzje dotyczące działań przedsiębiorstw.

Inną koncepcją zbliżoną do SRI jest zielone inwestowanie (ang. *green investing*), które kładzie największy nacisk na czynniki środowiskowe spośród wszystkich aspektów ESG. Inwestorzy koncentrują się przede wszystkim na działaniach związanych z ochroną środowiska, zmniejszaniem zanieczyszczeń czy promowaniem recyklingu.

Interesującą koncepcją jest inwestowanie związane z misją (ang. *mission related investing* – MRI). Polega ono na łączeniu zarządzania aktywami wraz z misją podejmowaną przez organizacje *non-profit*. Jest to sposób inwestowania prowadzony głównie przez organizacje charytatywne i ściśle wiąże się z ich misją lub programem. Organizacje filantropijne podejmują takie działania z dwóch powodów. Z jednej strony pragną połączyć swoje działania inwestycyjne z celami i wartościami, do których dążą, z drugiej starają się przedłużyć misję i działalność organizacji, zdobywając na nie środki.

Organizacje *non-profit*, szukając finansowania swojej działalności, mogą stosować politykę inwestycyjną integrującą ich własne cele i wartości. Istnieje kilka znaczących ról, które mogą odgrywać organizacje pozarządowe na rynku inwestycji odpowiedzialnych społecznie. Po pierwsze, NGO-sy (ang. *non-governmental organization*) mogą pełnić rolę doradców i konsultantów w kwestiach etycznych, społecznych i ekologicznych przy tworzeniu funduszy inwestycyjnych, ratingów czy indeksów SRI. Po drugie, coraz częściej stają się rzecznikami wywierającymi nacisk na innych akcjonariuszy, przede wszystkim instytucjonalnych. Organizacje pozarządowe stają się ostatnio również aktywnymi akcjonariuszami angażującymi się w bezpośredni dialog z podmiotami gospodarczymi. Przykładem może być tutaj organizacja Greenpeace, która kupowała akcje takich spółek, jak BP czy Stell, mając na celu możliwość wywierania wpływu na ich działalność.

Wszystkie wymienione koncepcje łączy integracja zarówno finansowych, jak i niefinansowych aspektów działalności biznesowej. Konwencjonalni zarządzający inwestycjami mogą stosować część sposobów charakterystycznych dla społecznie

odpowiedzialnego inwestowania. Tym co jednak wyróżnia inwestorów SRI jest fakt, że czynniki ESG odgrywają kluczową rolę przy doborze aktywów.

2. Historia rozwoju koncepcji SRI

Zarówno w Ameryce Północnej, jak i w Europie to grupy religijne tworzyły od dawna rynek dla inwestycji odpowiedzialnych społecznie¹. Najsłynniejszymi grupami chrześcijańskimi prowadzącymi etyczne inwestowanie byli metodyści i kwakrzy. Przykładem jest Friends Provident, organizacja oferująca ubezpieczenia na życie, która została założona przez kwaków w 1832 r. i przez ponad 140 lat unikała inwestycji w sektor zbrojeniowy, zgodnie z pacyfistyczną tradycją tej grupy. Podobnie było w przypadku metodystów, którzy podejmowali zdecydowane działania, aby unikać produktów powodujących uzależnienie, takich jak alkohol czy tytoń². Zarówno w Ameryce Północnej, jak i w Europie historia SRI sięga do moralnych zasad wyznawanych przez członków religijnych organizacji. Te moralne korzenie mają wpływ na dzisiejszą formę i praktyki SRI³.

Od lat 70. zaczęto uwzględniać w podejściu SRI oprócz aspektów moralnych także dążenia społeczne⁴. Zarówno w Europie, jak i Ameryce Północnej zaczęto kłaść nacisk na używanie procesu inwestycyjnego do zmiany zachowań przedsiębiorstw w sprawach społecznych i ekologicznych. Niewątpliwie na zmianę miał wpływ klimat tamtych czasów, rodzące się inicjatywy polityczne, antywojenne protesty i ruchy na rzecz praw obywatelskich, praw mniejszości oraz ruchy feministyczne. Właśnie wtedy w Stanach Zjednoczonych powstały pierwsze społecznie odpowiedzialne fundusze inwestycyjne PAX i Dreyfus Third Century Fund. W dalszych stadiach rozwoju SRI znaczenie organizacji religijnych zaczęło zmniejszać się na korzyść komercyjnych funduszy⁵. Zaczęły powstawać nowe formy społecznie odpowiedzialnych inwestycji.

¹ N. Kreander, *An analysis of European ethical funds*, The Association of Chartered Certified Accountants, London 2001; R. Sparkes, *Ethical investment: whose ethics, which investment?*, „Business Ethics: A European Review” 2001, no. 10 (3), s. 194–205; G. Williams, *Are socially responsible investors different from conventional investors? A comparison across six countries. (Working paper)*, University of Bath 2005.

² P.D. Kinder, A.L. Domini, *Social screening: paradigms old and new*, „The Journal of Investing” Winter 1997, s. 12–19.

³ G. Williams, *Some Determinants of the Socially Responsible Investment Decision: A Cross-Country Study*, „The Journal of Behavioral Finance” 2007, s. 5.

⁴ C. Louche, S. Lydenberg, *Socially responsible investment – differences between Europe and United States*, Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2006, no. 22.

⁵ G. Williams, *Some Determinants of the Socially Responsible Investment Decision: A Cross-Country Study*, op.cit.

Coraz bardziej zaczęło liczyć się aktywne zaangażowanie inwestorów w reformowaniu zachowań korporacji a także podejmowanie dialogu z innymi interesariuszami w sprawach społecznych i ekologicznych.

Pod koniec lat 80. i na początku 90. wiele nowych funduszy podkreślało wartości ekologiczne i zrównoważonego rozwoju w swojej polityce inwestycyjnej. Spowodowane było to powstającym ruchem ekologicznym oraz wydarzeniami, takimi jak katastrofa w Czarnobylu czy utworzenie koncepcji zrównoważonego rozwoju⁶.

Podsumowując, najważniejszy wpływ na początkowy rozwój SRI miała działalność organizacji religijnych, ruchy praw człowieka oraz zainteresowanie kwestiami zrównoważonego rozwoju i ekologii. SRI ewoluowało z koncepcji polegającej na prostej eliminacji spółek do działań inwestycyjnych polegających na zaangażowaniu w reformowanie oraz kontrolowanie działalności przedsiębiorstw.

Według Eurosif⁷ można wskazać cztery czynniki, które w największym stopniu przyczynią się w ciągu najbliższych lat do dalszego rozwoju społecznie odpowiedzialnych inwestycji⁸. Głównym motorem będzie kolejno popyt ze strony instytucjonalnych inwestorów, następnie wszelkie międzynarodowe dobrowolne inicjatywy (m.in. UNPRI – *United Nations Principles for Responsible Investment*, *Eurosif Transparency Logo*), zewnętrzna presja ze strony m.in. mediów oraz organizacji pozarządowych, a w końcu popyt ze strony klientów detalicznych.

3. Strategie SRI

Strategie społecznie odpowiedzialnego inwestowania można podzielić na dwie kategorie: z jednej strony ze względu na czynności oraz kryteria doboru lokat, z drugiej strony ze względu na cele, jakie mają być dzięki nim osiągnięte. Do pierwszej kategorii należą strategie *screeningu*, integracji oraz zaangażowania inwestorów, do drugiej strategie finansowe, uwzględniające wartości etyczne oraz strategie zapewniające wartość dla całego rynku. Wszystkie strategie SRI są do siebie komplementarne.

⁶ Koncepcja zrównoważonego rozwoju została przedstawiona po raz pierwszy w raporcie Brundtland *Our Common Nature* opublikowanym w 1987 r.

⁷ Eurosif (*European Sustainable Investment Forum*) to paneuropejska grupa propagująca zasady zrównoważonego rozwoju na europejskich rynkach finansowych. Jest to organizacja typu *non-profit* zrzeszająca fundusze emerytalne, dostawców usług finansowych, ośrodki akademickie, instytucje badawcze i organizacje pozarządowe dysponujące bądź zarządzające aktywami o wartości przekraczającej 1 bilion euro. W Stanach Zjednoczonych funkcjonuje paralelna instytucja – Social Investment Forum, czyli SIF.

⁸ Eurosif: 2010, European SRI study.

Najstarszą i najszerszej stosowaną strategią SRI jest *screening*, czyli odsiew spółek do lub z portfela inwestycyjnego ze względu na czynniki ESG. *Screening* negatywny polega na eliminacji spółek z danych branż lub ze względu na słabe wyniki w kontekście czynników społecznych, środowiskowych i nadzoru korporacyjnego lub niestosowanie się do zasad międzynarodowych standardów odpowiedzialnego inwestowania (m.in. UNPRI czy UN Global Compact). Dzięki takiej strategii inwestorom udaje się eliminować z portfela akcji takie walory, które niszczą długoterminową wartość portfela poprzez stwarzanie zwiększonego ryzyka ze względu na czynniki społeczne i środowiskowe, a także naruszanie zasad moralnych inwestora. *Screening* pozytywny to między innymi strategia *best-in-class*, czyli wybór akcji spółek, które najlepiej radzą sobie w kontekście aspektów pozafinansowych, a także fundusze tematyczne, które inwestują w sektory rozwiązujące część problemów ESG (np. sektor ochrony zdrowia, produkcji odnawialnej energii, nauki).

Przykładowe czynniki ESG to:

- aborcja i środki antykoncepcyjne
- pornografia
- alkohol
- dobrostan zwierząt
- praca dzieci
- bezpieczeństwo produktów konsumenckich
- obrona i broń
- różnorodność
- środowisko
- sprawiedliwe pożyczanie (ang. *fair lending*)
- broń palna
- hazard
- bioinżynieria
- stosunki pracy
- miny przeciwpiechotne i amunicje kasetowe
- energia jądrowa
- badania nad komórkami macierzystymi
- tytoń.

Wymienione czynniki ESG coraz częściej są wykorzystywane w analizie inwestycyjnej. Jest to drugi typ strategii nazwany integracją i polega on na włączaniu czynników ryzyka ESG do tradycyjnej analizy finansowej. Celem integracji jest zmierzenie oraz oszacowanie, jaki wpływ na inwestycje mają ryzyka związane z aspektami społecznymi, środowiskowymi oraz nadzoru korporacyjnego, by móc się przed nimi zabezpieczyć lub je zminimalizować.

Zaangażowanie inwestorów jest na razie najrzadziej stosowaną strategią SRI. Ten sposób inwestowania nie zawęża zakresu spółek, co więcej, również może polegać na inwestowaniu w spółki niedbające o czynniki ESG. Celem takiego działania jest próba wpływania na decyzje zarządu, by dokonać stosownych reform. Dzięki korzystaniu z praw nadzoru korporacyjnego inwestorzy mogą również wspierać transparentność oraz odpowiedzialność całych sektorów lub korporacji. Prawo do uczestniczenia w nadzorze spółki, w którą się zainwestowało, pozwala na aktywny akcjonariat oraz współpracę z menedżerami spółek.

De Graaf oraz Slager podzielili strategię SRI ze względu na podejścia i cele, które mają być dzięki nim osiągnięte⁹. Ich zdaniem, ważne jest, aby w procesie integrowania czynników ESG w działalność inwestycyjną, strategię zostały dobrze dobrane do charakterystyk i wyników, które chcą osiągnąć inwestorzy. Strategia ukierunkowana finansowo koncentruje się przede wszystkim na zwrocie i ryzyku z inwestycji¹⁰. Głównym argumentem za przyjęciem strategii SRI jest w tym przypadku fakt, że istotne sprawy środowiskowe, społeczne i ładu korporacyjnego nie są wyceniane na rynku w danym momencie, ale będą miały znaczące finansowe skutki w przyszłości. Graaf i Slager wskazują, że ten typ podejścia może być definiowany jako normalna strategia inwestycyjna, która wykorzystuje rynkowe niedoszacowanie społecznie odpowiedzialnych inwestycji.

W strategiach opartych na wartościach standardy etyczne mają wyższy priorytet niż efekt ryzyka i zysku. W przypadku tej strategii zarządzający funduszami starają się oprócz oceny wyników spółek również skupiać się na ich wpływie na gospodarkę i społeczeństwo w ogólności. Im silniejsza gospodarka i społeczeństwo, tym lepsze szanse na wysokie wyniki funduszy w przyszłości. Strategie ukierunkowane na zapewnianie wartości dla całego rynku podejmują zazwyczaj najwięksi inwestorzy instytucjonalni, którzy posiadają środki, aby takie strategię praktykować. Inwestorzy instytucjonalni, udoskonalając funkcjonowanie rynku, podejmują współpracę z regulatorami i innymi interesariuszami, aby promować lepszy nadzór korporacyjny. Taka działalność nie ma bezpośredniego związku z wynikami zarządzanych aktywów jednak może wpływać na klimat inwestycyjny w długim okresie.

⁹ F.J. De Graaf, A. Slager, *Guidelines for Integrating Socially Responsible Investment in the Investment Process*, „The Journal of Investing” 2009, s. 70–78.

¹⁰ L. Kurtz, *Answers to Four Questions*, „Journal of Investing” 2005, vol. 14, no. 3, s. 125–139; P.D. Kinder, *New Fiduciary Duties in a Changing Social Environment*, „The Journal of Investing” Fall 2005a, s. 57–66; idem, *Socially Responsible Investing: An Evolving Concept in a Changing World*, „KLD Research and Analytics” 2005b.

4. Indeksy SRI

Zasadniczym celem zrównoważonych i etycznych indeksów jest zapewnienie menedżerom oraz traderom finansowym pewnego rodzaju punktu odniesienia, który umożliwi ocenę zarządzania zrównoważonych portfeli. Dzięki tym indeksom promowane są spółki wchodzące w skład takich portfeli. Powstają również fundusze indeksowe oraz produkty strukturyzowane, których podstawą są właśnie indeksy SRI (np. iShares MSCI KLD 400 Social Index Fund czy FTSE4GOOD IBEX ETF). Istnieją indeksy, które koncentrują się na aspektach etycznych, zrównoważonego rozwoju lub ekologii. Część indeksów implementuje jedynie negatywny *screening*, podczas gdy inne stosują raczej zasady *best-in-class*. Indeksy różnią się ponadto sposobem wyboru początkowego zakresu spółek oraz wag do konstrukcji portfela (firmy mogą być np. wazone ze względu na kapitalizację rynkową lub posiadać identyczne wagi). Najbardziej znanymi grupami indeksów na świecie są FTSE4Good Series, Calvert Social Index, NASDAQ OMX Green Economy Indexes. W Polsce istnieje natomiast Respect Index.

Respect Index jest pierwszym w Europie Środkowo-Wschodniej indeksem spółek odpowiedzialnych. Projekt ten został zainicjowany w 2009 r. i jest realizowany przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie we współpracy z partnerami zewnętrznymi. Jego celem jest wyłonienie polskich spółek notowanych na Głównym Rynku GPW działających zgodnie z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego, informacyjnego, relacji inwestorskich, a także w obszarach czynników ekologicznych, społecznych i pracowniczych.

Klasyfikacja spółek składa się z kilku etapów. Pierwszy etap polega na wytypowaniu spółek o największej płynności (znajdujące się w portfelach indeksów WIG20, mWIG40, sWIG20). Chodzi o to, by spółki były rzeczywiście dostępne dla inwestorów. W drugim etapie analizowane są ogólnodostępne informacje na temat spółek (raporty, strony internetowe itp.) dotyczące ładu korporacyjnego i relacji z inwestorami. Trzeci etap polega na ocenie odpowiedzialności społecznej spółek na podstawie wypełnianych przez nie ankiet oraz szczegółowej weryfikacji udzielonych odpowiedzi. Po trzecim etapie wyłonione zostają spółki wchodzące w skład indeksu Respect, który aktualizowany jest w odstępach półrocznych. Liczba uczestników indeksu jest zmienna.

Głównym celem przy tworzeniu Respect Index było dostarczenie inwestorom syntetycznego, rzetelnego i praktycznego narzędzia wstępnej oceny poziomu odpowiedzialnego zarządzania spółek. Dzięki obecności takiego indeksu możliwe jest zachęcenie funduszy SRI do wejścia na rynek polski oraz zainteresowanie polskim

rynkem¹¹. Konsekwentnie, odpowiedzialny indeks ma być również bodźcem do wdrożenia koncepcji odpowiedzialności biznesu do działań spółek. Autorzy wychodzą bowiem z założenia, że obecność funduszy SRI może być poważnym argumentem za wdrażaniem strategii CSR. Pośrednim celem tego *ratingu* jest również stworzenie narzędzia badawczego do analizy atrakcyjności oraz efektywności społecznie odpowiedzialnych inwestycji.

5. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne w Polsce

Polska znajduje się dopiero w początkowej fazie rozwoju społecznie odpowiedzialnych inwestycji. Istnieje niewielka ilość inicjatyw, które mają na celu wypromowanie uwzględniania czynników ESG w procesie inwestycyjnym. Jedną z nich jest utworzenie pierwszego w Europie Środkowo-Wschodniej indeksu giełdowego odpowiedzialności społecznej Respect Index. Ponadto w Polsce dostępnych jest około kilkudziesięciu funduszy SRI lub funduszy typowo ekologicznych, zarówno polskich, jak i zagranicznych. W Polsce znajduje się siedziba jednej z uznanych firm badawczych specjalizujących się w monitorowaniu czynników ESG: GES Investment Services. Dobrym znakiem jest również to, że w ostatnich latach powstała Grupa Robocza ds. Społecznie Odpowiedzialnych Inwestycji przy Ministerstwie Gospodarki, której celem jest wypracowanie rekomendacji w zakresie wdrożenia koncepcji społecznie odpowiedzialnego inwestowania w Polsce.

Na razie w Polsce występuje niski popyt na taki typ inwestycji. Wynikać to może z kilku czynników. Główną barierą jest to, że brakuje zrozumienia dla koncepcji SRI i społecznej odpowiedzialności biznesu. Wprawdzie, jak pokazują badania *Inwestowanie Etyczne 2011*, przeprowadzone we współpracy ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych (SII), polscy inwestorzy w większości słyszeli o idei SRI czy CSR (59% ankietowanych), ale już tylko w niewielkim stopniu przekłada się to na praktyczne wykorzystanie różnych form czy produktów SRI w praktyce (67% nie korzysta z żadnych produktów inwestycyjnych SRI)¹². Obecnie w Polsce CSR jest rozumiany bardziej jako strategia PR lub działalność charytatywna, niż jako metoda na unikanie ryzyk społecznych, środowiskowych czy nadzoru korporacyjnego, które mogą mieć negatywne skutki finansowe w przyszłości. Konsekwentnie, społecznie odpowiedzialne inwestowanie nie jest popularne wśród zarządzających aktywami i innych decydentów rynków finansowych. Brakuje ponadto inicjatyw służących

¹¹ Na podstawie materiałów Jacka Dymowskiego, Akademia Odpowiedzialnego Biznesu 2011.

¹² M. Czerwonka, *Inwestowanie etyczne na GPW*, „Akcjonariusz” 2011, nr 4.

zwiększeniu raportowania i transparentności spółek w zakresie czynników ESG, co wspomogłoby wdrożenie strategii SRI, takich jak *screening* czy integracja.

W Polsce brakuje działań legislacyjnych ze strony państwa, które w innych państwach europejskich miały duży wpływ na rozwój koncepcji SRI. Potrzebny byłby obowiązek np. raportowania czynników ESG przy tworzeniu polityki inwestycyjnej funduszy emerytalnych, promowanie raportowania wśród spółek giełdowych czy zwiększenie oferty zachęt podatkowych dla instytucji stosujących aktywne strategie SRI¹³.

6. Analiza rentowności funduszy SRI na GPW w Warszawie

Z uwagi, że konkurencyjne wyniki finansowe są również celem społecznie odpowiedzialnych inwestycji, aspekt rentowności odgrywa tutaj istotną rolę. Można mówić o dwóch hipotezach dotyczących zysków SRI: *value-discounting* oraz *value-enhancing*¹⁴. Hipoteza *value-discounting* wskazuje, że portfele SRI przy stosowaniu *screeningu* negatywnego nie mogą odnosić lepszych wyników niż konwencjonalne portfele ze względu na ograniczoną dywersyfikację. *Screening* nakłada ograniczenia na wybór optymalizacji w zakresie ryzyko–zysk. Ponadto inwestorzy dbający o aspekty etyczne mogą uzyskiwać niefinansową użyteczność, posiadając aktywa zgodne z kryteriami ESG i wolą poświęcić część zysków, aby uniknąć trzymania aktywów¹⁵. Zwolennicy hipotezy *value-enhancing* wskazują natomiast, że portfele SRI mogą uzyskiwać lepsze wyniki w porównaniu z konwencjonalnymi portfelami. Wynika to między innymi z tego, że polityka społecznej odpowiedzialności biznesu zwiększa wartość firmy poprzez lepszą ochronę akcjonariuszy. Jeżeli odpowiedzialne społecznie praktyki przedsiębiorstwa są postrzegane jako wartość dla konsumentów oraz pracowników, polepszy się ich sprzedaż tak samo, jak relacje pracownicze, a to może przełożyć się na wyższą wartość firmy. Istnieje szereg badań analizujących te kwestie, jednakże nie ma jednego stanowiska na ten temat¹⁶.

¹³ W Polsce fundusze inwestycyjne zielone lub etyczne (zarówno polskie, jak i zagraniczne) są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych od całości swoich dochodów. Pośrednio obowiązują ulgi w odniesieniu do inwestycji proekologicznych dla wytwórców zielonej energii.

¹⁴ H. Jo, T. Saha, R. Sharma, S. Wright, *Socially Responsible Investing vs. Vice Investing*, 2009.

¹⁵ S. Hamilton, H. Jo, M. Statman, *Doing Well While Doing Good?: The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds*, „Financial Analyst Journal” 1993, no. 49, s. 62–66; Fu Shihe, Shan Liwei, *Corporate Equality and Equity Prices: Doing Well While Doing Good?*, 2009.

¹⁶ UNEP Finance Initiative & Mercer 2007, *Demystifying Responsible Investing Performance*.

Przedmiotem badania zostały objęte cztery fundusze inwestycyjne otwarte stosujące różne strategie społecznie odpowiedzialnego inwestowania, a także pierwszy w Europie Środkowo-Wschodniej giełdowy indeks odpowiedzialności RESPECT Index. Celem badania był pomiar wyników w okresie ich działalności. Do analizy użyto prostych stóp zwrotu, wskaźników Sharpe'a oraz Treynora. Stanowią one jedną z metod analizy efektywności zarządzania portfelem. Wskaźnik Sharpe'a ukazuje wielkość stóp zwrotu skorygowanych o ryzyko całkowite inwestycji. Jest to stosunek ponadnormalnego średniego zwrotu z funduszu do wielkości odchylenia standardowego jego wyników. Wskaźnik ten pozwala wybrać fundusz o najwyższej stopie zwrotu przy minimalnym ryzyku – dodatnia wartość wskaźnika. Jeżeli wskaźnik jest ujemny wówczas świadczy to, że zysk z funduszu jest niższy niż rynkowa stopa wolna od ryzyka. Wskaźnik Treynora dotyczy ilorazu stopy zwrotu i wielkości ryzyka systematycznego. Liczony jest jako stosunek ponadnormalnego średniego zwrotu z inwestycji do wielkości beta, będącej miarą ryzyka systematycznego – związanego bezpośrednio z sytuacją na całym rynku funduszy inwestycyjnych. Wskaźnik Treynora odzwierciedla wrażliwość zmiany wartości instrumentu na zmiany *benchmarku*. Ujemna wartość wskaźnika Treynora oznacza, że dany fundusz osiąga stopę zwrotu niższą od stopy pozbawionej ryzyka (o ile współczynnik beta tego funduszu jest dodatni – w przeciwnym wypadku sytuacja jest odwrotna).

Stopy zwrotu zostały obliczone na podstawie cen zamknięcia indeksu WIG. Jako stopę wolną od ryzyka przyjęto stopę zwrotu indeksu 52-tygodniowych bonów skarbowych IBS-52.

SKOK SFIO Etyczny 1 jest funduszem dłużnym dostępnym w ofercie TFI SKOK S.A. który większość swoich aktywów lokuje w jednostki uczestnictwa zagranicznego funduszu Oppenheim Ethik Bond Opportunities. Analiza dotyczyła okresu od stycznia 2009 r. do grudnia 2011 r. Stopa zwrotu z tego okresu była dodatnia i wyniosła 7,14%. Wynik funduszu okazał się gorszy niż stopa zwrotu indeksu bonów skarbowych 52-tygodniowych, który wyniósł 12,43%. Potwierdzają to oba ujemne wskaźniki finansowe. Skorygowana o ryzyko całkowite stopa zwrotu (wskaźnik Sharpe'a) wyniosła -0,09, natomiast wynik skorygowany o ryzyko pasywne (wskaźnik Treynora) wyniósł -0,01.

Kolejnym funduszem znajdującym się w ofercie TFI SKOK jest SKOK SFIO Etyczny 2. Fundusz ten lokuje swoje aktywa w akcje dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym oraz akcje będące przedmiotem oferty publicznej w Polsce lub innym kraju będącym członkiem Unii Europejskiej. Pozostałe środki mogą być lokowane w dłużne papiery wartościowe oraz instrumenty rynku pieniężnego, depozyty o terminie zapadalności nie dłuższym niż rok. Zarządzający aktywami funduszy korzystają z usług GES Investment Services przy analizie spółek do portfela funduszu. Pierwsze notowanie SKOK SFIO Etyczny 2 zostało ustalone na 18 sierpnia 2010 r.

Ponieważ wyniki z sierpnia nie dotyczyły całego miesiąca, do analizy inwestycji przyjęto okres od września 2010 r. do grudnia 2011 r. Warszawski Indeks Giełdowy (WIG) determinował w danym okresie wyniki funduszu. Współczynnik zbieżności tych dwóch produktów był większy niż 0,8 (0,842).

Stopa zwrotu z inwestycji w jednostki uczestnictwa etycznego funduszu w badanym okresie wyniosła $-18,27\%$, podczas gdy indeks warszawskich spółek giełdowych zanotował spadek o $-10,87\%$. Oznacza to, że ponadnormalna stopa zwrotu z funduszu liczona jako różnica między wynikiem funduszu a indeksem wyniosła $-8,16\%$. Na tej podstawie można stwierdzić, że fundusz odnotował gorsze wyniki niż giełda. Potwierdzają to ujemne współczynniki: Sharpe'a ($-0,46$) oraz Treynora ($-0,02$).

Kolejnym funduszem związanym z koncepcją SRI i dostępnym w Polsce jest Investor Zmian Klimatycznych, utworzony przez Investors TFI. Działalność funduszu koncentruje się na inwestowaniu w akcje spółek z całego świata zajmujące się ograniczaniem wpływu zmian klimatycznych na środowisko oraz usuwaniem ich skutków. Nie mniej niż 70% aktywów funduszu jest lokowana w jednostki uczestnictwa subfunduszu zagranicznego DWS Invest Clean Tech. Pierwsza wycena funduszu jest datowana na 28 stycznia 2008 r., dlatego też do analizy przyjęto luty 2008 r jako pierwszy okres. Stopa zwrotu w okresie istnienia funduszu była ujemna i wyniosła $-63,28\%$, podczas gdy skumulowana rentowność indeksu WIG wyniosła $-24,72\%$, co oznacza, że wyniki funduszu okazały się zdecydowanie gorsze niż wyniki rynkowe. Wskaźnik Sharpe'a dla inwestycji w jednostki funduszu był ujemny i wyniósł $-0,31$, natomiast współczynnik Treynora $-0,03$.

Subfundusz PZU Energia, Medycyna, Ekologia poprzez związek z czynnikami ESG, takimi jak ochrona środowiska czy ochrona zdrowia może być postrzegany jako tematyczny fundusz SRI, dlatego również został wybrany do analizy. Subfundusz dokonuje lokat przede wszystkim w akcje spółek całego świata, których działalność związana jest z branżą energetyczną, ochrony zdrowia i ochrony środowiska naturalnego. Badaniem objęto, tak samo jak w przypadku funduszu SKOK SFIO Etyczny 2, okres od września 2010 r do grudnia 2011 r. Stopa zwrotu w badanym okresie wyniosła $40,56\%$, co stanowi nadwyżkę stopy zwrotu nad indeksem WIG, który w tym okresie zanotował wynik ujemny $-12,84\%$. Również przez większość miesięcznych okresów subfundusz osiągał nadwyżki w porównaniu z wynikami indeksu WIG. Dobrą rentowność funduszu potwierdza wskaźnik Sharpe'a, który dla tej inwestycji w badanym okresie był dodatni i wyniósł $0,72$. Wskaźnik Treynora był ujemny i wyniósł $-0,23$. Jednak przy ujemnym współczynniku beta oznacza to, że dany fundusz osiąga stopę zwrotu wyższą od stopy pozbawionej ryzyka.

Badaniem objęte zostały również wyniki indeksu Respect. W okresie od grudnia 2009 r do grudnia 2011 r. indeks zanotował wzrost o $13,98\%$, podczas gdy indeks

WIG, zanotował spadek o około 12%. Wskaźnik Sharpe'a dla podanej inwestycji był dodatni i wyniósł 0,04. Warto jednak zauważyć, że jedynie niewielka zmiana horyzontu czasowego i analiza rentowności indeksu Respect tylko do końca lipca 2011 r. skutkuje znacznie wyższą stopą zwrotu wynoszącą aż 43,94%¹⁷.

Tabela 1. Implementacja strategii SRI

Produkt	Okres badania	Skumulowana rentowność	Wskaźnik Sharpe'a	Wskaźnik Treynora
SKOK SFIO Etyczny 1	styczeń 2009 – grudzień 2011	7,14%	-0,09	-0,01
SKOK SFIO Etyczny 2	wrzesień 2010 – grudzień 2011	-18,27%	-0,46	-0,02
Investor Zmian Klimatycznych	luty 2008 – grudzień 2011	-63,28%	-0,31	-0,03
Subfundusz PZU Energia, Medycyna, Ekologia	wrzesień 2010 – grudzień 2011	40,56%	0,72	-0,23
Respect Index	grudzień 2009 – grudzień 2011	13,98%	0,04	0

Źródło: opracowanie własne.

Z przeprowadzonych badań wynika, że trzy z czterech analizowanych funduszy inwestycyjnych stosujących strategię społecznej odpowiedzialności zanotowały gorsze wyniki niż portfel rynkowy. Jedynie fundusz PZU Energia, Medycyna i Ekologia osiągnął dodatnie wyniki w okresie swojego istnienia, które były lepsze niż wyniki portfela rynkowego w postaci indeksu WIG. W przypadku indeksu Respect, okazał się on lepszy niż warszawski indeks spółek giełdowych. Zanotował zarówno dodatnią rentowność, jak i stopę zwrotu skorygowaną o ryzyko całkowite.

7. Podsumowanie

Stagnacja gospodarcza i finansowa w ostatnich latach nie wpłynęła negatywnie na wielkość rynku SRI na świecie. Wartość aktywów zarządzanych zgodnie z normami społeczno-etycznymi w Stanach Zjednoczonych wzrosła o ponad 13% z 2,7 biliona USD w 2007 r. do ponad 3 bilionów USD w 2010 r., przy negatywnych wskaźnikach wzrostu największych indeksów giełdowych, takich jak np. indeks S&P500. Liczba funduszy, które wykorzystują czynniki ESG w procesie inwestycyjnym wzrosła o 90% z 260 w 2007 r. do 493 w 2010 r. Również w Europie wzrosła liczba funduszy

¹⁷ Porównaj badania: S. Józwiak, *Inwestowanie społecznie odpowiedzialne – chwilowa moda czy trwała*, w: *Odpowiedzialne inwestycje kapitałowe*, red. R. Sroka, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.

etycznych. Według raportu przeprowadzonego przez grupę Vigeo¹⁸ liczba funduszy „zielonych, socjalnych i etycznych” w Europie w 2010 r. wyniosła 879 i był to wzrost w porównaniu z rokiem 2009 o prawie 30% (Vigeo, 2010)¹⁹.

Z analizy przeprowadzonej przez agencję Mornigstar wynika, że wyniki funduszy zaklasyfikowanych w USA jako społecznie odpowiedzialne zaklasyfikować można jako ponadprzeciętne. Ponadto jak podaje *Social Investment Forum* z przeprowadzonych badań na 160 funduszach etycznych funkcjonujących w USA około 65% pobiło swój *benchmark* w 2009 r. Większość z nich pobiło również rynek w perspektywie 3 i 10-letniej (Social Investment Forum, 2010).

Badanie rentowności dostępnych w Polsce produktów inwestycyjnych związanych z koncepcją SRI nie dało jednoznacznych odpowiedzi na temat opłacalności tego sposobu inwestycji. Po pierwsze powodem może być krótki okres badania stóp zwrotu. Fundusze istnieją mniej niż 3 lata. Po drugie wyniki mogą być również determinowane ogólną złą atmosferą panującą na rynku w danym okresie. Należy również zwrócić uwagę, że każdy z funduszy stosuje inne strategie SRI, dwa z funduszy stosują jedynie eliminację określonych branż. Dobre wyniki Respect Indeksu świadczą o tym, że transparentność i strategia polegająca na wyborze spośród określonych spółek tych, które najlepiej sobie radzą pod względem czynników ESG może determinować dodatnie stopy zwrotu inwestycji. Jednak zdaniem autorek zbyt krótka historia notowań indeksu Respect nie pozwala jednoznacznie potwierdzić wysokiej i ponadprzeciętnej rentowności indeksu na tle *benchmarku*. Dłuższa analiza historycznych wyników indeksu Respect i funduszy SRI w Polsce mogłaby przyczynić się do lepszej analizy kwestii opłacalności inwestowania społecznie odpowiedzialnego w naszym kraju.

Bibliografia

1. Czerwonka M., *Inwestowanie etyczne na GPW*, „Akcjonariusz” 2011, nr 4.
2. Czerwonka M., *Inwestycje odpowiedzialne społecznie (SRI) – inwestowanie alternatywne*, „Finanse, Czasopismo Komitetu o Finansach PAN” Warszawa 2011, nr 1 (4).
3. De Graaf F.J., Slager A., *Guidelines for Integrating Socially Responsible Investment in the Investment Process*, „The Journal of Investing” 2009.

¹⁸ Grupa Vigeo (Italia) jest wiodącą europejską instytucją zajmującą się sporządzaniem analiz z zakresu Inwestycji Odpowiedzialnych Społecznie oraz z zakresu zrównoważonego rozwoju.

¹⁹ M. Czerwonka, *Inwestycje odpowiedzialne społecznie (SRI) – inwestowanie alternatywne*, „Finanse, Czasopismo Komitetu o Finansach PAN” Warszawa 2011, nr 1 (4).

4. European SRI Study 2010.
5. Fu Shihe, Shan Liwei, *Corporate Equality and Equity Prices: Doing Well While Doing Good?*, 2009.
6. Hamilton S., Jo H., Statman M., *Doing Well While Doing Good?: The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds*, „Financial Analyst Journal” 1993, no. 49.
7. Jo H., Saha T., Sharma R., Wright S., *Socially Responsible Investing vs. Vice Investing*, 2009.
8. Józwiak S., *Inwestowanie społeczne odpowiedzialne – chwilowa moda czy trwała*, w: *Odpowiedzialne inwestycje kapitałowe*, red. R. Sroka, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
9. Kinder P.D., *New Fiduciary Duties in a Changing Social Environment*, „The Journal of Investing” Fall 2005a.
10. Kinder P.D., *Socially Responsible Investing: An Evolving Concept in a Changing World*, „KLD Research and Analytics” 2005b.
11. Kinder P.D., Domini A.L., *Social screening: paradigms old and new*, „The Journal of Investing” Winter 1997.
12. Kreander N., *An analysis of European ethical funds*, The Association of Chartered Certified Accountants, London 2001.
13. Kurtz L., *Answers to Four Questions*, „Journal of Investing” 2005, vol. 14, no. 3.
14. Louche C., Lydenberg S., *Socially responsible investment – differences between Europe and United States*, Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2006, no. 22.
15. Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States 2010.
16. Sparkes R., *Ethical investment: whose ethics, which investment?*, „Business Ethics: A European Review” 2001, no. 10(3).
17. UNEP Finance Initiative & Mercer 2007, *Demystifying Responsible Investing Performance*.
18. Williams G., *Are socially responsible investors different from conventional investors? A comparison across six countries. (Working paper)*, University of Bath 2005.
19. Williams G., *Some Determinants of the Socially Responsible Investment Decision: A Cross-Country Study*, „The Journal of Behavioral Finance” 2007.

Wzrost gospodarczy – szanse i zagrożenia

1. Wprowadzenie

Tematyka wzrostu gospodarczego i jego kosztów jest bardzo ważna, a rozważania i wnioski sformułowane na podstawie dysput naukowych mogą mieć kluczowe znaczenie dla rozwiązywania problemów gospodarczych, którym od wielu już lat muszą stawić czoła ekonomiści. Ostatni kryzys finansowy, który przekształcił się w ogólnosiwiatowy kryzys gospodarczy, wskazał ekonomistom nowe zakresy pól badawczych. Jednocześnie kryzys ten wykazał, że ścieżka wzrostu gospodarczego w wielu krajach może być gwałtownie załamana, a problemy z tym związane mogą mieć wymiar globalny, ponadnarodowy¹.

Kryzys gospodarczy postawił wiele pytań, na które udzielenie odpowiedzi nie jest ani łatwe, ani jednoznaczne. Poglądy zawarte w tych odpowiedziach zawsze będą miały swoich zwolenników i oponentów.

Można sformułować następujące pytania o podstawowym znaczeniu dla analizowanych zagadnień²:

- czy nauki ekonomiczne są w stanie dokładnie i systemowo wyjaśnić przyczyny współczesnego kryzysu gospodarczego?
- czy wykorzystywane modele ekonomiczne dają rzeczywisty obraz zdarzeń, które dzieją się na naszych oczach?
- czy nauki ekonomiczne nie wymagają zastosowania nowych podejść i metod badawczych, dotychczas w niewystarczającym stopniu wykorzystywanych?

¹ *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 7.

² *Ibidem*, s. 7–8.

- czy kryzys gospodarczy nie wpłynie na ukształtowanie się nowej, jeszcze bardziej efektywnej gospodarki zgodnie z teorią twórczej destrukcji J. Schumpetera?
- czy zbiór proponowanych narzędzi ekonomicznych jest dostateczny, abyśmy mogli skutecznie uzdrowić gospodarki znajdujące się w warunkach globalnego kryzysu?
- jaka powinna być rola państwa i skala jego interwencji w sytuacjach kryzysowych?
- czy „pompowanie” dodatkowego pieniądza do systemów gospodarczych ma zbawienne działanie nie tylko w krótkim horyzoncie czasowym, lecz także w długiej perspektywie?

2. Ekonomiczne oraz pozaekonomiczne skutki wzrostu gospodarczego

Wskazane zagadnienia są nadal aktualne, badań empirycznych jest wciąż za mało, a na wiele pytań nie ma jak dotąd jednoznacznych odpowiedzi.

Dyskutując obecnie o problemach gospodarczych świata, często przedstawiane są różne teorie ekonomiczne jako swoisty rodzaj złotego środka, który prawidłowo opisywałby i wyjaśniałby skomplikowaną rzeczywistość. Zjawisko to bardzo wyraźnie można zaobserwować podczas ostatniego kryzysu gospodarczego. Ekonomiści całą uwagę skupiają na różnych podejściach modelowych i twierdzeniach, próbując wyjaśnić przyczyny oraz skutki kryzysu, a ich dyskusje często mają burzliwy przebieg i wzbudzają wiele kontrowersji.

Teorie ekonomiczne opisujące między innymi korzyści wynikające ze wzrostu gospodarczego są ważne i interesujące. Problemem jest to, że modele ekonomiczne, z jednej strony są oparte na akceptowalnych założeniach metodologicznych. Jednakże, z drugiej strony, istnieją wątpliwości czy te modele i w jakim stopniu prawidłowo opisują i przedstawiają rzeczywistość. Mamy bowiem wiele innych czynników pozaekonomicznych, takich jak: politykę, kulturę, religię etc., których nie można pominąć, opisując wspomniane zagadnienie. Dlatego dyskutując o wzroście gospodarczym, należy patrzeć na opisywane zjawiska kompleksowo. Nie można pomijać pewnych istotnych elementów składowych i skupiać się tylko na jednym aspekcie, wyłącznie ekonomicznym.

Dobrym przykładem takiego „płytkiego myślenia” jest teoria zrównoważonego wzrostu gospodarczego³. Jeżeli zapytamy ekonomistów o wzrost gospodarczy prawie każdy odpowie, że wzrost gospodarczy jest zjawiskiem dobrym i pożądanym. Mało kto zdaje sobie sprawę z kosztów z nim związanych. Z tego względu, analizując ten

³ P. Dobrzański, *Wzrost zrównoważony a ochrona środowiska. Podstawowe aspekty polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011, s. 28.

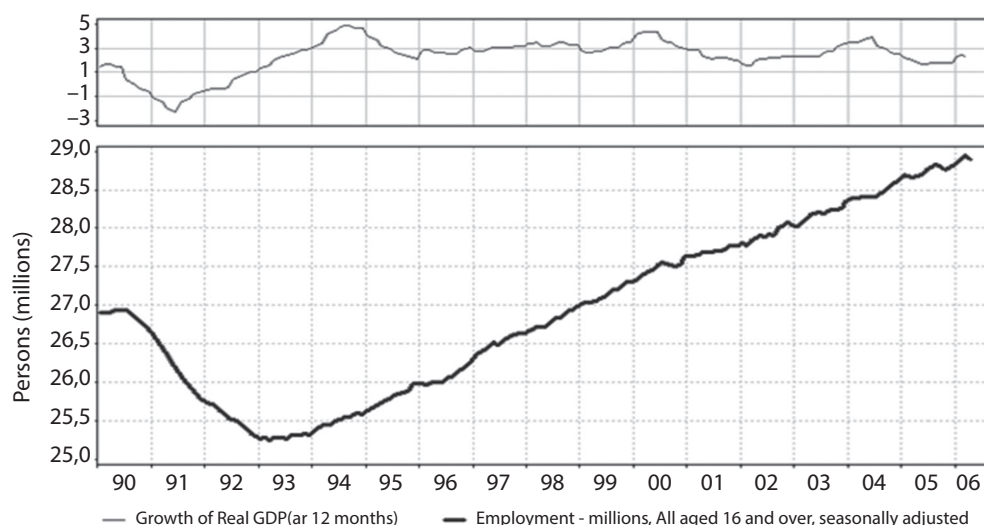
temat, należy porównywać zarówno dobre, jak i złe strony wynikające z tego, że dany kraj jest w określonym miejscu na ścieżce wzrostu gospodarczego.

Jak stwierdza rząd brytyjski zdrowa gospodarka prowadzi do wyższych standardów życia i lepszego rozwoju pojedynczych osób⁴. Pomaga przedsiębiorcom generować zyski, prowadząc do spadku bezrobocia oraz do zwiększenia przychodów. Wypowiedź ta bardzo dobrze ujmuje korzyści płynące ze wzrostu gospodarczego.

Bez wątplenia prawdą jest, że wzrost gospodarczy poprawia jakość życia obywateli oraz zwalcza biedę. Raport Asia Development Bank (ADB) opublikowany w 2004 r.⁵, wskazuje, że w Azji w 2004 r. odsetek ludzi żyjących za mniej niż jednego dolara dziennie wynosił 22%, a w roku 1990 – 34%. Jest to dobitny przykład, że wzrost gospodarczy sprzyja likwidowaniu strefy ubóstwa.

Wzrost gospodarczy ma również istotny wpływ na poziom zatrudnienia. Jeżeli przyjrzymy się gospodarce brytyjskiej w latach 1999–2005, to zauważymy, że tam gdzie gospodarka przeżywała trudności liczba osób zatrudnionych spadała (lata 1990–1993), a w przypadku dobrej koniunktury liczba ludzi zatrudnionych rosła (lata 1993–2005). Wykres 1 dokładnie ilustruje to zjawisko.

Wykres 1. Wzrost gospodarczy oraz poziom zatrudnienia w Wielkiej Brytanii w latach 1990–2006



Źródło: www.thomsonreuters.com [dostęp: 26.06.2012].

⁴ www.economist.com [dostęp: 26.06.2012].

⁵ www.adb.org [dostęp: 26.06.2012].

Pomimo tych oczywistych korzyści, dochodzą jeszcze inne potencjalne efekty. Wzrost gospodarczy może pozytywnie oddziaływać na środowisko naturalne. Bogate kraje mają więcej środków, które mogą przeznaczyć np. na bardziej czyste technologie. Ciekawym zjawiskiem jest to, że wraz ze wzrostem PKB spada zużycie energii. Oczywiście zależy to od tego, ile dana gospodarka jest w stanie przeznaczyć na rozwiązania bardziej przyjazne środowisku oraz na samą jego ochronę. Przez ostatnie 30 lat wskaźnik zużycia energii na jednostkę PKB drastycznie spadał. Jest to związane z coraz to nowymi energooszczędnymi technologiami oraz ze zmianą orientacji gospodarek na tzw. *low carbon*, czyli ograniczające emisję CO₂.

Według profesora N. Craftsa z Royal Economic Society⁶, w dzisiejszych czasach żyjemy średnio 30 lat dłużej, pracujemy o połowę czasu mniej niż pracowaliśmy każdego roku, mamy dostęp do nowych zdobyczy technologicznych i nowoczesnych usług, wliczając w to podróż samolotem, antybiotyki, komputery i telewizję. Wzrost gospodarczy spowodował spadek emisji CO₂ o 50% oraz spadek wydobywania surowców naturalnych, co w XX w. było niemożliwe do osiągnięcia⁷.

Oczywiście nic nie jest doskonałe, nic nie odbywa się „bezkosztowo” – wzrost gospodarczy obciążony jest ryzykiem. Jeżeli gospodarka za szybko się rozwija, może powodować to pewne krótko- i długookresowe problemy związane z ryzykiem. Czynnikiem ryzyka mogą być: inflacja, oddziaływanie na środowisko, nierówności społeczne, regionalne różnicowania, itp.

Inflacja powstaje, gdy popyt rośnie szybciej niż długookresowa możliwość produkcji. Duża i stale rosnąca inflacja jest groźna dla gospodarki, gdyż w znacznym stopniu wpływa na stopy procentowe, powodując ich wzrost oraz może skutkować utratą konkurencyjności firm rodzimych danego kraju na rynkach międzynarodowych.

Wzrost gospodarczy ma ogromny wpływ na środowisko. Jak już zostało wspomniane wcześniej, można zaobserwować jego pewne pozytywne oddziaływanie na środowisko, ale z drugiej strony stwarza też wiele problemów. Szybko rosnąca produkcja oraz konsumpcja może powodować negatywne okoliczności zewnętrzne, takie jak wzrost hałasu, zanieczyszczenie środowiska czy zatłoczenie na drogach. Zniszczenia środowiska mogą bezpośrednio oddziaływać na poziom życia i być hamulcem naszego rozwoju.

Nie wszystkie korzyści wynikające ze wzrostu gospodarczego równomiernie się rozkładają. Przy stałym wzroście PKB może występować równocześnie dość silne różnicowanie ze względu na dochód i bogactwo, może to prowadzić do wzrostu

⁶ www.res.org.uk [dostęp: 26.06.2012].

⁷ G. Mudacumura, M.S. Haque, *Handbook of Development Policy Studies*, Wydawnictwo Taylor & Francis, New York 2004, s. 1–24.

relatywnego ubóstwa. Bardzo podobnie wygląda sprawa ze zróżnicowaniem regionalnym. Mimo że PKB rośnie, to występuje bardzo duża różnica w poziomie życia ludzi w różnych regionach danego kraju⁸.

Omawiając wzrost gospodarczy, należy się zastanowić nad pytaniem: czy dany kraj jest w stanie utrzymać wysoki wzrost gospodarczy w długim okresie i jakim kosztem. Mimo że kraje starają się ograniczać wydobycie surowców nieodnawialnych, to jednak, chcąc stale utrzymać dany poziom wzrostu, są zmuszone je eksploatować. Inne elementy zbyt dużej konsumpcji i produkcji to np. wzrost efektu cieplarnianego, duża ilość odpadów czy przeludnienie. Niektóre kraje uprawiają politykę rabunkową, nie patrząc w przyszłość. Nie zastanawiają się co będzie za 20 czy 100 lat, dla nich ważny jest poziom wzrostu w danym momencie. Dlatego samo zajmowanie się wzrostem gospodarczym, bez brania pod uwagę innych dodatkowych, ale niezmiernie ważnych elementów, jest złe i ma charakter krótkowzroczny.

Bardzo dobrym przykładem stałego i znacznego wzrostu gospodarczego i chęci jego przyspieszenia są Chiny⁹ (2007 – 14,16%, 2008 – 9,64%, 2009 – 9,21%, 2010 – 10,45%, 2011 – 9,24%, 2012 – 8,23%). Wielu ekonomistów przedstawia Chiny jako wzór do naśladowania i mówi, że inne kraje powinny brać z nich przykład. W prasie słychać głosy, że Stany Zjednoczone muszą wzorować się na gospodarce Chin, aby wyjść z kryzysu¹⁰. Mało kto zdaje sobie sprawę, jaki koszt muszą ponieść Chiny za swój rozwój oraz jakie problemy może to stworzyć w przyszłości. Podstawową kontrowersję wzbudza niski poziom wynagrodzenia przeciętnego chińskiego pracownika. Nie wiem czy ktoś w Europie chciałby pracować za 135–180 \$ miesięcznie. Dodatkowo warunki mieszkaniowe pracowników fabryk są podobne do tych z obozów jenieckich z czasów II wojny światowej. Czas pracy przeciętnego chińskiego pracownika też różni się od standardów, do których Europejczyk jest przyzwyczajony. Chiński pracownik pracuje 7 dni w tygodniu przez 12 godzin dziennie z 10 dniami wolnymi po przepracowaniu każdych 6 tygodni. W gospodarce znane jest określenie *the China Price* – zrobić wszystko, co się da po jak najniższych kosztach. Pracownik chiński, który pracuje w fabryce Apple i produkuje iPady i iPfony, chcąc pracować, musi podpisać oświadczenie, że nie popełni samobójstwa. Powodem tego była fala samobójstw w chińskich fabrykach w latach 2010–2011. Najczęstszym powodem samobójstw były ekstremalnie trudne warunki zatrudnienia¹¹.

⁸ CH.I. Jones, *The Costs of Economic Growth*, Stanford GSB and NBER, USA 2009, s. 30.

⁹ World Economic Outlook Database, April 2012. International Monetary Fund, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx [dostęp:08.09.2012].

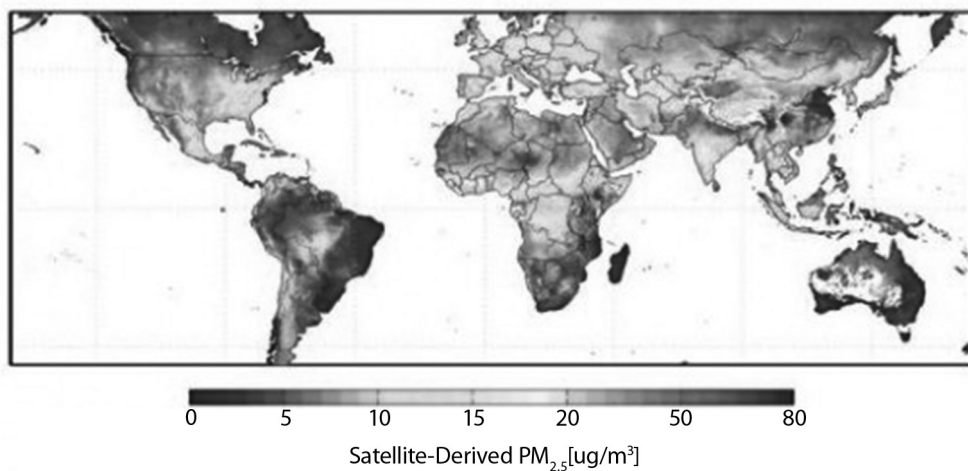
¹⁰ L. Martin, *The Cost of Economic Growth – China, a case study*, USA 2012.

¹¹ Ibidem.

Zanieczyszczenie środowiska naturalnego jest kolejnym problemem Chin. W wielu regionach życie ludzi jest zagrożone. Choroby nowotworowe w tych regionach stanowią 30% wszystkich chorób. Dzieci często rodzą się z różnego rodzaju deformacjami. Obecnie Chiny uważa się za głównego emitenta CO_2 – aż 23% światowej emisji, a Stany Zjednoczone plasują się na drugim miejscu z emisją wynoszącą 20%, jednakże w przypadku tego drugiego kraju emisja spada, a w Chinach cały czas rośnie. Zgodnie z raportami Banku Światowego dotyczącymi poziomu życia, aż 16 miast z 20 mających najbardziej zanieczyszczone powietrze na świecie jest w Chinach. Co 5. obywatel Chin wdycha silnie zanieczyszczone powietrze. W Szanghaju często nie można zobaczyć ulic z wysokości 5. piętra.

Z badań przeprowadzonych przez WHO w Chinach standardy stężeń cząstek szkodliwych związków w powietrzu są przekroczone prawie 20-krotnie. Rysunek 1 pokazuje światowe zanieczyszczenie powietrza.

Rysunek 1. Stężenie szkodliwych substancji w powietrzu – mapa świata



Źródło: www.who.int [dostęp: 26.06.2012].

Jak widać na przedstawionym rysunku najwyższe stężenie szkodliwych substancji w powietrzu występuje w Chinach, na Półwyspie Arabskim oraz w Afryce.

W Chinach 70% zapotrzebowania na energię pochodzi z węgla o wysokim stężeniu siarki i każdego dnia spala się aż 6 milionów ton węgla. Z zasobami wodnymi też nie jest za dobrze. Uważa się, że aż 75% wszystkich zasobów wodnych jest zanieczyszczone. Do tego dochodzi zła gospodarka zarządzania tym zasobem oraz częste powodzie spowodowane działaniem przemysłu oraz rolnictwa. Dodatkowo

duże stężenie CO₂ powoduje często kwaśne deszcze, które z kolei oddziałują negatywnie na zwierzęta.

3. Podsumowanie

Oczywiście Chiny są ekstremalnym przykładem zbyt szybkiego wzrostu gospodarczego przy nieliczeniu się z jego kosztami. Ich sytuacja powinna ostrzegać nas, że nie należy jedynie patrzeć na tempo wzrostu PKB, zapominając o innych istotnych czynnikach. Nie można patrzeć krótkowzrocznie. Mimo że Chiny mają stabilny wzrost gospodarczy, koszty, jakie musiały ponieść i nadal ponoszą, odbiją się może nie w najbliższej przyszłości, jednak na pewno będą odczuwalne i to nie tylko na terenie Chin, lecz także całego Świata. Według mnie zagrożenie militarne ze strony Chin jest mniejsze niż zagrożenie dla całej planety z uwagi na lekceważenie kosztów *boomu* gospodarczego.

Podsumowując, wzrost gospodarczy jest potrzebny oraz jest dobrym wyznacznikiem ekonomicznym, ale należy analizować też inne czynniki pochodne, które z niego wynikają.

Bibliografia

1. Dobrzański P., *Wzrost zrównoważony a ochrona środowiska. Podstawowe aspekty polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011.
2. Holger R., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, 2010.
3. *Finanse*, red. J. Ostaszewski, Difin, Warszawa 2010.
4. Jones CH.I., *The Costs of Economic Growth*, Stanford GSB and NBER, USA 2009.
5. Martin L., *The Cost of Economic Growth – China, a case study*, USA 2012.
6. Mudacumura G., Haque M.S., *Handbook of Development Policy Studies*, Wydawnictwo Taylor & Francis, New York 2004.
7. *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
8. Zaleska M., *Kryzys na globalnych rynkach finansowych a finanse publiczne*, w: *Eseje o finansach publicznych*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

Źródła internetowe

1. www.economist.com
2. www.adb.org
3. www.res.org.uk
4. www.thomsonreuters.com
5. www.who.int

Tomasz Hassa

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Systemy płatności mobilnych – problemy definicyjne, typologia, charakterystyka wybranych rozwiązań

1. Wprowadzenie

Płatności mobilne to innowacyjny i dynamicznie rozwijający się segment usług finansowych. Mimo rozwoju płatności mobilnych na całym świecie, nie istnieje jedna, szeroko akceptowana definicja płatności mobilnych. To samo dotyczy typologii płatności mobilnych, których realizacje często istotnie różnią się od siebie w zakresie m.in. użytych technologii, podmiotów współpracujących czy schematów transakcji. Istotnym wydaje się więc podjęcie tego problemu badawczego.

Mimo różnorodności płatności mobilnych, można zdefiniować podstawowe ich rodzaje. Celem niniejszego artykułu jest próba zdefiniowania oraz skategoryzowania płatności mobilnych w świetle istniejących źródeł teoretycznych i rozwiązań praktycznych (funkcjonujących na rynku systemów płatności mobilnych). Zdefiniowane rodzaje płatności mobilnych zostały następnie bliżej scharakteryzowane poprzez podanie przykładów istniejących, komercyjnych systemów płatności mobilnych.

Metoda badawcza obejmuje analizę źródeł wtórnych rozumianych jako publikacje książkowe, raporty oraz strony internetowe polskie i zagraniczne poświęcone tematyce płatności mobilnych. Autor opiera się także na własnej wiedzy, pochodzącej z praktycznych doświadczeń zdobytych podczas pracy zawodowej w wiodącym polskim banku wdrażającym płatności mobilne.

2. Definicja płatności mobilnych

Z uwagi na m.in. mnogość istniejących rozwiązań płatności mobilnych i ich innowacyjny charakter¹, nie istnieje jedna zaakceptowana i uznana na rynku bankowym oraz telekomunikacyjnym definicja płatności mobilnych². Dla określenia najszerszej definicji płatności mobilnych należy wyjść od definicji płatności, która określana jest jako przekaz środków pieniężnych realizujący zobowiązanie płatnika na rzecz odbiorcy płatności (beneficjenta)³. Z kolei płatność mobilna oznacza płatność, która dokonywana jest przy użyciu urządzenia przenośnego (dalej: urządzenia mobilnego)⁴. Do urządzeń mobilnych zalicza się obecnie takie urządzenia, jak telefony komórkowe, smartfony i tablety⁵. Warto podkreślić, że smartfony to telefony komórkowe, które umożliwiają dostęp do Internetu przez przeglądarkę internetową oraz posiadają system operacyjny pozwalający użytkownikowi na instalacje aplikacji. Niektórzy autorzy do smartfonów zaliczają każdy telefon działający w sieci GSM (2.5G, 3G, 4G), który umożliwia instalację aplikacji (także prostych aplikacji, tzw. apletów)⁶.

Zdefiniowanie płatności mobilnej jako płatności, która dokonywana jest przy użyciu urządzenia mobilnego implikuje, że w przypadku jej realizacji urządzenie mobilne jako takie nie musi wykorzystywać sieci operatora GSM w celu zainicjowania i/lub potwierdzenia/autoryzacji płatności. Ma to szczególnie znaczenie przy podziale płatności mobilnych na zdalne i zbliżeniowe (opisane w dalszej części artykułu). Węższa definicja płatności mobilnych stanowi, że płatność mobilna to taka płatność, w której urządzenie mobilne, przy wykorzystaniu usług telekomunikacyjnych, jest używane do zainicjowania i realizacji płatności⁷. Realizacja płatności obejmuje w tym przypadku m.in. dodatkową aktywację po stronie użytkownika, autoryzację czy potwierdzenie transakcji. Termin „usługa telekomunikacyjna” w tej definicji jest kluczowy i zawęża potencjalne rodzaje płatności mobilnych do tych, które wykorzystują usługi telekomunikacyjne, takie jak usługi operatora GSM (np. pakietowa

¹ Deutsche Bank, *The future of (mobile) payments*, Deutsche Bank – DB Research, Frankfurt am Main, 20.12.2012.

² www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].

³ www.ecb.int/home/glossary/html/glossp.en.html [dostęp: 21.05.2012].

⁴ A. Borcuch, *Pieniądz elektroniczny, pieniądz przyszłości – analiza ekonomiczno-prawna*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 135.

⁵ G. Uytterhoeven, *Financial services through mobile devices*, „Efma Journal” kwiecień–czerwiec 2011, nr 228, s. 56.

⁶ D.W. Schropfer, *The Smartphone Wallet – Understanding The Disruption Ahead*, A TLG BOOK, Red Bank 2010, s. 22.

⁷ www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].

transmisja danych) lub Internet bezprzewodowy, do realizacji płatności mobilnej. Należy także zaznaczyć, że zostały podjęte prace nad międzynarodową normą ISO 12812 *for mobile financial services* (obecnie w formie dokumentu roboczego) określającą instrumenty płatności mobilnych jako narzędzia autoryzacji i zlecenia płatności, które są spersonalizowane i dostępne na urządzeniach mobilnych (np. telefonach komórkowych)⁸.

Podsumowując: jako płatności mobilne można określić proces realizacji płatności, bez względu na typ płatności⁹, z wykorzystaniem urządzeń mobilnych.

3. Płatności mobilne a bankowość mobilna

W literaturze przedmiotu i w środowisku osób profesjonalnie zajmujących się płatnościami mobilnymi można zaobserwować mieszanie się pojęć płatności mobilnych i bankowości mobilnej. Źródła teoretyczne i część raportów branżowych wskazują, że płatności mobilne są częścią bankowości mobilnej, która jest pojęciem szerszym. Bankowość mobilna odnosi się do możliwości dokonywania operacji bankowych za pomocą telefonu komórkowego¹⁰. Kontakt z bankiem może się odbywać zarówno w ramach rozwiązań opartych o bankowe aplikacje mobilne¹¹, jak i strony www (przez przeglądarkę internetową urządzenia mobilnego)¹². Kolejna definicja traktuje bankowość mobilną jako interaktywny dostęp do produktów bankowych¹³, który możliwy jest w dowolnym miejscu i czasie¹⁴. Bankowość mobilna definiowana jest także jako świadczenie bankowych i finansowych usług za pomocą urządzeń telekomunikacyjnych¹⁵. Część autorów do usług bankowości mobilnej zalicza także

⁸ Norma ISO/WD 12812-4, 12.04.2012, International Organization for Standardization, s. 5.

⁹ K. Varnali, A. Toker, C. Yilmaz, *Mobile Marketing – Fundamentals and Strategy*, McGraw-Hill, New York 2011, s. 29.

¹⁰ Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, PWE, Warszawa 2011, s. 271–272.

¹¹ Aplikacja mobilna – użytkownik bankowości mobilnej lub płatności mobilnych korzysta z aplikacji (programu komputerowego) zainstalowanej w pamięci urządzenia mobilnego. Wymiana danych następuje poprzez różne mechanizmy telekomunikacyjne, np. pakietową transmisję danych (mobilny Internet) lub USSD.

¹² Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, *Prognoza rozwoju rynku bankowego do 2016 r.*, Gdańsk, kwiecień 2012, s. 231.

¹³ J. Grywacz, *Podstawy bankowości*, Difin, Warszawa 2006, s. 83.

¹⁴ P. Pluskota, *Współczesne kanały dystrybucji produktów bankowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003, s. 65.

¹⁵ R. Tiwari, S. Buse, *The Mobile Commerce Prospects: A Strategic Analysis of Opportunities in the Banking Sector*, Hamburg University Press, Hamburg 2007, s. 64.

powiadomienia dotyczące np. zrealizowanych przez klienta transakcji¹⁶ oraz usługi bankowe realizowane za pomocą technologii IVR¹⁷.

Odnosząc się do wspomnianych definicji, płatności mobilne są częścią bankowości mobilnej przy założeniu, że płatności są usługą/produktem bankowym, a zakres oferowanych usług może obejmować narzędzia do realizowania transakcji bankowych¹⁸. Część źródeł teoretycznych stosuje jednak rozróżnienie bankowości mobilnej i płatności mobilnych, wskazując, że są to dwa różne obszary¹⁹. Rozróżnienie wynika z odmiennych cech i funkcji realizowanych przez bankowość mobilną i płatności mobilne. Bankowość mobilną należy rozumieć przede wszystkim jako platformę, która umożliwia dostęp do usług bankowych za pośrednictwem urządzeń mobilnych. W praktyce do usług tych można zaliczyć pasywny dostęp do konta (np. informacje o rachunku, saldo, informacje o posiadanych kartach, historia transakcji) oraz aktywny dostęp – możliwość wykonywania operacji (np. realizacja przelewów, obsługa lokat, spłata kart kredytowych). Płatności mobilne definiowane są natomiast jako proces, w ramach którego za pomocą urządzenia mobilnego możemy zapłacić za produkt lub usługę²⁰.

4. Podział płatności mobilnych ze względu na sposób komunikacji urządzenia mobilnego z centrum przetwarzania danych

Na podstawie obserwacji rynku płatności mobilnych i rozwiązań na nich wdrażanych, można wyróżnić dwa podstawowe podziały płatności mobilnych, które definiują poszczególne rodzaje płatności mobilnych²¹. Pierwszy podział definiuje płatności mobilne ze względu na sposób komunikacji urządzenia mobilnego, za pomocą którego następuje realizacja płatności, z centrum przetwarzania danych²².

¹⁶ A. W. Pearson, *The Mobile Revolution*, Qualex Consulting Services, USA 2010, s. 33.

¹⁷ M. Solarz, *Wielokanałowość w bankowej obsłudze klienta*, w: *Bankowość*, red. M. Zaleska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 262–263.

¹⁸ www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].

¹⁹ King B., *Bank 2.0*, Marshall Cavendish Business, Singapore 2010, s. 202–227.

²⁰ Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, *Prognoza rozwoju rynku bankowego do 2016 r.*, op.cit., s. 231.

²¹ P. Warsicki, *Płatności mobilne – synergia bankowości i telekomunikacji*, referat zaprezentowany podczas warsztatów: *Płatności mobilne i zbliżeniowe*, Hotel Polonia Palace, Warszawa 22–23 września 2011, podczas 37. Światowego Kongresu IIS, 6 lipiec, Sztokholm, Szwecja.

²² Centrum przetwarzania danych rozumiane jako miejsce, gdzie faktycznie procesowana jest transakcja. Mogą to być w szczególności systemy centralne banku.

Podział rozróżnia dwa podstawowe rodzaje płatności mobilnych – zdalne (ang. *remote mobile payments*) i zbliżeniowe (ang. *proximity mobile payments*). Można także wyróżnić trzeci rodzaj płatności mobilnych w ramach tego podziału, który jest hybrydą dwóch pierwszych. Do trzeciego rodzaju płatności mobilnych można zaliczyć te rozwiązania, których nie można zakwalifikować w sposób jednoznaczny do płatności mobilnych zdalnych lub zbliżeniowych.

Płatności mobilne zdalne to takie płatności mobilne, w przypadku których infrastruktura operatora telefonii komórkowej (dalej: operator GSM) jest kanałem komunikacji z centrum przetwarzania danych. Schemat komunikacji wygląda następująco (jako kolejno występujące po sobie kroki):

- wymiana danych do centrum przetwarzania danych: urządzenie mobilne - infrastruktura operatora GSM – centrum przetwarzania danych,
- wymiana danych od centrum przetwarzania danych: centrum przetwarzania danych – terminal POS.

W tym przypadku wykorzystuje się więc infrastrukturę komunikacyjną operatora GSM do wymiany danych. Nazwa „zdalne” wzięła się stąd, że nie ma bezpośredniej komunikacji na linii urządzenie mobilne i terminal POS, a komunikacja odbywa się „naokoło”. W przypadku płatności mobilnych zdalnych ważne jest to, że usługa może być świadczona:

- zależnie od operatora GSM – gdy świadczenie usługi płatności mobilnych wymaga uzgodnień i współpracy z operatorem GSM. Przykładem technologii komunikacyjnej jest mechanizm USSD, który nie jest dostępny w ramach standardowej oferty operatora GSM²³,
- niezależnie od operatora GSM – gdy świadczenie usługi płatności mobilnych nie wymaga współpracy z operatorem GSM, a usługa realizowana jest w oparciu o mechanizm komunikacyjny dostępny w standardowej ofercie operatora GSM. Przykładem technologii komunikacyjnej jest pakietowa transmisja danych (mobilny Internet). Najczęściej rozwiązanie to realizowane jest w oparciu o aplikację mobilną.

Podsumowując: płatności mobilne zdalne to takie płatności mobilne, w przypadku których płatność dokonywana jest poprzez sieci telekomunikacyjne, niezależnie od lokalizacji płatnika²⁴.

²³ USSD (za: www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012]) – (ang. *Unstructured Supplementary Service Data*) to mechanizm używany w sieciach GSM i UMTS, umożliwiający bezpośrednią komunikację pomiędzy telefonem komórkowym a poszczególnymi elementami sieci komórkowych. Operacje USSD mogą być inicjowane przez aplikacje mobilne lub bezpośrednio przez użytkownika z urządzenia mobilnego.

²⁴ www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].

Płatności mobilne zbliżeniowe to, w uproszczeniu, zbliżeniowa karta płatnicza zintegrowana z telefonem²⁵. W tym przypadku komunikacja z centrum przetwarzania danych nie odbywa się za pośrednictwem urządzenia mobilnego użytkownika i infrastruktury operatora GSM, ale tradycyjnie, tak jak ma to miejsce w przypadku zbliżeniowych płatności kartą. Z technicznego punktu widzenia transakcja następuje poprzez bezpośrednią komunikację na linii urządzenie mobilne i terminal POS. Schemat komunikacji wygląda następująco:

- wymiana danych do centrum przetwarzania danych: urządzenie mobilne – terminal POS – centrum przetwarzania danych,
- wymiana danych od centrum przetwarzania danych: centrum przetwarzania danych – terminal POS.

Obecnie koncepcja płatności mobilnych zbliżeniowych sprowadza się do „umieszczenia” w urządzeniu mobilnym karty płatniczej w standardzie EMV²⁶ komunikującej się z terminalem POS za pośrednictwem technologii NFC²⁷. W tym miejscu warto także wspomnieć, że transakcja realizowana z wykorzystaniem NFC może być realizowana w dwojaki sposób:

- **z wykorzystaniem aktywnego układu NFC²⁸ (obydwie strony transakcji)**
 - transakcja zbliżeniowa,
 - transakcja mieszana, której koncepcja została opisana w punkcie 4.3.
- **z wykorzystaniem pasywnego układu NFC²⁹ (tagu NFC – jedna strona transakcji posiada pasywny układ NFC, a druga aktywny układ NFC)**
 - po stronie kupującego: zbliżenie urządzenia mobilnego z pasywnym układem NFC (naklejką, tagiem) do terminala POS z aktywnym układem NFC – pobranie unikalnego identyfikatora kupującego przez terminal, komunikacja terminala z centrum przetwarzania danych, komunikacja centrum przetwarzania danych z aplikacją mobilną kupującego w celu potwierdzenia transakcji,
 - po stronie sprzedającego: pobranie unikalnego identyfikatora sprzedającego dzięki aktywnemu układowi NFC w urządzeniu mobilnym kupującego,

²⁵ prnews.pl/wojciech-boczon/next-big-thing-tylko-gdzie-66930.html [dostęp: 21.05.2012].

²⁶ EMV (za: www.elavon.com [dostęp: 21.05.2012]) – skrót EMV oznacza Europay, MasterCard, Visa i oznacza międzynarodowy standard kart oparty na nowoczesnej technologii chipowej.

²⁷ NFC (za: www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012]) – (ang. *Near Field Communication*) to krótko-zasięgowy, wysokoczęstotliwościowy, radiowy standard komunikacji pozwalający na bezprzewodową wymianę danych na odległość do 20 cm. NFC zawsze występuje jako rozwiązanie łączone, tj. najczęściej z aplikacją mobilną.

²⁸ Aktywny układ NFC – układ NFC posiadający własne źródło zasilania, inicjujący komunikację.

²⁹ Pasywny układ NFC – układ NFC nieposiadający własnego źródła zasilania.

komunikacja urządzenia mobilnego z centrum przetwarzania danych, zatwierdzenie transakcji w aplikacji mobilnej przez kupującego.

Podsumowując: mobilne płatności zbliżeniowe to takie płatności, w których płatnik i odbiorca płatności znajdują się w tej samej lokalizacji i komunikują bezpośrednio, używając technologii zbliżeniowych/radiowych³⁰, takich jak np. NFC (RFID³¹) czy Bluetooth³².

Płatności mobilne mieszane (zdalne i zbliżeniowe) to takie rozwiązania, których nie można jednoznacznie zakwalifikować do dwóch powyższych rodzajów płatności mobilnych. Przykład schematu komunikacji w tym przypadku może być następujący (jako kolejno występujące po sobie kroki):

- wymiana danych do i od centrum przetwarzania danych (w celu autoryzacji transakcji): urządzenie mobilne – infrastruktura operatora GSM – centrum przetwarzania danych – infrastruktura operatora GSM – urządzenie mobilne,
- wymiana danych do centrum przetwarzania danych (przekazanie wyniku autoryzacji zbliżeniowo przez urządzenie mobilne do terminala POS): urządzenie mobilne – terminal POS – centrum przetwarzania danych.

Przekazanie wyniku autoryzacji transakcji przez urządzenie mobilne do terminala POS może nastąpić za pośrednictwem aktywnego układu NFC. Schemat komunikacji może być także odwrócony, tj. użytkownik zbliża urządzenie mobilne (posiadające aktywny układ NFC) do pasywnego układu NFC (identyfikującego akceptanta płatności) po czym następuje komunikacja po infrastrukturze operatora GSM z centrum przetwarzania danych w celu autoryzacji transakcji.

5. Podział płatności mobilnych ze względu na specyfikę i charakterystykę biznesową rozwiązania

Drugi podział płatności mobilnych definiuje płatności mobilne ze względu na specyfikę systemu płatności mobilnych i charakterystykę biznesową rozwiązania³³. Podział rozróżnia pięć podstawowych rodzajów płatności mobilnych.

³⁰ www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].

³¹ RFID (za: www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012]) – (ang. *Radio-frequency identification*) – technologia, która wykorzystuje fale radiowe do przesyłania danych oraz zasilania elektronicznego układu (etykieta RFID) stanowiącego etykietę obiektu przez czytnik, w celu identyfikacji obiektu.

³² Bluetooth (za: www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012]) – technologia bezprzewodowej komunikacji krótkiego zasięgu pomiędzy różnymi urządzeniami elektronicznymi, takimi jak klawiatura, komputer, laptop, palmtop, telefon komórkowy i wiele innych.

³³ www.mobilepaymentstoday.com/infographic.php?id=2 [dostęp: 21.05.2012].

Pierwszy rodzaj to płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży (ang. *mobile at the point of sale*). Płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży rozumiane są jako zakup towarów/usług w naziemnym punkcie sprzedaży z wykorzystaniem technologii NFC lub innego mechanizmu (np. kody jednorazowe³⁴). Płatności realizowane są na istniejącej infrastrukturze terminali POS. Telefon pełni funkcję elektronicznej portmonetki i może agregować różnego rodzaju źródła pieniądza, np. karty płatnicze (kredytowe, debetowe), karty przedpłacone czy rachunek bankowy. W przypadku tego rodzaju płatności istotną rzeczą jest to, że nie ma konieczności przedpłacenia środków na rachunek techniczny w systemie, aby móc wykonywać transakcje, ponieważ wykorzystywane są istniejące instrumenty płatnicze.

Drugi rodzaj to akceptacja płatności urządzeniem mobilnym (ang. *mobile as the point of sale*). W tym przypadku urządzenie mobilne pełni rolę terminala akceptującego płatności kartowe. Użytkownik instaluje na urządzeniu mobilnym aplikację mobilną operatora systemu. Następnie rejestruje się w systemie i od tego momentu może pobierać opłaty od osób trzecich – w aplikacji mobilnej na urządzeniu mobilnym wpisuje kwotę transakcji i szczegóły karty płatniczej klienta (wpisanie danych odbywa się na dwa sposoby: manualnie bądź poprzez specjalną przystawkę do telefonu, dzięki której aplikacja automatycznie jest zasilana danymi z karty) po czym transakcja jest autoryzowana przez klienta. Powiązany rachunek karty płatniczej obciążany jest ustaloną kwotą, która zasila konto użytkownika akceptującego płatność – najpierw w systemie, a następnie docelowe konto bankowe wskazane na etapie rejestracji.

Trzeci rodzaj to bezpośrednie obciążanie rachunku abonenta (ang. *direct carrier billing*) – operator GSM pobierający opłaty od klientów za transakcje mobilne. Ten rodzaj płatności mobilnych dostarczany jest przez operatorów GSM. Nie ma konieczności przedpłacenia środków na konto w systemie, ponieważ realizowane płatności mobilne (transakcje) wchodzi w ciężar rachunku telefonicznego za abonament danego użytkownika. Płatności mogą być realizowane w naziemnych punktach sprzedaży, w Internecie, pomiędzy użytkownikami, itd.

Czwarty rodzaj to zamknięty system płatności mobilnych (ang. *closed loop mobile payments*). Zamknięte systemy płatności mobilnych są wyspecjalizowane,

³⁴ Kody jednorazowe – sposób realizacji transakcji płatności mobilnej polegający na wygenerowaniu unikalnego w danym momencie w systemie kodu jednorazowego (najczęściej ciągu cyfr), który jednoznacznie identyfikuje daną transakcję. W typowym scenariuszu płatności mobilnej wykorzystującej ten mechanizm, kod jednorazowy generowany jest na urządzeniu mobilnym płatnika i następnie wpisywany jest przez niego na PIN-padzie terminala POS u akceptanta płatności w celu identyfikacji transakcji w systemie i autoryzacji zakupu towaru.

posiadają ograniczoną funkcjonalność oraz istnieje konieczność przedpłacenia środków na konto w systemie w celu realizacji płatności. Zamknięty system płatności mobilnych ograniczony jest do wąskiej grupy docelowej, np. klientów jednej firmy – to odróżnia ten typ płatności mobilnych od platform płatności mobilnych, które adresowane są do szerokiego grona odbiorców i mogą mieć charakter transgraniczny.

Ostatni, piąty rodzaj to platforma płatności mobilnych (ang. *the mobile payments platform*). Platformy płatności mobilnych to wszystkie pozostałe systemy płatności mobilnych, które umożliwiają użytkownikom przesyłanie pomiędzy sobą pieniędzy i są dostępne dla szerokiego grona odbiorców. Mogą więc to być np.: transfery pieniężne typu Person-To-Person (P2P) między użytkownikami, płatności w punkcie sprzedaży (z wykorzystaniem terminali POS) lub akceptacja płatności mobilnych urządzeniami mobilnymi³⁵. Płatności mogą się odbywać w naziemnych punktach sprzedaży i w Internecie. Konieczne jest przedpłacenie środków pieniężnych na konto w systemie w celu realizacji transakcji.

6. Wybrane przykłady systemów płatności mobilnych

Rynek płatności mobilnych jest na wczesnym etapie rozwoju, brakuje wyraźnych liderów. Na rynku zaznacza się duża aktywność graczy spoza sektora finansowego, których inicjatywy są istotnym zagrożeniem konkurencyjnym dla tradycyjnych instytucji finansowych, takich jak banki. Z tego powodu przykłady systemów płatności mobilnych zostały skategoryzowane na te, w których wiodącą rolę posiadają instytucje spoza sektora finansowego oraz te, w których wiodącą rolę posiadają instytucje z sektora finansowego. Dla każdego z przykładów został określony rodzaj płatności mobilnych wedle pierwszego (pkt. 4) i drugiego (pkt. 5) podziału płatności mobilnych.

Inicjatywy z wiodącą rolą instytucji spoza sektora finansowego

Google Wallet³⁶ (USA) – płatności mobilne zbliżeniowe; płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży. Google Wallet został uruchomiony komercyjnie we wrześniu 2011 r. Google Wallet to elektroniczna portmonetka, która przechowuje informacje o instrumentach płatniczych na Secure Element w urządzeniu

³⁵ W tym przypadku jest to płatność typu P2P, ale między osobą fizyczną a przedsiębiorstwem (w schemacie C2B). Tego rodzaju płatności mobilnych nie należy mylić z płatnościami realizowanymi w ramach płatności mobilnych z pkt. 5.2.

³⁶ www.google.com/wallet/ [dostęp: 21.05.2012].

mobilnym użytkownika. Obecnie usługa obsługuje dwa rodzaje kart płatniczych: karty kredytowe Citi MasterCard oraz karty przedpłacone Google Prepaid Card (karta wirtualna doładowywana dowolną kartą płatniczą). Google Wallet funkcjonuje obecnie tylko w USA i dostępny jest tylko dla klientów sieci komórkowej Sprint posiadających telefon Google Nexus S 4G z wbudowanym układem NFC. Usługa jest darmowa dla użytkowników, a sprzedawcy ponoszą analogiczne koszty, jak przy płatnością kartami. Google Wallet umożliwia wykonywanie płatności naziemnych (za pośrednictwem NFC), *e-commerce* (za pośrednictwem strony internetowej Google Wallet) oraz wykorzystywanie kuponów i rabatów w punktach sprzedaży. Google Wallet przechowuje także karty lojalnościowe partnerów, które mogą być automatycznie doładowywane w momencie transakcji. Płatności naziemnych można dokonywać wszędzie tam, gdzie akceptowany jest MasterCard PayPass. Według deklaracji Google system niedługo będzie obsługiwał karty Visa, Discover i American Express.

ISIS³⁷ (USA) – płatności mobilne zbliżeniowe; płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży. ISIS to konsorcjum utworzone przez 3 z 4 największych operatorów telefonii komórkowych w USA – AT&T, Verizon Wireless i T-Mobile, które ma na celu wypracowanie jednolitego standardu płatności mobilnych z wykorzystaniem NFC. Inicjatywa jest obecnie w fazie projektu – testy rozwiązania planowane są na I półrocze 2012 r. i odbędą się w Salt Lake City w stanie Utah oraz w Austin w stanie Texas. Wdrożenie komercyjne, obejmujące cały kraj, planowane jest na II półrocze 2012 r. ISIS ma działać na zasadzie elektronicznej portmonetki przechowującej karty płatnicze. System ma umożliwiać wykonywanie płatności naziemnych, wykorzystywanie kuponów i rabatów oraz kart lojalnościowych. W projekt ISIS nie jest zaangażowany Sprint, który rozwija płatności mobilne Google Wallet. Za pośrednictwem ISIS będzie można płacić kartami Discover, MasterCard, Visa i American Express. W projekt zaangażowani są także producenci telefonów komórkowych (HTC, LG, Motorola Mobility, Research In Motion – producent BlackBerry, Samsung, Sony Ericsson), którzy zadeklarowali, że udostępnią w ramach projektu ISIS po przynajmniej jednym telefonie kompatybilnym z technologią NFC. Dodatkowo została nawiązana współpraca z firmą Device Fidelity, która ma dostarczać karty microSD wyposażone w układ NFC (do telefonów bez wbudowanego układu NFC). Należy także wspomnieć, że w projekt jest zaangażowana holenderska firma Gemalto, która będzie pełnić rolę Trusted Service Managera.

Square³⁸ (USA) – płatności mobilne zdalne; akceptacja płatności urządzeniem mobilnym. Square jest systemem płatności mobilnych umożliwiającym akceptację

³⁷ www.paywithisis.com/ [dostęp: 21.05.2012].

³⁸ squareup.com/ [dostęp: 21.05.2012].

kart płatniczych (karty kredytowe Visa, MasterCard, American Express, Discovery, tylko karty z paskiem magnetycznym) za pośrednictwem dedykowanej aplikacji na iPhone, iPad (iOS wersja 4.0 i wyżej) oraz smartfony z systemem Android (wersja 2.1 i wyżej). Użytkownicy mogą akceptować płatności, wpisując dane z karty płatniczej w aplikacji mobilnej (ręcznie bądź automatycznie za pomocą specjalnego czytnika pasków magnetycznych podłączanego do urządzenia mobilnego przez wejście *jack*)³⁹. Płatności mogą być akceptowane w schemacie C2C i C2B. Aplikacja mobilna komunikuje się z systemem Square za pośrednictwem pakietowej transmisji danych. Square działa tylko na terenie Stanów Zjednoczonych.

PayPal⁴⁰ (zasięg globalny) – płatności mobilne zdalne; platforma płatności mobilnych. PayPal to globalna platforma płatności *on-line* (Internet) i P2P powstała w USA w 2000 r.⁴¹ PayPal, oprócz płatności internetowych, umożliwia także realizację płatności poprzez urządzenia mobilne. Aby realizować płatność poprzez PayPal, należy najpierw zasilić odpowiednią kwotą konto w systemie – może to się odbywać automatycznie poprzez przypisanie karty kredytowej do konta lub manualnie poprzez przelew bankowy. Transakcje można dokonywać poprzez stronę WWW (tradycyjną i w wersji lekkiej⁴²), aplikację mobilną (komunikacja za pośrednictwem pakietowej transmisji danych) lub SMS. PayPal Mobile (aplikacja na urządzenia mobilne – iPhone, Android, BlackBerry) umożliwia zarządzanie kontem w systemie PayPal, przesyłanie pieniędzy między użytkownikami (znając adres e-mail odbiorcy lub jego numer telefonu) oraz płatności za zakupy w naziemnych punktach sprzedaży (w zdalnym scenariuszu płatności).

Starbucks Mobile⁴³ (USA) – płatności mobilne mieszane; zamknięty system płatności mobilnych. Starbucks oferuje swoim klientom aplikację mobilną na iPhone, iPod Touch oraz smartfony z systemem Android. Dzięki niej klienci mogą dokonywać płatności za zakupione towary w około 7 tys. kawiarni na terenie Stanów Zjednoczonych. System jest przedpłacony – klient musi doładować swoje konto poprzez obciążenie karty płatniczej (za pośrednictwem aplikacji mobilnej). Aplikacja mobilna (komunikacja z centrum przetwarzania danych za pośrednictwem pakietowej transmisji danych) umożliwia m.in. sprawdzanie salda, przegląd transakcji, śledzenie punktów w programie lojalnościowym Starbucks i wyszukiwanie najbliższych kawiarni. Sama płatność realizowana jest w następujący sposób: klient

³⁹ B. King, *Bank 3.0*, Marshall Cavendish Business, Singapore 2013, s. 334–335.

⁴⁰ www.paypal.com/ [dostęp: 21.05.2012].

⁴¹ www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/45/id/941 [dostęp: 2.07.2012].

⁴² Lekka strona WWW – strona internetowa dostosowana do wyświetlania w urządzeniach mobilnych.

⁴³ www.starbucks.com/coffeehouse/mobile-apps/starbucks-card-mobile [dostęp: 21.05.2012].

wybiera produkt, za który chce zapłacić, następnie aplikacja mobilna generuje dwuwymiarowy kod kreskowy (kod QR), który skanowany jest przez czytnik kodów kreskowych będący w posiadaniu sprzedawcy.

M-Pesa⁴⁴ (Kenia, Tanzania, Afganistan, RPA) – płatności mobilne zdalne; platforma płatności mobilnych. M-Pesa to platforma płatnicza stworzona przez operatora GSM Safaricom (należącego do Vodafone). Obecnie system jest dostępny na terenie Kenii, Tanzanii, Afganistanu i Republiki Południowej Afryki. M-Pesa dostarcza takie usługi finansowe, jak deponowanie pieniędzy, wypłaty, przelewy czy płatności za rachunki. Pieniądze w systemie nie są zdematerializowaną gotówką, lecz formą żetonu płatniczego, kupowanego przez użytkowników za pośrednictwem sieci naziemnych agencji. Sam system oparty jest o technologię USSD lub SIM Application Toolkit⁴⁵ (w zależności od kraju; w tym przypadku istnieje potrzeba wymiany karty SIM w przypadku przystąpienia do systemu).

PayBox⁴⁶ (Austria) – płatności mobilne zdalne; bezpośrednie obciążanie rachunku abonenta. PayBox to system płatności mobilnych stworzony przez największych austriackich operatorów komórkowych: A1, T-Mobile, tele.ring oraz Orange. W PayBox istnieją dwa modele obciążania użytkownika za płatności. Pierwszy dotyczy klientów wspomnianych sieci, których płatności wchodzi bezpośrednio w ciężar rachunku telefonicznego za abonament. Drugi model dotyczy klientów usługi pre-paid oraz klientów korporacyjnych – środki pobierane są przez operatora poprzez polecenie zapłaty z konta bankowego użytkownika. PayBox umożliwia płatności w naziemnych punktach sprzedaży i Internecie oraz można nim realizować transakcje typu: Man-To-Machine (np. automaty *vendingowe*), płatności POS, P2P, kupować bilety komunikacji miejskiej, parkingowe i inne. Płatność jest realizowana przy pomocy SMS i połączenia głosowego (IVR)⁴⁷. Transakcja inicjowana jest w systemie przez sprzedawcę, który wpisuje np. w kasie fiskalnej numer telefonu klienta i kwotę. Następnie system automatycznie generuje połączenie głosowe IVR z klientem (system wydzwania klienta), a klient podaje swój numer PIN lub dostaje SMS, na który

⁴⁴ www.safaricom.co.ke/index.php?id=250 [dostęp: 21.05.2012].

⁴⁵ SIM Application Toolkit (STK) – to standard sieci GSM i umożliwia karcie SIM inicjowanie działań na urządzeniu mobilnym w celu realizacji różnego rodzaju usług. Działanie STK polega na zainstalowaniu (przez operatora telefonii komórkowej) w urządzeniu mobilnym karty SIM zawierającej, oprócz standardowego oprogramowania obsługującego urządzenie mobilne, oprogramowanie (aplikacja) umożliwiające np. komunikację z operatorem płatności mobilnych w celu realizacji transakcji.

⁴⁶ www.paybox.at/ [dostęp: 21.05.2012].

⁴⁷ IVR (za: www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012]) – (ang. *Interactive Voice Response*) – to nazwa systemu w telekomunikacji umożliwiającego interaktywną obsługę rozmowy głosowej. Osoba dzwoniąca lub która jest wydzwaniana, po wysłuchaniu nagranych wcześniej komunikatów, za pomocą klawiatury telefonu wybiera poszczególne pozycje z wirtualnego menu.

odpowiada, akceptując transakcję. Potwierdzenie realizacji transakcji przychodzi SMS-em do sprzedawcy.

Inicjatywy z wiodącą rolą instytucji z sektora finansowego

American Express Serve⁴⁸ (USA) – płatności mobilne zdalne; platforma płatności mobilnych. Serve to platforma płatności (konkurent PayPal), która umożliwia wykonywanie płatności *on-line* (dostęp przez stronę WWW), mobilnych (aplikacja na smartfony – systemy iOS, Android i Windows Mobile; komunikacja z pomocą pakietowej transmisji danych) oraz *off-line* (karta przedpłacona akceptowana we wszystkich punktach akceptujących American Express). Karty przedpłaconej można także używać do wypłat w bankomatach. Serve został uruchomiony w marcu 2011 r. i działa tylko w Stanach Zjednoczonych. Konto w systemie jest doładowywane za pośrednictwem karty płatniczej oraz transferu pieniężnego. Firma nawiązała także współpracę z operatorami bezprzewodowymi Verizon Wireless i Sprint, którzy oferują Serve swoim klientom.

Commercial Bank of Qatar⁴⁹ (Katar) – płatności mobilne zdalne; platforma płatności mobilnych. Bankowość mobilna Commercial Bank of Qatar, oprócz standardowej funkcjonalności, takiej jak przegląd transakcji, spłata karty kredytowej czy transfery bankowe, posiada także funkcjonalności związane z płatnościami mobilnymi. Obecnie możliwe jest wykonywanie przekazów pieniężnych (lokalnych i międzynarodowych) oraz płatności za rachunki. W przyszłości klienci będą mogli doładowywać telefony komórkowe i płacić zbliżeniowo na wyspie Pearl (luksusowa sztuczna wyspa) w Katarze⁵⁰. Usługa jest dostępna w postaci aplikacji (komunikacja z pomocą pakietowej transmisji danych) na urządzenia mobilne iPhone i BlackBerry oraz w postaci lekkiej strony WWW. Źródłem pieniądza jest rachunek bieżący użytkownika w banku dostawcy usługi.

BBVA Móvil⁵¹ (Hiszpania): płatności mobilne zdalne; platforma płatności mobilnych. Hiszpański Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) udostępnia swoim klientom aplikację (komunikacja z pomocą pakietowej transmisji danych) na urządzenie mobilne iPhone. Aplikacja umożliwia aktywny dostęp do konta bankowego (m.in. wykonywanie przelewów), operacje na rachunku maklerskim (m.in. kupno/sprzedż

⁴⁸ www.serve.com/ [dostęp: 21.05.2012].

⁴⁹ www.cbmobile.cbq.com.qa/mpay/ [dostęp: 21.05.2012].

⁵⁰ K.R. Pillai, *Building on Customer Needs*, „Mobile Commerce Guide 2011”, Sybase, Dublin 2011, s. 105.

⁵¹ www.bbvamovil.es/ [dostęp: 21.05.2012].

akcji) czy doładowania telefonów *pre-paid*. Aplikacja posiada także funkcjonalność płatności mobilnych – umożliwia wypłaty z bankomatów przez dowolnego użytkownika posiadającego numer telefonu komórkowego. Odbiorca otrzymuje SMS z kodem, a następnie może wypłacić pieniądze z bankomatu sieci BBVA za darmo. Źródłem pieniądza jest rachunek bieżący użytkownika w banku dostawcy usługi.

Commonwealth Bank of Australia⁵² (Australia) – płatności mobilne zdalne i zbliżeniowe; platforma płatności mobilnych, płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży. *Kaching* to usługa oparta o aplikację mobilną (komunikacja z pomocą pakietowej transmisji danych), która umożliwia wykonywanie płatności P2P (na numer telefonu, e-mail lub kontakty z serwisu społecznościowego *Facebook*) i płatności za rachunki. *Kaching* pozwala także na płatności zbliżeniowe w sieci akceptacji MasterCard PayPass – wymaga to jednak dodatkowego specjalnego urządzenia *iCarte*, które doczepiane jest do urządzeń mobilnych iPhone 4S i iPhone 4. Sama aplikacja mobilna dostępna jest na następujące urządzenia mobilne: iPhone 4S, iPhone 4, iPhone 3GS. Aby odebrać płatności, wymagane jest posiadanie konta bankowego w Australii. Źródłem pieniądza jest rachunek bieżący użytkownika w banku dostawcy usługi.

Barclays Bank⁵³ (Wielka Brytania) – płatności mobilne zdalne, platforma płatności mobilnych. Barclays PingIt to usługa płatności P2P w postaci aplikacji mobilnej (komunikacja z pomocą pakietowej transmisji danych), która realizowana jest za pośrednictwem brytyjskich przelewów natychmiastowych Faster Payments Service (czas realizacji przelewu do 30 sekund; tradycyjne przelewy w Wielkiej Brytanii księgowane są nawet do 5 dni roboczych). Transakcja inicjowana jest w aplikacji mobilnej, a każda strona transakcji dostaje powiadomienie SMS o zrealizowaniu transakcji. Aplikacja mobilna dostępna jest na następujące platformy/urządzenia mobilne: iOS wersja 4.2 i nowsze, Android wersja 2.2 i nowsze, BlackBerry: systemy operacyjne w wersji 4.6 i nowsze. Do usługi może się zarejestrować dowolna osoba posiadająca konto bankowe w Wielkiej Brytanii.

7. Podsumowanie

Płatności mobilne nie są nowością same w sobie, jednak dopiero w ostatnim czasie można obserwować ich dynamiczny rozwój, czego dowodem są wdrażane

⁵² www.commbank.com.au/mobile/commbank-kaching/ [dostęp: 21.05.2012].

⁵³ www.barclays.co.uk/PersonalBanking/P1242603570446?WT.mc_id=301RDpingit [dostęp: 21.05.2012].

komercyjnie systemy płatności mobilnych. Z uwagi na potencjalnie różne sposoby realizacji płatności mobilnych (np. zastosowane technologie, schematy płatności, liczbę zaangażowanych podmiotów), nie została do tej pory stworzona jedna, szeroko akceptowana definicja oraz typologia płatności mobilnych.

Istotnym problem z definicyjnego punktu widzenia jest także zależność między pojęciem płatności mobilnych i bankowości mobilnej. W zakresie teoretycznych rozważań, płatności mobilne kwalifikowane są jako część bankowości mobilnej, przy czym bankowość mobilną określa się jako platformę dostępu do usług bankowych za pośrednictwem urządzeń mobilnych, a płatności mobilne jako proces realizacji płatności za pośrednictwem wspomnianych urządzeń. W praktyce bankowej rozróżnia się bankowość mobilną i płatności mobilne z uwagi na istotne różnice funkcjonalne obydwu pojęć.

Na podstawie obserwacji rynku i wdrażanych rozwiązań można wyróżnić dwa główne podziały płatności mobilnych. Pierwszy podział opiera się na sposobie komunikacji urządzenia mobilnego z centrum przetwarzania danych i wyróżnia następujące płatności mobilne: zdalne, zbliżeniowe i mieszane. Drugi podział rozróżnia płatności mobilne ze względu na specyfikę i charakterystykę biznesową rozwiązania. Podział wyróżnia następujące płatności mobilne: płatności urządzeniem mobilnym w naziemnym punkcie sprzedaży, akceptacja płatności urządzeniem mobilnym, bezpośrednie obciążanie rachunku abonenta, zamknięty system płatności mobilnych, platforma płatności mobilnych. Obydwa podziały nie wykluczają się nawzajem, tzn. istnieją systemy, które można zakwalifikować jednocześnie do pierwszego i drugiego podziału.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Borcuch A., *Pieniądz elektroniczny pieniądz przyszłości – analiza ekonomiczno-prawna*, CeDeWu, Warszawa 2007.
2. Dobosiewicz Z., *Bankowość*, PWE, Warszawa 2011.
3. Grywacz J., *Podstawy bankowości*, Difin, Warszawa 2006.
4. King B., *Bank 2.0*, Marshall Cavendish Business, Singapore 2010.
5. King B., *Bank 3.0*, Marshall Cavendish Business, Singapore 2013.
6. Pearson A.W., *The Mobile Revolution*, Qualex Consulting Services, USA 2010.
7. Pillai K.R., *Building on Customer Needs*, „Mobile Commerce Guide 2011”, Sybase, Dublin 2011.

8. Pluskota P., *Współczesne kanały dystrybucji produktów bankowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003.
9. Schropfer D.W., *The Smartphone Wallet – Understanding The Disruption Ahead*, A TLG BOOK, Red Bank 2010.
10. Solarz M., *Wielokanałowość w bankowej obsłudze klienta*, w: *Bankowość*, red. M. Zaleska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
11. Tiwari R., Buse S., *The Mobile Commerce Prospects: A Strategic Analysis of Opportunities in the Banking Sector*, Hamburg University Press, Hamburg 2007.
12. Uytterhoeven G., *Financial services through mobile devices*, „Efma Journal” kwiecień–czerwiec 2011.
13. Varnali K., Tokar A., Yilmaz C., *Mobile Marketing – Fundamentals and Strategy*, McGraw-Hill, New York 2011.

Materiały internetowe

1. www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].
2. prnews.pl/wojciech-boczon/next-big-thing-tylko-gdzie-66930.html [dostęp: 21.05.2012].
3. [www.barclays.co.uk/PersonalBanking/P1242603570446? WT.mc_id=301RDpingit](http://www.barclays.co.uk/PersonalBanking/P1242603570446?WT.mc_id=301RDpingit) [dostęp: 21.05.2012].
4. www.commbank.com.au/mobile/commbank-kaching/ [dostęp: 21.05.2012].
5. www.ecb.int/home/glossary/html/glossp.en.html [dostęp: 21.05.2012].
6. www.google.com/wallet/ [dostęp: 21.05.2012].
7. www.mobilepaymentstoday.com/infographic.php?id=2 [dostęp: 21.05.2012].
8. www.paybox.at/ [dostęp: 21.05.2012].
9. www.paywiththis.com/ [dostęp: 21.05.2012].
10. www.safaricom.co.ke/index.php?id=250 [dostęp: 21.05.2012].
11. www.serve.com/ [dostęp: 21.05.2012].
12. www.starbucks.com/coffeehouse/mobile-apps/starbucks-card-mobile [dostęp: 21.05.2012].
13. squareup.com/ [dostęp: 21.05.2012].
14. www.cbmobile.cbq.com.qa/mpay/ [dostęp: 21.05.2012].
15. www.paypal.com/ [dostęp: 21.05.2012].
16. www.sepapolska.pl/platnosci_mobilne/ [dostęp: 21.05.2012].
17. www.elavon.com [dostęp: 21.05.2012].
18. www.wikipedia.pl [dostęp: 21.05.2012].

19. www.e-mentor.edu.pl/arttykul/index/numer/45/id/941 [dostęp: 2.07.2012].

Raporty

1. Deutsche Bank, *The future of (mobile) payments*, Deutsche Bank – DB Research, Frankfurt am Main, 20.12.2012.
2. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, *Prognoza rozwoju rynku bankowego do 2016 r.*, Gdańsk, kwiecień 2012.

Normy

1. ISO/WD 12812-4, 12.04.2012, International Organization for Standardization.

Prezentacje

1. Warsicki P., *Płatności mobilne – synergia bankowości i telekomunikacji*, referat zaprezentowany podczas warsztatów: „Płatności mobilne i zbliżeniowe”, Hotel Polonia Palace, Warszawa 22–23 września 2011.

Aleksander Werner

Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Pojęcie planowania i optymalizacji podatkowej

1. Wprowadzenie

System daninowy w zakresie opodatkowania przedsiębiorstw w sposób istotny wpływa na prowadzenie działalności gospodarczej. Wynika to z faktu, że w częstych przypadkach określa formę prowadzenia działalności gospodarczej. Podatnicy podejmują decyzję o strukturze i formie prowadzonej działalności, biorąc pod uwagę przepisy podatkowe. W wyniku tego inne ważne elementy związane z działalnością przedsiębiorstwa (np. proces zarządzania, alokacja kosztów i ryzyk, odpowiedzialność wobec osób trzecich i in.) zostają zdominowane przez zagadnienia związane z opodatkowaniem prowadzonej działalności. Dlatego uprawnione jest twierdzenie, że daniny publiczne wywierają wpływ na zachowania podatników. W szerszym ujęciu odniesienie danin publicznych na życie społeczne i gospodarcze jest powiązane z charakterem władzy państwowej, jej zakresem i celami. Podatki jako narzędzie oddziaływania państwa na podatników nie są narzędziem, które może być wykorzystywane w sposób dowolny. Granice dowolności mają swoje pochodzenie nie tylko w mechanizmach demokracji i decyzjach politycznych wyboru reprezentantów, którzy tworzą prawo, lecz wynikają przede wszystkim z gwarancji prawnych, instytucji prawa, które znajdują się w ustawie zasadniczej oraz w innych przepisach prawa.

W tym też kontekście można mówić o prawie podatnika do kształtowania zobowiązania podatkowego. Pojęcie to jest ściśle związane z zagadnieniami optymalizacji podatkowej, planowania podatkowego oraz zarządzania podatkami. Pojęcia te wywodzą się z innych nauk niż prawne (głównie z nauk ekonomicznych) i dotyczą działań podejmowanych przez podatnika w celu minimalizacji obciążeń podatkowych. Jednak, jak niżej zostało wskazane, pojęcia te także akceptuje się

w naukach prawnych i orzecznictwie sądowym. W pierwszej kolejności zostaną przedstawione pojęcia planowania podatkowego oraz optymalizacji podatkowej. Oba związane są z dążeniem do obniżenia wysokości podatku. Działania takie dokonywane są w obrębie obowiązującego prawa, a więc w ich ramach nie mieszczą się działania uznane jako niezgodne z prawem.

2. Planowanie podatkowe

Pojęcie planowania jest ściśle związane z ekonomiczną teorią zarządzania i organizacji. Przedstawiając rozumienie tych pojęć, należy odnieść się do pojęcia planu w tych naukach. Klasyczne definicje planu odnoszą się do tworzenia układów czynności (działań), które mają doprowadzić do z góry założonego celu. Jako przykład takiej definicji można wskazać propozycję T. Kotarbińskiego, który określił plan jako „opis działań zamierzonych przez danego sprawcę [...], opis możliwego w przyszłości doboru i układu czynności zjednoczonych wspólnym celem lub możliwego w przyszłości doboru i układu części składowych wytworu czynności tak zjednoczonych”¹. B. Winiarski definiuje planowanie gospodarcze jako „procedurę polegającą na świadomym i systematycznym przetwarzaniu informacji o charakterze ekonomicznym i technicznym oraz na konstruowaniu wewnętrznie spójnych koncepcji strategii działania (z uwzględnieniem występujących ograniczeń i uwarunkowań) pod kątem najlepszych sposobów osiągnięcia wyznaczonych celów”².

W doktrynie określono również procedury związane z budową planu³. Tworzenie planu określa się jako poszukiwanie i dobór takich zmiennych decyzyjnych, których uruchomienie po uwzględnieniu przewidywanego co do siły i kierunku oddziaływania zmiennych niekontrolowanych zapewni osiągnięcie ustalonego celu w wyznaczonym stopniu, miejscu i czasie. W ramach tworzenia planu należy minimalizować użycie środków albo, gdy są one określone przez będące do dyspozycji zasoby i nie ma dla nich w danym czasie innych zastosowań, maksymalizować funkcję celu, angażując całość posiadanych środków⁴. Do zmiennych niekontrolowanych należą czynniki o charakterze losowym i mają one wpływ na realizację planu, gdyż powinny być uwzględniane w dokonywaniu odpowiednich korekt w planach. Przykładowo w ramach planowania podatkowego takimi zmianami są zmiany przepisów podatkowych.

¹ T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław–Warszawa–Kraków 1975, s. 74.

² B. Winiarski, *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 111.

³ Ibidem, s. 115; E. Balcerowicz, *Przetarg planistyczny. Mechanizm i skutki społeczno-gospodarcze*, PWE, Warszawa 1990.

⁴ B. Winiarski, op.cit., s. 114.

W tym też kontekście zmiany te nie mogą być dokonywane w sposób dowolny. Co do zasady nakładanie podatków (danin publicznych) nie stanowi niedopuszczalnego ograniczenia własności i innych praw majątkowych, co wynika z obowiązku ponoszenia przez każdego ustawowo określonych ciężarów i świadczeń publicznych⁵. Z drugiej strony wskazuje się, że przepisy nie mogą kształtować obowiązku podatkowego w taki sposób, że stałby się on instrumentem konfiskaty mienia⁶. W kontekście art. 84 Konstytucji Trybunał określił wzorzec kontroli konstytucyjnej równości i powszechności opodatkowania. Zasada powszechności oznacza, że „obowiązek podatkowy spoczywa na wszystkich zobowiązanych podmiotach, zaś podatkiem objęte są wszystkie stany faktyczne, z którymi wiąże się obowiązek podatkowy”⁷. Z zasady równości podatkowej wynika, że „wszystkie podmioty, będące w takiej samej sytuacji ekonomicznej (w zakresie stanu majątkowego, rodzajów źródeł przychodów i ich wielkości), powinny być opodatkowane równo”⁸. W orzecznictwie wskazuje się, że „wszystkie podmioty prawa (adresaci norm prawnych), charakteryzujące się daną cechą istotną (relewantną) w równym stopniu, mają być traktowane równo, a więc według jednakowej miary, bez zróżnicowań zarówno dyskryminujących, jak i faworyzujących”⁹. A. Gomułowicz wskazuje, że w każdym przypadku podmioty należące niewątpliwie do tej samej kategorii muszą być traktowane równo, a podmioty należące do istotnie różnych kategorii mogą być traktowane różnie¹⁰. Uzasadnienie dla odstępstwa od zasady równego traktowania podmiotów muszą mieć:

- „1) charakter relewantny, a więc pozostawać w bezpośrednim związku z celem i zasadniczą treścią przepisów, w których zawarta jest kontrolowana norma, oraz służyć realizacji tego celu i treści. Innymi słowy wprowadzane zróżnicowania muszą mieć charakter racjonalnie uzasadniony;
- 2) charakter proporcjonalny, a więc waga interesu, któremu ma służyć różnicowanie sytuacji adresatów normy musi pozostawać w odpowiedniej proporcji do wagi interesów, które zostaną naruszone w wyniku nierównego potraktowania podmiotów podobnych;

⁵ Wyroki z: 14 września 2001 r., sygn. SK 11/00, OTK ZU nr 6/2001, poz. 166; 29 listopada 2006 r. sygn. SK 51/06, OTK ZU nr 10/A/2006, poz. 156; 20 listopada 2000 r., sygn. K 41/02, OTK ZU nr 6/A/2002, poz. 83; 30 listopada 2004 r., sygn. SK 31/04, OTK ZU nr 10/A/2004, poz. 110.

⁶ Wyroki z: 11 grudnia 2001 r., sygn. SK 16/00, OTK ZU nr 8/2001, poz. 257; 7 czerwca 1999 r., sygn. K. 18/98, OTK ZU nr 5/1999, poz. 95; 5 stycznia 1999 r., sygn. K. 27/98, OTK ZU nr 1/1999, poz. 1; 25 listopada 1997 r., sygn. K. 26/97, OTK ZU nr 5–6/1997, poz. 64.

⁷ Wyrok z dnia 18 października 2011 r. sygn. akt SK 2/10.

⁸ Ibidem.

⁹ Ibidem.

¹⁰ A. Gomułowicz, *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2001, s. 40, 43–44.

- 3) argumenty te muszą pozostawać w związku z innymi wartościami, zasadami czy normami konstytucyjnymi, uzasadniającymi odmienne potraktowanie podmiotów podobnych¹¹.

Zasada ochrony praw nabytych w swym założeniu ma na celu ochronę praw podmiotowych oraz ekspektatyw maksymalnie ukształtowanych, które nie mogą być znoszone lub ograniczone w sposób dowolny. Ograniczenie lub zniesienie tych praw i ekspektatyw jest dopuszczalne, jeżeli przemawia za tym konieczność realizacji innych wartości konstytucyjnych¹². Z zasadą ochrony praw nabytych ściśle związana jest zasada ochrony interesów w toku. Trybunał Konstytucyjny wskazuje, że u podstaw ochrony praw nabytych znajduje się dążenie do zapewnienia jednostce bezpieczeństwa prawnego i umożliwienia jej planowania przyszłych działań¹³. Obie zasady mają wpływ na prawo podatnika do kształtowania zobowiązania podatkowego. W ramach granic zarysowanych obiema zasadami istnieje możliwość podejmowania decyzji kształtujących określoną sytuację prawnopodatkową, przy założeniu względnej niezmienności prawa. Względna niezmiennosc nie oznacza pewności prawnej, gdyż w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego wskazuje się, przy jakich założeniach przedmiotowe zasady tracą na znaczeniu i pozwalają na ingerencję ustawodawcy. Zasada ochrony interesów w toku zapewnia ochronę jednostki w sytuacjach, w których rozpoczęła ona określone przedsięwzięcia na gruncie dotychczasowych przepisów. Dotyczy to zwłaszcza takich sytuacji, gdy prawodawca wyznaczył pewne ramy czasowe, w których miało być możliwe prowadzenie określonych przedsięwzięć według z góry ustalonych reguł (przepisy prawa wyznaczają pewien horyzont czasowy dla realizowania określonych przedsięwzięć, dane przedsięwzięcie ma charakter rozłożony w czasie, jednostka faktycznie rozpoczęła realizację danego przedsięwzięcia w okresie obowiązywania danej regulacji)¹⁴. Istota tej zasady sprowadza się do nakazu, aby stosowanie i stanowienie prawa odbywało się w taki sposób, „by adresat danej normy prawnej mógł układać swoje sprawy w zaufaniu, że nie naraża się na negatywne skutki prawne, których nie mógł przewidzieć w momencie podejmowania określonej decyzji”¹⁵. Postulat ochrony interesów w toku polega na zachowaniu przewidywalności postępowania organów

¹¹ Wyrok TK z 22 lutego 2005 r. sygn. K 10/04, OTK ZU nr 2/A/2005, poz. 17, część III, pkt 1.3 uzasadnienia.

¹² Wyrok TK z 30 października 2007 r. sygn. P 28/06, publik. OTK-A 2007/9/109.

¹³ Wyrok TK z 4 stycznia 2000 r., sygn. K. 18/99, OTK ZU Nr 1/2000, poz. 1.

¹⁴ Por. uzasadnienie wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z 1 lipca 2008 r. sygn. I FSK 748/07, publik. LEX nr 485271.

¹⁵ Wyrok TK z 6 lipca 2004 r. sygn. P 14/03, publik. OTK ZU nr 7/A/2004, poz. 62.

państwowych i niezaskakiwania obywateli nowymi regulacjami prawnymi¹⁶. Zasada ochrony interesów w toku obejmuje obowiązek zachowania odpowiedniego *vacatio legis* i ustanawiania przepisów przejściowych. Trybunał Konstytucyjny w swoim orzecznictwie sformułował trzy przesłanki, przy spełnieniu których powstaje po stronie ustawodawcy obowiązek poszanowania „interesów w toku”:

- przepisy prawa muszą wyznaczać pewien horyzont czasowy dla realizowania określonych przedsięwzięć (w prawie podatkowym horyzont ten musi przekraczać okres roku podatkowego); wskazuje się, że nie jest w zasadzie dopuszczalne dokonywanie zmian obciążeń podatkowych w trakcie trwania roku, a zmiany takie powinny wchodzić w życie przynajmniej na miesiąc przed końcem poprzedniego roku podatkowego¹⁷,
- przedsięwzięcie to – ze swej natury – musi mieć charakter rozłożony w czasie,
- obywatel musi faktycznie rozpocząć określone przedsięwzięcie w okresie obowiązywania owych przepisów¹⁸.

Obowiązkiem ustawodawcy jest ustanowienie przepisów, które umożliwią dokończenie przedsięwzięć rozpoczętych stosownie do przepisów obowiązujących w chwili ich rozpoczynania albo stworzą inne możliwości dostosowania się do zmienionej regulacji prawnej¹⁹. Trybunał Konstytucyjny, oceniając zgodność przepisów prawa z zasadą ochrony uzasadnionych oczekiwań jednostki powstałych na gruncie obowiązującego prawa, wskazuje, że „należy ustalić, na ile oczekiwanie jednostki, że nie narazi się ona na prawne skutki, których nie mogła przewidzieć w momencie podejmowania decyzji i działań, są usprawiedliwione. Jednostka musi zawsze liczyć się z tym, że zmiana warunków społecznych lub gospodarczych może wymagać nie tylko zmiany obowiązującego prawa, ale również niezwłocznego wprowadzenia w życie nowych regulacji prawnych”²⁰. Zmiana prawa polegająca na zwiększeniu obciążeń podatkowych wymaga ze strony państwa wprowadzenia zmian w taki sposób, by odbiorca zmiany miał odpowiedni czas do racjonalnego rozporządzenia swoimi interesami. W tym też kontekście zasada ochrony praw nabytych dotyczy zarówno praw skonkretyzowanych w określonej decyzji, jak i wynikających wprost z ustawy, a także maksymalnie ukształtowanych ekspektatyw, tj. takich, które spełniają zasadniczo wszystkie przesłanki ustawowe nabycia pod rządami danej ustawy. Dlatego „ocena dopuszczalności wyjątków od zasady ochrony praw

¹⁶ Por. wyroki TK z: 15 lipca 1996 r., sygn. K. 5/96, publik. OTK ZU nr 4/1996, poz. 30; 25 listopada 1997 r., sygn. K. 26/97, publik. OTK ZU nr 5/1997, poz. 64.

¹⁷ Wyrok TK z 27 lutego 2002 r., sygn. K 47/01, publik. OTK ZU nr 1/A/2002, poz. 6.

¹⁸ Wyrok TK z 25 listopada 1997 r. sygn. K 26/97, publik. Monitor Podatkowy 1998/6/184

¹⁹ Wyrok TK z 5 stycznia 1999 r., K. 27/98, OTK ZU nr 1/1999, poz. 1, s. 8.

²⁰ Wyrok TK z 7 lutego 2001 r., sygn. K 27/00, OTK ZU nr 2/2001, poz. 29, s. 164.

nabytych wymaga rozważenia, na ile oczekiwania jednostki, iż prawa uznane przez państwo będą realizowane, jest usprawiedliwione. Zasada ochrony praw nabytych chroni wyłącznie oczekiwania dostatecznie usprawiedliwione i racjonalne²¹. Przedmiotowy wzorzec konstytucyjny wprowadza zatem określenie zasad realizacji swobody ustawodawcy do nakładania danin publicznych. Procedura dokonywania zmian uwzględniać powinna poszanowanie zasad wynikających z demokratycznego państwa prawa (art. 2 Konstytucji), zapewniając odbiorcom bezpieczeństwo prawne, co wiąże się z umożliwieniem pełnej znajomości przesłanek działania państwa, w tym założenia, że zmiany nie będą dokonywane nagle. Trybunał Konstytucyjny wskazał, że „takiego szacunku dla jednostki jako autonomicznej, racjonalnej istoty domaga się jej godność, a także jej wolność, która wyraża się w tym, że jednostka według własnych preferencji układa swoje sprawy i ponosi odpowiedzialność za swoje decyzje”²². Z przedmiotową zasadą łączy się zakaz ustanawiania norm z datą wsteczną. W doktrynie uznaje się za niedopuszczalne stanowienie norm z mocą wsteczną, jeśli podmioty, których te normy dotyczą, nie mogły racjonalnie przewidzieć decyzji tego rodzaju, a nadzwyczajne okoliczności czy dobra podlegające ochronie konstytucyjnej decyzji takiej nie usprawiedliwiają. Można natomiast usprawiedliwić wyjątkowe nadanie normom możliwości oddziaływania na sytuacje zastane, jeżeli zaistniały ważne powody, a zainteresowane podmioty miały podstawy, by oczekiwać uchwalenia takich norm²³.

Na etapie tworzenia planu należy przewidzieć kategorie odpowiednich rezerw środków realizacji planu (elastyczność planu). Dlatego plan powinien być skorelowany z prognozami, czyli opartymi na naukowych podstawach przewidywaniami dotyczącymi pewnych zdarzeń w przyszłości²⁴. W swojej istocie plan nie powinien być wewnętrznie zgodny, a więc nie może obejmować wzajemnie sprzecznych celów. Jak wskazuje B. Winiarski plan winien mieć charakter „programu dopuszczalnego w konkretnych warunkach działania, tzn. zakładać użycie tylko takich środków, którymi podejmujący decyzje rzeczywiście rozporządza; określać relacje między nakładami środków a stopniem realizacji celu w granicach osiągalnych w danym miejscu i czasie oraz przewidywać metody działania zgodne z prawami rządzącymi gospodarką”²⁵. Jednocześnie plan powinien „możliwie najbardziej korzystnie

²¹ Wyrok TK z 22 czerwca 1999 r., sygn. K. 5/99, OTK ZU Nr 5/1999, poz. 100.

²² Wyrok TK z 25 kwietnia 2001 r., sygn. K. 13/01, OTK ZU Nr 4/2001, poz. 81.

²³ S. Wronkowska, *Zmiany w systemie prawnym (Z zagadnień techniki i polityki legislacyjnej)*, „Państwo i Prawo” 1991, z. 8, s. 9.

²⁴ Ibidem, s. 117.

²⁵ B. Winiarski, *System planowania gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1977, s. 160.

kształtować relacje między stopniem realizacji celów a ilością i rodzajem używanych środków działania”²⁶.

W ramach tworzenia planu w pierwszej kolejności należy przedsięwziąć czynności, które mają na celu postawienie diagnozy, zbadanie aktualnej sytuacji. W ramach tych działań dokonuje się identyfikacji problemów. Kolejnym etapem jest określenie działań, które mają doprowadzić do osiągnięcia tych celów. Na tym etapie określa się warunki istniejące oraz przyszłe, wskazuje zmienne kontrolowane, przewidywalne oraz niekontrolowane i nieprzewidywalne. W wyniku tych działań uzyskuje się tzw. część imperatywną planu, w ramach której określone są środki działania i sposoby ich stosowania, czas i miejsce, sekwencyjność poszczególnych operacji i w końcu wykonawcy.

Plan powinien „możliwie najbardziej korzystnie kształtować relacje między stopniem realizacji celów a ilością i rodzajem używanych środków działania”²⁷. Plan powinien mieć charakter „programu dopuszczalnego w konkretnych warunkach działania, tzn. zakładać użycie tylko takich środków, którymi podejmujący decyzje rzeczywiście rozporządza; określać relacje między nakładami środków a stopniem realizacji celu w granicach osiągalnych w danym miejscu i czasie oraz przewidywać metody działania zgodne z prawami rządzącymi gospodarką”²⁸. Ponadto, plan powinien być realny do wykonania. Działania powinny podlegać ocenie pod kątem ich dopuszczalności prawnej, a więc powinny być to działania w ramach unikania opodatkowania, nie zaś uchylania się od opodatkowania. Poszczególne działania, łańcuchy działań i w końcu wszystkie planowane działań powinny podlegać ocenie pod kątem ewentualnego zarzutu nadużycia prawa lub jego obejścia. Działania powinny być wykonalne w określonych warunkach, a więc plan nie może zawierać czynności, których wykonanie jest nierealne.

W ramach planowania podatkowego należy uwzględnić zjawisko istniejącej asymetrii informacyjnej. Dotyczy to zwłaszcza relacji organ skarbowy – podatnik. Informacja w płaszczyźnie finansowego prawa publicznego jest ważnym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. Obciążenia publicznoprawne determinują jej zyskowność. Jednocześnie brak informacji skutkuje powstaniem ryzyka. Różnice w dostępie do informacji stwarzają sytuację nierównej konkurencji. Dostęp do informacji jest kosztowny, a w pewnych wypadkach nawet niemożliwy. Cechy te wynikają z czynników systemowych. Asymetria informacji wpływa niekorzystnie na sytuację przedsiębiorców. Nierówności w zakresie dostępu do informacji

²⁶ Ibidem, s. 160.

²⁷ B. Winiarski, *System...*, op.cit., s. 114–115.

²⁸ Ibidem.

stawiają w niekorzystnej sytuacji przedsiębiorców. Podmioty większe mają dostateczne środki, by zdobyć informację na temat publicznego prawa finansowego. Na występowanie asymetrii wpływa wiele czynników. Wynika to m.in. z braku elastyczności przekazywania informacji i spowodowane jest czynnikami natury systemowej, w tym w szczególności regulacyjnej. Regulacje wpływają na zwiększenie przejrzystości informacyjnej bądź są czynnikiem skutkującym odwrotny efekt. W pewnych wypadkach asymetria informacji nawet jest założeniem pozwalającym na ich istnienie. Wpisana jest w fundament systemu. Dotyczy to kontynentalnego systemu sądownictwa, gdzie zakłada się, że niezawisli sędziowie orzekają wyłącznie na podstawie ustaw i nie są związani innymi wyrokami. W system właśnie wpisana jest możliwość powstawania różnic w linii orzecznictwa. Tym niemniej, wprowadza się coraz częściej instrumenty mające przeciwdziałać takiej sytuacji (uchwały powiększonych składów sądów administracyjnych). Asymetria może wystąpić zarówno przy stanowieniu prawa, jak jego stosowaniu. W tym pierwszym przypadku, przedsiębiorcy nie mają informacji na temat przyszłego stanu prawnego. Regulacje zmieniają ich sytuację, co podważa zasadę pewności prawa, a także jest postępowaniem, które mając na względzie powyższą zasadę, podważa zasadę ochrony interesów w toku. Naruszenia tych zasad są przedmiotem obszernego orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego.

Na występowanie asymetrii informacyjnej wpływa wiele czynników. Wynika ona m.in. z braku elastyczności przekazywania informacji, która spowodowana jest czynnikami natury systemowej, w tym w szczególności regulacyjnej. Z jednej strony regulacje wpływają na zwiększenie przejrzystości informacyjnej, z drugiej często powodują wystąpienie odwrotnego efektu. Dlatego należy poddać ocenie obowiązujące instytucje prawa podatkowego właśnie z tego punktu widzenia. Problem braku dostępu do informacji, a przez to istnienia asymetrii, jest czynnikiem, który niekorzystnie wpływa na proces planowania podatkowego przez podatników. W raportach rządowych wskazuje się, że istotnym czynnikiem hamującym prowadzenie działalności gospodarczej jest obowiązujący stan prawny odnośnie kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorców, który charakteryzuje się silnym rozczłonkowaniem instytucji upoważnionych do przeprowadzania kontroli²⁹. Taka sytuacja skutkuje również zróżnicowaniem praktyk w stosowaniu prawa. Organy w różny sposób interpretują przepisy prawne. W zależności od praktyki urzędu prawo podatkowe może być inaczej interpretowane.

Z planowaniem ściśle związane jest programowanie, a więc tworzenie zbiorów ustaleń wskazujących na możliwe sposoby prowadzenia działań i użycia środków

²⁹ Ibidem, s. 134.

do realizacji wysuniętego celu. W ramach planowania dąży się do stworzenia programu optymalnego. Określone cele można osiągnąć przy pomocy różnych środków, czynności, sposobów działania. Wyniki programowania pozwalają dokonać wyboru programu optymalnego, który zakłada możliwie najbardziej korzystne relacje między stopniem realizacji wyznaczonych celów a ilością i rodzajami przeznaczanych na to środków. Taki optymalny program jest przyjmowany za plan działania³⁰.

W naukach ekonomicznych pojęcie planowania podatkowego łączy się z uzyskiwaniem finansowej korzyści na skutek podejmowanych decyzji, w wyniku których kształtuje się sytuację faktyczną. Przykładowo J.E. Stiglitz w ramach sposobów legalnego obniżania zobowiązań podatkowych wskazuje następujące przykłady:

- odwlekanie płatności zobowiązań (np. poprzez operacje księgowe, takie jak: zakupy na raty, kwalifikacja płatności poprzedzających zapłatę za wykonanie projektu jako pożyczki, wykorzystywanie zysków kapitałowych, odracanie płatności podatku),
- przesuwanie dochodu (np. poprzez przekazywanie aktywów będących źródłem podatku do innych podmiotów opodatkowanych w niższym przedziale podatku) oraz transferowanie dochodu (np. wykorzystanie instytucji *leasingu* przez podmiot, który przekazuje innemu przedsiębiorcy przedmiot *leasingu* do korzystania, ale jednocześnie odlicza koszty związane z amortyzacją przedmiotu oddanego do korzystania),
- arbitraż podatkowy (np. wykorzystywanie różnic w stawkach podatkowych dotyczących różnego rodzaju dochodów i różnych osób),
- tarcze podatkowe (występują, gdy odliczenia związane z jednym rodzajem dochodu można wykorzystać do zmniejszenia dochodu do opodatkowania uzyskiwanego z innego źródła)³¹.

B. Brzeziński uznaje za planowanie podatkowe „prowadzenie interesów majątkowych w sposób umożliwiający wykorzystanie prawnie dopuszczalnych możliwości minimalizacji obciążenia podatkowego”³². Planowanie podatkowe jest działaniem wykonywanym w ramach unikania opodatkowania³³. W tym też zakresie podejmuje się czynności planowania, które mają na celu obniżenie obciążeń podatkowych

³⁰ B. Winiarski, *Polityka...*, op.cit., s. 160; Por. też C. Kosikowski, *Polskie publiczne prawo gospodarcze*, Lexis Nexis, Warszawa 2002, s. 161–165.

³¹ J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 818–830

³² B. Brzeziński, *Anglosaskie doktryny orzecznicze dotyczące unikania opodatkowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1996, s. 10.

³³ P. Karwat, *Obejście prawa podatkowego. Natura zjawiska i sposoby przeciwdziałania mu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s. 18–22.

i które nie powodują naruszenia powszechnie obowiązujących norm prawnych. Planowanie podatkowe (ang. *tax planning*, *tax structuring*) jest zatem legalną formą działań zmierzających do redukcji obciążeń podatkowych.

Trybunał Konstytucyjny, odnosząc się do wprowadzonych zryczałtowanych form opodatkowania, określił planowanie podatkowe jako prawo do dostosowywania rozmiarów działalności, rodzajów nakładów na tę działalność do przyszłej, znanej z góry potencjalnej wysokości opodatkowania³⁴.

Mając powyższe na względzie, przez planowanie podatkowe należy rozumieć przyjęcie przez podatnika zamierzonych procedur działań wraz z opisem poszczególnych działań (czynności prawnych i faktycznych), wywołujących na gruncie prawa podatkowego określone skutki prawne, które mają na celu obniżenie wysokości opodatkowania, a jednocześnie działania te nie spowodują naruszenia bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa. Elementem niezbędnym jest plan, w którym zakłada się przyjęcie najlepszych wewnętrznie spójnych koncepcji strategii działania, a także uwzględnia się ograniczenia i uwarunkowania jego realizacji w ramach bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

3. Optymalizacja podatkowa

Występujące głównie w literaturze ekonomicznej pojęcie optymalizacji podatkowej (ang. *tax optimization*) związane jest z planowaniem podatkowym. Pojęcie optymalizacji podatkowej identyfikuje się z zarządzaniem podatkami³⁵. Wskazuje się, że przez optymalizację podatkową rozumie się działania „prowadzące do minimalizacji obciążeń podatkowych przez taki wybór czynności prawnych oraz taki dobór instrumentów polityki podatkowej, który zapewnia obniżenie łącznych obciążeń podatkowych, a tym samym maksymalizację zysku netto”³⁶. Wynikiem działań w ramach optymalizacji podatkowej jest zatem uzyskanie oszczędności podatkowych. Działania optymalizacyjne wykonywane mogą być w ramach unikania opodatkowania, a więc powinny być zgodne z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa i nie powinny być wykonywane w celu obejścia prawa podatkowego³⁷. Unikanie opodatkowania polega na „redukcji, ograniczaniu obciążeń

³⁴ Wyrok TK z 13 czerwca 2006 r. (sygn. K. 11/2005), publik OTK-A 2006/6/65, Dz.U.2006/108/748.

³⁵ J. Szlęzak-Matusiewicz, *Zarządzanie podatkami*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 18–19.

³⁶ M. Dymek, *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzić na podatku dochodowym od osób prawnych*, ODDK, Gdańsk 2006, s. 11.

³⁷ S. Kudert, M. Jamroz, *Optymalizacja podatkowa przychodów przedsiębiorcy*, Warszawa 2007, s. 22.

podatkowych przy pomocy metod i środków dozwolonych przez prawo³⁸. Często to pojęcie utożsamia się jako wykorzystywanie luk w prawie w celu optymalizacji podatkowej³⁹. Pojęcie unikania opodatkowania zostało przyjęte w orzecznictwie. Przykładowo w jednym z uzasadnień do wyroku sądu administracyjnego wskazuje się „zmniejszanie ciężaru opodatkowania może następować w sposób legalny, przy wykorzystaniu elementów konstrukcyjnych danego podatku (ulgi, zwolnienia podatkowe, odliczenia itp.). Takie działanie podatnika nazywane jest unikaniem opodatkowania i pojmowane jest jako działanie za pomocą legalnych środków, które ma na celu zmniejszenie opodatkowania lub nawet jego uniknięcie (oszczędzanie podatkowe)⁴⁰. W uzasadnieniu do innego wyroku wskazuje się, że „sam fakt, że forma i treść umów powodowała zmniejszenie opodatkowania jej stron nie może stanowić podstawy do uznania, że miała ona na celu obejście przepisów prawa z chwilą, gdy mieściła się w jego granicach i odpowiadała także normom prawa podatkowego⁴¹. Działania optymalizacyjne nie powinny skutkować uchylaniem się od opodatkowania. Wskazując na różnice między pojęciami unikania opodatkowania oraz uchylania się od opodatkowania, uznać można, że w przypadku unikania opodatkowania podatnik dokonuje czynności zgodnej z prawem, zaś uchylenie się od opodatkowania wiąże się z naruszeniem obowiązujących norm prawnych⁴². Innymi słowy unikanie opodatkowania jest „legalnym sposobem obniżania zobowiązań podatkowych [tax avoidance], które stanowią przeciwieństwo oszustw podatkowych i uchylania się [tax evasion] od płacenia podatków⁴³. Wskazanie, że w jednym wypadku mamy do czynienia z działaniem legalnym, w drugim z nielegalnym i na tym polega różnica między tymi pojęciami w praktyce nie jest już takie proste. W literaturze anglosaskiej wskazuje się, że pojęcia te są nieostre, skomplikowane i często nawet upolityczniane. Mówi się o nawet o lukach podatkowych w tym znaczeniu, że są one wynikiem tego, czego się spodziewają władze podatkowe, a tym co uzyskują. W ramach prac prowadzonych przez Instytut Studiów Podatkowych definiuje się tzw. generalne zasady dotyczące przeciwdziałania unikaniu opodatkowania (ang. *General Anti-Avoidance Rules* – GAARs) oraz ukierunkowane zasady dotyczące przeciwdziałania unikaniu

³⁸ A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe. Dla studentów i praktyków*, Ars boni et aequi. Przedsiębiorstwo Wydawnicze, Poznań 1998, s. 170.

³⁹ B. Sialanie, *The Economics of Taxation*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology, London, England, 2003, s. 153.

⁴⁰ Wyrok WSA we Wrocławiu z 21 kwietnia 2005 r. sygn. I SA/Wr 3065/03, niepublik.

⁴¹ Wyrok NSA z 17 marca 1999 r., sygn. akt SA 5341/98, niepublik.

⁴² H. McCann, *Offshore Finance*, Cambridge University Press, Cambridge 2006, s. 86.

⁴³ J.E. Stiglitz, op.cit., s. 817.

opodatkowania (ang. *Targeted Anti-Avoidance Rules* – TAARs)⁴⁴. Normy te dotyczą nie tyle zjawiska uchylania się od opodatkowania, ile unikania, które to zjawisko z punktu widzenia uzyskiwanych dochodów podatkowych do budżetu państwa jest również negatywne. Problematyka tzw. obejścia prawa podatkowego jest szeroko dyskutowana w doktrynie⁴⁵. Jednocześnie wskazać należy, że w literaturze przedwojennej poświęconej nauce o skarbowości obejście prawa podatkowego podlegało badaniom naukowym. W tym miejscu można przytoczyć koncepcję S. Rozmaryna, który uznawał, że obejściem prawa podatkowego jest takie ukształtowanie sytuacji faktycznej, że podatnik nie płaci podatku, mimo osiągnięcia skutków gospodarczych, jakie osiągałby w sytuacji opodatkowanej i że obejścia prawa podatkowego nie można uznać za szczególną postać obejścia prawa cywilnego. Jest to bowiem zjawisko występujące na gruncie prawa podatkowego, a analiza działań podatnika może być tu oparta wyłącznie na ocenie całości kształtu okoliczności faktycznych i prawnych wywołujących określone skutki w prawie podatkowym, a nie prawie cywilnym⁴⁶. W orzecznictwie w ramach rozważania problematyki obejścia prawa podatkowego podkreśla się, że z „żadnej normy prawnej nie można wyprowadzić zasady nakładającej na podatnika obowiązek działania dla powstania zobowiązania podatkowego w najwyższej możliwej wysokości”⁴⁷. Przyjmuje się, 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”⁴⁸. W prawie Unii Europejskiej funkcjonuje pojęcie nadużycia prawa (ang. *abuse of law*). Kategoria ta powinna być kwalifikowana jako działania dokonywane w ramach uchylania się od opodatkowania.

⁴⁴ Por. m.in. T. Bowler, *Countering Tax Avoidance in the UK: Which Way Forward?*, Tax Law Review Committee, The Institute For Fiscal Studies, TLRC Discussion Paper no. 7, London, 02.2009.

⁴⁵ Por. przykładowo: H. Litwińczuk, *Obejście prawa podatkowego w świetle doświadczeń międzynarodowych*, „Przegląd Podatkowy” 1999, nr 9, s. 3; P. Karwat, *Obejście prawa podatkowego...*, op.cit.; P. Karwat, *Nadużycie prawa w obszarze prawa podatkowego*, w: *Nadużycie prawa*, red. H. Izdebski, A. Stępkowski, Warszawa 2003, s. 143 i n.; A. Kaźmierczyk-Jachowicz, *Klauzula obejścia prawa podatkowego*, „Rejent” 2007, nr 4, s. 122; R. Zelwiański, *Obejście prawa podatkowego – komentarz do wyroku TK z 11 maja 2004 r. K. 4/2003*, „Przegląd Podatkowy” 2004, nr 9, s. 37; K. Radzikowski, *Klauzula obejścia prawa podatkowego a pozorność czynności prawnej*, „Kwartalnik Prawa Podatkowego” 2007, nr 2, s. 9; A. Bartosiewicz, R. Kubacki, *Optymalizacja opodatkowania nie jest obejściem prawa podatkowego – glosa do uchwały NSA z dnia 24 listopada 2003 r.*, FSA 2003, nr 3, „Glosa” 2004, nr 2, s. 26; M. Kalinowski, *Wykładnia oświadczeń woli oraz ich pozorność w prawie podatkowym*, „Przegląd Podatkowy” 2003, nr 1, s. 45 i n.

⁴⁶ S. Rozmaryn, *Prawo podatkowe a prawo prywatne w świetle wykładni prawa*, Warszawa 1939, s. 167 i n.

⁴⁷ Wyrok NSA z 30 czerwca 2003 r. sygn. I SA/Wr 1183/00, niepublik.

⁴⁸ Por. glosa K. Zagrobelny, *Glosa do wyroku NSA z dnia 9 lutego 2000 r. I SA /Gd 2036 /97*, OSP 2001, nr 10, s. 521.

Podatnicy wykorzystują zatem legalne sposoby obniżenia wysokości należności podatkowych, gdzie można wykorzystać zarówno zmianę struktury, formy prawnej danego przedsięwzięcia (np. podjęcie decyzji o finansowaniu przedsięwzięcia za pomocą emisji obligacji zamiast zaciągnięcia pożyczki, co skutkuje niepodatkowaniem takiej czynności podatkiem od czynności cywilnoprawnych), polityki podatkowej (np. zmiana zasad amortyzacji środków trwałych), skorzystania z ulg i zwolnień podatkowych (np. realizacja przedsięwzięcia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej i poprzez to skorzystanie z pomocy publicznej). Co do zasady decyzje te powinny być podejmowane w ramach tzw. wolności unikania opodatkowania, co z punktu widzenia prawnego oznacza, że podatnik korzysta z prawa do niższego opodatkowania⁴⁹. Jednak w pewnych wypadkach prawodawca wprost wskazuje, że w przypadku gdy podatnik wykorzystuje daną instytucję wyłącznie w celu uzyskania pozytywnego efektu podatkowego, a jednocześnie w związku ze skorzystaniem z prawa do zwolnienia nie ma innych celów ekonomicznych, wówczas pozbawia się podatnika prawa do zwolnienia. Przykładowo, restrukturyzacja struktury kapitałowej może przebiegać poprzez zastosowanie kilku scenariuszy, gdzie jednym z nich może być połączenie lub podział spółek kapitałowych. W scenariuszu wskazuje się, czy istnieje ryzyko uznania przez organy podatkowe, że głównym bądź jedynym celem takiej operacji jest uniknięcie lub uchylenie się od opodatkowania, co wyłącza możliwość zastosowania zwolnienia podatkowego w podatku dochodowym od osób prawnych⁵⁰. Innymi słowy, z obiektywnych okoliczności powinno wynikać, że zasadniczym celem tych transakcji nie jest uzyskanie korzyści podatkowej⁵¹.

Pojęcie optymalizacji podatkowej, niemającej charakteru planowego jest pojęciem węższym i mniej złożonym w porównaniu z planowaniem podatkowym. Optymalizacja podatkowa dotyczy co do zasady określonych transakcji, przedsięwzięć gospodarczych, nie zaś wszystkich procesów określonego przedsiębiorcy (grupy przedsiębiorców). W swym zakresie obejmuje ograniczanie ryzyka i kosztów podatkowych co skutkować powinno pozostawieniem największych zysków do podziału między wspólników (akcjonariuszy)⁵². Określone działania muszą doprowadzić do zakładanego celu i powinny być powiązane z założonym celem. Ponadto, działania powinny być niezbędne. Dlatego

⁴⁹ M. Mazurkiewicz, *Konstytucyjny obowiązek ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych a „wolność opodatkowania” w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, w: *Księga Jubileuszowa Profesora Ryszarda Mastalskiego. Stanowienie i stosowanie prawa podatkowego*, red. W. Miemieć, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2009, s. 318–319.

⁵⁰ Por. art. 10 ust. 4 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2011 r. Nr 74, poz. 397 ze zm.).

⁵¹ T. Bowler, op.cit., s. 39; Por. też L. Cerioni, *EU Corporate Law And EU Company Tax Law*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK; Northampton, USA 2007, s. 29 n.

⁵² *Międzynarodowe planowanie podatkowe*, red. Ł. Ziółek, Difin, Warszawa 2007, s. 13.

też zasadniczo powinno się eliminować zbędne działania, które nie służą osiągnięciu zakładanego celu. Stąd optymalizacja podatkowa składa się na planowanie podatkowe, gdyż w wyniku działań optymalizacyjnych opartych na założeniach ekonomicznych, uzyskuje się w planowaniu największą opłacalność przy z góry określonych założeniach⁵³. Zdefiniowanie celu w ramach optymalizacji podatkowej pozwala na wyznaczenie możliwych scenariuszy dla zrealizowania celu. W scenariuszach określa się wysokość obciążeń podatkowych i ryzyko związane z osiągnięciem celów.

Każda decyzja optymalizacyjna podejmowana na podstawie planu powinna być oceniona nie tylko z punktu widzenia osiągnięcia celu w postaci obniżenia wysokości podatku, lecz również ograniczenia ryzyka prawnego, które pojawia się często przy optymalizacji podatkowej (ryzyko prawnopodatkowe). W tym też zakresie uwzględnia się zarówno czynniki ryzyka o charakterze zewnętrznym (niestabilne prawo i jego wykładnia, orzecznictwo i in.), jak również o charakterze wewnętrznym (istniejące procedury podatkowe, obowiązki dokumentacyjne w ramach struktur wewnętrznych przedsiębiorców, poziom świadomości procedur przepisów oraz obowiązków pracowników, podział – klarowność zasad odpowiedzialności). Ryzyko podatkowe występuje na różnorodnych obszarach. Związane jest często z działalnością innych podmiotów (np. kontrahentów, pracowników), powiązaniem kapitałowymi (np. ryzyko towarzyszące cenom transferowym i sporządzaniu dokumentacji cen transferowych), ujęciem prawnym różnych reżimów podatkowych (np. inne pojmowanie pojęcia powstania obowiązku podatkowego w podatkach dochodowych a podatku od wartości dodanej), dokonywanymi transakcjami (np. restrukturyzacja podatkowa dotycząca sprzedaży majątku, przedsiębiorstwa).

4. Podsumowanie

Pojęcia planowania podatkowego oraz optymalizacji podatkowej chociaż są pojęciami nieprawidłowymi, wpisują się w opis oceny działań podatnika podejmowanych w celu uzyskania korzyści finansowych uzyskanych poprzez obniżenie wysokości obciążeń podatkowych. Działania te wykonywane są w ramach uprawnień podatnika, a przez to można mówić o prawie podatnika do kształtowania wysokości zobowiązania podatkowego. Podatnicy w tym celu kształtują stany faktyczne w taki sposób, by osiągnąć optymalizację. W perspektywie czasu działania te mają charakter planu, co wiąże się z planowaniem podatkowym.

⁵³ E. Erdos, *Tax optimization, tax avoidance or tax evasion? Contributions to the offshore companies' legal background*, „The Juridical Current Journal” 2010, XIII, no. 3 (42), s. 63.

Nie tylko kształtowanie stanu faktycznego jest instrumentem optymalizacji i planowania. Wśród narzędzi wykorzystywanych przez podatników wskazać należy także wykorzystanie instytucji prawnych mających charakter praw. Dotyczy to prawa do skorzystania z ulgi podatkowej, co wiązać się może z ukształtowaniem stanu faktycznego (np. umiejscowienie prowadzonej działalności gospodarczej w specjalnej strefie ekonomicznej) lub wyłącznie podjęciem decyzji przez podatnika (np. co do metody amortyzacji podatkowej). Wreszcie decyzje optymalizacyjne mogą polegać na ukształtowaniu stanu prawnego. Przykładowo można zaciągnąć zobowiązanie finansowe w postaci pożyczki lub w wyniku wyemitowania obligacji, gdzie oba rozwiązania rodzą odmienny sposób opodatkowania w zakresie podatku od czynności cywilnoprawnych. W końcu optymalizacja może wynikać ze zmiany sposobu interpretacji przepisu podatkowego. Ostatni sposób jest dyskusyjny. Może bowiem oznaczać, że przed tą decyzją (zmiany interpretacji) podatnik źle interpretował przepis i w konsekwencji niezgodnie z prawem stosował prawo. Trudno sobie wyobrazić, że w obrocie prawnym przepis dopuszcza interpretowanie przepisu w różnoraki sposób.

Bibliografia

1. Balcerowicz E., *Przetarg planistyczny. Mechanizm i skutki społeczno-gospodarcze*, PWE, Warszawa 1990.
2. Bartosiewicz A., Kubacki R., *Optymalizacja opodatkowania nie jest obejściem prawa podatkowego – glosa do uchwały NSA z dnia 24 listopada 2003 r.*, FSA 3/2003, „Glosa” 2004, nr 2.
3. Bowler T., *Countering Tax Avoidance in the UK: Which Way Forward?.* Tax Law Review Committee, The Institute For Fiscal Studies, TLRC Discussion Paper no. 7, London, 02.2009.
4. Brzeziński B., *Anglosaskie doktryny orzecznicze dotyczące unikania opodatkowania*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1996.
5. Cerioni L., *EU Corporate Law And EU Company Tax Law*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK; Northampton, USA 2007.
6. Dymek M., *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzić na podatku dochodowym od osób prawnych*, ODDK, Gdańsk 2006.
7. Erdos E., *Tax optimization, tax avoidance or tax evasion? Contributions to the offshore companies' legal background*, „The Juridical Current Journal” 2010, XIII, no. 3 (42).
8. Gomułowicz A., Małecki J., *Podatki i prawo podatkowe. Dla studentów i praktyków*, Ars boni et aequi. Przedsiębiorstwo Wydawnicze, Poznań 1998.
9. Gomułowicz A., *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2001.

10. Kalinowski M., *Wykładnia oświadczeń woli oraz ich pozorność w prawie podatkowym*, „Przegląd Podatkowy” 2003, nr 1.
11. Karwat P., *Nadużycie prawa w obszarze prawa podatkowego*, w: *Nadużycie prawa*, red. H. Izdebski, A. Stępkowski, Warszawa 2003.
12. Karwat P., *Obejście prawa podatkowego. Natura zjawiska i sposoby przeciwdziałania mu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
13. Kaźmierczyk-Jachowicz A., *Klauzula obejścia prawa podatkowego*, „Rejent” 2007, nr 4.
14. Kosikowski C., *Polskie publiczne prawo gospodarcze*, Lexis Nexis, Warszawa 2002.
15. Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław–Warszawa–Kraków 1975.
16. Kudert S., Jamroży M., *Optymalizacja podatkowa przychodów przedsiębiorcy*, Warszawa 2007.
17. Litwińczuk H., *Obejście prawa podatkowego w świetle doświadczeń międzynarodowych*, „Przegląd Podatkowy” 1999, nr 9.
18. Mazurkiewicz M., *Konstytucyjny obowiązek ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych a „wolność opodatkowania” w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego*, w: *Księga Jubileuszowa Profesora Ryszarda Mastalskiego. Stanowienie i stosowanie prawa podatkowego*, red. W. Miemieć, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2009.
19. McCann H., *Offshore Finance*, Cambridge University Press, Cambridge 2006.
20. *Międzynarodowe planowanie podatkowe*, red. Ł. Ziółek, Difin, Warszawa 2007.
21. Radzikowski K., *Klauzula obejścia prawa podatkowego a pozorność czynności prawnej*, „Kwartalnik Prawa Podatkowego” 2007, nr 2.
22. Rozmaryn S., *Prawo podatkowe a prawo prywatne w świetle wykładni prawa*, Warszawa 1939.
23. Sialanie S., *The Economics of Taxation*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology, London, England, 2003.
24. Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
25. Szlęzak-Matusiewicz J., *Zarządzanie podatkami*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
26. Winiarski B., *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
27. Winiarski B., *System planowania gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1977.
28. Wronkowska S., *Zmiany w systemie prawnym (Z zagadnień techniki i polityki legislacyjnej)*, „Państwo i Prawo” 1991, z. 8.
29. Zagrobelny K., *Glosa do wyroku NSA z dnia 9 lutego 2000 r. I SA /Gd 2036 /97*, OSP 2001, nr 10.
30. Zelwiański R., *Obejście prawa podatkowego – komentarz do wyroku TK z 11 maja 2004 r. K. 4/2003*, „Przegląd Podatkowy” 2004, nr 9.

Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawnionych

1. Wprowadzenie

Słowa Beniamina Franklina, iż „nie ma nic pewnego na tym świecie oprócz śmierci i podatków” nabierają szczególnego znaczenia, jeśli chodzi o działalność aparatu skarbowego w zakresie wykrywania oszustw podatkowych związanych z ukrywaniem dochodów, które powinny być poddane opodatkowaniu. Zjawisko uchylania się od rzetelnego płacenia podatku pojawiło się z chwilą wprowadzenia zasad opodatkowania. Podatnik wiele ryzykuje, uchylając się od podatku. Stwarza domysły pracowników aparatu skarbowego odpowiedzialnych za celne typowanie właściwych podatników do weryfikacji, czyli takich, w stosunku do których jest domniemanie braku pokrycia wielkości dochodu w stosunku do poniesionych wydatków. W podsumowaniu sprawozdania Departamentu Kontroli Ministerstwa Finansów – *Kontrola skarbową w 2010 r.* można znaleźć stwierdzenie, że „Coraz powszechniejsze stosowanie analitycznych narzędzi informatycznych w toku planowania postępowań kontrolnych, pozwoliło zwiększyć trafność selekcjonowania podmiotów, w których zachodzi zwiększone ryzyko wystąpienia nieprawidłowości. Takie podejście pozwoliło uniknąć częstych kontroli u uczciwych podatników, u których nie stwierdza się nieprawidłowości lub stwierdza niewielkie. Kontrola skarbową, mogła skupić się więc na podmiotach, których celem działania są nadużycia podatkowe”.

Poza tym, stopa procentowa od ujawnionych, a nie poddanych wcześniej opodatkowaniu dochodów jest niewspółmiernie większa od stóp przyjętych w skali podatkowej. Obszar ten należy do priorytetów kontrolowanych przez organy

podatkowe, co potwierdza raport Departamentu Kontroli Ministerstwa Finansów¹, gdzie podkreślono, że, oprócz wykrywania przestępczości paliwowej oraz nadużyć w obrocie złomem, szczególną czujność organów kontroli skarbowej wzbudza właśnie „[...] nieujawnianie przez podatników faktycznych źródeł przychodu, ukrywanie rzeczywistych rozmiarów oraz niezgłaszanie do opodatkowania prowadzonej działalności gospodarczej”.

2. Zasady opodatkowania dochodów ze źródeł nieujawnionych

Zagadnienie dochodów nieujawnionych pojawiło się w polskim prawie podatkowym już w 1920 r. na gruncie art. 64 ustawy z 16 lipca 1920 r. o podatku dochodowym i majątkowym. Natomiast Ordynacja podatkowa z 1934 r. w art. 98 wskazywała sposoby szacowania dochodów ze źródeł nieujawnionych. Po wojnie, w dekreście z 16 maja 1946 r. o postępowaniu podatkowym, opodatkowanie takich dochodów wiązało się wyłącznie z wyjątkowym oszacowaniem podstawy opodatkowania. Jednak ostatecznie ukształtowano zagadnienie w ustawie z 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, które obowiązuje nadal².

Zasadniczo pojęcie opodatkowania dochodów ze źródeł nieujawnionych wskazuje ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych³ w art. 20 ust. 1, pkt. 3. W tym miejscu określa ona, że „(...) wysokość przychodów niezajdujących pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych ustala się na podstawie poniesionych przez podatnika w roku podatkowym wydatków i wartości zgromadzonego w tym roku mienia, jeżeli wydatki te i wartości nie znajdują pokrycia w mieniu zgromadzonym przed poniesieniem tych wydatków lub zgromadzeniem mienia, pochodzącym z przychodów uprzednio opodatkowanych lub wolnych od opodatkowania”. Poza tym, ustawa ta w art. 30 ust. 1 pkt. 7 określa, że od dochodów niezajdujących pokrycia w ujawnionych źródłach stosuje się zryczałtowaną stawkę podatku wynoszącą aż 75% podstawy – tj. dochodu wcześniej nieopodatkowanego.

¹ Ministerstwo Finansów – Departament Kontroli, Sprawozdanie – *Kontrola Skarbowa w 2010 r.*, Warszawa, maj 2011, s. 2.

² P. Pietrasz, *Opodatkowanie dochodów nieujawnionych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s. 95.

³ Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity, Dz.U. z 2010 r., Nr 51, poz. 307, ze zm.

2.1. Podmiot i przedmiot opodatkowania

Ustawę o PIT stosuje się do osób fizycznych będących, zgodnie z definicją ustawową, podmiotem opodatkowania. Podlegają oni zarówno nieograniczonemu, jak i ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu. Nieograniczony dotyczy osób mających miejsce zamieszkania na terytorium Polski i oznacza konieczność zapłaty podatku od całości osiągniętych dochodów (z wyjątkiem niepodlegających opodatkowaniu np. stypendia naukowe, działalność rolnicza z wyjątkiem działów specjalnych produkcji rolnej⁴), bez względu na miejsce położenia źródeł przychodów. Druga zaś zasada odwołuje się do osób fizycznych niemających miejsca zamieszkania w Polsce i skutkuje koniecznością zapłacenia podatku od dochodów uzyskanych wyłącznie w Polsce⁵.

Generalną zasadą podatku dochodowego jest ustalenie podstawy opodatkowania, którą jest dochód, rozumiany jako różnica między przychodami a kosztami ich uzyskania. Chociaż powyższa definicja dochodu jest dość prosta, jednak dla celów ustalenia dochodu jako podstawy opodatkowania, zaliczenie przychodów jako kategorii podlegającej opodatkowaniu, jak i kosztów stanowiących obniżenie podstawy opodatkowania staje się niezmiernie ważne ze strony kondycji finansowej przedsiębiorstwa, gdyż „zawęża ograniczenie budżetowe płatnika podatku”⁶. Można stwierdzić, że dochodzi tu do pewnego rodzaju konfliktu. Z jednej strony, mamy do czynienia z przedsiębiorcą-podatnikiem, który dążąc do minimalizowania zobowiązania podatkowego, maksymalizuje koszty, obniżając tym samym podstawę opodatkowania, a w konsekwencji kwotę podatku dochodowego. Jeśli chodzi o koszty obniżające podstawę opodatkowania w kontekście dochodów nieujawnionych, określa się je często jako koszty „fikcyjne”. Potwierdzenie tego można znaleźć w sprawozdaniu Departamentu Kontroli MF⁷, które stwierdza, że: „Do szczególnie niebezpiecznych dla budżetu państwa zjawisk, na które napotykają organy kontroli skarbowej, bez względu na kontrolowaną branżę, nadal należy zaliczyć wprowadzanie przez nieuczciwe podmioty do obrotu gospodarczego faktur opisujących fikcyjne zdarzenia gospodarcze, tzw. fikcyjnych faktur, które zostały wystawione wyłącznie w celu wyłudzenia prawa do odliczenia podatku naliczonego lub zaliczenia wykazanego w nich wydatku do kosztów uzyskania przychodu. W minionym roku

⁴ W rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych działły specjalne produkcji rolnej, to określone rodzaje upraw i produkcji, takie jak: uprawy w szklarniach powyżej 25 m², wylęgarnie drobiu, hodowla zwierząt futerkowych i inne, które stanowią źródło przychodu opodatkowane zryczałtowaną stawką, wskazaną w załączniku nr 2 do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2010 r., Nr 51, poz. 307, ze zm.).

⁵ G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 138.

⁶ F. Grądalski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 22.

⁷ Ministerstwo Finansów – Departament Kontroli, Sprawozdanie – *Kontrola Skarbowa w 2010r.*, op.cit.

kontrola skarbowa ujawniła ponad **84 tys. szt. fikcyjnych faktur na łączną kwotę przekraczającą 3,7 miliarda zł.**⁸ (podkreślenie – M. S.).

Z drugiej zaś strony są osoby w postaci inspektorów kontroli skarbowych i podatkowych, stojące na straży właściwego określania wartości podatku, będącego przecież najważniejszym elementem pokrycia wydatków publicznych⁹. Dla tych osób, a w konsekwencji dla kondycji budżetu państwa, ważne jest, aby podstawa opodatkowania była jak najwyższa, gdyż zwiększa wpływy do skarbu państwa.

Wartością kształtującą podstawę opodatkowania jest również przychód, rozumiany jako otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku podatkowym (który, jeśli chodzi o PIT jest zawsze taki sam jak kalendarzowy) pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.

Przychody, oprócz wykonywanej działalności gospodarczej, gdzie podatnik sam ustala podstawę opodatkowania poprzez prowadzenie ewidencji podatkowych, wpisując wartość przychodów i kosztów, mogą mieć inne źródła, np.:

- wynagrodzenia otrzymane z tytułu stosunku pracy, stosunku służbowego,
- praca nakładcza,
- emerytury i renty,
- działalność wykonywana osobiście, w szczególności wynagrodzenie z tytułu zawartej umowy zlecenia lub o dzieło, kontraktu menedżerskiego,
- działy specjalne produkcji rolnej,
- najem, podnajem, dzierżawa,
- kapitały pieniężne i prawa majątkowe,
- w niektórych okolicznościach zbycie nieruchomości, prawa wieczystego i innych rzeczy¹⁰.

W tych przypadkach pojęcie ukrywania dochodów ma nieco inny wymiar. Podatnik nierzadko nie ma wpływu na to, jaka wielkość dochodu stanowi podstawę opodatkowania. Szczególnie dotyczy to wynagrodzeń ze stosunku pracy, umów prawa cywilnego – zlecenie, o dzieło. Konstrukcja ustawowa PIT dotycząca opodatkowania dochodów z tych źródeł zobowiązuje pracodawcę do poboru i odprowadzenia podatku do właściwego miejscowo urzędu skarbowego, ustanawiając go tym samym płatnikiem podatku. Zobowiązuje go do tego art. 31 ustawy o PIT, ponieważ osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej są zobowiązane jako płatnicy obliczać i pobierać w ciągu roku zaliczki obliczone zgodnie z art. 32. Nierzetelne wykazywanie wysokości wynagrodzeń spo-

⁸ Ibidem.

⁹ G. Szczodrowski, *Polski system...*, op.cit., s. 15.

¹⁰ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych art. 10, pkt. 1.

wodowane jest wysokimi kosztami pracy. W badaniach statystycznych tego obszaru od wynagrodzeń brutto odejmuje się obciążenia (ZUS, podatki) i oblicza się płacę netto, a różnica stanowi obciążenie pracodawcy¹¹. Pracodawca, na podobnych zasadach jak w zakresie PIT, jest płatnikiem składek ZUS. Obciążają one więc finanse przedsiębiorcy. Aby pracownik otrzymał wynagrodzenie netto (potocznie określane jako „na rękę”, ponieważ ta kwota dla pracownika jest najważniejsza, określająca jaką wartość środków będzie mógł dysponować) w wysokości 1 111,86 (brutto 1 500 zł.) określone w przepisach prawa jako wynagrodzenie minimalne¹², pracodawca musi ponieść szereg nakładów. Wydatki pracodawcy kształtują się następująco:

Schemat 1. Nakłady pracodawcy związane z zatrudnieniem pracownika na 1 kwietnia 2012 r.

Obciążenia pracodawcy	%	Obciążenia pracownika	
Składki na ubezpieczenia społeczne		Składki na ubezpieczenia społeczne	
– emerytalne	9,76	– emerytalne	9,76
– rentowe	6,5	– rentowe	1,5
– wypadkowe ¹³	1,93	– chorobowe	2,45
Fundusz Pracy	2,45	Składka zdrowotna (NFZ)	9
Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych	0,1	Podatek dochodowy	18

Źródło: opracowanie własne.

Podstawą naliczania jest wynagrodzenie brutto tj. 1 500,00 zł. Obliczenia wskazują, że pracownik otrzymujący 1 111,86 zł. pensji generuje dla pracodawcy koszt w wysokości sumy nakładów, czyli 1 811,10 zł. Łatwo można obliczyć, że kwota

¹¹ Z. Jacukowicz, *Koszt indywidualnych wynagrodzeń, a szara strefa płac*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, „Polityka Społeczna” 2006, nr 9.

¹² Na podstawie ustawy z dnia 10.10.2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę Dz.U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1679 wysokość minimalnego wynagrodzenia za pracę jest corocznie przedmiotem negocjacji w ramach Trójstronnej Komisji, a wysokość minimalnego wynagrodzenia podlega ogłoszeniu w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski” w drodze obwieszczenia Prezesa Rady Ministrów, w terminie do 15 września każdego roku.

¹³ Stawka ubezpieczenia wypadkowego może być zróżnicowana w zależności od wielkości oraz od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności. Zasady ustalania stopy procentowej ubezpieczenia wypadkowego określone są w ustawie z dnia 30.10.2002 r. o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych (Dz.U. z 2009 r., Nr 167, poz. 1322 ze zm.). Dla niniejszej pracy przyjęto 1,93% (obowiązuje do 1.04.2012) ustalone dla wszystkich przedsiębiorców zgłaszających do ubezpieczenia wypadkowego do 9 osób. Najwyższa stawka wynosi 3,86% i dotyczy zakładów pracy o dużym współczynniku i prawdopodobieństwie wystąpienia wypadku w pracy, np. wydobywanie węgla. Najniższa stopa procentowa wynosi 0,67% i dotyczy działalności biurowej, np. działalność finansowa i ubezpieczeniowa, gdzie wypadkowość w pracy jest niska.

którą przedsiębiorca ma obowiązek odprowadzić do budżetu państwa i ZUS wynosi 699,24 zł., co wskazuje, że aż 63% wynagrodzenia netto będzie zobowiązany sfinansować pracodawca. Oczywiście jest, że wraz ze wzrostem wartości wynagrodzenia będącego podstawą naliczania składek i podatku rosną obciążenia przedsiębiorcy stale o 63%. Ten aspekt powoduje ukrywanie faktycznych wynagrodzeń, tu dochodów pracowników, tak, aby nie byli oni zbyt wielkim obciążeniem dla pracodawcy. Wypłata wynagrodzenia będącego różnicą między wykazanim w dokumentacji podatkowej, a faktycznie przekazanym w formie gotówkowej odbywa się z pominięciem naliczenia podatku oraz składek ZUS. Jak już zostało wspomniane, pracownik z racji skali bezrobocia i zagrożenia pozostaniem bez pracy przy odrzuceniu warunków dyktowanych przez pracodawcę, zmuszony jest przyjąć takie rozwiązanie. Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawnionych dotyczy przecież zarówno osób prowadzących działalność gospodarczą, jak i uzyskujących dochody z innych źródeł.

Warto jeszcze nadmienić, że ustawa regulująca prowadzenie działalności gospodarczej¹⁴ określa, że oprócz działalności wytwórczej, budowlanej, handlowej, usługowej, przedsiębiorcą jest również osoba wykonująca działalność w sposób zorganizowany i ciągły, bez względu na jej rezultat. Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi w interpretacji indywidualnej z 16 lutego 2012¹⁵ podkreśla, że „[...] brak zysku z podjętych działań noszących znamiona działalności gospodarczej nie oznacza, iż działalność taka nie była prowadzona. Prowadzenie działalności zawsze wiąże się z ryzykiem nieosiągnięcia dochodów”. Tym samym „[...] działalność wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły, co oznacza, że jest to działalność przygotowana i uporządkowana oraz ma charakter powtarzalny”¹⁶ jest działalnością gospodarczą podlegającą opodatkowaniu wg zasad PIT. W kręgu zainteresowań kontroli skarbowych, w kontekście opodatkowania dochodów ze źródeł nieujawnionych, są osoby handlujące za pomocą Internetu, najemcy mieszkań, usługi związane z udzielaniem korepetycji, opiekunki do dzieci, którzy często nie poddają opodatkowaniu dochodów, ukrywając fakt prowadzenia nieformalnego przedsiębiorstwa.

2.2. Źródła informacji skarbowych

Zatajenie przez podatnika któregośkolwiek z przychodów może rodzić podejrzenia organów podatkowych zobowiązanych na mocy przepisów prawa do weryfikacji

¹⁴ Ustawa z dnia 2.07.2004r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2010r., Nr 220, poz. 1447, ze zm.

¹⁵ Baza interpretacji Ministerstwa Finansów, sygnatura IPTPB1/415-365/11-2/KSU.

¹⁶ Ibidem.

i kontroli¹⁷, których końcowym efektem jest decyzja administracyjna powodująca wykonanie egzekucji należności pieniężnych¹⁸. Rodzi się więc pytanie, skąd urzędnicy skarbowi domniemują o tym, że może dojść do utajenia dochodów przed opodatkowaniem. Otóż, urzędnicy mogą czerpać informacje o wydatkach m.in. od notariuszy, którzy zobowiązani są do przekazywania informacji o transakcjach będących podstawą opodatkowania podatkiem od czynności cywilnoprawnych (PCC), przesyłają również akty notarialne związane z nabyciem nieruchomości, umów pożyczki czy sprzedaży. Często wykorzystywanym środkiem są po prostu donosy. Urzędy przede wszystkim jednak dysponują najcenniejszym źródłem informacji, będącym *nota bene* w ich posiadaniu, tzn. zeznaniami podatkowymi, z których bezpośrednio wynika, czy np. nabycie nieruchomości ma pokrycie w dochodach wykazanych w zeznaniach podatkowych PIT. W związku z tym aparat skarbowy ma możliwość analizy dochodów podatnika z kilku ostatnich lat.

2.3. Zakres opodatkowania podatkiem ze źródeł nieujawnionych

Okoliczności, w których mają zastosowanie przepisy dotyczące opodatkowania dochodów ze źródeł nieujawnionych należą do czynności nielegalnych¹⁹. Uchylenie się od podatków może polegać na²⁰:

- niewykazywaniu dochodu podlegającego opodatkowaniu,
- nieujawnianiu przeprowadzonych transakcji,
- niewypełnieniu zeznania podatkowego,
- przeprowadzaniu fikcyjnych transakcji,
- obniżce kwoty do zapłaty przez składanie fałszywych oświadczeń.

O uznaniu czynu zabronionego za popełniony umyślnie albo nieumyślnie decyduje zamiar sprawcy. Czyn popełniony umyślnie występuje wtedy, gdy sprawca ma zamiar go popełnić, tj. „chce go popełnić albo przewiduje możliwość jego popeł-

¹⁷ Ustawa z dnia 21 czerwca 1996r. o urzędach i izbach skarbowych, Dz.U. z 2004r., Nr 121, poz. 1276, ze zm., art. 5, ust. 6, pkt. 3.

¹⁸ Ibidem, art. 5, ust. 6, pkt. 7.

¹⁹ Podział zachowań podatników na legalne i nielegalne wynika z obowiązujących przepisów prawa. Ustalenie faktów, które w systemie prawa podatkowego są prawotwórcze nie nastręcza kłopotów. Problemem może być jednak ustalenie z treści przepisów normy prawnej i odpowiedź na pytanie, czy ustalona norma ma zastosowanie do stanu faktycznego lub prawnego, w jakim znalazł się podatnik. Niejasność przepisów może utrudniać to postępowanie, ale dzięki obowiązującym na gruncie prawa podatkowego regułom interpretacyjnym zakwalifikowanie określonego zachowania jako legalnego albo nielegalnego jest możliwe w każdej sytuacji. A. Bernal, *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczania*, Difin, Warszawa 2008, s. 26.

²⁰ *Międzynarodowy słownik podatkowy*, red. S.M. Lyons, PWE, Warszawa 1997, s. 181.

nienia, na to się godzi”²¹. W art. 4 Kodeksu karnego skarbowego czyn popełniony nieumyślnie występuje „jeżeli sprawca nie mając zamiaru jego popełnienia, popełnia go jednak na skutek niezachowania ostrożności wymaganej w danych okolicznościach, mimo że możliwość popełnienia tego czynu przewidział albo mógł przewidzieć”. Jednak w doktrynie prawa wina może być różnie rozumiana. Zależność między winą a umyślnością postępowania również nie jest oczywista²². Cienka granica dzieli działanie umyślne w celu ograniczenia zobowiązania podatkowego i stosowanie technik interpretacyjnych w ramach obowiązujących przepisów prawa podatkowego umożliwiających obniżenie wielkości podatku. Przepisy prawa są skonstruowane w taki sposób, że powodują różne jego interpretacje. Według danych przedstawionych w raporcie ECDDP²³, statystycznie co 2 dni w ostatniej dekadzie zmieniało się brzmienie ustaw podatkowych, a te zmieniły się w ponad 1 600 miejscach. Wejście Polski do Unii Europejskiej umożliwiło podatnikowi wnoszenie skarg do Komisji Europejskiej, z czego podatnicy korzystają średnio rocznie około 1 000 razy²⁴. Podsumowano, że 60 000 interpretacji indywidualnych, orzeczeń, uchwał i informacji w sprawie przepisów prawa podatkowego jest opublikowanych w archiwum Ministerstwa Finansów w latach 2001–2011. Jeśli chodzi o sam podatek dochodowy od osób fizycznych, dynamika zmian przedstawiała się następująco wg wykresu opracowanego przez ECDDP.

W publikacji tej wskazano dokładnie, że w ramach podatku dochodowego w całym okresie obowiązywania ustawy 81 razy zmieniały się artykuły dotyczące kosztów (definicja, rodzaje, zasady uznawania wydatków za koszty), 87 razy zmieniono punkty ustawy dotyczące zwolnień przedmiotowych oraz 13 razy wydano rozporządzenie dotyczące wzorów rocznego obliczania podatku, deklaracji i informacji w podatku dochodowym. Nie jest więc niczym nadzwyczajnym, że przeciętny podatnik gubi się w gąszczu przepisów, a tym bardziej wydanych do nich interpretacji. Nie będzie też zaskoczeniem, że analizy wyników badań dotyczące największych barier w prowadzeniu firmy wg opinii przedsiębiorców na czwartym miejscu wskazują na skomplikowany system podatkowy. Zasady podatkowe łączenie z Ordynacją podatkową i Kodeksem karnym skarbowym należą do systemu prawa w ogóle. Co za tym idzie, na 2 i 3 miejscu wymienia się nieprecyzyjne przepisy i niestabilność prawa – również podatkowego.

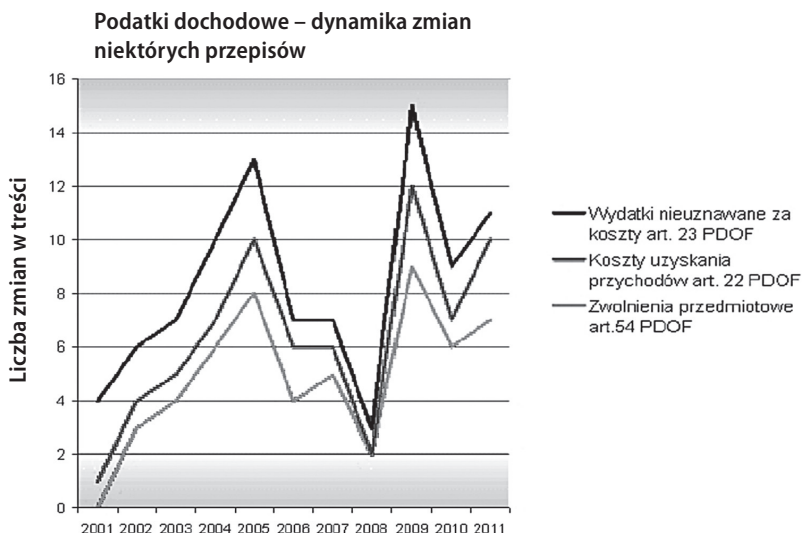
²¹ Ustawa z dnia 10.09.1999r. Kodeks karny skarbowy, tekst jednolity Dz.U. z 2007 r., Nr 111, poz. 765, ze zm.

²² *Księga poświęcona pamięci Profesora Andrzeja Wąska*, red. L. Leszczyński, E. Skrętowicz, Z. Holda, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2005, s. 175–196.

²³ *Na dobre, czy na złe? Zmiany podatkowe XXI wieku*, raport specjalny Grupy ECDDP, Kraków, wrzesień 2011.

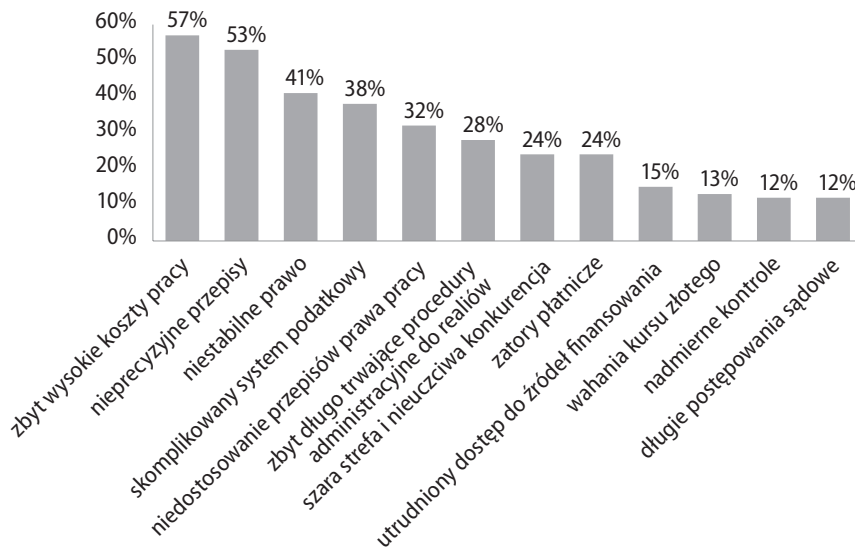
²⁴ Ibidem.

Wykres 1. Zmiany brzemienia niektórych artykułów ustawy o PIT



Źródło: *Na dobre, czy na złe? Zmiany podatkowe XXI wieku*, raport specjalny Grupy ECDDP, Kraków, wrzesień 2011, s. 18.

Wykres 2. Ranking największych barier w działalności firm



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu „Badania nad przedsiębiorstwem” – wspólny projekt BCC i Insytutu GfK przeprowadzony w ramach Monitora Firm GfK Polonia, Warszawa, 17 października 2011 r.

Jednak powyższe badania wykazały, że największą barierą polskiej przedsiębiorczości są wysokie koszt pracy, o których wspomniano we wcześniejszej części niniejszej publikacji, które równie ważny wpływ wywierają na podjęcie decyzji podatnika o ukrywaniu dochodów przed opodatkowaniem.

Ogólnie mówiąc, ustawa o PIT określa w art. 22 ust 1, że podstawę opodatkowania można pomniejszyć o wszystkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów bądź zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem takich, które bezpośrednio wymienia się w art. 23. Takie ogólne ustawowe stwierdzenie kosztów wymuszone jest zróżnicowanym charakterem i zakresem prowadzonej działalności podatnika. Z tego względu przedmiotem orzecznictwa sądowego na szczeblu Wojewódzkich Sądów i Naczelnego Sądu Administracyjnego jest często spór z podatnikiem, który dąży do udowodnienia, że poniesiony nakład kosztu ma związek przyczynowo-skutkowy z osiągniętym przychodem. W jednym z wyroków NSA stwierdza, że wynik działalności jest uzależniony od możliwości zaliczenia do kosztów określonych zdarzeń gospodarczych. Te okoliczności wywołują wiele wątpliwości i prowadzą do różnych wykładni obowiązujących przepisów²⁵.

2.4. Procedura kontroli dochodów ze źródeł nieujawnionych

Jeżeli dochodzi do podejrzenia inspektorów kontroli, działających na podstawie art. 2, ust. 1, pkt. 1 i 2 ustawy o kontroli skarbowej²⁶ oraz działu IV i VI Ordynacji podatkowej²⁷, że mogą mieć do czynienia z dochodami ze źródeł nieujawnionych, czynności kontrolne sprowadzają się do ustalenia dwóch wartości:

1. poniesionego wydatku,
2. zgromadzonych w tym roku zasobów finansowych.

Kwoty te muszą być stwierdzone przez organy podatkowe w sposób niebudzący wątpliwości, gdyż różnica pomiędzy wydatkiem, a przychodami niemającymi pokrycia w przychodach będzie podlegała 75% stawce zryczałtowanego podatku. Nie mogą więc one być ustalone w sposób dowolny lub poprzez domniemanie. Organ podatkowy zobowiązany jest dołożyć starań, aby wyjaśnić wszystkie okoliczności przemawiające zarówno na niekorzyść, jak i korzyść podatnika²⁸. NSA w wyroku z 7 grudnia 2000 r.²⁹ podkreślił, że organ podatkowy uprawniony jest do porównania wysokości wydatków,

²⁵ Wyrok NSA z 15.05.1995 r. SA/BK 148/149, „Glosa” 1999, nr 2.

²⁶ Ustawa z dnia 28.09.1991 r. o kontroli skarbowej, Dz.U. z 2011 r., Nr 53, poz. 273.

²⁷ Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 2005 r., Nr 8, poz. 60.

²⁸ P. Pietrasz, *Ustalenie podstawy opodatkowania w podatku od dochodów nieujawnionych – problemy praktyczne*, „Glosa” 2004, nr 3, s. 14.

²⁹ Wyrok NSA z 07.12.2000 r. SA/Ka 1580/99; niepublikowany.

jakie podatnik poniósł w ciągu roku podatkowego, do wartości opodatkowanych bądź zwolnionych z podatków zasobów finansowych, jakie zgromadził w tym roku, oraz zasobów które zgromadził wcześniej, tj. przed rozpoczęciem danego roku podatkowego. NSA w innym wyroku³⁰ stwierdza, że nie narusza zasad postępowania podatkowego wykorzystywanie przez organy podatkowe w zakresie ustalenia dochodów nie podanych opodatkowaniu, stosowanie danych statystycznych, np. o średnich wydatkach trzyosobowej rodziny, jeśli podatnik nie potrafi określić wydatków faktycznie poniesionych. Organy podatkowe na okoliczność podejrzenia dochodów nieopodatkowanych przygotowały też specjalne ankiety, które stają się integralną częścią protokołu kontroli, a następnie decyzji ustalającej wymiar zaległego podatku. Dokument ten ułatwia pracę kontrolującemu, ale przysparza wiele problemów kontrolowanemu. Podatnik często nie jest w stanie odpowiedzieć szczegółowo na pytania o wydatki sprzed kilku lat, dotyczące zakupu np. drobnego wyposażenia, odzieży, kosztów leczenia, turystyki i szeregu innych. Ankieta zaś staje się istotnym dowodem w sprawie karno-skarbowej. Ordynacja podatkowa w art. 198 daje kontrolującemu również prawo do oględzin przedmiotu sprawy, np. mieszkania, a na podstawie art. 195 – prawo do powołania świadków. Postępowanie kontrolne prowadzone jest również zgodnie z wytycznymi Ministra Finansów, w których określono tzw. obszary ryzyka występowania dochodów nieujawnionych, metody typowania podmiotów do kontroli, zasady, na jakich prowadzone są postępowania, w tym również zasady przekazywania przez organy podatkowe spraw większej wagi, rokujących wyższym wymiarem, organom kontroli skarbowej oraz podstawowe zasady prowadzenia postępowania³¹. Na tej podstawie dla celu trafnego typowania podatników do kontroli w zakresie dochodów nieujawnionych powstała aplikacja Dochody i Wydatki Podatników (DWP).

Najwyższa Izba Kontroli trzykrotnie poddała ocenie prawidłowość postępowań wybranych urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowej w zakresie rzetelności prowadzonych postępowań zmierzających do ujawnienia przychodów nieopodatkowanych. Kontrolę w 2008 r. przeprowadzono ze względu na wyniki wcześniejszej kontroli, tj. z 2002 r., „[...] które wykazały, że urzędy skarbowe w niedostatecznym stopniu korzystały z będących w ich posiadaniu informacji. Urzędy kontroli skarbowej nie były dotychczas kontrolowane w zakresie kontroli nieujawnionych źródeł”³².

³⁰ Wyrok NSA z 13.12.2005 r. FSK 89/06 publikowany w ONSAiWSA z 2006, Nr 3, poz. 81.

³¹ Ministerstwo Finansów, *Wytyczne dla urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowych dotyczące postępowania w sprawie przychodów nieznanających pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych*, Ministerstwo Finansów, Departament Kontroli Skarbowej, Warszawa, grudzień 2004, luty 2009.

³² Najwyższa Izba Kontroli, *Informacja o wynikach kontroli opodatkowania przychodów nieznanających pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych*, Najwyższa Izba Kontroli, Departament Budżetu i Finansów, Warszawa, kwiecień 2008 r., nr ewid.: 79/2008/P07031/KBF, s. 4.

W podsumowaniu wyników z czynności kontrolnych stwierdzono w 2008 r., że „[...] system wykrywania i opodatkowania [...] jest kosztowny i nieskuteczny. Postępowania zmierzające do ustalenia i opodatkowania przychodów z nieujawnionych źródeł, prowadzone z wykorzystaniem wytycznych Ministerstwa Finansów z 2004 r. przyniosły niewielkie efekty, pomimo znacznego nakładu pracy administracji skarbowej”³³. Skuteczność tego przedsięwzięcia zmierzono poprzez porównanie kosztów wynagrodzeń pracowników zajmujących się kontrolą tego zagadnienia z wartością uzyskanych dodatkowych wpływów wynikających z ustaleń pokontrolnych. Podane zostały też cztery główne przyczyny braku rezultatów postępowań:

- rozpatrywanie informacji sygnałnych z odległych lat w celu uniknięcia przedawnienia,
- nieprzestrzeganie zasady obejmowania badaniem przede wszystkim transakcji przeprowadzonych przez osoby, co do których istnieje przypuszczenie, że mogą posiadać inne deklарowane źródła dochodów,
- rozpatrywanie przez urzędy skarbowe w pierwszej kolejności informacji o niskich kwotach dla uzyskania wyższego poziomu wykorzystanych informacji sygnałnych,
- niedostateczny nadzór naczelników niektórych urzędów skarbowych nad zagadnieniami.

NIK nie podzieliła również wyjaśnień Ministra Finansów zawartych w odpowiedzi na zalecenia pokontrolne Izby, że „[...] główną przyczyną braku znaczących rezultatów jest nakładanie na administrację podatkową kolejnych obowiązków bez jednoczesnego zapewnienia (zwłaszcza kadrowego) możliwości ich wykonania”³⁴. W tym samym piśmie Prezes Izby wskazuje też „[...] że system wykrywania przychodów ze źródeł nieujawnionych powinien być uproszczony, przede wszystkim poprzez ograniczenie pracochłonności postępowań (poprzez wyeliminowanie dokładnego sprawdzania wszystkich większych wydatków, co jest postępowaniem czysto formalnym) oraz ukierunkowany na wykrywanie nieujawnionych dochodów i na egzekucję wynikających stąd zobowiązań”.

Ostatnia kontrola NIK urzędów skarbowych w zakresie procedury przeprowadzania postępowań związanych z opodatkowaniem dochodów ze źródeł nieujawnionych, w szczególności jeśli chodzi o wywiązywanie się naczelników urzędów z zaleceń zawartych w procedurach³⁵, miała miejsce w sierpniu 2010 r., kiedy weryfikacji poddano 7 urzędów skarbowych. Wystąpienia pokontrolne we wszystkich kontrolowanych jednostkach zawierają pozytywną ocenę tego obszaru, pomimo

³³ Ibidem, s. 5.

³⁴ Opinia Prezesa Najwyższej Izby Kontroli, sygn. akt – KBF-41017/2007, P/07031, Warszawa 14.05.2008.

³⁵ Ministerstwo Finansów, *Wytyczne dla urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowych...*, op.cit.

drobnych uchybień, dotyczących m.in. zbyt późnego wprowadzenia aplikacji DWP, nieprzekazania lub przekazywania po terminie raportów do wyższych instancji. Jednak wszystkie raporty zawierają podobną jak w poprzednim podsumowaniu z kontroli konkluzję, że pracochłonność i kosztowność obsługi wykrywania dochodów ze źródeł nieujawnionych jest niewspółmiernie większa, niż wpływy z tego tytułu.

2.5. Metody obrony podatnika przed naliczeniem podatku

W toku postępowania dowodowego do podstawowych obowiązków organu podatkowego należy ustalenie prawdy materialnej. Powinien on wykorzystać wszystkie możliwe środki dowodowe określone w art. 189–200 Ordynacji podatkowej, aby wyczerpująco rozpatrzeć materiał dowodowy. Zasadą ogólną jest, że ciężar dowodzenia w postępowaniu podatkowym spoczywa na organie podatkowym. Odstępstwem od tej zasady jest fakt poddania opodatkowaniu dochodów ze źródeł nieujawnionych, ponieważ w świetle art. 20 ust 3 ustawy o PIT następuje wówczas przerzucenie ciężaru dowodów na stronę podatnika.

Wyroki sądów³⁶ potwierdzają, że to podatnik musi wykazać, iż poniesione wydatki znajdują pokrycie w określonym źródle przychodów lub posiadanych zasobach majątkowych. Jednak aparat skarbowy powinien wierzyć podatnikowi i traktować go podczas kontroli jako partnera. Powinien wymagać, ale także dawać wiarę dowodom przedstawianym przez podatnika. Nie może z góry zakładać, że każdy podatnik to oszust³⁷.

Podatnicy w momencie zawiadomienia o wszczęciu postępowania kontrolnego często wpadają w panikę, poszukując tym samym sposobów na skuteczną obronę. Najczęściej jako źródło dochodu, które nie było wykazane w podstawie opodatkowania podają niegromadzone w banku, a w przysłowiowej „skarpecie” oszczędności, darowizny, pożyczki, spadki, a nawet nierząd. Szczególnie niebezpiecznym wytłumaczeniem jest darowizna lub pożyczka. Urząd może zażądać wskazania osoby darującej lub udzielającej pożyczki. Podatnik musi mieć na uwadze, że poprzez takie stwierdzenia może przyczynić się do wszczęcia postępowania kontrolnego u osób dających pożyczkę lub darujących środki, czy z kolei te osoby mogły dysponować takimi środkami. Poza tym, dochodzi do ustalenia, czy m.in. strony umowy pożyczki wywiązały się z postanowień ustawy o podatku od

³⁶ Wyrok NSA z 26.09.1996r. SA/Lu 1929/94 (niepublikowany) oraz wyrok NSA z 20.05.1998r. SA/Sz 1631/97, „Prawo Gospodarcze” 1998, nr 12, s. 29.

³⁷ *Jak bronić się...*, „Dziennik Gazeta Prawna” 20.06.2008, wydanie elektroniczne http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/22726_jak_bronic_sie_gdy_fiskus_zarzuca_nam_posiadanie_nielegalnych_dochodow.html [dostęp: 10.04.2012].

czynności cywilnoprawnych³⁸. Określa ona, że umowa pożyczki na podstawie złożonej w ciągu 14 dni deklaracji podatkowej jest opodatkowana 2% podatkiem od czynności cywilnoprawnych, gdzie podstawą opodatkowania jest wartość udzielonej pożyczki. Poważnym niebezpieczeństwem jest dla podatnika to, że stawka podatku PCC wzrasta aż do 20% wartości pożyczki, gdy osoba, która w celu obrony swojego stanowiska powołuje się na otrzymanie pożyczki i niedopełniła zapłaty 2% podatku lub pożyczka udzielona była bez pośrednictwa banku, kasy oszczędnościowo-kredytowej lub poczty.

Czasami rozwiązaniem dla podatnika, któremu urząd kwestionuje wielkość dochodu jest przyznanie się do nieujęcia w podstawie opodatkowania źródła przychodu. W sytuacji, gdy podatnik wskaże źródło dochodu, będzie musiał zapłacić podatek dochodowy wg skali podatkowej, tj. obowiązującej np. w 2012 r. – 18% – do kwoty 85 528 zł kwoty rocznego dochodu lub 32% – gdy dochód roczny przekroczy tę kwotę plus odsetki od zaległości budżetowej, zamiast wspomnianej wcześniej 75%. Dlatego podatnik powinien rozważyć przyznanie się do błędu, a sankcje finansowe mogą być wówczas łagodniejsze³⁹.

2.6. Zakończenie postępowania

Zgodnie z zasadami Ordynacji podatkowej każde postępowanie musi zakończyć się wydaniem decyzji. Może ona określać wymiar podatku (naliczenie zobowiązania) bądź umorzyć postępowanie podatkowe. Organ podatkowy zobowiązany jest do skonstruowania prawidłowego uzasadnienia, gdzie logicznie i wyczerpująco opisz dowody, które miały wpływ na podjęcie decyzji. W przypadku określenia kwoty zaległego podatku przedstawi dowody, które uznał za niewiarygodne, a w przypadku decyzji umorzeniowej – dowody, którym dał wiarę. Rozdział 15 Ordynacji podatkowej przewiduje, że jeżeli podatnik nie zgadza się z postanowieniami organu podatkowego może złożyć odwołanie do organu wyższej instancji, w tym przypadku Dyrektora Izby Skarbowej. Jeżeli zaś organ wyższej instancji podtrzyma decyzję organu podatkowego podatnik ma prawo odwołać się do kolejnej instancji, tj. Wojewódzkiego, a następnie Naczelnego Sądu Administracyjnego. Z tego względu w orzecznictwie Wojewódzkich i Naczelnym Sądów Administracyjnych można odnaleźć dużą liczbę pism będących skutkiem toczącego sporu z urzędem skarbowym, a dotyczących tego problemu. Dla przykładu, tylko w internetowej Centralnej Bazie Orzeczeń Sądów Administracyjnych pod hasłem „dochody nieujawnione” odnaleźć można 19 610 orzeczeń w tej sprawie⁴⁰.

³⁸ Art. 1, ust. 1, pkt. 1 podpunkt b oraz art. 7, ustawy z dnia 09.09.2000r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. z 2010 r., Nr 101, poz. 649.

³⁹ *Jak bronić się ...*, op.cit.

⁴⁰ <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/cbo/find?p=1> – pierwsze orzeczenie pochodzi z 1983 r.

3. Podsumowanie

Konstrukcja zasad opodatkowania podatku dochodowego, w szczególności założenie samoobliczenia wartości zobowiązania skarbowego skłania do dokonywania czynności związanych ze zmniejszeniem tego obowiązkowego obciążenia dochodu podatnika. Uchylenie się od opodatkowania łamie zasady zawarte w najwyższej rangi przepisie prawa tj. Konstytucji⁴¹, która w art. 84 zobowiązuje każdego obywatela „do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie”, gdyż według art. 1 Konstytucji: „Polska jest wspólnym dobrem wszystkich obywateli”. Podstawowe kanony doktryny podatkowej narzucają reguły powszechności oraz równości, tzn. świadczą o sprawiedliwości podatkowej⁴². Bez efektywnego poboru podatku nie ma miejsca przesłanka sprawiedliwości podatkowej. Sprawiedliwy system to przede wszystkim system szczelny⁴³. Poddanie opodatkowaniu dochodów nieujawnionych, w szczególności ze względu na podwyższoną stopę oraz metody szacowania i udowadniania stanu faktycznego, wzbudzą wiele emocji wśród podatników, którzy często swoich racji dochodzą przed sądem. Natomiast, jak wynika z publikacji Ministerstwa Finansów, aparat skarbowy wykonując postanowienia art. 20 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, nierzadko poddaje podatników weryfikacji pod kątem ukrywania dochodów przed opodatkowaniem i ma duże doświadczenia w określeniu zaległości podatkowej.

Bibliografia

Książki i artykuły

1. Bernal A., *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczenia*, Difin, Warszawa 2008.
2. Brzeziński B., *Wstęp do nauki prawa*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownia, Toruń 2001.
3. Famulska T., *Sprawiedliwość podatkowa*, „Przegląd Podatkowy” 1996, nr 5.
4. Grądalski F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

⁴¹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej – tekst uchwalony 2 kwietnia 1997 przez Zgromadzenie Narodowe.

⁴² B. Brzeziński, *Wstęp do nauki prawa*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownia, Toruń 2001, s. 115.

⁴³ T. Famulska, *Sprawiedliwość podatkowa*, „Przegląd Podatkowy” 1996, nr 5.

5. Jacukowicz Z., *Koszt indywidualnych wynagrodzeń, a szara strefa płac*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, „Polityka Społeczna” 2006, nr 9.
6. *Księga poświęcona pamięci Profesora Andrzeja Wąska*, red. L. Leszczyński, E. Skrzętownicz, Z. Holda, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2005.
7. *Międzynarodowy słownik podatkowy*, red. S.M. Lyons, PWE, Warszawa 1997.
8. Ministerstwo Finansów – Departament Kontroli Skarbowej, *Wytyczne dla urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowych dotyczące postępowania w sprawie przychodów nieznanających pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych*, Ministerstwo Finansów, Warszawa, grudzień 2004, luty 2009.
9. Ministerstwo Finansów – Departament Kontroli, Sprawozdanie – *Kontrola Skarbowa w 2010 r.*, Warszawa, maj 2011.
10. *Na dobre, czy na złe? Zmiany podatkowe XXI wieku*, Raport specjalny Grupy ECDDP, Kraków, wrzesień 2011.
11. Najwyższa Izba Kontroli, *Informacja o wynikach kontroli opodatkowania przychodów nieznanających pokrycia w ujawnionych źródłach lub pochodzących ze źródeł nieujawnionych*, Najwyższa Izba Kontroli, Departament Budżetu i Finansów, Warszawa, kwiecień 2008, nr ewid.: 79/2008/P07031/KBF.
12. Opinia Prezesa Najwyższej Izby Kontroli, sygn. akt KBF-41017/2007, P/07031, Warszawa 14.05.2008.
13. Pietrasz P., *Opodatkowanie dochodów nieujawnionych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
14. Pietrasz P., *Ustalenie podstawy opodatkowania w podatku od dochodów nieujawnionych – problemy praktyczne*, „Glosa” 2004, nr 3.
15. Szczodrowski G., *Polski system podatkowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Wykaz aktów prawnych i orzecznictwa

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej – tekst uchwalony 2 kwietnia 1997 przez Zgromadzenie Narodowe.
2. Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity Dz.U. z 2010 r., Nr 51, poz. 307.
3. Ustawa z dnia 21 czerwca 1996 r. o urzędach i izbach skarbowych, Dz.U. z 2004 r., Nr 121, poz. 1276.
4. Ustawa z dnia 2.07.2004 o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2010 r., Nr 220, poz. 1447.
5. Ustawy z dnia 09.09.2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. z 2010 r., Nr 101, poz. 649.
6. Ustawa z dnia 28.09.1991 r. o kontroli skarbowej, Dz.U. z 2011, Nr 53, poz. 273.

7. Ustawa z dnia 10.09.1999 r. Kodeks karny skarbowy, tekst jednolity, Dz.U. z 2007 r., Nr 111, poz. 765.
8. Wyrok NSA z 26.09.1996 r. SA/Lu 1929/94 (niepublikowany).
9. Wyrok NSA z 15.05.1995 r. SA/BK 148/149, „Glosa” 1999, nr 2.
10. Wyrok NSA z 20.05.1998 r. SA/Sz 1631/97, „Prawo Gospodarcze” 1998, nr 12.
11. Wyrok NSA z 07.12.2000 r. SA/Ka 1580/99; niepublikowany.
12. Wyrok NSA z 13.12.2005 r. FSK 89/06 publikowany w ONSAiWSA z 2006 r., Nr 3, poz. 81.

Źródła internetowe

1. *Jak bronić się...*, „Dziennik Gazeta Prawna”, publikacja 20.06.2008, wydanie elektroniczne, http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/22726,jak_bronic_sie_gdy_fiskus_zarzuca_nam_posiadanie_nielegalnych_dochodow.html.
2. <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/cbo/find?p=1>.

Paweł Felis

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Podatki od nieruchomości w wybranych krajach UE

1. Wprowadzenie

W publicznej debacie na temat docelowego kształtu polskiego systemu podatków majątkowych dominują głosy postulujące wprowadzenie nowego podatku od nieruchomości o nowoczesnej konstrukcji, dostosowanej do rozwiązań obowiązujących w większości państw o gospodarce rynkowej – podatku *ad valorem*. Realizacja tego kierunku reformy, aczkolwiek dawno w praktyce rozpoczęta, znajduje się od pewnego czasu w stanie uśpienia. Uzasadnione wydaje się zatem przedstawienie obowiązujących w większości państw Unii Europejskiej wartościowych systemów opodatkowania nieruchomości.

Zasadniczym celem artykułu jest zaprezentowanie najważniejszych koncepcji w zakresie konstrukcji systemu katastralnego i powiązanych z nim podatków charakterystycznych dla państw UE. Wykorzystując rozwiązania przyjęte w praktyce podatkowej wybranych państw europejskich (Austria, Estonia, Francja, Łotwa, Niemcy, Wielka Brytania), omówiono szczególnie elementy konstrukcyjne podatku od posiadanych nieruchomości. Pierwszą przesłanką dokonania wyboru tych państw była potrzeba zbadania systemów katastralnych, z jednej strony w państwach Europy Zachodniej (państwach „starej” Unii Europejskiej), z drugiej zaś w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w których zdecydowano się na odejście od systemów opartych o powierzchnię nieruchomości na rzecz opodatkowania wartości nieruchomości wynikającej z ewidencji katastralnej (Estonia i Łotwa). Z kolei wybór Austrii, Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii wynikał z konieczności przedstawienia różnorodności rozwiązań w ramach systemów katastralnych, przyjętych w tych

krajach. Pozwoliło to na wychwycenie cech charakterystycznych wartościowych systemów opodatkowania nieruchomości.

Rzetelna ocena systemów wartościowych uznawanych na ogół za racjonalne, ponieważ umożliwiają one zdecydowanie lepsze realizowanie zadań fiskalnych i pozafiskalnych niż systemy powierzchniowe, wymaga przeprowadzenia analizy dochodów z tytułu podatku od nieruchomości w krajach Unii Europejskiej (ich relacja do PKB) oraz zidentyfikowania czynników kształtujących poziom tych relacji.

2. Ogólna charakterystyka systemów opodatkowania nieruchomości w państwach członkowskich UE

Cechą charakterystyczną europejskich systemów opodatkowania nieruchomości jest ich znaczne zróżnicowanie. Problematyka podatków majątkowych nie została objęta dyrektywami harmonizacyjnymi Unii Europejskiej. Trudno także wskazać międzynarodowe standardy wyznaczające podstawowe zasady konstrukcji podatków od posiadanych nieruchomości. Generalnie obowiązujące w państwach europejskich systemy opodatkowania nieruchomości można podzielić na dwie grupy¹:

- systemy bazujące na wartości nieruchomości określonej w katastrze nieruchomości,
- systemy, w których podstawę opodatkowania stanowi powierzchnia nieruchomości.

W systemie katastralnym model opodatkowania nieruchomości jest bezpośrednio związany z katastrzem nieruchomości. W katastrze zawarte są więc wszystkie dane potrzebne do określenia wysokości podatku. Z kolei, w systemie powierzchniowym podstawę opodatkowania stanowi powierzchnia nieruchomości, weryfikowana w rejestrach geodezyjnych i kartograficznych. Ponieważ ewidencji katastralnych nie ma bądź nie funkcjonują jeszcze w prawidłowy sposób, takie właśnie rejestry stanowią podstawowe źródło informacji podatkowych dla podatników oraz organów skarbowych.

W większości państw Unii Europejskiej dominują katastralne systemy opodatkowania nieruchomości, oparte na wartości kapitałowej² lub czynszowej³ nieruchomości. Analiza systemów wartościowych wskazuje, że mimo podstawowej cechy wspólnej – oparcia wymiaru podatków od posiadanych nieruchomości na danych zawartych w ewidencjach katastralnych, systemy te wykazują w poszczególnych

¹ *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, red. L. Etela, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2003.

² Rozumiana jako najbardziej prawdopodobna cena, którą można uzyskać za nieruchomość w wyniku sprzedaży na wolnym rynku.

³ Rozumiana jako najwyższa możliwa do uzyskania stawka rocznego czynszu z tytułu wynajęcia nieruchomości w normalnych warunkach rynkowych.

państwach UE znaczne rozbieżności w zakresie konstrukcji danin (m.in. przedmiot opodatkowania – sposób opodatkowania nieruchomości rolnych i leśnych; rodzaje preferencji podatkowych; metody ustalania podstawy opodatkowania; wysokość przyjętych stawek podatkowych; podział uprawnień w zakresie kształtowania określonych elementów konstrukcyjnych podatku od nieruchomości). Obok systemów wartościowych, charakterystycznych dla państw UE, wykorzystywane są – wyłącznie w nielicznych państwach Europy Środkowej i Wschodniej – powierzchniowe systemy opodatkowania nieruchomości. W niektórych krajach występują także systemy mieszane, które posiadają cechy charakterystyczne dla dwóch podstawowych form opodatkowania nieruchomości. W tabeli 1 przedstawiono obowiązujące w poszczególnych państwach UE modele opodatkowania nieruchomości.

Tabela 1. Przegląd rozwiązań w konstrukcji podatku od nieruchomości, stosowanych w państwach UE

Państwo	Konstrukcja podatku od posiadanych nieruchomości
Austria	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Belgia	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Bułgaria	Powierzchniowy system opodatkowania nieruchomości
Cypr	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Czechy	Powierzchniowy system opodatkowania nieruchomości
Dania	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Estonia	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Finlandia	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Francja	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Grecja	Mieszany system opodatkowania nieruchomości
Hiszpania	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Holandia	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Irlandia	System opodatkowania nieruchomości w budowie
Litwa	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Luksemburg	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Łotwa	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Malta	Brak opodatkowania posiadanych nieruchomości
Niemcy	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Polska	Powierzchniowy system opodatkowania nieruchomości
Portugalia	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Rumunia	Mieszany system opodatkowania nieruchomości

Słowacja	Powierzchniowy system opodatkowania nieruchomości
Słowenia	Budowany wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Szwecja	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Węgry	Mieszany system opodatkowania nieruchomości
Wielka Brytania	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości
Włochy	Wartościowy system opodatkowania nieruchomości

Źródło: opracowanie własne.

3. Wartościowe systemy opodatkowania nieruchomości w wybranych państwach UE

3.1. System opodatkowania nieruchomości w Austrii

W Austrii dane do celów podatkowych gromadzone są w katastrze nieruchomości o charakterze prawnym. Kataster prowadzony jest przez Związkowy Urząd Miar i Geodezji. Dane katastralne są dostępne na terytorium całego kraju, korzystając z terminalu w urzędzie pomiarowym oraz sądzie.

Wpływy z podatku od nieruchomości w całości zasilają budżety samorządu lokalnego. Podatnikami podatku są właściciele nieruchomości. Jeśli chodzi o zakres przedmiotowy podatku od nieruchomości, to w Austrii przyjęto rozwiązanie jednolitej konstrukcji podatku od nieruchomości o szerokim zakresie przedmiotowym⁴. Austriackiemu podatkowi podlegają następujące nieruchomości:

- nieruchomości wykorzystywane na cele rolnicze i leśne – podatek typu A,
- majątek gruntowy (nieruchomości gruntowe niezabudowane oraz nieruchomości gruntowe zabudowane) – podatek typu B.

Z austriackiego podatku od nieruchomości zwolnione są m.in.: nieruchomości państwowe i komunalne zajmowane na potrzeby organów administracyjnych oraz przeznaczone do realizacji zadań publicznych; budynki ambasad i przedstawicielstw państw obcych, organizacji międzynarodowych; państwowe oraz komunalne grunty położone pod wodami płynącymi i kanałami żeglownymi; nieruchomości wykorzystywane na potrzeby publicznego transportu drogowego, kolejowego oraz lotniczego; nieruchomości służące do odprawiania nabożeństw oraz nauczania religijnego; nieruchomości stowarzyszeń sportowych, wykorzystywane do celów sportowych⁵.

⁴ Grundsteuergesetz ustawa z 1955 r., www.ris.bka.gv.at

⁵ Na podstawie § 2 Grundsteuergesetz.

Jako podstawę opodatkowania przyjmuje się wartość kapitałową. Wartość ta odbiega jednak znacznie od wartości rynkowej, ze względu na rzadko przeprowadzane aktualizacje. Stawki podatkowe są zróżnicowane i wahają się od 0,05% do 0,2% podstawy opodatkowania. W tabeli 2 zaprezentowano wysokość stawki podatkowej (niem. *Steuermessbetrag*) dla poszczególnych przedmiotów opodatkowania.

Tabela 2. Wysokość stawek podatkowych w zależności od rodzaju przedmiotu opodatkowania

Przedmiot opodatkowania	Wysokość stawki podatkowej
Nieruchomości wykorzystywane na cele rolnicze i leśne	0,2%, 0,16% – jeżeli wartość nie przekracza 3 650 euro
Nieruchomości gruntowe – domy jednorodzinne – pozostałe nieruchomości gruntowe	0,2%, 0,05% – dla wartości do 3.650 euro 0,1% – dla kolejnych 7.300 euro. 0,1% – dla wartości do 3.650 euro

Źródło: na podstawie §19 Grundsteuergesetz.

Podstawowa stawka wynosi więc 0,2% podstawy opodatkowania. Ustawodawca przewidział ponadto w przypadku nieruchomości o niskich wartościach, a także wykorzystywanych w celach mieszkaniowych możliwość zastosowania stawek obniżonych. Trzeba także wspomnieć, że faktyczna wysokość obciążeń jest zazwyczaj wyższa, ponieważ gminy mają możliwość zastosowania współczynnika (niem. *Hebesatz*) kształtującego się na poziomie nawet do 500% kwoty bazowej podatku.

3.2. System opodatkowania nieruchomości w Estonii

Estoński system ewidencjonowania nieruchomości, oparty na katastrze, należy do nielicznych, jakie funkcjonują w państwach Europy Środkowej i Wschodniej. Kataster jest prowadzony przez powiatowe oddziały Państwowego Urzędu Ziemi, a nadzór nad nim sprawowany jest przez Ministerstwo Środowiska. Rejestr nieruchomości to przede wszystkim dane dotyczące wartości gruntu, jego statusu oraz przeznaczenia. W rejestrze umieszcza się w szczególności takie informacje, jak: numer katastralny i numer nieruchomości, datę rejestracji w katastrze, dane dotyczące powierzchni i przeznaczenia oszacowanej wartości nieruchomości, dane dotyczące właściciela lub posiadacza nieruchomości, informacje dotyczące ograniczenia praw do nieruchomości⁶.

⁶ Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości, op.cit., s. 137.

W Estonii posiadanie nieruchomości zostało opodatkowane podatkiem gruntowym⁷. Podatek ten jest podatkiem państwowym, ale wpływy z niego w 100% zasilają budżet lokalny. Podatnikami podatku gruntowego są właściciele gruntów, a także w określonych sytuacjach użytkownicy gruntów. Przedmiotem opodatkowania są wyłącznie grunty. Opodatkowaniu nie podlegają więc znajdujące się na danym gruncie budynki oraz inne obiekty. Zgodnie z §4 ustawy, opodatkowaniu podatkiem gruntowym nie podlegają m.in.: grunty, na których zabronione jest prowadzenie jakiegokolwiek działalności gospodarczej; grunty sąsiadujące z budynkami misji dyplomatycznych i konsularnych państw obcych; grunty wykorzystywane przez państwa obce oraz organizacje międzynarodowe na podstawie umów zawartych między Estonią a danym państwem lub organizacją; cmentarze; grunty użyteczności publicznej.

Podstawę opodatkowania stanowi wartość kapitałowa gruntu. Stawki podatku gruntowego wynoszą od 0,1 do 2,5% szacunkowej wartości gruntu rocznie. Podkreślić należy, że władze lokalne mogą różnicować obowiązujące na ich terytorium stawki, uwzględniając kategorie zakwalifikowania danych gruntów (wg wartości ziemi) oraz rodzaje użytkowanych gruntów. W konstrukcji estońskiego podatku od nieruchomości występują pewne zachęty podatkowe. Przykładowo, stawki podatku dla gruntów ornych, łąk i pastwisk wynoszą od 0,1% do 2,0% podstawy opodatkowania. Ponadto władze samorządowe mogą zwolnić z podatku określone podmioty, właściciele gruntów, np. emerytów.

3.3. System opodatkowania nieruchomości we Francji

Kataster francuski to pierwowzór nowoczesnego katastru o charakterze fiskalnym. Definiowany jest on we Francji jako zbiór dokumentów dotyczących nieruchomości, zakładany, prowadzony i uaktualniany przez administrację fiskalną dla potrzeb podatku od nieruchomości⁸. Stąd we Francji służby katastralne usytuowane są w pionie administracji fiskalnej. Fiskalny charakter katastru, odznaczający się ścisłym związkiem z systemem podatkowym państwa, któremu służy, nie oznacza jednak, że niemożliwe jest jego wykorzystanie do innych celów. Poza celem fiskalnym ewidencji katastralnej przypisuje się następujące zadania⁹:

⁷ Ustawa z dnia 6 maja 1993 r. o podatku gruntowym, ze zm., www.fin.ee

⁸ *Rola katastru fiskalnego w systemie opodatkowania nieruchomości*, red. L. Etel, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2001, s. 20 n.

⁹ *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, op.cit., s. 27 n.

- prawne, realizowane przez identyfikację nieruchomości oraz jej fizyczny opis. Dane te następnie umieszczane są na różnych dokumentach związanych z obrotem nieruchomościami,
- techniczne, sprowadzające się do: opracowywania i prowadzenia planów katastralnych oraz ich późniejszej aktualizacji,
- dokumentacyjne, czyli prowadzenia dokumentacji nieruchomości wykorzystywanej zarówno przez organy administracji, jak i osoby prywatne.

System opodatkowania nieruchomości we Francji to przykład koncepcji, w której występuje kilka świadczeń obciążających poszczególne rodzaje majątku nieruchomego. Ustawodawca przyjął bowiem rozwiązanie polegające na odrębnym opodatkowaniu poszczególnych kategorii nieruchomości: niezabudowanych oraz zabudowanych. Na szczególną uwagę zasługują następujące rodzaje podatków¹⁰:

- podatek od nieruchomości niezabudowanych (ang. *taxe fonciere sur les proprietes non baties*),
- podatek od nieruchomości zabudowanych (ang. *taxe fonciere sur les proprietes baties*),
- podatek mieszkaniowy (ang. *taxe d'habitation*).

Podmiotami zobowiązanymi do zapłaty podatków są właściciele nieruchomości. Przyjęto ponadto, że w przypadku określonych umów (np. użytkowanie wieczyste, dzierżawa, najem), podatnikiem jest podmiot, który faktycznie włada nieruchomością. Stąd w ewidencji katastralnej umieszcza się dane dotyczące nie tylko właścicieli nieruchomości, lecz także innych osób nimi władających.

Podatkowi od nieruchomości niezabudowanych, zgodnie z art. 1393 Kodeksu Generalnego Podatków (dalej: Kodeks), podlegają wszystkie grunty położone we Francji, z wyjątkiem tych, które są enumeratywnie wymienione w dalszej części Kodeksu (np. drogi komunikacyjne, nieruchomości państwowe i komunalne przeznaczone na cele publiczne). Opodatkowanie nieruchomości opiera się na wartości czynszowej, która następnie wykorzystywana jest do wyliczenia tzw. dochodu netto¹¹. W przypadku nieruchomości niezabudowanych przyjmuje się 80% jej wartości.

Opodatkowaniu rocznym podatkiem od nieruchomości zabudowanych, zgodnie z art. 1380 Kodeksu, podlegają nieruchomości zabudowane położone na terenie Francji. Są to przede wszystkim budynki (konstrukcja musi być umocowana na gruncie w stałym miejscu, w sposób uniemożliwiający jej przeniesienie bez rozbiórki), różnego rodzaju instalacje oraz statki służące określonym, stałym celom (mieszkaniowym,

¹⁰ Na podstawie Kodeksu Generalnego Podatków, www.legifrance.gouv.fr

¹¹ Dochód netto jest ustalany poprzez przyjęcie odpowiedniej części wartości katastralnej. Czynszowa wartość katastralna pomniejszana jest o ryczałtowe koszty utrzymania nieruchomości.

handlowym, przemysłowym). Ustawodawca przewidział szeroki katalog zwolnień (art. 1382 Kodeksu). Zwolnione są z podatku od nieruchomości m.in.: budynki państwowe oraz komunalne, przeznaczone na cele publiczne lub wykorzystywane w interesie społecznym; obiekty wybudowane w celu dystrybucji wody pitnej, należące do gmin wiejskich lub związku międzygminnego; budynki wykorzystywane na publiczne miejsca kultu; budynki gospodarstw wiejskich. Podstawą opodatkowania jest kwota stanowiąca 50% wartości czynszowej katastralnej danej nieruchomości.

Przez **podatek mieszkaniowy** należy rozumieć obciążenie mające zastosowanie w przypadku lokali przeznaczonych do użytku mieszkalnego. Z art. 1407 Kodeksu wynika ponadto, że obciążenie ma zastosowanie także w przypadku lokali zajmowanych przez związki i stowarzyszenia oraz jednostki należące do administracji rządowej i samorządowej nie mające charakteru handlowego lub przemysłowego. W podanym artykule znajduje się także katalog lokali, które ustawodawca wyłączył od opodatkowania. Są to: lokale, które podlegają opodatkowaniu podatkiem zawodowym; budynki gospodarstw rolnych; bursy szkolne, internaty i akademiki; biura urzędników państwowych.

Zakres podmiotowy podatku mieszkaniowego został uregulowany w kolejnym artykule (art. 1408). Podatnikami są właściciele, najemcy, dzierżawcy i osoby zajmujące lokal mieszkalny. Przewidziane przez ustawodawcę zwolnienia (art. 1408 oraz 1414) dotyczą m.in.: publicznych instytucji naukowych; zakładów związanych ze szkolnictwem i pomocą społeczną; mieszkańców uznanych za ubogich; przedstawicieli służb dyplomatycznych obcych państw pod warunkiem wzajemności; osób pobierających zasiłki społeczne; osób w wieku powyżej 60 lat; wdów i wdowców o niskim rocznym dochodzie; osób dotkniętych chorobą lub niezarabiających w wystarczającym stopniu, tak aby mogli pokryć swoje potrzeby życiowe.

Podstawę opodatkowania stanowi, podobnie jak w regulacjach wcześniej omówionych podatków od nieruchomości, wartość czynszowa katastralna lokalu przeznaczonego do użytku mieszkalnego wraz z jego przyległościami, takimi jak: garaż, ogród, plac zabaw. Ustawodawca nie przyjął jednak w przypadku podatku mieszkaniowego rozwiązania charakterystycznego dla dwóch pozostałych podatków od nieruchomości, czyli stanowiącego odpowiedni procent czynszowej wartości katastralnej, tzw. dochodu netto. Podstawę opodatkowania stanowi więc wartość stanowiąca 100% czynszowej wartości katastralnej. Do tak ustalonej podstawy opodatkowania mają jednak zastosowanie odrębne odliczenia, które uwzględniają sytuację rodzinną podatnika. Przykładowo, obowiązkowa obniżka podstawy opodatkowania przysługuje, jeśli na utrzymaniu podatnika są inne osoby (np. dzieci, wstępni podatnika, małżonka w wieku powyżej 70. roku życia, osoby wymagające opieki). Wysokość tej preferencji wynosi 10% wartości czynszowej katastralnej przeciętnej

dla danej gminy w przypadku wspólnego zamieszkiwania z podatnikiem każdej z dwóch pierwszych osób pozostających na jego utrzymaniu oraz 15% na każdą następną osobę. W Kodeksie przewidziano ponadto rozwiązanie umożliwiające radzie gminy zwiększenie wysokości tej obniżki, maksymalnie do 10 p.p. Z uwagi na to, że podatki od nieruchomości stanowią dochód budżetów samorządowych, organy przedstawicielskie samorządu mają pewne uprawnienia w zakresie kształtowania wysokości stawek podatkowych. Są to jednak – jak w zdecydowanej większości państw UE – kompetencje ograniczone, przejawiające się w konieczności przestrzegania określonych ustawowo limitów poziomu obciążeń podatkowych. Maksymalna stawka uchwalona przez samorząd może stanowić 2,5 razy średniej krajowej każdego z tych podatków ustalonej dla poprzedniego roku podatkowego. W tabeli 3 przedstawiono średni poziom stawki krajowej dla poszczególnych podatków od nieruchomości w 2010 r.

Tabela 3. Średnie stawki dla podatków od nieruchomości w 2010 r.

Rodzaj podatku	Średnia stawka krajowa
Podatek mieszkaniowy	23,54%
Podatek od nieruchomości zabudowanych	19,67%
Podatek od nieruchomości niezabudowanych	48,67%

Źródło: na podstawie *Circulaire Vote des Taux 2011*, www.dgcl.interieur.gouv.fr

3.4. System opodatkowania nieruchomości na Łotwie

Łotwa, to po Estonii kolejny kraj, w którym podjęto próbę wdrożenia wartościowego systemu opodatkowania nieruchomości. Istotną rolę przy opodatkowaniu nieruchomości pełni ustawa z 1 grudnia 2005 r. o Krajowym Katastrze Nieruchomości. Wpływy z podatku od nieruchomości trafiają na Łotwie w całości do budżetów gmin. Opodatkowanie posiadania nieruchomości uregulowano w ustawie z 4 czerwca 1997 r. o podatku od nieruchomości, wielokrotnie później nowelizowanej¹².

Podatnikami tego podatku – zgodnie z treścią art. 2 ustawy – są łotewskie i zagraniczne osoby fizyczne i osoby prawne, które są właścicielami nieruchomości lub posiadaczami nieruchomości w oparciu o tytuł prawny. Ustawodawca przyjął, że za właściciela nieruchomości może być uznana osoba, której prawo własności zostało zapisane w Księdze Wieczystej Gruntów lub też zostało potwierdzone przez władze gminy albo Państwowy Urząd Gruntów. Przedmiotem podatku – zgodnie

¹² Na podstawie: www.fm.gov.lv

z art. 1 ustawy – są rzeczy materialne znajdujące się na terytorium Łotwy, które nie mogą być przeniesione w inne miejsce bez spowodowania w nich zewnętrznych szkód. Za nieruchomości uznaje się przede wszystkim: grunty, budynki i budowle.

Podstawę opodatkowania nieruchomości stanowi ich wartość katastralna. Stawki podatkowe określone są ustawowo i uzależnione od przedmiotu opodatkowania oraz wartości katastralnej niektórych nieruchomości. I tak, najczęściej w przypadku gruntów i budynków ma zastosowanie stawka w wysokości 1,5% wartości katastralnej nieruchomości; budynki mieszkalne, w zależności od ich wartości katastralnej, opodatkowane są stawkami od 0,2% do 0,6%¹³. Oprócz wymienionych stawek, ustawodawca wprowadził także stawki o charakterze sankcyjnym. Otóż w przypadku tzw. surowych gruntów rolnych (niewykorzystywanych rolniczo) stosowana jest dodatkowa stawka 1,5%. Podkreślić należy, że przywołane rozwiązanie nie może mieć jednak zastosowania w przypadku gruntów o powierzchni do 1 ha oraz gruntów, na których prowadzenie działalności rolniczej jest prawnie ograniczone. Najwyższą stawkę, wynoszącą 3%, przewidziano w przypadku nieruchomości negatywnie oddziałujących na środowisko naturalne. Warto wspomnieć, że w niedalekiej przyszłości planowane jest zwiększenie uprawnień samorządów gminnych, oznaczające prawo do ustalania wysokości stawek podatkowych na szczeblu lokalnym, ale w granicach określonych ustawowo stawek.

W konstrukcji łotewskiego podatku od nieruchomości występuje szereg zwolnień podatkowych, ale wyłącznie o charakterze ustawowym. Wśród zwolnień na uwagę zasługują: nieruchomości zajęte na potrzeby organów i administracji samorządu terytorialnego lub instytucji i organizacji, których organem założycielskim są te jednostki; nieruchomości będące własnością samorządową, używane przez placówki medyczne oraz opieki społecznej; nieruchomości będące własnością państw obcych, używane dla potrzeb ich placówek dyplomatycznych i konsularnych (zwolnienie przysługuje pod warunkiem wzajemności); ulice i drogi publiczne, wody publiczne, urządzenia nawigacyjne w komunikacji wodnej i powietrznej; nieruchomości zajęte na cele kultu religijnego; nieruchomości uznane za zabytki i pomniki kultury Republiki Łotwy; publiczne centra rekreacyjne, obiekty sportowe oraz grunty pod nimi.

Warto także zwrócić uwagę na ulgi podatkowe oraz uprawnienia władz lokalnych w zakresie kształtowania tego elementu konstrukcyjnego podatku. Otóż, władzom lokalnym umożliwiono wprowadzanie ulg podatkowych dla określonych kategorii podatników, według przyjętych przez siebie kryteriów. Jedynym ograniczeniem

¹³ 0,2% wartości katastralnej, która nie przekracza 40 000 łatów; 0,4% wartości katastralnej, która przekracza 40 000 łatów, ale nie więcej niż 75 000 łatów; 0,6% wartości katastralnej, która przekracza 75 000 łatów.

w tym zakresie jest wysokość udzielanych ulg, które zostały określone w ustawie na poziomie 25, 50, 70 lub 90%.

3.5. System opodatkowania nieruchomości w Niemczech

System katastralny w Niemczech wynika z federacyjnego charakteru państwa oraz dużej samodzielności poszczególnych landów. Kataster prowadzony jest przez okręgowe i lokalne urzędy katastralne, które także są odpowiedzialne za wycenę nieruchomości do celów podatkowych. Ewidencja katastralna ma charakter prawny i jest ściśle powiązana z systemem ksiąg wieczystych. Niemiecki kataster nieruchomości składa się z dwóch części: opisowej katastru (księgi nieruchomości) oraz graficznej katastru (mapy nieruchomości).

Podatek gruntowy jest wpłacany na rzecz gminy właściwej ze względu na usytuowanie nieruchomości. W Niemczech przyjęto konstrukcję podatku od nieruchomości o szerokim zakresie przedmiotowym. Podatkowi gruntowemu (niem. *Grundsteuer*) podlegają wszelkie nieruchomości wymienione w §2 ustawy¹⁴, czyli: przedsiębiorstwa gospodarki rolnej i leśnej (podatek typu A) oraz działki gruntu (podatek typu B). Omawiając zakres przedmiotowy podatku, należy podkreślić, że oba wymienione pojęcia nie zostały zdefiniowane w ustawie o podatku gruntowym. Zastosowano w tym zakresie odesłanie do ustawy o zasadach oszacowania przedmiotów majątkowych dla celów podatkowych (niem. *Bewertungsgesetz*). Majątek rolny i leśny obejmuje wszelkie dobra gospodarcze, które wykorzystywane są przez gospodarstwa rolne i leśne, czyli: nieruchomości gruntowe, zabudowania domowe i gospodarcze, trwałe i obrotowe środki produkcyjne gospodarstwa niezbędne do prowadzenia działalności. Z kolei pojęcie „działki gruntu” jest jednoznaczne z nieruchomością gruntową, na którą składają się nieruchomości gruntowe niezabudowane oraz nieruchomości gruntowe zabudowane.

Obowiązek podatkowy spoczywa – zgodnie z brzmieniem §10 ustawy – przede wszystkim na właścicielach nieruchomości, czyli na każdym, komu przypisany został przedmiot podatku w trakcie ustalania jego wartości podatkowej. Gdy przedmiot podatku stanowi współwłasność kilku osób, wówczas wszystkie one są współodpowiedzialne z tytułu należnego podatku. Co istotne, w ustawie przewidziano także, że podatnikiem może być każdy komu przysługuje prawo użytkowania albo inne podobne prawo.

Podstawę opodatkowania podatkiem gruntowym stanowi wartość nieruchomości (rynkowa lub czynszowa) skorygowana o określony w ustawie wskaźnik. Wycena

¹⁴ Grundsteuergesetz, ustawa z dnia 7 sierpnia 1973 r., www.gesetze-im-internet.de

poszczególnych kategorii majątku odbywa się wg specyficznych zasad określonych szczegółowo w ustawie o zasadach oszacowania przedmiotów majątkowych dla celów podatkowych (np. grunty przedsiębiorstw gospodarki rolnej i leśnej położone w „starych” landach – wartość rynkowa z 1964 r. ustalona zgodnie z ustawą o szacowaniu; grunty przedsiębiorstw gospodarki rolnej i leśnej położone w „nowych” landach – wartość zastępcza ustalona na 1964 r. zgodnie z ustawą o szacowaniu; nieruchomości gruntowe – wartość określona na 1935 r.).

Ustalona wartość majątku nieruchomego stanowi punkt wyjścia do obliczenia podstawy opodatkowania. Następnie do tak określonej bazy odnoszone są – wyrażone w promilach – proporcjonalne stawki podatkowe (por. tabela 4).

Tabela 4. Wysokość stawek podatkowych w zależności od rodzaju przedmiotu opodatkowania

Przedmiot opodatkowania	Wysokość stawki
Przedsiębiorstwa gospodarki rolnej i leśnej	6‰
Nieruchomości położone na terytorium „starych” landów w zależności od rodzaju: – domy jednorodzinne (dla pierwszych 38 346,89 euro) – domy jednorodzinne (dla wartości przekraczającej tę kwotę) – domy dwurodzinne – pozostałe grunty	od 2,6‰ do 3,5‰ 2,6‰ 3,5‰ 3,1‰ 3,5‰
Nieruchomości położone na terytorium „nowych” landów – stosownie do wyraźnie niskiej wartości nieruchomości obliczonej na 1935 r. – w zależności od rodzaju	od 5‰ do 10‰

Źródło: na podstawie §14 i §15 Grundsteuergesetz.

Władze samorządowe mają, podobnie jak w Austrii, możliwość zwiększania kwoty obciążeń podatkowych. Stawki ustalane są przez gminy oddzielnie dla gruntów stanowiących gospodarstwa rolne i leśne (podatek gruntowy typu A) oraz dla nieruchomości gruntowych (podatek gruntowy typu B). Ze względu na znaczną autonomię gmin przy uchwalaniu wysokości tzw. mnożników, współczynników wymiaru stawek podatkowych (niem. *Hebesatz*), obciążenia nieruchomości mogą różnić się między poszczególnymi gminami.

W tabeli 5 ujęto przeciętne wysokości mnożników (w procentach) dla poszczególnych krajów związkowych w 2010 r.

Natomiast w kolejnej (6) tabeli zaprezentowano zmierzoną we wszystkich gminach przeciętną wysokość mnożników (w procentach) w okresie 1998–2010.

Tabela 5. Przeciętne wysokości mnożników stosowanych w podatku gruntowym w 2010 r. w poszczególnych landach (w %)

Wyszczególnienie	Stawka podatkowa dla podatku gruntowego typu A	Stawka podatkowa dla podatku gruntowego typu B
Badenia-Wirtembergia	343	376
Bawaria	337	379
Berlin	150	810
Brandenburgia	270	379
Brema	248	572
Dolna Saksonia	351	388
Hamburg	225	540
Hesja	278	333
Mekleburgia-Pomorze Przednie	256	371
Nadrenia Północna-Westfalia	223	444
Nadrenia-Palatynat	285	343
Saara	248	347
Saksonia	301	450
Saksonia-Anhalt	294	380
Szlezwik-Holsztyn	285	336
Turyngia	241	346
Ogółem Niemcy	301	410

Źródło: na podstawie: Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 10.1, 2010, Finanzen und Steuern, www.destatis.de

Tabela 6. Przeciętna wysokość mnożników w podatku gruntowym we wszystkich gminach w latach 1998–2010 (w %)

Rok	Stawka podatkowa dla podatku gruntowego typu A	Stawka podatkowa dla podatku gruntowego typu B
1998	275	366
1999	276	367
2000	278	367
2001	280	368
2002	282	373
2003	286	381
2004	289	385
2005	292	392
2006	294	394
2007	295	400
2008	296	400
2009	297	401
2010	301	410

Źródło: na podstawie: Statistisches Bundesamt..., op.cit.

W konstrukcji podatku gruntowego przewidziano szeroki wachlarz zwolnień o charakterze podmiotowym oraz przedmiotowym. Katalog zwolnień podmiotowych obejmuje podmioty prawa publicznego, instytucje społeczne i religijne. Zwolnienia o charakterze przedmiotowym stanowią zdecydowanie większą grupę preferencji i dotyczą: cmentarzy; dróg komunikacji publicznej, placów, ulic, dróg wodnych, portów, mostów, torowisk; wszystkich nieruchomości portów lotniczych i lotnisk; powierzchniowych wód płynących i regulujących je zbiorników retencyjnych; gruntów wykorzystywanych do celów naukowych i edukacyjnych; nieruchomości szpitalnych; nieruchomości gruntowych wraz z instalacjami, przeznaczonymi do utrzymania lub poprawy warunków wodno-glebowych należące do związków wodnych, a także prywatnych wałów, grobli i tam, które służą interesowi publicznemu. Ponadto w ustawie o podatku gruntowym przewidziano w pewnych, ściśle określonych przypadkach możliwość obniżenia stawki podatkowej (np. z powodu znacznego obniżenia wydajności przedsiębiorstw gospodarki rolnej i leśnej).

3.6. System opodatkowania nieruchomości w Wielkiej Brytanii

Model katastru w Wielkiej Brytanii to przykład bardzo rozbudowanego, ale i w miarę sprawnego systemu. Odpowiedzialność za zarządzanie katastrzem, w zależności od prowadzonych czynności (sporządzanie map katastralnych, prowadzenie ewidencji nieruchomości, wycena nieruchomości), spoczywa na kilku organach publicznych. System opodatkowania nieruchomości obejmuje dwa podatki obciążające dwie kategorie nieruchomości¹⁵:

- podatek *Council Tax*¹⁶ – nieruchomości mieszkalne,
- podatek *Non-Domestic Rate*¹⁷ – pozostałe nieruchomości (niemieszkalne).

Omawiając problematykę opodatkowania nieruchomości w Wielkiej Brytanii¹⁸, warto podkreślić, że nie wszystkie wymienione podatki są typowymi podatkami lokalnymi. Dotyczy to przede wszystkim podatku *Non-Domestic Rate*, ponieważ samorząd lokalny nie ma w stosunku do niego jakichkolwiek uprawnień poza przejmowaniem płynących z jego tytułu dochodów. Trzeba jednak dodać, że chociaż podatek jest pobierany przez władze lokalne, to stanowi źródło dochodu budżetu państwa. Dopiero później częściowo trafia do samorządu lokalnego i jest rozprowadzany pomiędzy hrabstwa i dystrykty. Za klasyczny podatek lokalny należy nato-

¹⁵ Na podstawie: www.voa.gov.uk; www.businesslink.gov.uk; www.direct.gov.uk

¹⁶ Local Government Finance Act 1992, www.legislation.gov.uk

¹⁷ Local Government Finance Act 1988, www.legislation.gov.uk

¹⁸ Szczegółowe rozwiązania dotyczą Anglii.

miast uznać podatek *Council Tax*, obciążający mieszkańców jednostki samorządu lokalnego (korzystających z usług publicznych).

W ustawodawstwie Wielkiej Brytanii można odnaleźć wyjątek od reguły, iż podatnikami podatków od nieruchomości w państwach europejskich są najczęściej ich właściciele. Otóż w podatku ***Council Tax* (nieruchomości mieszkalne)** przyjęto, że obowiązek podatkowy ciąży na użytkowniku, którym jest pełnoletnia osoba fizyczna będąca głównym bądź wyłącznym mieszkańcem nieruchomości. Zasadą jest wystawianie jednego rachunku podatkowego (ang. *tax bill*) dla określonej nieruchomości. W związku z tym przyjęto konstrukcję „zhierarchizowania” osób, zobowiązanych do zapłaty podatku w pierwszej kolejności. Są to: mieszkańcy nieruchomości posiadający tytuł własności do nieruchomości; mieszkańcy nieruchomości posiadający tytuł użytkowania wieczystego; mieszkańcy nieruchomości będący jej dzierżawcami; mieszkańcy nieruchomości mający zezwolenie do jej zajmowania; mieszkańcy nieruchomości bez tytułu prawnego i odpowiedniego zezwolenia,

Reasumując, można przyjąć, że w przypadku osób zamieszkujących przedmiotową nieruchomość szczególnego znaczenia nabiera tytuł prawny do określonej nieruchomości. Natomiast w sytuacji, gdy dana nieruchomość mieszkalna nie jest zamieszkana, wówczas podmiotem zobowiązanym do zapłaty podatku jest właściciel takiej nieruchomości.

Przedmiot podatku *Council Tax* stanowi nieruchomość mieszkalna, a zatem każdy budynek lub jego część, przystosowane do samodzielnego zamieszkania. Kwalifikacja „do samodzielnego zamieszkania” uzależniona została m.in. od tego, czy budynek lub jego części wyposażone zostały w kuchnie i sanitariaty. Opodatkowaniu nie podlegają natomiast części nieruchomości, którym można przypisać funkcje użytkowe, np. podwórka, ogrody, prywatne garaże, budowle wykorzystywane do przechowywania przedmiotów użytku domowego (przybudówki, komórki).

Postawą opodatkowania jest rynkowa wartość nieruchomości mieszkalnej (nieruchomości zostały wycenione wg cen rynkowych, jakie można by za nie uzyskać 1 kwietnia 1991 r.). Wysokość podatku zależy od tego, w którym przedziale wartości nieruchomości mieszkalnych – ustalonych dla potrzeb opodatkowania – znajduje się dana nieruchomość. Tak zwana lista oszacowań to 8-elementowa skala (od A do H). Podatek obliczany jest na podstawie przedziału wartości, w którym znajduje się dana nieruchomość oraz określonych proporcji pomiędzy tymi przedziałami. W tabeli 7 zawarto przedziały wartości nieruchomości oraz proporcje do obliczenia wysokości podatku.

Podstawa wymiaru podatku ustalana jest corocznie przez rady dystryktów i jest nią kwota podatku od nieruchomości mieszkalnych przypisanych do przedziału bazowego D. Następnie, wykorzystując zawarte w tabeli proporcje, obliczane są

wysokości podatku dla nieruchomości z pozostałych 7 przedziałów. Przeciętna wysokość podatku dla przedziału D wyznaczona przez władze lokalne w Anglii w roku podatkowym 2011/2012 wynosi 1 439 £. W tabeli 8 zaprezentowano przeciętną wysokość podatku dla przedziału D, także dla okresu wcześniejszego, oraz dane dotyczące przeciętnej wysokości podatku przypadającego na mieszkanie.

Tabela 7. Przedziały wartości nieruchomości mieszkalnych ustalone dla potrzeb podatku *Council Tax*

Przedział	Zakres kwotowy przedziału	Proporcje
A	do 40 000 £	6/9
B	40 001–52 000 £	7/9
C	52 001–68 000 £	8/9
D	68 001–88 000 £	9/9
E	88 001–120 000 £	11/9
F	120 001–160 000 £	13/9
G	160 001–320 000 £	15/9
H	powyżej 320 000 £	18/9

Źródło: na podstawie §5 Local Government Finance Act 1992.

Tabela 8. Przeciętna wysokość podatku *Council Tax* w okresie od 2002/2003 do 2011/2012

Okres podatkowy	Przeciętna wysokość podatku dla przedziału D		Przeciętna wysokość podatku przypadająca na jedno mieszkanie	
	(w £)	(zmiana w %)	(w £)	(zmiana w %)
2002/2003	976	8,2	804	8,5
2003/2004	1 102	12,9	908	12,9
2004/2005	1 167	5,9	967	6,5
2005/2006	1 214	4,1	1 009	4,3
2006/2007	1 268	4,5	1 056	4,7
2007/2008	1 321	4,2	1 101	4,3
2008/2009	1 373	3,9	1 145	4,0
2009/2010	1 414	3,0	1 175	2,6
2010/2011	1 439	1,8	1 195	1,7
2011/2012	1 439	0	1 196	0,1

Źródło: na podstawie: *Council tax levels set by local authorities in England 2011–12*, www.communities.gov.uk

Analizując zmiany, jakie zachodziły w wysokości przeciętnego podatku *Council Tax*, wskażmy na dwa podokresy. Pierwszy, obejmujący lata 2002–2007 charakteryzował się zróżnicowaną dynamiką zmian. W drugim podokresie (lata 2007–2012) malała dynamika wzrostu przeciętnych wysokości podatku. Zaprezentowane w tabeli 8 dane wskazują także, że przeciętny podatek przypadający na jedno mieszkanie jest niższy niż przeciętny podatek ustalony dla przedziału D. Wynika to z tego, że liczba nieruchomości w Anglii, znajdujących się na liście oszacowań w przedziałach od A do C, stanowi prawie dwie trzecie wszystkich mieszkań.

W podatku *Council Tax* przewidziano szereg preferencyjnych rozwiązań, np. wspomniane już wyłączenia (m.in. podwórko, ogród); ulgi (dla osób niepełnosprawnych, zwykle, zasiłek podatkowy *Council Tax Benefit*); zwolnienia przedmiotowe (m.in. nieruchomości niezamieszkałe, nieumeblowane). Na uwagę zasługuje przede wszystkim zasiłek podatkowy, ustanowiony w celu pomocy tym podmiotom podatku *Council Tax*, które ze względu na niskie dochody mają poważne problemy w wypełnianiu zobowiązania podatkowego. Rozwiązanie „specjalnego zasiłku podatkowego” może w wyjątkowych wypadkach pokrywać nawet do 100% kwoty należnego zobowiązania podatkowego. Wyjaśnijmy, że celem jego wprowadzenia, oprócz pomocy gospodarstwom o bardzo niskich dochodach w realizowaniu ich zobowiązań podatkowych, było również usprawienie i obniżenie kosztów poboru podatku oraz zmniejszenie liczby zaległości podatkowych¹⁹.

Zobowiązanie podatkowe powstaje z chwilą wydania przez właściwe władze lokalne rachunku podatkowego (ang. *tax bill*). Warto zwrócić uwagę na mechanizm corocznego ustalania przez rady dystryktów kwoty podatku od nieruchomości. Punktem wyjścia jest w tym przypadku procentowy udział ich budżetów, który musi zostać pokryty z dochodów z podatku od nieruchomości. Oczywiście przy tego typu kalkulacjach brane są pod uwagę wszelkie niezbędne normy ustawowe. Uwzględniając zatem przewidywaną wielkość wydatków budżetowych, a także liczbę nieruchomości mieszkalnych, sumę tę „rozkłada się” na poszczególne nieruchomości. Następnie, wykorzystując przewidziane przez ustawodawcę proporcje, dokonuje się obliczenia wysokości podatku *Council Tax* dla nieruchomości ujętych w pozostałych 7 przedziałach²⁰. Wystawiony rachunek zawiera wszystkie niezbędne dane do uregulowania zobowiązania podatkowego.

Omawiając drugi z podatków od nieruchomości – **podatek *Non-Domestic Rate***, warto zwrócić uwagę na procedurę ustalania wartości stanowiącej następnie

¹⁹ Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości, op.cit., s. 98.

²⁰ N podstawie: K. Karpus, *Systemy podatków lokalnych w wybranych państwach europejskich*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2002.

podstawę opodatkowania. W celu określenia takiej wartości powołano centralną jednostkę – Agencję Wyceny Nieruchomości. Posługuje się ona licznymi schematami, których głównym zadaniem jest zapewnienie ciągłości wyceny dla danych typów nieruchomości. Nie oznacza to jednak, że wszystkie pozycje wewnątrz określonego schematu będą miały taką samą wartość. Chodzi o to, że zostaną one wycenione wg identycznego podejścia. Działania urzędników katastralnych sprowadzają się do: zdecydowania, czy dana nieruchomość podlega opodatkowaniu *Council Tax*, czy też *Non-Domestic Rate*; zaliczenia nieruchomości do jednego z kilku schematów stosowanych przy wycenie; zamieszczenia uzyskanych informacji w ewidencji katastralnej oraz ustalenia szacunkowych wartości nieruchomości dla potrzeb podatku *Non-Domestic Rate*.

W odniesieniu do nieruchomości użytkowych (przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej) obowiązek podatkowy został nałożony na osoby fizyczne, prawne, a także jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, będące ich właścicielami lub użytkownikami. Przyjęcie rozwiązania, w którym każdy, kto wykorzystuje nieruchomości do prowadzenia działalności gospodarczej staje się podatnikiem, oznacza w praktyce, iż w przypadku, gdyby właściciel nieruchomości nie korzystał z niej w celu prowadzenia działalności gospodarczej, wówczas obowiązek podatkowy przechodzi na podmiot, który faktycznie osiąga profity z użytkowania określonej nieruchomości.

Podstawą opodatkowania dla nieruchomości niemieszkalnych wykorzystywanych w celach gospodarczych jest tzw. wartość czynszowa nieruchomości, czyli hipotetyczna wysokość rocznego czynszu, jaki otrzymałby właściciel, gdyby zdecydował się wynająć daną nieruchomość na zasadach rynkowych. Przeszacowania wartości czynszowych nieruchomości dokonuje się raz na pięć lat, ponieważ proces ten jest niezwykle skomplikowany. Zestawienie wyceny poszczególnych nieruchomości obowiązujące od 1 kwietnia 2010 r. zawiera efekty szacowania wartości czynszowych według stanu na dzień 1 kwietnia 2008 r.

Wysokość podatku ustalana jest poprzez pomnożenie podlegającej opodatkowaniu – czynszowej wartości nieruchomości przez wysokość odpowiedniego współczynnika (tzw. multiplier – wyrażonego w procentach lub pensach). W tabeli 9 przedstawiono wysokość rocznych stawek podatku dla Anglii w latach 2003/2004–2012/2013.

W Anglii wprowadzono rozwiązanie, które przewiduje odmienne stawki podatku dla dwóch regionów: Anglii i Londynu. Ponadto od 1 kwietnia 2005 r. obowiązuje dodatkowo podział na stawkę podstawową oraz stawkę dla małych przedsiębiorców²¹.

²¹ Status małego przedsiębiorcy uzależniono od rocznej wartości czynszowej. Nie może ona przekroczyć 18 000 £, a dla nieruchomości położonych w Londynie: 25 500 £.

Z danych wynika, że stawki tego podatku z roku na rok były systematycznie zwiększane, z wyjątkiem stawek przewidzianych na okresy 2005/2006 oraz 2010/2011, kiedy to dokonano przeszacowania wartości czynszowych nieruchomości (w tabeli 9 zostało to zaznaczone pogrubioną czcionką). Obciążenia z tytułu *Non-Domestic Rate* są dużo wyższe niż w przypadku *Council Tax*. Średnia stawka tego podatku w ostatnim roku analizy wynosi ponad 45 pensów od każdego funta wartości czynszu. Uzupełniając rozważania na temat charakteru zmian wysokości stawek podatku *Non-Domestic Rate*, należy podkreślić, iż ich coroczne zmiany nie powinny być postrzegane jako stworzenie organom państwowym możliwości manipulacji tym elementem konstrukcyjnym podatku. Wysokość wpływów z tego podatku jest bowiem z góry ustalona i może być korygowana jedynie o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług z poprzedniego roku. Dlatego też stawka podatku rosła z roku na rok, z wyjątkiem okresów, w których dokonywano przeszacowania wartości czynszowych nieruchomości. Jeżeli więc dokonane przeszacowanie zwiększy globalną podstawę opodatkowania, wówczas – spełnienie przyjętego założenia wymaga, aby stawka podatku została obniżona.

Tabela 9. Wysokość stawek podatku *Non-Domestic Rate* w latach 2003/2004–2012/2013

Rok podatkowy	Anglia bez Londynu		Londyn	
	Stawka podstawowa	Stawka dla małych przedsiębiorców	Stawka podstawowa	Stawka dla małych przedsiębiorców
2003/2004	44,4 p.	–	44,7 p.	–
2004/2005	45,6 p.	–	45,9 p.	–
2005/2006	42,2 p.	41,5 p.	42,5 p.	–
2006/2007	43,3 p.	42,6 p.	43,7 p.	43,0 p.
2007/2008	44,4 p.	44,1 p.	44,8 p.	44,5 p.
2008/2009	46,2 p.	45,8 p.	46,6 p.	46,2 p.
2009/2010	48,5 p.	48,1 p.	48,9 p.	48,5 p.
2010/2011	41,4 p.	40,7 p.	41,8 p.	41,1 p.
2011/2012	43,3 p.	42,6 p.	43,7 p.	43,0 p.
2012/2013	45,8 p.	45,0 p.	46,2 p.	45,4 p.

Źródło: na podstawie: www.businesslink.gov.uk

Zwolnione są od opodatkowania podatkiem od nieruchomości niemieszkalnych, m.in. grunty rolne i budynki gospodarcze, miejsca kultu religijnego, grunty wykorzystywane w związku z hodowlą ryb. Istnieje ponadto szereg ulg podatkowych, np. ulga

dla małych przedsiębiorców²², ulga dla niezagospodarowanych nieruchomości, ulga dla nieruchomości położonych na terenach wiejskich²³.

4. Znaczenie fiskalne podatków od nieruchomości w państwach członkowskich UE

O znaczeniu fiskalnym podatków od nieruchomości w krajach Unii Europejskiej świadczy m.in. relacja ich wpływów do PKB (por. tabela 10). Wykorzystując zatem zaprezentowane poniżej dane, przeanalizujemy znaczenie fiskalne podatków związanych ze „statycznym” posiadaniem i używaniem w określonych celach nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem wartościowych systemów podatkowych.

Tabela 10. Podatki od posiadania nieruchomości w stosunku do PKB (w %) w 27 krajach UE w okresie 1995–2010

Państwo	Udział podatków od posiadania nieruchomości w stosunku do PKB w % w latach				Wpływy z podatków od posiadania nieruchomości w 2010 r. w mln euro
	1995	2000	2005	2010	
Austria	0,3	0,2	0,2	0,2	615
Belgia	1,2	1,2	1,2	1,3	4 494
Bułgaria	0,1	0,1	0,1	0,3	98
Cypr	0,3	0,4	0,6	0,6	111
Czechy	0,2	0,2	0,2	0,2	346
Dania	1,0	1,0	1,1	1,4	3 244
Estonia	0,4	0,4	0,3	0,4	51
Finlandia	0,5	0,4	0,5	0,6	1 169
Francja	1,8	1,9	2,1	2,3	44 512
Grecja	0,2	0,2	0,1	0,3	592

²² Rozwiązanie dotyczy podatników, którzy posiadają nieruchomość o wartości czynszowej niższej niż 12 000 funtów. W okresie od 1 października 2010 r. do 31 marca 2013 r. wysokość ulgi została podwojona i wynosi odpowiednio: 100% dla nieruchomości o wartości czynszowej poniżej 6 000 funtów oraz od 100% do 0% dla nieruchomości o wartości czynszowej pomiędzy 6 000 a 12 000 funtów.

²³ Rozwiązanie dotyczy nieruchomości położonych na terenie miejscowości wiejskich, które zamieszkuje mniej niż 3 tys. mieszkańców. Polega ono na udzieleniu preferencji w wysokości 50% dwóm grupom podatników: przedsiębiorcom prowadzącym jedyny sklep spożywczy lub jedyny urząd pocztowy w okolicy – wartość czynszowa nieruchomości w tej grupie nie może jednak przekraczać 8 500 funtów; przedsiębiorcom prowadzącym jedyny pub lub jedyną stację benzynową w okolicy – w tym przypadku wartość czynszowa nieruchomości nie może przekraczać 12 500 funtów.

Hiszpania	0,6	0,7	0,7	1,0	10 082
Holandia	0,6	0,6	0,7	0,5	3 040
Irlandia	0,8	0,6	0,6	0,9	1 385
Litwa	0,3	0,5	0,3	0,4	102
Luksemburg	0,1	0,1	0,1	0,1	30
Łotwa	1,0	0,9	0,7	0,8	138
Malta	0	0	0	0	0
Niemcy	0,6	0,5	0,5	0,5	11 310
Polska	1,0	1,1	1,3	1,2	4 121
Portugalia	0,4	0,4	0,5	0,6	1 045
Rumunia	0,3	0,5	0,5	0,7	844
Słowacja	0,4	0,5	0,5	0,4	277
Słowenia	0,4	0,4	0,4	0,5	173
Szwecja	0,8	1,0	0,9	0,8	2 715
Węgry	0,1	0,2	0,2	0,3	299
Wielka Brytania	3,0	3,1	3,3	3,4	58 144
Włochy	0,8	0,8	0,8	0,6	9 193
UE-27	0,6	0,7	0,7	0,7	158 130

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.

We wszystkich państwach Unii Europejskiej, z wyjątkiem Malty, realizowane są dochody z podatku od nieruchomości. Znaczenie podatku od posiadanych nieruchomości w poszczególnych państwach UE jest zróżnicowane. Za istotną przyczynę znaczących rozbieżności w skali następstw o charakterze fiskalnym, należy uznać przyjęty sposób ustalania tzw. podatkowej wartości nieruchomości (wartość rynkowa lub czynszowa nieruchomości, przyjmowana dla potrzeb ustalania podstawy opodatkowania) oraz wysokość przyjętych stawek. Spośród państw, w których szczegółowo przeanalizowano systemy opodatkowania nieruchomości, wyróżnić można tylko dwa, które mają względnie wysokie wskaźniki udziału podatku od nieruchomości w PKB. Są to: Wielka Brytania (3,4%) oraz Francja (2,3%). Co istotne, w tych krajach wykazywany jest ciągły wzrost udziałów. W systemie opodatkowania nieruchomości we Francji oraz w Wielkiej Brytanii (tylko w odniesieniu do nieruchomości niemieszkalnych: *Non-Domestic Rate*) za podstawę opodatkowania przyjmuje się wartość czynszową nieruchomości. Ponadto w obu krajach mamy do czynienia ze znaczną wysokością nominalnych stawek podatku. W pozostałych państwach tzw. starej Unii, czyli w Austrii i Niemczech, widoczne są nieznaczne

tendencje spadkowe. Udział podatków od nieruchomości w PKB jest niewielki i nie przekroczył 0,3% w Austrii oraz 0,6% w Niemczech. Bez względu na przyjętą w danym kraju metodę wyceny nieruchomości do celów podatkowych, wartość stanowiąca podstawę opodatkowania powinna podlegać aktualizacji. Tymczasem w Austrii i Niemczech pobór podatków od nieruchomości oparty jest na wycenie nieruchomości niezmienionej od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat. Tak więc małe znaczenie austriackiego i niemieckiego podatku od nieruchomości w redystrybucji PKB wynika z tego, że wartość podatkowa nieruchomości w tych krajach znacznie odbiega od ich wartości rynkowej. Podobnie w Estonii i na Łotwie wskaźniki te oscylują wokół pewnej wielkości (0,4% w Estonii, 1,0% na Łotwie), a więc zmiany te nie są radykalne. Zatem można stwierdzić, że te niewielkie zmiany są charakterystyczne zarówno dla niektórych państw, będących od dawna członkami UE, jak i dotyczą nowo przyjętych krajów. Jak już stwierdzono, Estonia i Łotwa, to nieliczne przykłady państw, w których podjęto próby odejścia od modeli powierzchniowych na rzecz opodatkowania *ad valorem*. Okazało się jednak, że działania takie nie mogły przynieść szybko zakładanych skutków. Pomimo że na Łotwie podatek od nieruchomości ma charakter *ad valorem*, cały czas trwały prace związane z reformą jego konstrukcji. W zasadzie dopiero od niedawna funkcjonuje ostateczna formuła podatku. Inną jeszcze przyczynę znikomego znaczenia podatku od nieruchomości można wskazać w estońskim systemie podatkowym, w którym przedmiotem opodatkowania jest wyłącznie ziemia. Trzeba jednak zauważyć, że kształtujący się od dłuższego czasu wskaźnik udziału podatku gruntowego w PKB na poziomie 0,4% został osiągnięty dzięki takim działaniom, jak: zwiększenie stawek podatkowych, przeszacowanie wartości gruntu oraz – co istotne – zwiększonej efektywności poboru podatku²⁴.

5. Podsumowanie

Podjęte w artykule rozważania dotyczące europejskich systemów opodatkowania nieruchomości pozwalają na sformułowanie kilku ogólnych wniosków.

Po pierwsze, wśród europejskich modeli opodatkowania nieruchomości – uwzględniając przede wszystkim sposób ewidencjonowania nieruchomości oraz konstrukcję podstawy opodatkowania – wyróżnia się dwie podstawowe grupy: systemy katastralne (wartościowe) oraz powierzchniowe. Trzeba także zauważyć brak międzynarodowych standardów, wyznaczających ogólne zasady konstrukcji podatków od nieruchomości.

²⁴ Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości, op.cit., s. 136.

Po drugie, w większości państw europejskich występują katastralne systemy opodatkowania nieruchomości. W państwach tych dane do celów podatkowych gromadzone są w katastrach nieruchomości, funkcjonujących od dłuższego czasu. Wprowadzanie systemu katastralnego to proces wieloetapowy, trwający wiele lat. Przykładów państw, w których podjęto próby odejścia od modeli powierzchniowych na rzecz opodatkowania *ad valorem* jest niewiele – kilka państw Europy Środkowej i Wschodniej.

Po trzecie, zarówno systemy wartościowy, jak i powierzchniowy mają zalety i mankamenty, z tego względu istnieją zarówno zwolennicy, jak i przeciwnicy poszczególnych rozwiązań konstrukcyjnych. Międzynarodowe doświadczenia związane z podatkiem *ad valorem* potwierdzają jednak, że – z punktu widzenia sprawiedliwości i efektywności – to właśnie dzięki tej formule zdecydowanie lepiej niż w przypadku formuły powierzchniowej, realizowane są cele i zadania stawiane przed systemem opodatkowania nieruchomości. Analiza wartościowych systemów opodatkowania pozwala na wskazanie ich zalet i wad. Otóż podatki od wartości, w przeciwieństwie do podatków od powierzchni, są bardziej sprawiedliwe (ze względu na: możliwość uwzględnienia zużycia budynków, ich wyposażenia, miejsca położenia, a w przypadku gruntów – ich klasy) oraz efektywne (ze względu na: większe możliwości wpływania na racjonalne przekształcenia w strukturze przestrzennej miast, a także efektywne wykorzystanie nieruchomości; korzystniejsze oddziaływanie na samorządowe finanse)²⁵. Do mankamentów systemów wartościowych należy zaliczyć przede wszystkim: wyższe koszty z nimi związane dla fiskusa oraz podatników (uporządkowanie ewidencji nieruchomości; powszechna wycena nieruchomości, późniejsze jej aktualizacje; akcje edukacyjne i promocyjne, mające na celu przekonanie podatników; wzrost obciążeń podatkowych dla części podatników), bardziej skomplikowane procedury obliczeniowe, kwestie natury sprawiedliwości społecznej (karanie za poprawę stanu nieruchomości i nagradzanie niższym podatkiem za jego pogorszenie). Podkreślmy jednak, że nie powinny one podważać poglądu w sprawie uznania ich za systemy racjonalne, z uwagi na większe szanse – niż w przypadku podatków powierzchniowych – wzmocnienia potencjału finansowego samorządu terytorialnego oraz stymulowania mechanizmów rynkowych w obrocie nieruchomościami.

Po czwarte, podatki od nieruchomości (wartościowe i powierzchniowe) są najczęściej występującymi w krajach UE podatkami lokalnymi. Są one nakładane przez samorząd terytorialny na poziomie lokalnym i regionalnym. Systemy wartościowe wykazują jednak w poszczególnych państwach europejskich rozbieżności, dotyczące

²⁵ Na podstawie: J. Ickiewicz, *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 217.

przede wszystkim poszczególnych elementów konstrukcyjnych podatków²⁶. Podatnikami podatków od nieruchomości mogą być nie tylko właściciele nieruchomości, lecz także ich użytkownicy. W ramach przedmiotu opodatkowania przyjmowane są rozwiązania z jedną konstrukcją podatkową o szerokim zakresie przedmiotowym oraz oddzielne daniny, którymi obciążono wybrane rodzaje majątku. W systemach katastralnych za podstawę opodatkowania przyjęto wartość kapitałową oraz roczną wartość czynszową nieruchomości. W niektórych krajach istnieje jednak problem z rzetelnym oszacowaniem wartości nieruchomości, ze względu na rzadko przeprowadzane aktualizacje wycen nieruchomości. Cechą charakterystyczną jest także niezwykle różnorodny katalog preferencji podatkowych (zwolnienia i ulgi o charakterze podmiotowym oraz przedmiotowym). Charakterystyczne jest również różnicowanie poziomu stawek podatkowych (w zależności od rodzaju, przeznaczenia i lokalizacji nieruchomości). Zazwyczaj jednostki samorządowe mają pewną swobodę kształtowania wysokości stawek podatkowych, która jednak musi się mieścić w granicach ustawowych stawek maksymalnych.

Po piąte, analizując dostępne dane statystyczne, można dojść do wniosku, że fiskalne znaczenie podatku od nieruchomości jest większe w przypadku systemów katastralnych. Obciążenia podatkowe w państwach, w których wymiar podatku bazuje na wartości są zdecydowanie wyższe niż w systemach powierzchniowych. W systemach wartościowych na ogół stosowane są wyższe stawki, gdy opodatkowaniu podlega wartość czynszowa, niższe zaś w sytuacji obciążenia wartości kapitałowej budynków i gruntów.

Bibliografia

Książki i opracowania

1. *Circulaire Vote des Taux 2011*, www.dgcl.interieur.gouv.fr
2. *Council tax levels set by local authorities in England 2011–12*, www.communities.gov.uk
3. *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, red. L. Etela, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2003.
4. Ickiewicz J., *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
5. Karpus K., *Systemy podatków lokalnych w wybranych państwach europejskich*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2002.

²⁶ Por. także: K. Wójtowicz, *System opodatkowania nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 15 n.

6. *Rola katastru fiskalnego w systemie opodatkowania nieruchomości*, red. L. Etel, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2001.
7. Statistisches Bundesamt, Fachserie 14, Reihe 10.1, 2010, Finanzen und Steuern.
8. *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition, www.ec.europa.eu.
9. Wójtowicz K., *System opodatkowania nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007.

Akty prawne

1. Code general des impots – Kodeks Generalny Podatków (Francja).
2. Grundsteuergesetz ustawa z 1955 roku (Austria).
3. Grundsteuergesetz, ustawa z dnia 7 sierpnia 1973 roku (Niemcy), www.gesetze-im-internet.de.
4. Kodeks Generalny Podatków, www.legifrance.gouv.fr
5. Local Government Finance Act 1992 (Wielka Brytania).
6. Local Government Finance Act 1988 (Wielka Brytania).
7. Ustawa z dnia 6 maja 1993 roku o podatku gruntowym, ze zm. (Estonia).
8. Ustawa z dnia 4 czerwca 1997 roku o podatku od nieruchomości (Łotwa)

Strony internetowe

1. www.businesslink.gov.uk
2. www.communities.gov.uk
3. www.council-tax-rates.com
4. www.destatis.de
5. www.direct.gov.uk
6. www.dgcl.interieur.gouv.fr
7. www.fin.ee
8. www.fm.gov.lv
9. www.gesetze-im-internet.de
10. www.legifrance.gouv.fr
11. www.legislation.gov.uk
12. www.ris.bka.gv.at
13. www.voa.gov.uk

Anna Kowal

Kolegium Zarządzania i Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zmiana struktury czynników ryzyka operacyjnego w bankach w latach 1998–2007

1. Wprowadzenie

Ryzyko operacyjne jest od zawsze obecne w działalności banków jako jedno z głównych ryzyk towarzyszących prowadzonej przez nie działalności. Wzrost znaczenia elektronicznych kanałów dystrybucji produktów bankowych, rozwój produktów bankowych, zmiany w zarządzaniu ryzykiem bankowym oraz wykorzystanie coraz bardziej zaawansowanych technologii spowodowały, że zarówno organy nadzoru, jak i cały sektor bankowy rozpoznały wagę ryzyka operacyjnego w kształtowaniu profili ryzyka banków.

W ostatnich latach, podczas gdy organy nadzoru w głównej mierze skupiały swoje działania na opracowywaniu modeli pomiaru i zarządzania ryzykiem kredytowym, znaczna część największych strat odnotowanych przez instytucje finansowe była spowodowana przez czynniki ryzyka operacyjnego. Dla przykładu, w minionej dekadzie największe instytucje finansowe odnotowały ponad 100 strat operacyjnych przekraczających każdorazowo kwotę 100 mln USD¹.

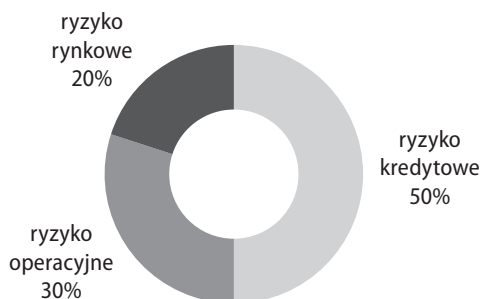
W niniejszym opracowaniu została zaprezentowana istota ryzyka operacyjnego, jego czynniki, jak również zostały podsumowane wyniki badań przeprowadzonych przez Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (BKNB) w obszarze liczby i wartości strat operacyjnych poniesionych przez banki na świecie w latach 1998–2007.

¹ G. Galloppo, A. Rogora, *What has worked in operational risk?*, „Global Journal of Business Research” 2011, vol. 5, no. 3, s. 1.

2. Definicja ryzyka operacyjnego

Ryzyko operacyjne należy do najistotniejszych ryzyk w działalności bankowej. Pod względem istotności jest ono umiejscawiane na drugim miejscu (wyprzedzając ryzyko rynkowe), zaraz po ryzyku kredytowym. Wagi poszczególnych ryzyk w łącznym ryzyku ponoszonym przez banki przedstawia wykres 1².

Wykres 1. Rodzaje ryzyk w działalności bankowej i ich wagi



Źródło: D. Gadowska-Kaczmarczyk, K. Opolski, *Czego się wystrzeżać*, „Bank” grudzień 2006, s. 54.

Cechami charakterystycznymi ryzyka operacyjnego odróżniającymi go od ryzyka kredytowego czy rynkowego są m.in. duża niejednorodność związana z mnogością czynników go wywołujących oraz jednostronny charakter efektów jego wystąpienia tj. efektem wystąpienia ryzyka operacyjnego może być wyłącznie strata.

W ciągu ostatnich 14 lat powstało wiele definicji ryzyka operacyjnego. Powszechnie akceptowaną przez sektor finansowy definicją jest definicja opracowana przez BKNB, która została zawarta w Nowej Umowie Kapitałowej (NUK) z 2004 r. obejmującej m.in. wytyczne dotyczące zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz wyliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego. W świetle NUK ryzyko operacyjne zostało zdefiniowane jako „ryzyko strat wynikających z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów technicznych lub ze zdarzeń zewnętrznych”. Według tej definicji ryzyko operacyjne obejmuje ryzyko prawne, ale pomija ryzyko reputacji i ryzyko strategiczne³. Warto zaznaczyć, iż choć definicja ta została

² Wskazane dane są uśrednionymi rezultatami badań przeprowadzonych przez: Oliver, Wyman & Company, Capital Market Risk Advisors i Cruz.

³ Bank for International Settlements, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, June 2004, s. 137.

powszechnie zaakceptowana przez sektor finansowy, banki mają swobodę kształtowania własnych definicji ryzyka operacyjnego. W tabeli 1 zostały zaprezentowane definicje ryzyka operacyjnego wykorzystywane przez największe banki w Polsce⁴.

Tabela 1. Definicje ryzyka operacyjnego stosowane przez wybrane banki w Polsce

Nazwa banku	Definicja ryzyka operacyjnego
PKO Bank Polski	„Ryzyko operacyjne jest rozumiane jako ryzyko powstania straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych”.
Bank Pekao	„Ryzyko operacyjne to ryzyko straty wynikające z błędów, naruszeń przepisów, przerw lub szkód spowodowanych przez procesy wewnętrzne, ludzi, systemy lub zdarzenia zewnętrzne. W zakres ryzyka operacyjnego wchodzi ryzyko prawne. Ryzyko strategiczne, ryzyko biznesowe i ryzyko reputacji są odrębnymi kategoriami ryzyka”.
BRE Bank	Brak wskazania definicji ryzyka operacyjnego w raporcie rocznym. Niemniej jednak zapis: „Uchwały, a także rekomendacje KNF (w tym zwłaszcza Rekomendacja M) stanowią punkt wyjścia dla przygotowania ram systemu kontroli i zarządzania ryzykiem operacyjnym w Grupie BRE Banku” wskazuje, że bank wykorzystuje definicję ryzyka operacyjnego zawartą w NUK.
ING Bank Śląski	„ING Bank Śląski uznaje ryzyko operacyjne jako ryzyko bezpośredniej lub pośredniej straty materialnej lub utraty reputacji w wyniku niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi, systemów technicznych lub ze zdarzeń zewnętrznych. W zakres tej definicji wchodzi również ryzyko prawne”.
Bank Zachodni WBK	„Zgodnie z definicją ustaloną przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, ryzyko operacyjne to możliwość straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów bądź ze zdarzeń zewnętrznych”.
Getin Noble Bank	„Ryzyko operacyjne – jest to możliwość wystąpienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych, obejmując również ryzyko prawne”.
Bank Millennium*	„Grupa przyjęła definicję ryzyka operacyjnego zgodną z wytycznymi Bazylei II, zgodnie z którymi ryzyko operacyjne jest definiowane jako ryzyko straty wynikające z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, działań ludzi lub systemów bądź też ze zdarzeń zewnętrznych. Definicja ta obejmuje ryzyko prawne, natomiast ryzyko strategiczne czy ryzyko utraty reputacji są traktowane jako odrębne kategorie ryzyka”.
Citi Handlowy	„Bank definiuje ryzyko operacyjne jako możliwość wystąpienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych. Ryzyko operacyjne obejmuje ryzyko związane z praktykami biznesowymi oraz ryzyko utraty reputacji. Ryzyko operacyjne obejmuje również ryzyko prawne i ryzyko braku zgodności z wymogami prawnymi i regulacyjnymi. Ryzyko operacyjne nie obejmuje ryzyka strategicznego i ryzyka potencjalnych strat wynikających z decyzji związanych z podejmowaniem ryzyka kredytowego, rynkowego, ryzyka płynności lub ryzyka związanego z działalnością ubezpieczeniową”.

⁴ Największe banki zostały zdefiniowane na podstawie wartości sumy bilansowej wykazanej w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych za rok kończący się 31.12.2011 r.

Nazwa banku	Definicja ryzyka operacyjnego
Kredyt Bank	„Bank definiuje ryzyko operacyjne jako możliwość wpływu nieoczekiwanych zdarzeń na wynik finansowy, w wyniku niedostosowania bądź zawodności wewnętrznych procesów, ludzi, systemów technicznych, jak też na skutek zdarzeń zewnętrznych”.
Bank Gospodarstwa Krajowego	„Ryzyko operacyjne rozumie się jako ryzyko poniesienia przez Bank Gospodarstwa Krajowego strat wynikających z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów technicznych lub ze zdarzeń zewnętrznych. Definicja obejmuje ryzyko prawne, natomiast nie uwzględnia ryzyka reputacji i strategicznego, odnosząc się jednakże do procesów służących kontroli tych rodzajów ryzyka”.

* Definicja została zaczerpnięta z raportu rocznego banku za rok kończący się 31.12.2009 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych banków za rok kończący się 31.12.2011 r.

Wskazane definicje ryzyka operacyjnego stosowane przez największe banki w Polsce pokazują, iż choć banki mają swobodę kształtowania własnych definicji ryzyka operacyjnego, to jednak zazwyczaj wykorzystują definicję opracowaną przez BKNB. ING Bank Śląski i Citi Handlowy włączają w zakres ryzyka operacyjnego również ryzyko utraty reputacji, które zostało z tego zakresu wyłączone w definicji opracowanej przez BKNB. ING Bank Śląski wskazuje dodatkowo nie tylko na bezpośrednie, lecz także na pośrednie straty, które mogą być wynikiem zmaterializowania się ryzyka operacyjnego.

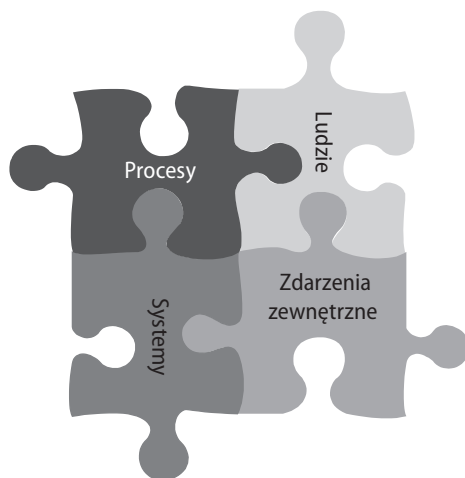
Definicja ryzyka operacyjnego opracowana przez BKNB wyróżnia cztery czynniki ryzyka operacyjnego. Czynniki te zostały zaprezentowane na schemacie 1.

Poprzez straty związane z procesami rozumiemy straty będące następstwem błędów w przyjętych procedurach (zarówno błędne wykonanie, jak i zaprojektowanie) lub wynikające z braku wymaganych procedur. Przyczyną powstawania tego typu strat może być brak zrozumienia funkcjonowania procesów lub zbyt wysoki stopień ich skomplikowania, co związane jest z występowaniem błędów ludzkich. Jednak straty te są powodowane nieumyślnie, co rozgranicza istotnie tę kategorię od kategorii ludzkie, w której straty są rezultatem umyślnego przekroczenia przepisów przez potencjalnych, obecnych i byłych pracowników. Istotnym elementem zaliczanym do kategorii ludzkie są oszustwa nakierowane na osiągnięcie materialnych korzyści oraz prestiżu. Często również przyczyną oszustw jest lęk przed utratą pozycji społecznej lub „dodatkowy zastrzyk adrenaliny”. Przez kategorię systemy rozumiemy straty wynikające z awarii systemów lub technologii. Należy jednak zaznaczyć, iż są to zdarzenia nieumyślne. Jeśli strata powstaje w wyniku umyślnego działania zaliczana jest jako strata wywołana czynnikiem ludzkim (np. gdy pracownik po dokonaniu defraudacji niszczy bazy danych) bądź jako kategoria zdarzenia zewnętrzne (np. gdy ktoś spoza organizacji włamuje się do systemu z zamiarem zniszczenia bazy danych)⁵.

⁵ P. Matkowski, *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Wolters Kluwer, Kraków 2006, s. 26.

Ostatnią kategorią wyróżnioną w definicji BKNB są zdarzenia zewnętrzne. Zaliczane są tutaj wszelkie straty spowodowane niepożądanym działaniem osób trzecich lub działaniem sił naturalnych, takich jak np. katastrofy, pranie brudnych pieniędzy, *phising*, oszustwa zewnętrzne i zewnętrzne działania przestępcze, straty powodowane niepokojami społecznymi, straty związane z wykorzystaniem *outsourcingu*.

Schemat 1. Czynniki ryzyka operacyjnego według BKNB



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank for International Settlements, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, June 2004, s. 137.

Według badań Risk Management Association (RMA) przeprowadzonych w 2002 r.⁶ wśród czterech czynników ryzyka operacyjnego wskazanych w definicji BKNB największy udział pod względem powodowania strat operacyjnych miały kategorie procesy (64%) oraz ludzie (25%). Stosunkowo niski udział w powodowaniu strat operacyjnych miały natomiast kategorie zdarzenia zewnętrzne (7%) oraz systemy (2%). Według K. Maderaka obecnie z uwagi na rozwój produktów bankowych, w tym bankowości elektronicznej, standaryzację produktów oraz rosnące uzależnienie od technologii informatycznych wagi poszczególnych czynników ryzyka najprawdopodobniej przesunęłyby się w kierunku kategorii systemy i zdarzenia zewnętrzne⁷.

Warto również zauważyć, że możemy wyróżnić jeszcze jeden czynnik ryzyka operacyjnego, który nie został wskazany w definicji ryzyka operacyjnego opracowanej

⁶ Ibidem, s. 25.

⁷ K. Maderak, *Ewolucja metod kwantyfikacji ryzyka*, „Bank” wrzesień 2010, s. 52.

przez BKNB. Jest nim organizacja. Bez względu na przyczynę zmian strategii biznesowej, większość istotnych incydentów ryzyka operacyjnego miało miejsce w okresie wprowadzania zmian w organizacji. Zmiany takie mogą dotyczyć poziomu zatrudnienia, wprowadzania nowego produktu na rynek, istotnego wzrostu wolumenu transakcji w wyniku fuzji lub przejęcia czy też wdrożenia nowego oprogramowania komputerowego. Ten czynnik ryzyka dotyczy też takich obszarów, jak zarządzanie projektami, kultura korporacyjna i komunikacja czy zarządzanie ciągłością działalności⁸.

Przytoczona definicja ryzyka operacyjnego według BKNB nie jest w praktyce wystarczająca do efektywnego zarządzania tym rodzajem ryzyka. Z tego też względu BKNB wyróżniło 7 kategorii zdarzeń operacyjnych i 8 linii biznesowych, w ramach których zachodzą zdarzenia operacyjne. Kategorie zdarzeń operacyjnych i linie biznesowe według BKNB zostały przedstawione na schemacie 2.

Schemat 2. Kategorie zdarzeń operacyjnych i linie biznesowe według BKNB

Linia biznesowa/ kategoria zdarzeń operacyjnych	Oszustwo wewnętrzne	Oszustwo zewnętrzne	Praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy	Klienci, produkty i praktyka biznesowa	Uszkodzenia aktywów	Zakłócenia działalności i błędy systemów	Dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami
Finansowanie przedsiębiorstw							
Sprzedaż i operacje spekulacyjne							
Bankowość detaliczna							
Bankowość komercyjna							
Płatności i rozliczenia							
Usługi pośrednictwa							
Zarządzanie aktywami na zlecenie							
Brokerskie usługi detaliczne							

Źródło: Komisja Nadzory Bankowego, *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, czerwiec 2004, s. 3–5.

Istnieje możliwość przypisania kategorii zdarzeń operacyjnych do czynników ryzyka wymienionych w definicji ryzyka operacyjnego opracowanej przez BKNB. Tabela 2 przedstawia mapowanie kategorii zdarzeń operacyjnych na czynniki ryzyka operacyjnego.

⁸ S.I. Akkizidis, V. Bouchereau, *Guide to Optimal Operational Risk & Basel II*, Auerbach Publications, New York 2005, s. 12.

Tabela 2. Mapowanie kategorii zdarzeń operacyjnych na czynniki ryzyka operacyjnego

Czynnik ryzyka operacyjnego	Kategoria zdarzeń operacyjnych
Procesy	• Dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami
Ludzie	• Oszustwo wewnętrzne • Praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy • Klienci, produkty i praktyka biznesowa
Systemy	• Zakłócenia działalności i błędy systemów
Zdarzenia zewnętrzne	• Uszkodzenia aktywów • Oszustwo zewnętrzne

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Krasodomska, *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w bankach*, PWE, Warszawa 2008, s. 23.

3. Analiza wyników badań BKNB

BKNB w latach 2002, 2003 i 2009 opublikował wyniki badań mających na celu m.in. zgromadzenie danych dotyczących strat operacyjnych w bankach na świecie. Dane były zbierane w podziale na 8 linii biznesowych i 7 kategorii zdarzeń operacyjnych określonych przez BKNB i przedstawionych w rozdziale 2 niniejszego opracowania.

Badanie z 2002 r.⁹ było skierowane do 30 banków prowadzących działalność w 11 krajach z Europy, Ameryki Północnej, Azji i Afryki. W ramach badania zbierane były m.in. dane dotyczące pojedynczych strat operacyjnych o wartości co najmniej 10 000 USD/EUR¹⁰ poniesionych przez banki w latach 1998–2000. W wyniku badania zebrano dane dotyczące 27 tys. pojedynczych strat operacyjnych o łącznej wartości przekraczającej 2,6 mld EUR.

Badanie z 2003 r.¹¹ było skierowane do 89 banków prowadzących działalność w 19 krajach z Europy, Ameryki Północnej, Ameryki Południowej, Azji oraz Australii i Oceanii. W ramach badania zbierano m.in. dane dotyczące pojedynczych

⁹ Basel Committee on Banking Supervision, *The Quantitative Impact Study for Operational Risk: Overview of Individual Loss Data and Lessons Learned*, January 2002, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].

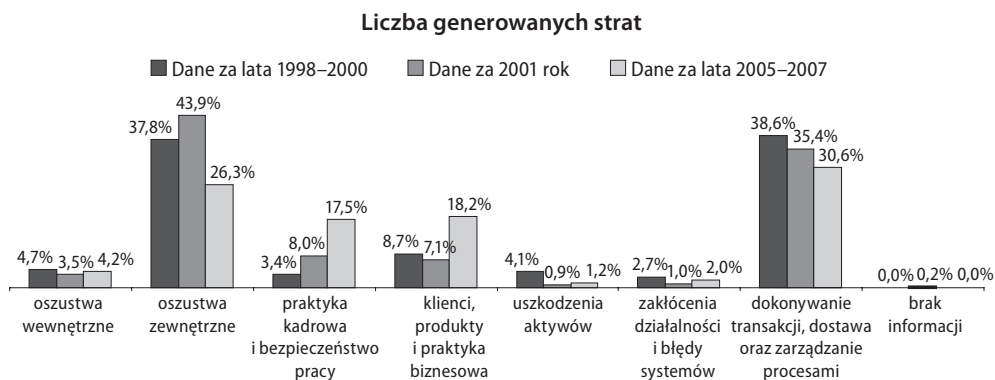
¹⁰ BKNB nie określił w formularzach badania czy poziom 10 000 EUR/USD jest określony dla straty operacyjnej brutto czy netto (tj. wartości straty przed lub po uwzględnieniu ubezpieczeń i odzysków). Niemniej jednak w praktyce okazało się, że większość banków zinterpretowała poziom odciążenia jako poziom odpowiadający stracie operacyjnej brutto. Dodatkowo 3 banki spośród 30 badanych banków gromadziły dane o stratach operacyjnych, dla których poziom odciążenia był wyższy niż 10 000 EUR.

¹¹ Basel Committee on Banking Supervision, *Operational Risk Loss Data Collection Exercise 2002: Summary of Data Collected*, March 2003, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].

strat operacyjnych o wartości co najmniej 10 000 EUR¹² poniesionych przez banki w 2001 r. W wyniku badania zebrano dane dotyczące ponad 47 tys. pojedynczych strat operacyjnych o łącznej wartości wynoszącej około 7,8 mld EUR.

Badanie z 2009 r.¹³ było skierowane do 121 banków¹⁴ prowadzących działalność w 17 krajach z Europy, Australii, Ameryki Północnej oraz Brazylii/Indii. Uczestniczyły w nim także banki w Polsce.

Wykres 2. Wagi poszczególnych kategorii zdarzeń operacyjnych pod względem częstotliwości i wartości generowanych strat w latach 1998–2000¹⁵, 2001¹⁶ oraz 2005–2007¹⁷



¹² W praktyce niektóre banki używały innych punktów odciążenia dla potrzeb raportowania strat operacyjnych. Dlatego zostały poproszone o określenie punktów odciążenia strat operacyjnych dla poszczególnych linii biznesowych oraz wskazanie czy podane dane zostały uzupełnione z uwzględnieniem wskazanego punktu odciążenia.

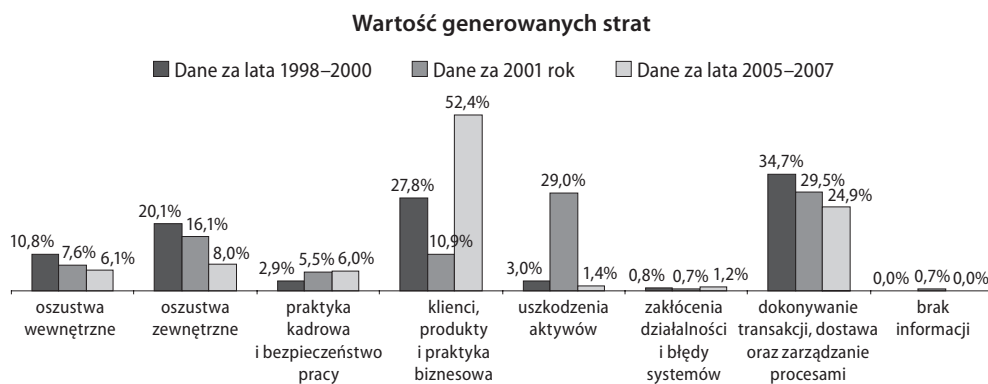
¹³ Basel Committee on Banking Supervision, *Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July 2009, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].

¹⁴ Banki mogły wybrać, w której z dwóch części badania chcą wziąć udział. W części 1 dotyczącej m.in. wewnętrznych danych o stratach operacyjnych wzięło udział 119 banków.

¹⁵ Banki uczestniczące w badaniu podały dane o stratach operacyjnych z uwzględnieniem różnych punktów odciążenia. Dla celów niniejszego opracowania zostały wykorzystane dane dotyczące strat operacyjnych o wartości równej lub przekraczającej 10 000 EUR, których łączna liczba wyniosła 11 344.

¹⁶ Banki uczestniczące w badaniu podały dane o stratach operacyjnych z uwzględnieniem różnych punktów odciążenia. Dla celów niniejszego opracowania zostały wykorzystane dane dotyczące strat operacyjnych o punktach odciążenia równych lub niższych niż 10 000 EUR. Niemniej jednak w przypadku stosowania przez bank punktu odciążenia na poziomie niższym niż 10 000 EUR wyłącznie straty operacyjne o wysokości 10 000 EUR lub wyższej były brane pod uwagę. W tej grupie banków znalazły się 63 banki z 36 922 stratami operacyjnymi o łącznej wartości 5,8 mld EUR.

¹⁷ Banki uczestniczące w badaniu podały dane o stratach operacyjnych z uwzględnieniem różnych punktów odciążenia. Na wykresie zostały przedstawione urocznione straty operacyjne z uwzględnieniem punktu odciążenia na poziomie 20 000 EUR. Są to tzw. „stabilne dane”, tj. dane uwzględniające wyłącznie stabilne przedziały czasowe (z wyłączeniem okresów wysokiej zmienności danych – zarówno



Źródło: Basel Committee on Banking Supervision, *The Quantitative Impact Study for Operational Risk: Overview of Individual Loss Data and Lessons Learned*, January 2002, dokument dostępny na stronie www.bis.org, s. 12–13; Basel Committee on Banking Supervision, *Operational Risk Loss Data Collection Exercise 2002: Summary of Data Collected*, March 2003, dokument dostępny na stronie www.bis.org, s. 11–12; Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July 2009, s. 6–7, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].

W ramach badania banki zostały poproszone m.in. o podanie minimum 3-letnich danych wewnętrznych o stratach operacyjnych¹⁸. Dane dotyczące strat operacyjnych zostały przygotowane dla strat o wartości co najmniej 20 000 EUR. W wyniku badania zebrano dane dotyczące około 10,6 mln strat operacyjnych o łącznej wartości 59,6 mld EUR.

Analiza liczby i wartości strat generowanych w badanym okresie w ramach poszczególnych kategorii zdarzeń operacyjnych została przedstawiona na wykresie 2.

Pod względem liczby strat dwie kategorie, tj. oszustwa zewnętrzne oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami, charakteryzują się największym udziałem w generowaniu strat. Niemniej jednak na przestrzeni lat 1998–2007 ich udział malał, dla kategorii oszustwa zewnętrzne z poziomu 37,8% do 26,3%, a dla kategorii dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami z poziomu 38,6% do 30,6%. Na uwagę zasługuje również rosnący w badanym okresie udział strat w kategoriach praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy (z poziomu 3,4% do 17,5%) oraz klienci, produkty i praktyka biznesowa (z poziomu 8,7% do 18,2%).

Również pod względem wartości strat dwie kategorie, tj. klienci, produkty i praktyka biznesowa oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami

w odniesieniu do liczby, jak i wartości strat operacyjnych – charakterystycznych dla początkowych faz wdrażania procesu gromadzenia danych).

¹⁸ Z uwagi na fakt, że większość instytucji podała dla celów badania dane za lata 2005–2007, wyniki przeprowadzonego badania nie odzwierciedlają wpływu kryzysu finansowego 2007–2008.

charakteryzują się największym udziałem w generowaniu strat. W badanym okresie udział strat operacyjnych generowanych w ramach kategorii klienci, produkty i praktyka biznesowa ulegał istotnemu zwiększeniu, tj. z poziomu 27,8% do 52,4%, natomiast udział strat operacyjnych generowanych w ramach kategorii dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami ulegał zmniejszeniu z poziomu 34,7% do 24,9%. Należy również zaznaczyć, iż udział strat generowanych w ramach kategorii oszustwa zewnętrzne uległ w badanym okresie istotnemu zmniejszeniu z poziomu 20,1% do 8,0%.

W latach 1998–2000 badane banki odnotowały relatywnie dużą liczbę strat o wysokiej łącznej wartości dla kategorii oszustwa zewnętrzne oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami oraz relatywnie małą liczbę strat o wysokiej wartości w ramach kategorii klienci, produkty i praktyka biznesowa. W 2001 r. badane banki odnotowały dla kategorii oszustwa zewnętrzne oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami relatywnie dużą liczbę strat o wysokiej łącznej wartości oraz dla kategorii uszkodzenia aktywów relatywnie małą liczbę strat charakteryzujących się wysoką wartością. Natomiast w latach 2005–2007 badane banki odnotowały dla kategorii klienci, produkty i praktyka biznesowa oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami relatywnie dużą liczbę strat o wysokiej łącznej wartości oraz dla kategorii oszustwa zewnętrzne i praktyka kadrowa i bezpieczeństwo pracy relatywnie dużą liczbę strat o niskiej łącznej wartości.

Widoczne zmiany w zakresie istotności poszczególnych kategorii zdarzeń operacyjnych są najprawdopodobniej związane z wdrażaniem przez banki na świecie zapisów NUK i tym samym ograniczaniem strat wynikających z ryzyk kontrolowanych przez bank np. liczba błędów operacyjnych powodowanych nieumyślnie.

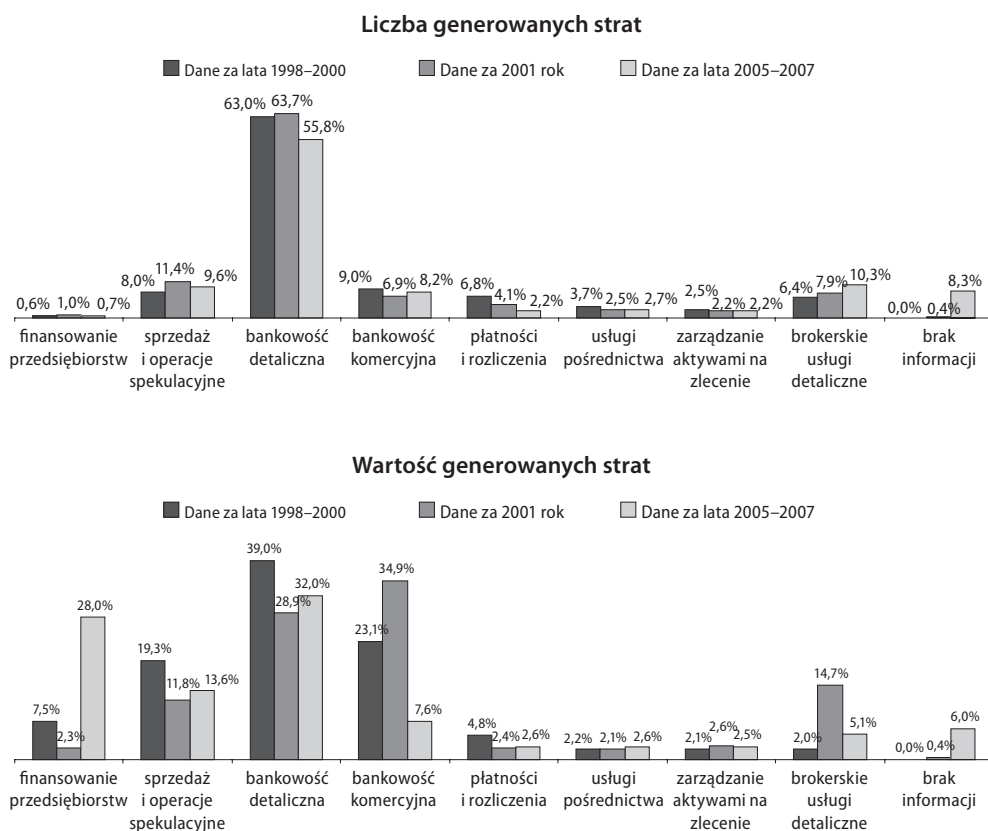
Analiza liczby i wartości strat generowanych w badanym okresie w ramach poszczególnych linii biznesowych została przedstawiona na wykresie 3.

Analiza liczby strat operacyjnych poniesionych przez banki w poszczególnych liniach biznesowych pozwala stwierdzić, iż linią biznesową o największej liczbie strat operacyjnych jest bankowość detaliczna. Udział liczby strat operacyjnych poniesionych przez banki w ramach tej linii biznesowej w ogólnej liczbie poniesionych przez nie strat operacyjnych pomimo spadku w badanym okresie z poziomu 63,0% do 55,8%, jest zdecydowanie najwyższy na tle pozostałych linii biznesowych. Warto również nadmienić, że w badanym okresie istotnie wzrósł udział liczby strat generowanych w ramach linii biznesowej brokerskie usługi detaliczne, tj. z poziomu 6,4% do 10,3%.

Pod względem wartości generowanych strat największy udział został w badanym okresie odnotowany przez banki w ramach linii biznesowych bankowość detaliczna oraz sprzedaż i operacje spekulacyjne. Udział wartości strat operacyjnych generowanych w ramach tych linii biznesowych uległ obniżeniu w badanym okresie, tj. dla linii

biznesowej bankowość detaliczna z poziomu 39,0% do 32,0%, a dla linii biznesowej sprzedaż i operacje spekulacyjne z poziomu 19,3% do 13,6%. Ponadto w badanym okresie wzrostowi uległ udział wartości strat generowanych w ramach linii biznesowej finansowanie przedsiębiorstw (z poziomu 7,5% do 28,0%), natomiast istotny spadek udziału wartości strat operacyjnych został odnotowany dla linii biznesowej bankowość komercyjna (z poziomu 23,1% do 7,6%).

Wykres 3. Wagi poszczególnych linii biznesowych pod względem częstotliwości i wartości generowanych strat operacyjnych w latach 1998–2000, 2001 oraz 2005–2007¹⁹



Źródło: Basel Committee on Banking Supervision, *The Quantitative Impact Study...*, op.cit., s. 12–13; Basel Committee on Banking Supervision, *Operational Risk...*, op.cit., s. 11–12; Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results ...*, op.cit., s. 6–7.

¹⁹ Por. przypisy odpowiednio 17, 18 i 19.

W latach 1998–2000 badane banki w ramach linii biznesowej bankowość detaliczna odnotowały najwyższy udział zarówno pod względem liczby, jak i wartości strat operacyjnych, natomiast relatywnie małą liczbę strat o wysokiej wartości w ramach linii biznesowych sprzedaż i operacje spekulacyjne oraz bankowość komercyjna. W 2001 r. badane banki odnotowały dla linii biznesowych bankowość detaliczna oraz sprzedaż i operacje spekulacyjne relatywnie wysoką liczbę strat o wysokiej łącznej wartości oraz dla linii biznesowych bankowość komercyjna i brokerskie usługi detaliczne relatywnie małą liczbę strat o wysokiej łącznej wartości. Natomiast w latach 2005–2007 linia biznesowa bankowość detaliczna charakteryzowała się relatywnie wysoką liczbą strat o wysokiej łącznej wartości, a linia biznesowa finansowanie przedsiębiorstw relatywnie małą liczbą strat operacyjnych o wysokiej wartości.

Wysoka istotność linii biznesowej bankowość detaliczna nie powinna budzić zdziwienia. Linia ta charakteryzuje się dużą liczbą przeprowadzanych operacji, stąd również istotnym ryzykiem wystąpienia zdarzeń operacyjnych w ich ramach.

Analizując liczbę i wartość strat operacyjnych z uwzględnieniem kategorii zdarzeń operacyjnych w ramach poszczególnych linii biznesowych w latach 1998–2000²⁰, 2 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych oraz linii biznesowych stanowiły ponad 50% ogólnej liczby strat operacyjnych – oszustwa zewnętrzne w ramach bankowości detalicznej (32,5%) oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami w ramach bankowości detalicznej (15,5%). Natomiast 3 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych i linii biznesowych stanowiły ok. 40% łącznej wartości strat operacyjnych – oszustwa zewnętrzne w ramach bankowości detalicznej (11,1%), klienci, produkty i praktyka biznesowa w ramach bankowości detalicznej (15%) oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami w ramach sprzedaży i operacji spekulacyjnych (12,6%).

W 2001 r.²¹, biorąc pod uwagę liczbę strat operacyjnych, 3 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych i linii biznesowych stanowiły ponad 60% ogólnej liczby strat operacyjnych – oszustwa zewnętrzne w ramach bankowości detalicznej (38,9%), dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami w ramach bankowości detalicznej (11,5%) oraz w ramach sprzedaży i operacji spekulacyjnych (10,3%). Natomiast biorąc pod uwagę wartość strat operacyjnych, 2 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych i linii biznesowych stanowiły ok. 29% łącznej wartości strat operacyjnych – oszustwa zewnętrzne w ramach bankowości detalicznej (10,8%) oraz uszkodzenia aktywów w ramach bankowości komercyjnej (18,2%).

²⁰ Basel Committee on Banking Supervision, *The Quantitative Impact Study...*, op.cit., s. 12–13.

²¹ Basel Committee on Banking Supervision, *Operational Risk...*, op.cit., s. 11–12.

W latach 2005–2007²² 2 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych i linii biznesowych stanowiły prawie 34% ogólnej liczby strat operacyjnych – oszustwa zewnętrzne w ramach bankowości detalicznej (22,4%) oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami w ramach bankowości detalicznej (11,5%). Pod względem wartości strat również 2 kombinacje kategorii zdarzeń operacyjnych i linii biznesowych stanowiły prawie 40% łącznej wartości strat – klienci, produkty i praktyka biznesowa w ramach finansowania przedsiębiorstw (26,3%) oraz w ramach bankowości detalicznej (12,9%).

Należy jednak zaznaczyć, iż z uwagi na istotne ograniczenia, wyłącznie dane za lata 2005–2007 można traktować jako reprezentatywne dla sektora bankowego. Ograniczenia dotyczące analizy danych w poszczególnych okresach badania oraz ich porównywania zostały zaprezentowane w tabeli 3.

Tabela 3. Ograniczenia dotyczące analizy wyników badań BKNB

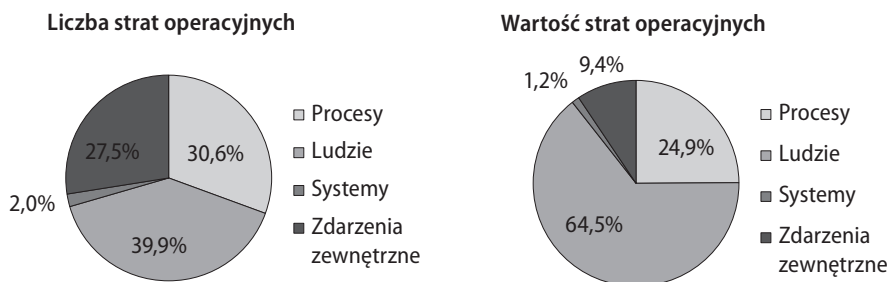
Badanie za lata 1998–2000	<ul style="list-style-type: none"> • Mała próba (30 banków). • Krótki horyzont czasowy dla danych (3 lata) sugerujący, że liczba rzadko występujących strat operacyjnych o wysokiej wartości z tzw. „ogona rozkładu” może być w zbiorze danych ograniczona. • W okresie badania banki znajdowały się na etapie opracowywania metody i podejścia w obszarze gromadzenia danych, stąd podane dane niekoniecznie odzwierciedlają pełną historię strat operacyjnych tych instytucji. • W celu określenia, która linia biznesowa/kategoria strat operacyjnych reprezentuje główne źródło ryzyka operacyjnego konieczne byłoby przeprowadzenie analizy zmienności liczby i wartości strat operacyjnych wokół ich oczekiwanych lub średnich wartości.
Badanie za rok 2001	<ul style="list-style-type: none"> • Krótki horyzont czasowy dla danych (1 rok) sugerujący, że liczba rzadko występujących strat operacyjnych o wysokiej wartości z tzw. „ogona rozkładu” może być w zbiorze danych ograniczona. • W okresie badania banki znajdowały się na etapie opracowywania metody i podejścia w obszarze gromadzenia danych, stąd podane dane niekoniecznie odzwierciedlają pełną historię strat operacyjnych tych instytucji. • Dla niektórych kombinacji kategorii strat operacyjnych i linii biznesowych zostały wskazane bardzo małe liczby strat lub ich brak.
Badanie za lata 2005–2007	<ul style="list-style-type: none"> • Banki podały tylko dane, jakie były w stanie podać, co niekoniecznie odzwierciedla pełną historię strat operacyjnych tych instytucji. • Dane mogą jednak być postrzegane jako reprezentatywne dla sektora bankowego.
Porównywanie wyników badań	<ul style="list-style-type: none"> • Różne próby banków podlegających badaniu (30 banków w latach 1998–2000; 89 w 2001 r. i 121 w latach 2005–2007). • Różne długości okresów, za jakie zbierane były dane – okresy trzyletnie w przypadku badań za lata 1998–2000 i 2005–2007 oraz okres roczny za rok 2001. • Różne punkty odcięcia dla danych – w latach 1998–2000 i 2001 – 10 000 EUR, a w latach 2005–2007 – 20 000 EUR.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results...*, op.cit., s. 6–7.

²² Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July 2009, s. 6–7, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].

Korzystając z mapowania kategorii zdarzeń operacyjnych na czynniki ryzyka operacyjnego przedstawionego w rozdziale 2 niniejszego opracowania, można określić, jaki był rozkład wag poszczególnych czynników ryzyka operacyjnego z uwzględnieniem liczby i wartości strat w bankach na świecie w okresie 2005–2007. Powyższy rozkład został przedstawiony na wykresie 4.

Wykres 4. Wagi poszczególnych czynników ryzyka operacyjnego w generowaniu strat operacyjnych według liczby i wartości strat w okresie 2005–2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results...*, op.cit., s. 6–7.

Porównując powyższe wyniki z wynikami badania przeprowadzonego przez RMA w 2002 r., można zauważyć przesunięcie wag ryzyka od kategorii procesy do kategorii ludzie i zdarzenia zewnętrzne. Z uwagi na fakt, iż ryzyka związane z czynnikiem procesy należą do ryzyk kontrolowanych przez bank, przesunięcie to wynika z rosnącej dojrzałości banków w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym, w tym wdrożenia zapisów NUK. Wzrost świadomości ryzyka operacyjnego pozwolił bankom na ograniczenie ryzyk związanych z czynnikiem procesy poprzez m.in. wdrożenie efektywnych mechanizmów kontrolnych oraz kompleksowych regulacji wewnętrznych dotyczących poszczególnych procesów bankowych. Wzrost istotności czynników ludzie i zdarzenia zewnętrzne może zostać wytłumaczony wzrostem przestępczości widocznym na całym świecie. Przykładów działań przestępczych w bankowości, które odbiły się szerokim echem w mediach, w ostatnich czasach jest wiele, m.in. przypadek Societe Generale z 2008 r. czy też afera Amber Gold z 2012 r. Z drugiej strony wysoka istotność tych czynników ryzyka pokazuje, iż osoby dokonujące działań przestępczych stosują coraz bardziej wyszukane metody obejścia zabezpieczeń wykorzystywanych przez banki. Warto w tym miejscu podkreślić, iż bank (jak każdy podmiot gospodarczy) staje przed dylematem czy zwiększyć efektywność przy zachowaniu niższego poziomu zabezpieczeń, czy też podwyższyć poziom zabezpieczeń przy zachowaniu niższego poziomu efektywności. Odpowiedzi na te pytania może udzielić analiza

kosztów i korzyści wdrażania dodatkowych zabezpieczeń, która w skrajnym przypadku może wskazywać na brak uzasadnienia biznesowego dla wdrażania tych zabezpieczeń i konieczność pogodzenia się z ponoszeniem ewentualnych strat z tego tytułu.

Zaprezentowane wyniki badań sięgają roku 2007. Zastanawiające jest jak wagi poszczególnych kategorii/czynników ryzyka operacyjnego zmieniały się po tym okresie. Najprawdopodobniej istotność czynników ludzkie i zdarzenia zewnętrzne uległa dalszemu zwiększeniu kosztem czynnika procesy. W związku z tym, że raportowanie strat operacyjnych realizowane jest z uwzględnieniem określonych punktów odjęcia, w niedługim czasie z uwagi na ciągłe doskonalenie działania banków dla czynnika procesy mogą być identyfikowane marginalne wartości strat lub w skrajnym przypadku ich brak (straty operacyjne dla tego czynnika nie będą spełniały kryterium minimalnego progno ich raportowania). Zasadniczą kwestią w takim przypadku będzie zarządzanie ryzykami generowanymi przez czynniki ludzkie oraz zdarzenia zewnętrzne. Dalszy wzrost istotności czynnika ludzkie potwierdzają także wyniki badań przeprowadzonych przez E.W. Cope, M.T. Piche i J.S. Walter na bazie danych o stratach operacyjnych pochodzących ze 130 krajów na świecie z okresu 2002–2010²³ i P. Sturm wśród europejskich instytucji finansowych za okres 2000–2009²⁴. Warto również zaznaczyć, iż obecnie wdrażane regulacje z zakresu ryzyka operacyjnego w Polsce²⁵ będą obligowały banki do raportowania w sprawozdaniach finansowych najistotniejszych strat operacyjnych poniesionych w konkretnym roku sprawozdawczym. Dane te z jednej strony będą mogły zostać wykorzystane do analizy czynników ryzyka operacyjnego w bankach w Polsce, z drugiej strony natomiast z uwagi na wymóg ich publikacji będą zachęcały banki do dalszego usprawniania procesów zarządzania ryzykiem operacyjnym.

4. Podsumowanie

Reasumując, można sformułować następujące wnioski:

1. BKNB przeprowadził 3 badania, w ramach których analizowane były m.in. dane dotyczące pojedynczych strat operacyjnych. Z uwagi na istotne ograniczenia wyłącznie dane za okres 2005–2007 są reprezentatywne dla sektora bankowego.

²³ E.W. Cope, M.T. Piche, J.S. Walter, *Macroeconomic determinants of operational loss severity*, „Journal of Banking & Finance” 2012, no. 36, s. 1362–1380.

²⁴ P. Sturm, *Operational and reputational risk in the European banking industry: The market reaction to operational risk events*, „Journal of Economic Behavior & Organizations” 2012, dokument dostępny na stronie <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2012.04.005> [dostęp: 29.05.2012].

²⁵ W styczniu 2013 r. została opublikowana zmieniona Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach.

2. Wyniki badania BKNB za okres 2005–2007 pokazują, iż pod względem liczby strat najistotniejszymi kategoriami zdarzeń operacyjnych były dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami i oszustwa zewnętrzne, jak również linia biznesowa bankowość detaliczna. Natomiast biorąc pod uwagę wartość strat operacyjnych, najistotniejszymi kategoriami zdarzeń operacyjnych były klienci, produkty i praktyka biznesowa oraz dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami, a także linie biznesowe bankowość detaliczna i finansowanie przedsiębiorstw.
3. Porównanie wyników badania BKNB oraz badania RMA z 2002 r. pozwala stwierdzić, że w okresie 2002–2007 nastąpiło przesunięcie wag czynników ryzyka od czynnika procesy do czynników ludzie i zdarzenia zewnętrzne.
4. Przesunięcie wag czynników ryzyka operacyjnego w okresie 2002–2007 od czynnika procesy w kierunku czynników ludzie i zdarzenia zewnętrzne wynika z usprawnienia procesów zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach, w tym wdrożenia zapisów NUK.
5. Po roku 2007 przewidywany jest dalszy wzrost istotności czynników ludzie i zdarzenia zewnętrzne.
6. Obowiązek publikacji najistotniejszych strat operacyjnych poniesionych przez banki w Polsce pozwoli na przeprowadzanie analizy istotności poszczególnych kategorii zdarzeń operacyjnych w polskim sektorze bankowym.

Bibliografia

Dokumenty prawne

1. Bank for International Settlements, *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Basel, June 2004.
2. Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa 2013.
3. Komisja Nadzoru Bankowego, *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa 2004.

Wydawnictwa zwarte

1. Akkizidis S.I., Bouchereau V., *Guide to Optimal Operational Risk & Basel II*, Auerbach Publications, New York 2005.
2. Krasodomska J., *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, PWE, Warszawa 2008.
3. Matkowski P., *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. Cope E. W., Piche M. T., Walter J. S., *Macroenvironmental determinants of operational loss severity*, „Journal of Banking & Finance” 2012, no. 36.
2. Gadowska-Kaczmarczyk D., Opolski K., *Czego się wystrzegać*, „Bank” grudzień 2006.
3. Galloppo G., Rogora A., *What has worked in operational risk?*, „Global Journal of Business Research” 2011, vol. 5, no. 3.
4. Maderak K., *Ewolucja metod kwantyfikacji ryzyka*, „Bank” wrzesień 2010.

Materiały internetowe

1. Basel Committee on Banking Supervision, *Annex D to Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July 2009, s. 6–7, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].
2. Basel Committee on Banking Supervision, *Operational Risk Loss Data Collection Exercise 2002: Summary of Data Collected*, March 2003, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].
3. Basel Committee on Banking Supervision, *Results from the 2008 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk*, July 2009, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].
4. Basel Committee on Banking Supervision, *The Quantitative Impact Study for Operational Risk: Overview of Individual Loss Data and Lessons Learned*, January 2002, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].
5. Basel Committee on Banking Supervision, *The 2002 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk: Summary of the Data Collected*, March 2003, dokument dostępny na stronie www.bis.org [dostęp: 29.05.2012].
6. Strum P., *Operational and reputational risk in the European banking industry: The market reaction to operational risk events*, „Journal of Economic Behavior & Organizations” 2012, dokument dostępny na stronie <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2012.04.005> [dostęp: 29.05.2012].

Krzysztof Melnarowicz
Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Jarosław Melnarowicz
Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Pomiar sukcesu w transakcjach fuzji i przejęć

1. Wprowadzenie

Przeprowadzenie operacji fuzji i przejęć jest procesem obarczonym dużym ryzykiem niepowodzenia, niemniej jednak jest również tematem, który zaczyna interesować kierownictwo firmy w momencie dojścia spółki do pewnego etapu rozwoju działalności. Zainicjowanie oraz realizacja tego typu procesu należy do najbardziej złożonych i kosztownych operacji gospodarczych, wymagających różnorodnych, często unikatowych kompetencji. Przeprowadzenie operacji przejęcia wymaga ponadto uzyskania poparcia wielu stron. Podejmując się realizacji takiej transakcji, musimy brać pod uwagę w szczególności: ryzyko jej nieprzeprowadzenia i konieczność spisania poniesionych kosztów w straty, a w przypadku jej realizacji – możliwość nieosiągnięcia zakładanych celów przejęcia. Nie zniechęca to jednak rynku do ciągłych prób przeprowadzania tego typu transakcji. W obecnej sytuacji gospodarczo-politycznej, w jakiej znalazła się Europa, analizy pokazują utrzymujący się optymizm oraz zbliżony trend na rynku w 2012 r. Badanie przygotowane we współpracy z NetJets Europe, europejskim liderem branży lotnictwa, prognozuje wzrosty wartości i wielkości transakcji, zwłaszcza w planowanych na przyszły rok transakcjach transgranicznych¹. O sukcesie transakcji możemy mówić, gdy nowo powstała struktura zyskuje nową jakość, osiągnięta jest większa efektywność oraz zwiększa się wielkość tworzonej wartości. W związku z powyższym pojawia się pytanie: w jaki sposób mierzy się sukces w transakcjach fuzji i przejęć? Wybór odpowiedniej metody wielokrotnie był poruszany w literaturze i badaniach, niemniej jednak wciąż w tym zakresie pojawiają się liczne problemy metodologiczne próbujące wskazać

¹ A NetJets Study of European M&A, *Doing The Deal 2012*, London, 15.11.2011.

najbardziej właściwe metody. W niniejszym artykule autorzy przedstawili dostępne metody analizy, skupiając szczególną uwagę na powszechnych oraz przede wszystkim najbardziej skutecznych metodach pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć.

2. Analiza metod pomiaru sukcesu fuzji i przejęć

Analizując metody pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć, należy w szczególności zwrócić uwagę, na możliwe do zastosowania podejścia. Po pierwsze, rachunek rentowności i korzyści transakcji ogranicza się do danych historycznych i bazuje na prognozach. Rozwój przedsiębiorstw do momentu połączenia zazwyczaj ulega zakłóceniu i można jedynie przypuszczać, jak ukształtowałyby się ich wyniki, gdyby nie doszło do transakcji. Moment połączenia utrudnia porównywanie danych oraz ocenę wyników w określonym horyzoncie czasowym. Oznacza to konieczność wyizolowania efektów fuzji i przejęć od wpływu innych czynników oddziałujących na łączenie się przedsiębiorstw².

Po drugie, ujawnienie korzyści nabycia zwłaszcza o charakterze strategicznym wymaga czasu, najczęściej przynajmniej dwóch, trzech lat. Po przejęciu przedsiębiorstwa o niskiej efektywności w celu jego restrukturyzacji, wyniki finansowe połączonych przedsiębiorstw będą w okresie restrukturyzacji gorsze niż wyniki firmy nabywającej przed transakcją. Oznacza to, że wybór okresu badawczego może mieć bardzo istotne znaczenie dla wyników badań³.

Po trzecie, na wyniki efektów pomiaru, wpływ mają także wybrane metody rachunkowe, związane z wyceną przedsiębiorstw, czy też formą finansowania transakcji. Spośród dostępnych metod wyceny przedsiębiorstwa, najczęściej opisywane są następujące metody:

- majątkowe, które koncentrują się na oszacowaniu wartości poszczególnych składników przedsiębiorstwa,
- dochodowe, które opierają się na prognozowaniu i aktualizowaniu możliwych do wygenerowania dochodów,
- mieszane, które wykorzystują elementy wyceny majątkowej i dochodowej,
- porównawcze, które opierają się na porównaniach wycenianych przedsiębiorstw z podobnymi kapitałowo przedsiębiorstwami,
- rynkowe, które dokonywane są przez inwestorów na rynku kapitałowym,

² W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s. 241.

³ Ibidem.

- niekonwencjonalne, które polegają na zastosowaniu innych metod wyceny, na przykład wyceny w oparciu o teorie wyceny opcji.

Dokonując syntezy powszechnie używanych miar i kryteriów służących do badania efektów transakcji fuzji i przejęć, można wyróżnić następujące kryteria:

- badanego okresu,
- wielkości próby badawczej,
- wpływu transakcji fuzji i przejęć na wartość.

Ze względu na kryterium badanego okresu S.N. Kaplan, M.L. Mitchell, K.H. Wruck wyróżnili dwie metody badań⁴:

- analiza zdarzenia, która skupia się na analizie efektów transakcji w momencie jej zawierania (krótki horyzont czasowy, analiza *ex-ante*). Najczęściej prowadzona jest w okresie na 60 dni przed ogłoszeniem transakcji i kończy się 60 dni po ogłoszeniu transakcji;
- analiza efektów transakcji, która bada efekty fuzji i przejęć w średnim i długim horyzoncie czasowym (analiza *ex-post*). Pomiar jest prowadzony w okresie przynajmniej dwóch lat od zakończenia transakcji połączenia, ale może być prowadzony w okresie dłuższym – nawet siedem lat i więcej.

Autorzy dokonali również podziału metod badania efektów fuzji i przejęć według innego kryterium – wielkości próby badawczej. Wyróżniono tu⁵:

- studia przypadków, w których opisane są szczegółowo analizy pojedynczych transakcji fuzji i przejęć. Metoda ta w szczególności posiada zalety w zakresie głębokości przeprowadzonej analizy. Uzyskane dzięki niej wyniki tworzą niejednokrotnie podstawę do formułowania hipotez weryfikowanych w badaniach na dużych próbach statystycznych. Trzeba jednak pamiętać, że analizy oparte na pojedynczych transakcjach nie są reprezentatywne i nie pozwalają na uogólnienie wyników badań;
- badania przeprowadzane na dużych próbach – zaletą tego rodzaju badań jest znaczna wiarygodność wyników, które mogą być zastosowane na większą populację. Wadą jest jednak mała szczegółowość informacji, gdyż pokazywane są tylko nieliczne efekty transakcji.

Inną metodą analizy efektów fuzji i przejęć, najbardziej rozpowszechnioną w literaturze przedmiotu, jest metoda oparta na badaniu wpływu fuzji i przejęć na kreowanie wartości przedsiębiorstw. Można wyróżnić trzy rodzaje metod⁶:

⁴ S.N. Kaplan, M.L. Mitchell, K.H. Wruck, *Clinical Exploration of Value Creation and Destruction in Acquisitions: Organizational Design, Incentives and Internal Capital Markets*, Center of Research in Security Prices, Graduate School of Business, University of Chicago, CRSP No 450, s. 5.

⁵ Ibidem, s. 5–6.

⁶ P. Wróbel, *Wyniki badań wpływu fuzji i przejęć na wartość dla akcjonariuszy*, „Przegląd Organizacji” 2002, nr 4, s. 23.

- analizę kursów giełdowych przedsiębiorstw przeprowadzających fuzje i przejęcia,
- analizę ekonomiczno-finansową łączących się przedsiębiorstw,
- analizę strategiczną.

Z uwagi na transparentność rynku kapitałowego, jak i zdolność reakcji tego rynku na wszelkie informacje rynkowe o planowanych transakcjach fuzji i przejęć, metoda oparta na analizie kursów giełdowych jest dobrym instrumentem mierzącym wartość przedsiębiorstwa. Przygotowując analizę efektów fuzji i przejęć w oparciu o metodę ceny kursów akcji, wybieramy metodę najbardziej widoczną ze wszystkich miar, które mogą posłużyć do oceny wyników spółki giełdowej. Ceny kursów akcji można porównywać w okresach przed ogłoszeniem transakcji z ceną utrzymującą się po ogłoszeniu transakcji. Porównanie tych cen pozwala oszacować wpływ transakcji na nową wartość przedsiębiorstwa. Do powyższej analizy powszechnie używa się metody nadzwyczajnych stóp zwrotu (ang. *abnormal return*), która mówi, jak zmienia się cena akcji (udziałów) obu przedsiębiorstw pod wpływem informacji o połączeniu. Oznacza ona dodatkową stopę zwrotu w stosunku do stopy zwrotu prognozowanej na podstawie parametrów wyznaczanego historycznie trendu. Zatem nadzwyczajna stopa zwrotu z inwestycji w akcje danego przedsiębiorstwa jest miarą reakcji otoczenia na transakcję fuzji i przejęcia. Metoda ta polega na porównaniu dochodów akcjonariuszy nabywcy i firmy przejmowanej w okresie przejęcia do stóp zwrotu z okresu, w którym skutki zdarzenia nie miałyby miejsca. Innymi słowy, nadzwyczajna stopa zwrotu jest miarą reakcji akcjonariuszy na ogłoszenie informacji o połączeniu. Nadzwyczajną stopę zwrotu dla danej akcji w konkretnym dniu oblicza się, odejmując stopę odniesienia oczekiwaną w sytuacji, gdyby zdarzenie nie wystąpiło w danym dniu od stopy zwrotu zaobserwowanej w rzeczywistości w tym dniu. Stopę tą, należy zatem interpretować jako dodatkowy dochód osiągnięty przez akcjonariuszy, dzięki ogłoszeniu transakcji fuzji i przejęć⁷.

Analiza oparta o nadzwyczajną stopę zwrotu jest jedną z najczęściej wykorzystywanych metod pomiaru wpływu fuzji i przejęć na majątek akcjonariuszy lub udziałowców firmy nabywającej i nabywanej. Czasami metoda ta nie jest w stanie prawidłowo ocenić efektów fuzji i przejęcia. Stosując wyłącznie tę, metodę nie odzwierciedla się rzeczywistych efektów fuzji i przejęć w dłuższym okresie, w którym rezultaty tych transakcji mogą być znacznie bardziej widoczne. Wpływ fuzji i przejęć na akcjonariuszy, czy udziałowców powinien być badany na podstawie szerszej analizy, która by uwzględniała osiąganie ponadprzeciętnego zysku przez wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa nabytego. Zastosowanie w tej metodzie dodatkowych analiz pozwoli

⁷ *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, red. M. Lewandowski, WIG-Press, Warszawa 2001, s. 149.

efektywniej dokonać pomiaru w procesach fuzji i przejęć. Zawsze jednak należy pamiętać o tym, że wpływ fuzji i przejęć na przedsiębiorstwo jest bardzo duży i obejmuje prawie wszystkie aspekty działalności, począwszy od produkcji, zarządzania, zasobów ludzkich, kulturę czy – przede wszystkim – finanse. Szeroki zakres potencjalnych zmian powoduje, że trudno jest ocenić wpływ oraz wynikające z niego korzyści lub utrudnienia. Decydują o tym między innymi następujące czynniki⁸:

- rozwój przedsiębiorstw istniejących do momentu połączenia ulega zakłóceniu i można jedynie przypuszczać, jak potoczyłyby się ich losy i ukształtowałyby wyniki, gdyby nie doszło do integracji. Utrudnia to porównanie danych oraz ocenę wyników;
- zastosowane w transakcji metody rachunkowości mają wpływ na wyniki przedsiębiorstw po nabyciu;
- ujawnienie korzyści nabycia, zwłaszcza o charakterze strategicznym, wymaga czasu, najczęściej od roku do trzech lat. Po nabyciu przedsiębiorstwa o niskiej efektywności w celu jego restrukturyzacji wyniki ekonomiczne połączonych przedsiębiorstw będą w okresie restrukturyzacji zwykle gorsze niż wyniki firmy nabywającej przed transakcją.

Metoda oparta o analizę kursów giełdowych jest skuteczna między innymi z uwagi na to, że:

- cena akcji, w przeciwieństwie do zysków czy przychodów aktualizowanych co kwartał, czy co roku, jest nieustannie dostosowywana do pojawiających się nowych informacji o firmie. Obserwując cenę akcji, menedżerowie otrzymują niezwłocznie informację zwrotną odzwierciedlającą wszelkie działania inwestorów na danym rynku, czy w szczególności reakcję rynku na podanie informacji i przeprowadzanej transakcji fuzji i przejęć. Zdarza się, że choć menedżerowie bardzo optymistycznie planowali transakcję przejęcia, cena akcji spółki przejmującej gwałtownie spadła, a to jest jeden z czynników, który niezwłocznie pokazuje, że rynek był nastawiony sceptycznie do słów kierownictwa firmy;
- na rynku, na którym inwestorzy kierują się racjonalnymi przesłankami, cena akcji odzwierciedla długookresowe efekty decyzji firmy. W odróżnieniu od miar przyjmowanych w rachunkowości typu zysk czy miara sprzedaży, jak na przykład udział w rynku, oddających wpływ decyzji firmy na wyniki bieżące – cena akcji oddaje długookresowy wpływ decyzji firmy na jej wartość. Na rynku, na którym inwestorzy podejmują racjonalne decyzje, cena akcji odzwierciedla próby mierzenia przez nich tej wartości. W sytuacji, gdy wycena akcji nawet nie jest prawidłowo wyceniana przez rynek, to i tak można powiedzieć, że niedokładne

⁸ W. Frąckowiak, *Fuzje i przejęcia*, PWE, Warszawa 2009, s. 384.

oszacowanie wartości w długim okresie jest lepsze niż precyzyjna estymacja bieżących zysków, ponieważ cena akcji odzwierciedla przyszłość i jest oparta na wszystkich dostępnych informacjach;

- cena akcji jest prawdziwą miarą bogactwa akcjonariuszy, ponieważ właściciele mogą sprzedać akcje i otrzymać zapłatę w każdej chwili. Kiedy firma maksymalizuje cenę akcji, akcjonariusze mogą błyskawicznie spieniężyć akcje. Zwiększanie wartości ceny akcji jest zatem celem posiadającym co najmniej dwie cechy: cena akcji jest niewątpliwie znana w każdym momencie oraz jest miarą najlepiej osądzoną w czasie i najbardziej możliwą do zmierzenia, ponieważ rynek finansowy nieustannie ją aktualizuje.

Mając powyższe na uwadze, trzeba również uwzględnić potencjalne ryzyko dotyczące cen rynkowych. Cena rynkowa akcji odzwierciedla jej rzeczywistą wartość tylko wtedy, gdy rynek finansowy efektywnie i obiektywnie wykorzystuje dostępne informacje. Na takich rynkach zarówno inwestorzy wyceniający akcje firm, jak i te firmy uznają, że mechanizm rynkowy kształtując cenę akcji, właściwie osądza, czy spółka osiąga sukcesy, czy ponosi porażki. Istnieją dwie potencjalne bariery wykorzystania cen rynkowych jako przyjętej miary. Pierwsza polega na występowaniu katalizatora w postaci informacji, czyniącym rynek efektywnym. Jeśli informacje są celowo ukrywane, udostępniane z opóźnieniem lub podawane nierzetelnie, to wtedy ceny rynkowe odchylają się od rzeczywistej wartości. Druga bariera polega na tym, że wielu teoretyków i praktyków w dziedzinie finansów zakłada z góry brak efektywności rynków, nawet jeśli informacje są udostępniane swobodnie. Jeśli uwzględnić obie te bariery okazuje się, że decyzje, które wpływają na maksymalizację ceny akcji nie zawsze muszą być korzystne dla wartości akcji w długim okresie⁹. O problemie z dostępem do informacji pisali również T. Copeland, T. Koller, J. Murrin. Ich zdaniem w przypadku uiszczenia przy przejmowaniu firmy nadpłaty ponad cenę rynkową, podmiot przejmujący musi wykorzystać efekt synergii lub usprawnić działalność firmy przejmowanej, albo zrobić jedno i drugie. Jeśli nie jest on w stanie zrealizować ani pierwszej, ani drugiej możliwości, działa wbrew rynkowi i sprzedawcy. Wówczas zarówno rynek, jak i sprzedawca wiedzą prawdopodobnie więcej o działalności firmy przejmowanej niż firma przejmująca¹⁰. Słabą stroną badań opartych na danych rynkowych jest ograniczenie oceny efektów fuzji i przejęć tylko do spółek notowanych na giełdzie, w przeciwieństwie do badań opartych na danych finansowych, które podmiotowo zakreślają znacznie szerszy

⁹ A. Damodaran, *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*, Onepress, Gliwice 2007, s. 69.

¹⁰ T. Copeland, T. Koller, J. Murrin, *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm*, WIG-Press, Warszawa 1997, s. 407.

krąg. Ponadto, metoda oparta na modelu szacowania oczekiwanych stóp zwrotu, wymaga znaczących założeń funkcjonowania rynku kapitałowego i jego efektywności, co może być istotnym ograniczeniem w zastosowaniu tych rozwiązań na rynkach rozwijających się. Z drugiej strony jednorodność danych wejściowych (ceny akcji) nie ma wpływu na rezultaty badań, co ułatwia ich porównanie na przestrzeni wielu okresów fal fuzji i przejęć. Ponadto niezmiennosc układu analizy zdarzenia od pierwszego jej zastosowania do chwili obecnej pozwala dokonać przekrojowej analizy porównawczej uzyskiwanych wyników.

Analiza ekonomiczno-finansowa opiera się na założeniu, że fuzje i przejęcia wpływają na wartość akcjonariuszy przez zmiany w działalności operacyjnej, finansowej i inwestycyjnej oraz w pozycji konkurencyjnej. Jest ona traktowana jako rozwinięcie ogólnej analizy sprawozdań finansowych, a obliczane podczas analizy wskaźniki stanowią proporcje odpowiednich składników aktywów i pasywów bilansu, a także są zestawieniem wyniku finansowego i wybranych pozycji sprawozdań finansowych. Oprócz tego analiza dostarcza dane z przepływów środków pieniężnych, dokumentów zewnętrznych (na przykład komunikaty i statystyki giełdowe) oraz poszczególnych składników bilansu i rachunku wyników. Wskaźniki należy zatem dobierać do celu badania. Wykorzystując metodę wskaźnikową, można dokonywać analizy w następujących układach¹¹:

- porównanie wskaźników,
- badanie dynamiki wskaźników (*ex-post*, bieżące, *ex-ante*) umożliwia obliczanie trendów i analizę zachodzących zmian,
- porównanie wskaźników między przedsiębiorstwami.

Analiza finansowa zazwyczaj jest dokonywana w średnim lub długim horyzoncie czasowym. Zakłada się, że minimalny okres to dwa lata po sfinalizowaniu transakcji fuzji i przejęcia. Jeśli możliwe jest sprawdzenie danych w dłuższym horyzoncie czasowym, analiza może zostać poszerzona do pięciu lub siedmiu lat. W zależności od potrzeb analizy, najczęściej stosuje się w analizie finansowej pięć rodzajów wskaźników:

1. wskaźniki płynności – mierzą zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań,
2. wskaźniki aktywności – informują o wykorzystaniu bieżących zasobów spółki i zdolności do przekształcania ich w gotówkę,
3. wskaźniki zadłużenia – informują o stopniu zadłużenia spółki i jej zdolności do obsługi tego zadłużenia,
4. wskaźniki rentowności – służą do oceny wielkości zysku osiągniętego z poniesionych przez spółkę nakładów,

¹¹ *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008, s. 35.

5. wskaźniki poziomu kosztów – określają udział kosztów w wartości sprzedanej lub obrotu. Porównanie wskaźnika poziomu kosztów z kilku okresów daje rzeczywisty obraz gospodarności oraz wykorzystania czynników rzeczowych i siły roboczej w przedsiębiorstwie.

Ocena efektów transakcji fuzji i przejęć na podstawie danych finansowych jest kolejnym podejściem poszukiwań wzrostu wartości dla akcjonariuszy w wyniku połączenia spółek. Akcjonariusze spółek, które przejmują inne przedsiębiorstwa, oczekują wzrostu wartości posiadanego majątku, czyli między innymi poprawy wyników finansowych, które powinny skutkować wyższą wyceną akcji spółek po połączeniu. Wyniki finansowe mogą być mierzone wieloma zmiennymi opierającymi się na zysku lub też na przepływach pieniężnych. Są to mierniki pośrednie kreowania wartości dla akcjonariuszy. Badania na podstawie danych księgowych są często negatywnie oceniane i krytykowane na kilku płaszczyznach¹². Należy pamiętać, że opierając analizę na mniejszej próbie, w której możliwa jest manipulacja informacją księgową, mogą wystąpić różnice w systemie księgowości łączących się firm, a w konsekwencji prowadzić to może do zniekształcenia ostatecznych wyników. Różnice w zasadach rachunkowości i sposobie raportowania szczególnie utrudniają ocenę fuzji i przejęć. W metodzie opartej na danych finansowych utrudniona jest także kwestia porównywania danych historycznych z perspektywy wybranego dnia oraz wrażliwość danych na inflację i deflację. Niektóre czynniki można ograniczyć poprzez ich korektę i wtedy przyjmują wartości, które można porównywać. Niekwestionowanymi korzyściami tej metody jest fakt, że metoda ta pozwala ustalić jak transakcja fuzji i przejęć wpływa na koszty, przychody, zyski czy też przepływy pieniężne, oraz to, że zastosowanie tej metody nie ogranicza się jedynie do spółek, które notowane są na giełdzie. Dlatego pomimo wielu słabości pomiar wyników na podstawie danych finansowych dostarcza cennych informacji odnośnie korzyści lub strat generowanych w efekcie procesów łączenia spółek. Na przykład S. Sudarsanam, przedstawiając wyniki badań, zastosował metodykę pomiarów, opierając się na przepływach pieniężnych z działalności operacyjnej¹³. Na podstawie uzyskanych wyników ustalono, że połączone firmy wykazały znaczącą poprawę rentowności aktywów na tle swoich branż, co prowadziło do uzyskiwania wyższych operacyjnych przepływów gotówki. Ponadto, stwierdzono dodatnią korelację pomiędzy wzrostem wartości przepływów gotówki z działalności operacyjnej w okresie po połączeniu i nadzwyczajnymi stopami zwrotu z akcji łączących się firm w okresie ogłoszenia fuzji. Mając na uwadze przedstawione

¹² S. Sudarsanam, *Creating Value from Mergers and Acquisitions. The Challenges*, Prentice Hall 2003, s. 76–77.

¹³ S. Sudarsanam, *Fuzje i przejęcia*, WIG-Press, Warszawa 1998, s. 229.

wyniki badań, logiczny wydaje się wniosek, że wzrost wartości akcji jest rezultatem oczekiwań poprawy wyników ekonomicznych łączących się przedsiębiorstw. Tabela 1 pokazuje wyniki badań efektów fuzji i przejęć, ze wskazaniem wielkości próby, okresu i stosowanych metod pomiaru za pomocą analizy finansowej.

Tabela 1. Badania efektów fuzji i przejęć na podstawie mierników analizy finansowej

Lp.	Autorzy badania miejsce	Rozmiar próby (szt.)	Okres badawczy	Okres badania	Metody pomiaru
1	Ravenscraft & Scherer USA	2955	1950–1977	4 lata	EBIT/aktywa ogółem
2	Herman & Lowenstein USA	83	1975–1983	n/a	ROE spółek-celów
3	Healy, Palepu i Ruback USA	50	1979–1984	5 lat przed i 5 lat po	CFBT*/wartość rynkowa aktywów (CF) (wartości mediana)
4	Cornett i Tehranian USA	30	1982–1987	3 lata przed i 3 lata po	CFBT*/wartość rynkowa aktywów (CF) (wartości średnia)
5	Switzer USA	324	1967–1987	5 lat przed i 5 lat po	CFBT*/wartość rynkowa aktywów (wartości mediana)
6	Carline, Linni Yadav UK	81	1985–1994	5 lat przed i 5 lat po	CFBT/wartość rynkowa aktywów (CF) (wartości mediana)
7	Powell i Stark UK	191	1985–1993	1 rok przed i 3 lata po przejęciu	CFBT* oraz wolne przepływy pieniężne do: 1. Wartość rynkowa aktywów, 2. Wartość rynkowa aktywów skorygowana o reakcje rynku, 3. Wartość księgową aktywów, 4. Wartość przychodów ze sprzedaży
8	Perepeczo Polska, 2006	13	1997–2003	3 lata przed i 3 lata po fuzji	CFBT* do: 1. Wartość księgową aktywów, 2. Wartość przychodów ze sprzedaży

* CFBT – Operacyjny *Cash Flow* przed opodatkowaniem (ang. *Cash before tax*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Dudycz, *Wartość jako kryterium efektywności*, Indygo Zahir Media, Politechnika Wrocławska, Wrocław 2008, s. 206.

W przedstawionym badaniu pokazano osiem wyników badań, w których wykorzystano metodę pomiaru sukcesu, opierając się na analizie finansowej łączonych przedsiębiorstw. W zależności od autora badane były wyniki w okresie maksymalnie pięciu lat przed oraz po dokonanej transakcji fuzji i przejęcia. Niemniej jednak bazowym miernikiem, do którego w większości odnosiły się badania był operacyjny *Cash Flow* przed opodatkowaniem.

Strategiczna analiza efektów transakcji fuzji i przejęć polega na ocenie stopnia realizacji założonych celów strategicznych, wpływu transakcji na pozycję strategiczną

przedsiębiorstwa. Ocena z perspektywy strategicznej wymaga czekania na ujawnienie się wszystkich skutków transakcji i wzięcia pod uwagę zmian, które zaszły w tym czasie w otoczeniu. Do sporządzenia takiej oceny konieczny jest opis przypadku transakcji, listy celów, które były założone przed jej podjęciem i ocen skutków decyzji o transakcji nie tylko ekonomicznych, lecz także społecznych i ekologicznych. Źródłem tych informacji będzie zapytanie samych zainteresowanych, czy uważają, że przeprowadzone przez nich fuzje/przejęcia zakończyły się sukcesem¹⁴.

Badania te opierają się najczęściej na technice wywiadów z najwyższym kierownictwem firm nabywających. Niektórzy badacze zwracają się z zapytaniem: co firmy zrobiły z przejętymi przedsiębiorstwami?¹⁵ Sprzedaż wcześniej zakupionej firmy może zasugerować, iż transakcja zakończyła się porażką. Z drugiej strony, J.F. Weston¹⁶ argumentuje, że dezinwestycje służą efektywnej realokacji zasobów przedsiębiorstwa. Część z nich jest na bieżąco korygowana w wyniku wcześniej błędnych podjętych decyzji, jednak wiele z nich stanowi modyfikację słusznych od początku decyzji strategicznych, które odzwierciedlają dostosowywanie się przedsiębiorstwa do zmian w otoczeniu. Wyniki takich badań są bardzo interesujące, jednak niektórzy badacze są zdania, że taka analiza efektów jest bardzo subiektywna i nie odnosi się bezpośrednio do zagadnienia związanego z budowaniem wartości¹⁷. Subiektywność pomiarów metodą wywiadów wynika z tego, że efekty analizy niejednokrotnie zależą od perspektywy kadry kierowniczej, akcjonariuszy, czy pracowników. Oznacza to, że interesy tych grup nie zawsze są zbieżne, a czasami jedna grupa będzie odnosić sukcesy kosztem innych. W wyniku przejęcia i fuzji akcjonariusze mogą uzyskać wzrost dochodów, ale jednocześnie kadra menedżerska może utracić swoje stanowiska. Zawsze jednak na efekty fuzji i przejęć patrzy się pod kątem poprawy efektywności, racjonalizacji działań, a przede wszystkim wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Patrząc na dostępne metody pomiaru, wydaje się, że najbardziej uniwersalną metodą jest analiza kursów giełdowych. Ma ona zastosowanie w kryteriach czasowych, zarówno w krótkim, jak i dłuższym horyzoncie czasowym oraz kryteriach związanych z wielkością próby badawczej. Trzeba jednak pamiętać, że analiza kursów giełdowych, niezależnie od przyjętego okresu, nie jest w stanie podać informacji

¹⁴ M. Romanowska, *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2004, s. 229.

¹⁵ S.N. Kaplan, M. Weisbach, *The Success of Acquisitions: Evidence from Divestitures*, „Journal of Finance” March 1992, vol. 47, no. 1, s. 107; S.N. Kaplan, M.L. Mitchell, K.H. Wruck, *Clinical Exploration of Value Creation and Destruction in Acquisitions: Organizational Design, Incentives and Internal Capital Market*, Center for Research in Security Prices, Working Paper, no. 450 (July), s. 5.

¹⁶ M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia jako metody wzrostu przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu – materiały dydaktyczne nr 30, Poznań 1998, s. 130.

¹⁷ J. Kay, *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996, s. 204.

o sposobach tworzenia wartości. Niemożliwe jest również w tej metodzie określenie sposobów zarządzania fuzjami ani tym bardziej wskazanie, jakie zostały zastosowane metody i sposoby organizacyjne przynoszące sukces albo porażkę w transakcjach fuzji i przejęć. W tym wymiarze metoda oparta o analizę finansowo-ekonomiczną przedsiębiorstwa uzupełnia informację, udzielając stosownych odpowiedzi.

3. Studium przypadku jako efektywna metoda pomiaru sukcesu fuzji i przejęć

W wymienionych wcześniej metodach pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć, ze względu na wielkość próby badawczej wyszczególniono metodę badawczą studium przypadku. Metoda ta została zastosowana przy badaniach przeprowadzonych przez autorów artykułu w dysertacji doktoranckiej. Badania te zostały oparte na transakcjach z udziałem funduszy *private equity*, nie mniej metoda pomiaru może mieć także zastosowanie we wszystkich transakcjach fuzji i przejęć.

Spśród wielu transakcji z udziałem funduszy *private equity*, autorzy wybrali do badań celowo dziesięć transakcji, które miały miejsce w latach 1993–2009 w Polsce, zakończone sukcesem, a ich efekty były możliwe do oceny. Na ich podstawie możliwe było wyciągnięcie wniosków dotyczących sukcesu przeprowadzonej transakcji. Do badań wybrano przypadki z różnych branż: finansowej, medycznej, farmaceutycznej, informatycznej (IT), chemicznej, mediów i metalowej. Fundusze biorące udział w badanych transakcjach należą do czołowych graczy z dużym doświadczeniem na rynku transakcji fuzji i przejęć. Najwcześniejsza transakcja zawarta była w 1993 r. przez firmę Stomil Sanok oraz fundusz Enterprise Investors. Była ona najdłuższą inwestycją ze wszystkich badanych. Najmłodszą transakcję zawarto w 2009 r. przez firmę Drumet i fundusz *private equity* Penta Investments. Okres inwestycji badanych transakcji kształtował się od dwóch do nawet dziesięciu lat, licząc od roku inwestycji przez fundusz w spółkę, do momentu dezinvestycji. Rozmiar sukcesu mierzono następującymi wskaźnikami:

- wewnętrzną stopą zwrotu (IRR),
- wskaźnikiem wielokrotności zainwestowanego kapitału.

Stosując jednak powyższe mierniki, trudno jest jednoznacznie ocenić sukces transakcji fuzji i przejęć. Trudność w ocenie sukcesu wynika z ograniczenia wskaźnika IRR, którym jest:

- możliwość wyboru przedsięwzięcia, które tworzy największą stopę zwrotu, ale przynosi relatywnie mniejszą wartość obecną netto niż inne projekty inwestycyjne; oznacza to, że posługując się kryterium IRR, nie zawsze wybierze się działania inwestycyjne, które będą maksymalizować wartość przedsiębiorstwa,

- odrzucenie lub aprobaty tylko pojedynczego projektu,
- trudność w hierarchizowaniu przedsięwzięć o różnej skali,
- brak możliwości stosowania tego wskaźnika do oceny inwestycji o niekonwencjonalnym przepływie pieniędzy.

Dlatego zamiast analizy konkretnych wskaźników, proponuje się wprowadzenie opinii eksperckiej (por. tabela 1,2), która bazuje na kilku miernikach oraz ich minimalnych założeniach. Przedstawienie takiej oceny umożliwi jednoznaczne określenie sukcesu transakcji. Oceniając sukces metodą ekspercką, można kierować się na przykład następującymi założeniami:

- minimalną stopą IRR wynoszącą 130% (często zakładana jako minimalna przez *private equity*),
- minimalną, pięciokrotną wielokrotnością zainwestowanego kapitału,
- okresem inwestycji wynoszącym maksymalnie 4 lata.

Na podstawie powyższych założeń, metodą ekspercką oznaczono trzema plusami transakcje, które charakteryzowały się najwyższym poziomem sukcesu.

Tabela 2. Efekty oraz rozmiar sukcesu transakcji fuzji i przejęć z udziałem funduszy *private equity* wybranych spółek

Metoda pomiaru i wynik \ Spółka	Lukas Bank	Computer Land	Stomil Sanok	Eldorado	Drumet
IRR – wewnętrzna stopa zwrotu	IRR=148%	IRR=150%	IRR=125%	IRR=128%	IRR=130%
X – wielokrotność zainwestowanego kapitału	X=5	X=7,32	X=6,8	X=2,8	X=5
Okres inwestycji (lata)	4	3	10	4	2
Rozmiar sukcesu – opinia ekspercka	+++	+++	++	+	+++

Źródło: opracowanie własne.

Powyższa tabela pokazuje, że ciężko jest jednoznacznie określić prawidłową metodę pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć, bazując na jednym wskaźniku. Natomiast zastosowanie kombinacji metod wspomaganych dodatkowo subiektywną oceną ekspercką może ustanawiać nowy efektywny sposób na wyznaczenie metody pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć. Ważne jest jednak, aby nie pomijać metody studium przypadku w ocenie sukcesu, gdyż może to być ważna wskazówka przy ocenie przyszłych projektów. Jak każda metoda, może również posiadać wady, wcześniej już omawiane, niemniej jednak niepodważalną jej zaletą jest głębokość przeprowadzonej analizy. Wyniki tych badań stanowią często podstawę do weryfikacji badań na większych próbach statystycznych.

4. Podsumowanie

Mierząc sukces transakcji fuzji i przejęć, należy w szczególności zwrócić uwagę na komplementarne efekty w dwóch obszarach działalności przedsiębiorstw: operacyjnej i finansowej. Uzyskiwane korzyści z działalności operacyjnej będą przekładały się na wyniki finansowe. Niemniej jednak przy samych transakcjach fuzji i przejęć zwraca się największą uwagę tylko i wyłącznie na korzyści finansowe. Jest to jedna z przyczyn, która spowodowała, że obecnie wykorzystuje się tak wiele metod i analiz, które w zależności od zastosowanego podejścia będą w stanie zwymiarować poszczególne obszary działalności, zapewniając przy tym rzetelność i obiektywność danych. W niniejszej publikacji poddano próbie analizę możliwych metod pomiaru sukcesu transakcji fuzji i przejęć. Ponadto, wskazano na najważniejsze czynniki i wskaźniki, którymi można posługiwać się w celu dokonania analizy i skutków transakcji fuzji i przejęć. Kluczową kwestią w tego typu problemach metodologicznych jest wyznaczenie prawidłowej metody, dopasowanej do charakteru transakcji, otoczenia, jak i innych istotnych uwarunkowań mających wpływ na ocenę transakcji. Wprowadzenie metody mieszanej, w której znajdują się kluczowe elementy różnych dostępnych metod, stwarza mocne podstawy oceny, według której można stwierdzić, czy transakcja fuzji i przejęć była sukcesem czy porażką. Interesariuszom, niezależnie od tego, czy spółka jest notowana na rynku kapitałowym, na ogół zależy na generowaniu wartości przedsiębiorstwa, która w perspektywie wzrostu działalności operacyjnej i finansowej będzie przynosić wymierne korzyści. Kluczowe w takich przypadkach jest wprowadzenia adekwatnych mierników, które pozwolą oszacować, czy przedsiębiorstwo generuje dodatkową wartość po transakcji fuzji i przejęć oraz czy realizuje przyjęte cele. Wyzwaniem jest również sam sposób pomiaru wartości dla akcjonariuszy i efektów jej tworzenia w sytuacji, gdy występuje słaba zależność między cenami akcji oraz rynkową wartością spółki, a tradycyjnymi wskaźnikami ich oceny, opisanymi w tym rozdziale. Tabela 3 syntetycznie pokazuje najważniejsze wady i zalety poszczególnych metod.

Nieustannie trwają poszukiwania miar odpowiadających aktualnym wymaganiom pomiaru efektywności oraz stymulowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa w kontekście fuzji i przejęć. R. Myers pisze wręcz o wojnie mierników¹⁸, którą toczą głównie firmy konsultingowe, próbując przekonać o nadrzędności proponowanych przez siebie miar osiągnięć przedsiębiorstwa. W zależności od przyjętych założeń do konkretnej transakcji fuzji i przejęcia może być zastosowana jedna z wyżej

¹⁸ R. Myers, *Metric Wars*, „CFO: The Magazine for Senior Financial Executives Magazine” 1996, vol. 12, no. 10, s. 41–50.

wymienionych metod – lub też w celu uwiarygodnienia pokazanych wyników – metody mogą się w pewnym stopniu wzajemnie uzupełniać.

Tabela 3. Podsumowanie metod analizy efektów fuzji i przejęć wpływających na wartość przedsiębiorstw – wady i zalety

Metoda	Zalety	Wady
Analiza kursów giełdowych	<ul style="list-style-type: none"> • Transparentność wyników. • Łatwość porównania wyników przed i po transakcji. • Możliwość szacowana wpływu transakcji na wartość przedsiębiorstwa. • Cena akcji jest ciągle dostosowywana do nowych informacji o firmie. • Cena akcji odzwierciedla długookresowe efekty decyzji firmy. • Cena akcji jest prawdziwą miarą bogactwa akcjonariuszy. 	<ul style="list-style-type: none"> • W przypadku stosowania jedynie tej metody utrudniony sposób pokazania rzeczywistych efektów. • Możliwość celowego ukrycia ważnych informacji o firmie, które mogą mieć wpływ na wycenę akcji. • Ograniczenie oceny efektów fuzji i przejęć tylko do spółek notowanych na giełdzie.
Analiza ekonomiczno-finansowa	<ul style="list-style-type: none"> • Precyzyjne ustalenie wpływu fuzji i przejęć na koszty, przychody, zyski, przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie. • Możliwość stosowania tej metody w różnych przedsiębiorstwach, a nie tylko tych notowanych na giełdzie. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trudności w porównaniu efektów z uwagi na przyjęte odmienne zasady wyceny przedsiębiorstw. • Różnice w zasadach rachunkowości oraz sposobie raportowania. • Porównanie wyników z różnej perspektywy czasowej uwzględniającej warunki makroekonomiczne.
Analiza strategiczna	<ul style="list-style-type: none"> • Bezpośrednia informacja od osób zaangażowanych o efektach transakcji fuzji i przejęcia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Okres oczekiwania na pojawienie się wszystkich skutków transakcji. • Spisanie wszystkich założonych celów przed transakcją. • Subiektywność pomiarów dokonanych poprzez wywiad.

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Copeland T., Koller T., Murrin J., *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm*, WIG-Press, Warszawa 1997.
2. Damodaran A., *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*, Onepress, Gliwice 2007.
3. Dudycz T., *Wartość jako kryterium efektywności*, Indygo Zahir Media, Politechnika Wroclawska, Wrocław 2008.

4. *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, red. M. Panfil, Difin, Warszawa 2008.
5. Frąckowiak W., *Fuzje i przejęcia*, PWE, Warszawa 2009.
6. Frąckowiak W., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998.
7. *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, red. M. Lewandowski, WIG-Press, Warszawa 2001.
8. Kay J., *Podstawy sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1996.
9. Romanowska M., *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2004.
10. Sudarsanam S., *Creating Value from Mergers and Acquisitions. The Challenges*, Prentice Hall 2003.
11. Sudarsanam S., *Fuzje i przejęcia*, WIG-Press, Warszawa 1998.

Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. A NetJets Study of European M&A, *Doing The Deal 2012*, London, 15.11.2011.
2. Kaplan S.N., Mitchell M.L., Wruck K.H., *Clinical Exploration of Value Creation and Destruction in Acquisitions: Organizational Design, Incentives and Internal Capital Markets*, Center for Research in Security Prices, Working Paper, no. 450 (July).
3. Kaplan S.N., Mitchell M.L., Wruck K.H., *Clinical Exploration of Value Creation and Destruction in Acquisitions: Organizational Design, Incentives and Internal Capital Markets*, Center of Research in Security Prices, Graduate School of Business, University of Chicago, CRSP no. 450.
4. Kaplan S.N., Weisbach M., *The Success of Acquisitions: Evidence from Divestitures*, „Journal of Finance” March 1992, vol. 47, no. 1.
5. Lewandowski M., *Fuzje i przejęcia jako metody wzrostu przedsiębiorstw*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu – materiały dydaktyczne nr 30, Poznań 1998.
6. Myers R., *Metric Wars*, „CFO: The Magazine for Senior Financial Executives Magazine” 1996, vol. 12, no. 10.
7. Wróbel P., *Wyniki badań wpływu fuzji i przejęć na wartość dla akcjonariuszy*, „Przeгляд Organizacji” 2002, nr 4.

Czesław Martysz
Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wpływ kryzysu gospodarczego na sytuację ekonomiczno-finansową wybranych przedsiębiorstw sektora spożywczego w Polsce w latach 2007–2010

1. Wprowadzenie

Wpływ kryzysu finansowego na sytuację ekonomiczno-finansową polskich przedsiębiorstw, choć jest zjawiskiem wielowątkowym, rozpatrywać należy przede wszystkim z perspektywy pogorszającej się koniunktury gospodarczej oznaczającej spadek popytu na wytwarzane przez przedsiębiorstwa produkty i usługi. Niemniej istotne było gwałtowne załamanie się kursu polskiego złotego, co szczególnie wpłynęło na wzrost kosztów importu oraz kosztów finansowania w walutach obcych. Uwzględniając te oraz inne czynniki zewnętrzne, będę starał się pokazać w niniejszym artykule, jak z oznakami kryzysu na rodzimym rynku radziły sobie cztery polskie przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej. Celem artykułu jest również ukazanie kryzysu gospodarczego jako mechanizmu uwydatniania pewnych ryzyk, niezwiązanych ściśle z działalnością operacyjną, które mogą doprowadzić dobrze funkcjonujące dotychczas przedsiębiorstwa do bankructwa.

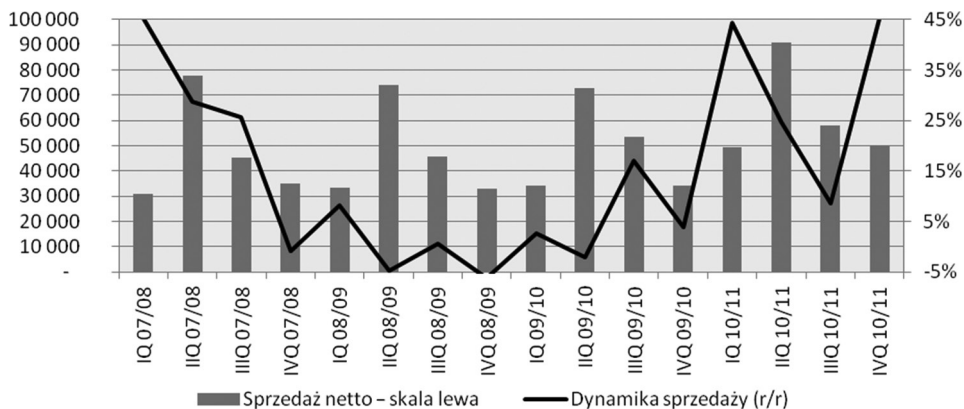
Badaniu została poddana sytuacja ekonomiczno-finansowa czterech polskich spółek akcyjnych z branży spożywczej, notowanych na GPW w Warszawie: Bakalland,

Graal, Duda oraz Wawel. Analizę przeprowadziłem w oparciu o dostępne w Internecie oficjalne sprawozdania finansowe tych podmiotów za okres 01.01.2007–31.12.2010¹.

2. Bakalland

Bakalland S.A. jest spółką zajmującą się produkcją, konfekcjonowaniem i handlem bakalią, suszonymi owocami, orzechami oraz ziarnami i pestkami. W ofercie marki znajdują się także popularne masy do ciast oraz owoce w puszkach. Na dzień 30 czerwca 2010 r. grupę kapitałową Bakalland tworzyło, poza spółką-matką, łącznie 6 firm: Bakalland Brands, Pifo-Eko Strefa Sp. z o.o., Bakalland Ukraina, Beer Fingers Sp. z o.o., Bakar oraz Bioconcept-Gardenia. Grupa zajmuje się także dystrybucją na rynku polskim wyrobów producentów zagranicznych, w tym największego producenta bakalii w Europie – Maitre Prunille. Docelowymi odbiorcami bakalii są sieci hipermarketów, zakłady przemysłu cukierniczego, piekarnie oraz małe firmy regionalne używające bakalii jako półproduktów².

Wykres 1. Kwartalna dynamika sprzedaży Bakalland S.A. (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne grupy Bakalland S.A. za okres 2006/2007–2010/2011.

Strategia sprzedaży Bakallandu opiera się o dwa zbliżone do siebie wartościowo filary. Pierwszym z nich jest tzw. kanał tradycyjny obejmujący hurtownie i sieci

¹ Wyjątek stanowić będzie przedsiębiorstwo Bakalland S.A., gdzie dane obejmą okres od 01.07.2007 do 30.06.2011. Spółka ta prowadzi swą księgowość w oparciu o przesunięty o pół roku rok bilansowy, co jest m.in. związane z dużą sezonowością sprzedaży.

² <http://bakalland.pl/poznaj-nas/grupa-bakalland-s-a.html>

półhurtowe typu „cash & carry”. Do kanału nowoczesnego należy dystrybucja w nowoczesnych sieciach handlu detalicznego (potencjalnie większe marże niż w kanale hurtowym). W celu uniezależnienia od pojedynczych odbiorców Bakalland zawiera umowy z międzynarodowymi sieciami sklepów. Podmiotami, które w roku obrotowym 2009/2010 zapewniły przynajmniej 10% przychodów grupy, były Metro Group Polska (obejmująca m.in. sieć sklepów „Real”) oraz Jeronimo Martins Dystrybucja S.A. (właściciel sieci „Biedronka”)³.

Analiza dynamiki sprzedaży spółki Bakalland S.A. jest kłopotliwa z dwóch powodów. **Pierwszym z nich** jest wysoka sezonowość sprzedaży w branży producentów bakalii z charakterystycznymi pikami sprzedażowymi w okresach przedświątecznych, co wyraźnie widać w trakcie analizy danych kwartalnych przedstawionych na wykresie nr 1. Najlepiej pod kątem sprzedaży wypada zawsze drugi kwartał każdego kolejnego roku obrotowego, przypadający na zimową końcówkę roku kalendarzowego i Święta Bożego Narodzenia. **Po drugie**, rozwój spółki w badanym okresie (01.07.2007–30.06.2011) był zarówno wewnętrzny (organiczny), jak i zewnętrzny (związany z przejęciami innych przedsiębiorstw). Można zaobserwować początkowo spadającą dynamikę sprzedaży, następnie okres jej względnej stabilizacji (będący tzw. „efektem bazy”) oraz wyraźnie przyspieszenie począwszy od czwartego kwartału roku 2009/2010. Przejęcie przez Bakalland S.A. w latach 2006–2007 czterech spółek przyczyniło się do 25% wzrostu sprzedaży w roku 2007/2008. Dzięki akwizycji grupa kapitałowa wzmocniła swoją obecność w imporcie i sprzedaży bakalii (Hordgal), handlu artykułami spożywczymi (Solger), produkcji zdrowej żywności (Polgrunt) oraz dystrybucji chemii organicznej (Mogo).

W lutym 2010 r. spółka zdecydowała się na zakup spółki Pifo Eko Strefa (producent artykułów śniadaniowych), której włączenie do konsolidacji przyniosło znamienne wzrost sprzedaży w 1. kwartale roku 2010/2011. Celem przejęcia Eko Strefy było uniezależnienie się od rynku surowców rolnych, na którym od kilku lat występują duże wahania cen⁴. Dzięki tej akwizycji grupa Bakalland ograniczyła również częściowo ryzyko rosnących cen walut, w których następował zakup potrzebnych do produkcji surowców. Pifo Eko Strefa eksportuje bowiem ok. 50% swojej sprzedaży, co umożliwia stosowanie tzw. naturalnego *hedgingu*.

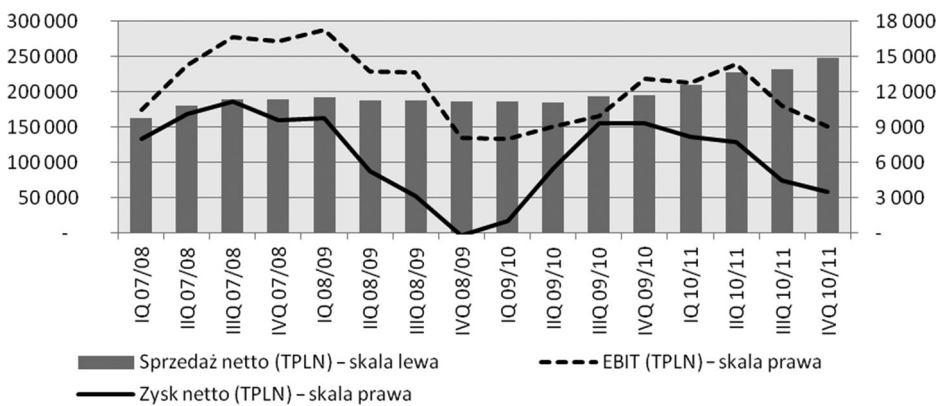
Warto skupić się na negatywnych wynikach zysku netto ostatniego kwartału roku 2008/2009 (por. wykres 2). W celu eliminacji zjawiska sezonowości zaprezentowano wyniki skumulowane, obejmujące dany kwartał wraz z trzema poprzednimi. W ostatnim kwartale roku 2008/2009 (odpowiada okresowi 04.2009–06.2009) Bakalland

³ Skonsolidowany raport roczny grupy Bakalland S.A. za okres 01.07.2009–30.06.2010.

⁴ *Bakalland: Pifo będzie pracować na pełnych mocach już w 2012 r.*, „Parkiet” 19.12.2011.

zanotował rekordowo wysoką stratę netto w wysokości ponad 4 mln złotych, przez co spółka w całym roku 2008/2009 poniosła 0,4 mln złotych straty netto. Analizując wyniki kwartalne w stosunku rocznym, widać wyraźnie, że przyczyną tak istotnej straty był ponad 52% wzrost kosztów sprzedanych towarów, produktów i materiałów (przy 40% wzroście sprzedaży), 123% wzrost kosztów sprzedaży (z 5,3 mln zł do 12 mln zł) oraz 332% przyrost pozostałych kosztów operacyjnych (z 842 tys. zł do 2,8 mln zł).

Wykres 2. Wyniki z działalności operacyjnej, zysk netto i obroty netto Bakalland S.A. (dane skumulowane dla czterech poprzednich kwartałów w TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne grupy Bakalland S.A. za okres 2006/2007–2010/2011.

Trudno jednoznacznie wytłumaczyć podwojenie się kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu. Wydaje się jednak, że wydatki te związane były z przejęciem Pifo Eko Strefy i dotyczyły prawdopodobnie natury logistycznej oraz zwiększonych inwestycji reklamowych.

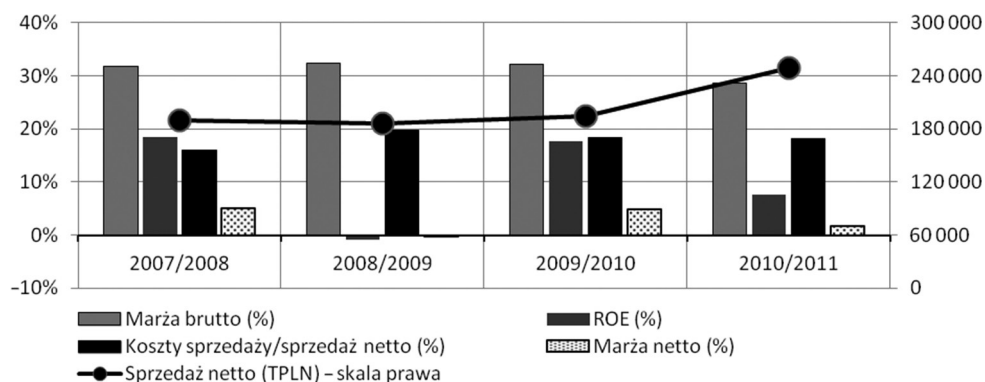
Ogólny wzrost kosztów produkcji wiązać należy również z gwałtownym i bardzo głębokim osłabieniem kursu złotego względem euro i dolara, w których to walutach realizowany był zakup ponad 70% surowców potrzebnych do produkcji⁵. Analogicznie, kryzys gospodarczy spowodował również wzrost kosztów odsetkowych, jako że przedsiębiorstwo korzystało z długoterminowego finansowania w wysokości 3,6 mln franków szwajcarskich. Z drugiej strony niewiele, bo około 9% przychodów osiągnięto z eksportu, co było wartością zbyt małą by zniwelować ujemne różnice kursowe (spółka jest zatem importerm netto, odnosząc korzyści podczas aprecjacji złotego).

⁵ Dom Maklerski Millennium S.A., *Bakalland, Graal, Helio, Indykpol. W kierunku zdrowszej żywności, raport analityczny*, 01.07.2010.

Z biegiem czasu rósł udział w produkcji dostawców krajowych oraz sprzedaż na rynki zagraniczne, co pozwoliło zmniejszyć ekspozycję Bakallandu na ryzyko kursowe. Wraz z przejściami kolejnych spółek z branży większy nacisk położono na produkcję własną niż dystrybucję gotowych wyrobów importowanych. Na początku 2011 r. znacznie wzrosła wycena posiadanych przez przedsiębiorstwo instrumentów pochodnych (forwardy i opcje walutowe) służących niwelowaniu ryzyka walutowego.

Analizując marżę brutto na wykresie 3 (wynik brutto ze sprzedaży/sprzedaż netto), warto zwrócić uwagę na jej spadek dopiero w ostatnim badanym roku obrotowym 2010/2011. Jest to związane ze wzrostem mniej dochodowej sprzedaży hurtowej (realizowanej przez spółkę-córkę Bioconcept Gardenia) oraz skokiem cen kluczowych surowców produkcyjnych – cukru i bakalii⁶. Najbardziej gwałtowną podwyżkę ceny cukru (z \$ 11 do \$ 25,7) zaobserwowano od czerwca 2009 do czerwca 2011 r.⁷ Nieco opóźniona reakcja na podwyżkę cen surowców może wynikać z ich kontraktowania na kilka miesięcy wprzód. Firmę przed głębszym spadkiem zysku netto uchroniła ciągła restrukturyzacja kosztów, polegająca m.in. na rezygnacji z mało rentownych kontraktów. Koszty sprzedaży w całym badanym okresie rosły równomiernie w stosunku do sprzedaży netto. Wskaźnik ROE w latach 2007/2008 oraz 2009/2010 oscylował wokół 18%, co świadczy o bardzo wysokiej rentowności kapitałów własnych i jednocześnie wysokim poziomie lewarowania.

Wykres 3. Rentowność sprzedaży Bakalland S. A



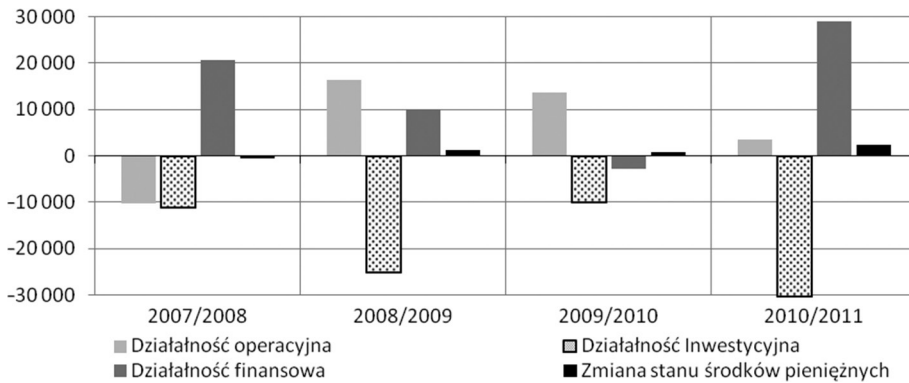
Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy Bakalland S.A. za okres 2006/2007–2010/2011.

⁶ Ceny surowców wpływają przede wszystkim na pozycję bilansową „koszty sprzedanych towarów, produktów i materiałów”, która jest używana do obliczania marży brutto.

⁷ <http://www.bloomberg.com/quote/SUGARSPT:IND>

Ciekawych wniosków dostarcza analiza rachunku przepływów pieniężnych, zobrazowana na wykresie nr 4. Przez cały badany okres od lipca 2007 do czerwca 2011 (a zwłaszcza w ostatnim roku) grupa kapitałowa Bakalland S.A. prowadziła bardzo intensywny proces akwizycji, co przedstawiają ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej. Źródłem finansowania inwestycji był przeważnie dług (początkowo wyłącznie krótkoterminowy) oraz w mniejszym stopniu działalność operacyjna, której ujemna wartość w roku obrotowym 2007/2008 była pochodną znacznego zwiększenia stanu zapasów.

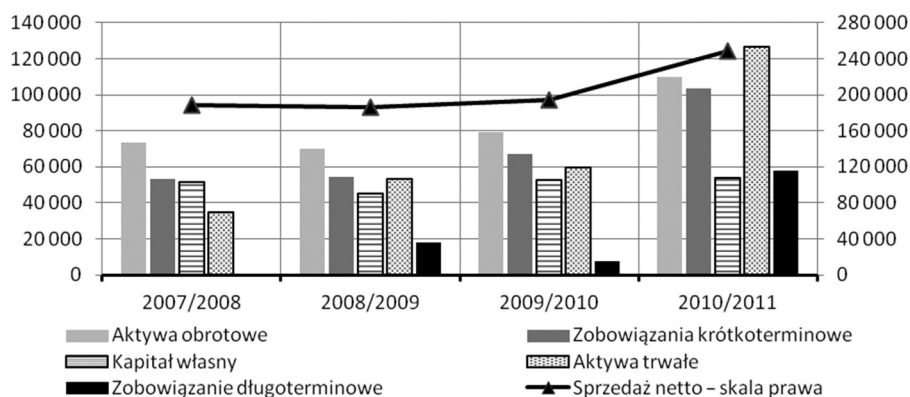
Wykres 4. Rachunek przepływów pieniężnych Bakalland S.A.



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy Bakalland S.A. za okres 2006/2007–2010/2011.

Wykres 5 przedstawia zmiany wybranych elementów bilansu Bakallandu na tle rosnącej sprzedaży netto. Kapitał własny spadł w roku 2008/2009 w związku z trudnym ostatnim kwartałem i konieczną do pokrycia stratą netto (ujemna pozycja kapitału z aktualizacji wyceny). Praktycznie cały osiągnięty zysk przeznaczano na inwestycje w kapitał obrotowy, a ostatnie przejęcia (obrazowane wzrostem aktywów trwałych) sfinansowano kredytami długoterminowymi, dlatego też stosunek kapitałów własnych do aktywów spadł z 48% w roku 2007/2008 do niebezpiecznego poziomu 23% w roku 2010/2011.

Pomimo iż Bakalland na koniec badanego okresu wykazuje ponad 7,6% zwrotu na kapitale własnym (ROE), dalszy plan przejęć będzie musiał być finansowany z bieżącej działalności operacyjnej lub dalszych emisji akcji. Tutaj pojawia się jednak pytanie o ponowny wzrost marż na sprzedawanych produktach i towarzyszący mu wzrost zainteresowania konsumentów wyrobami Bakallandu, które częściowo należą do dóbr wyższego rzędu i są wrażliwe na zmiany koniunktury.

Wykres 5. Wybrane kapitały Bakalland S.A. na tle sprzedaży netto (TPLN)

Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy Bakalland S.A. za okres 2006/2007–2010/2011.

Podsumowując, należy podkreślić, że w świetle ogólnego spowolnienia koniunktury lat 2008–2009, będącego następstwem światowego kryzysu finansowego, wyniki spółki Bakalland S.A. prezentują się dobrze. W badanym okresie roczne przychody netto ze sprzedaży wzrosły o ponad 31%. Ponadto, pomimo ewidentnego wzrostu cen surowców firmie udało się utrzymać marżę brutto na porównywalnym poziomie. Startując z bardzo niskiego pułapu zadłużenia, zdecydowano się rozwijać przedsiębiorstwo poprzez akwizycję finansowaną długiem, co w obliczu niepewności odnośnie rozwoju przyszłej koniunktury gospodarczej było krokiem bardzo odważnym. W celu eliminacji ryzyka sezonowości większy nacisk położono na rozwój innych segmentów produktowych (np. produktów śniadaniowych – Pifo Eko Strefa). Wyciągnięto również lekcję z ryzyka kursowego, rozpoczynając dywersyfikację źródeł dostaw surowców. Baczną uwagę powinno się jednak zwracać na utrzymanie wysokiego poziomu operacyjnego *cash flow*, co pozwoli w przyszłości spłacić część zobowiązań długoterminowych, które na koniec 2010 r. stanowiły ponad 24% pasywów.

3. Graal

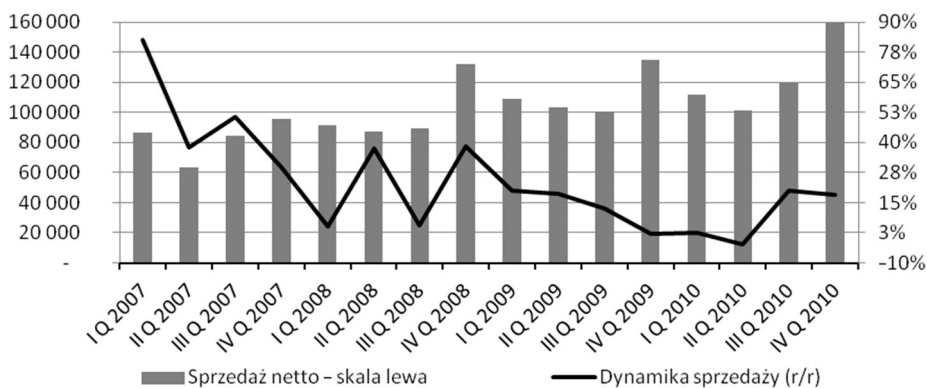
Historia spółki została zapoczątkowana w roku 1990, kiedy Bogusław Kowalski założył przedsiębiorstwo handlowe specjalizujące się w dystrybucji dań obiadowych i konserw rybnych. Marka Graal pojawiła się dopiero w roku 1997, natomiast w roku 2005 nastąpił jej debiut na warszawskiej giełdzie. Później spółka rozwijała się intensywnie poprzez akwizycję, m.in. przejmując producentów konserw Polinord

i Kooperol, producenta sałatek Gaster, wytwórcę wyrobów wędzonych Koral oraz znaną markę SuperFish. Graal to obecnie największa pod kątem osiągniętej sprzedaży polska spółka zajmująca się przetwórstwem ryb.

W roku 2010 eksport wygenerował ponad 25% przychodów Graala⁸, jednakże większość surowców jest importowana i opłacana w euro, dolarze, koronie szwedzkiej i norweskiej, co rodzi ryzyko walutowe. W przypadku dystrybucji krajowej z roku na rok coraz wyraźniej dominującym kanałem jest tzw. sprzedaż nowoczesna bezpośrednio do dużych sieci handlowych. W roku 2008 sprzedaż sieciowa miała 52% udziału w sprzedaży ogółem, natomiast w I. kwartale 2010 udział ten wyniósł już 62%. Pod kątem opłacalności produkcji najlepsza jest sprzedaż w kanale tradycyjnym (hurtowym, ok. 22% marży), nieco mniej sprzedaż nowoczesna (ok. 18%), a zdecydowanie najmniej eksport (ok. 14%).

Na wykresie 6 przedstawiono kwartalną dynamikę sprzedaży na tle sprzedaży netto w okresie od stycznia 2007 do grudnia 2010. Należy zauważyć, że począwszy od końca 2008 r. dynamika przychodów kwartalnych spada, co może mieć związek z faktem, że głównym sposobem rozwoju Graala były akwizycje. W roku 2007 do grupy kapitałowej włączono bowiem trzy spółki – Kooperol, Gaster i Kordex. Później spółka rozwijała się już wyłącznie w sposób organiczny.

Wykres 6. Kwartalna dynamika sprzedaży Graal S.A. (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne grupy kapitałowej Graal S.A. za okres 2007–2010.

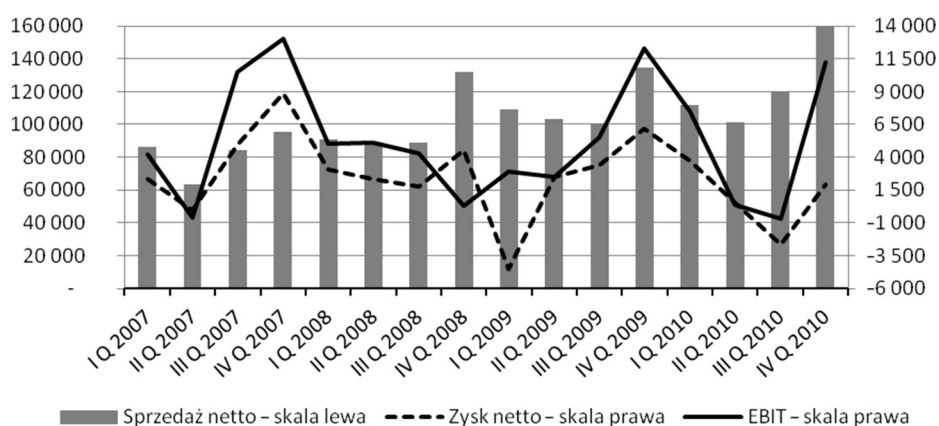
Biorąc pod uwagę coraz większy rozmiar grupy kapitałowej i tzw. „efekt bazy”, spółka w badanym okresie charakteryzowała się malejącą dynamiką sprzedaży. Wykres 6 pokazuje także minimalną sezonowość sprzedaży z wyróżniającymi

⁸ Skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej Graal za rok okres 01.01.2010–31.12.2010.

się ostatnimi kwartałami każdego roku. Przychody netto ze sprzedaży w ujęciu rocznym wzrosły w badanym okresie o przeszło 46% z 336 mln zł w roku 2007 do 492 mln zł w roku 2010.

Na wykresie 7 zaobserwować można pewną prawidłowość, polegającą na „zawieraniu się” zysku netto w zysku z działalności operacyjnej (EBIT). Wyjątkiem są dwa przełomowe kwartały lat 2008/2009, przypadające na apogeum kryzysu finansowego. Najpierw w 4. kwartale 2008 wystąpił ujemny podatek dochodowy, który uchronił spółkę przed zakończeniem kwartału „pod kreską”. Następnie w 1. kwartale 2009, głównie za sprawą negatywnych różnic kursowych, doszło do 245% wzrostu kosztów finansowych (+5,1 mln zł r/r), przez co ostatecznie spółka zanotowała 4,5 mln zł straty netto. Wpływ różnic kursowych jest częściowo dostrzegalny na wykresie 13, gdzie spadek zysku netto w 1. kwartale 2009 r. koresponduje z gwałtowną deprecjacją złotego⁹. Na stratę wpłynął również wzrost pozostałych kosztów operacyjnych (+2 mln zł r/r) oraz kosztów sprzedaży (+2,8 mln zł r/r).

Wykres 7. Kwartalne wyniki z działalności operacyjnej i zysk netto na tle obrotów netto Graal S.A. (TPLN)



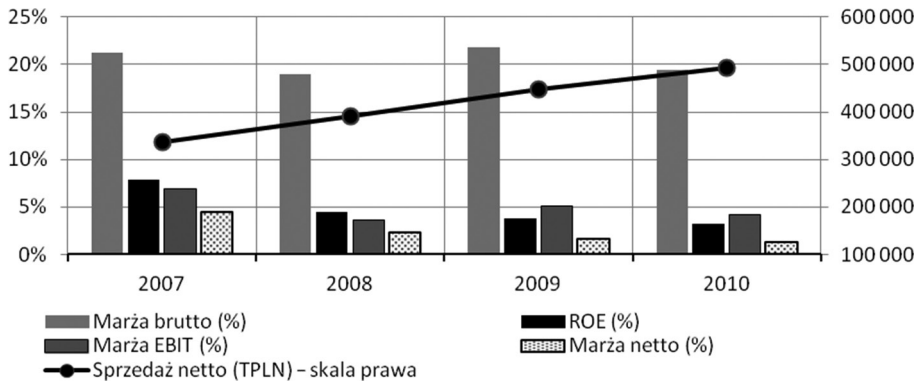
Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne grupy kapitałowej Graal S.A. za okres 2007-2010.

Pomimo wielu dokonanych przejęć marża brutto w badanym okresie spadła minimalnie, co widać na wykresie 8. W związku ze znaczącą ekspozycją na ryzyko walutowe (wyższe koszty finansowe) oraz rosnącymi kosztami produkcji (m.in. zakup

⁹ Jest to pewnego rodzaju uproszczenie, ponieważ euro jest jedną z kilku walut, w jakich spółka dokonywała zakupu surowców. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę globalne osłabienie się złotego w latach 2008-2009 i to wobec większości walut świata, wnioskowanie takie można uznać za poprawne.

opakowań) marża netto ulegała systematycznemu pogorszeniu (z poziomu 4,43% w roku 2007 do 1,34% w roku 2010), choć pamiętać należy o wspomnianym już istotnym przyroście sprzedaży netto (+46%). Ponadto konsumenci decydowali się częściej na tańsze przetwory rybne, na których uzyskiwane marże były istotnie niższe. Hamująco na spadek marż zadziałało podniesienie przez spółkę w latach 2009–2010 cen swoich produktów.

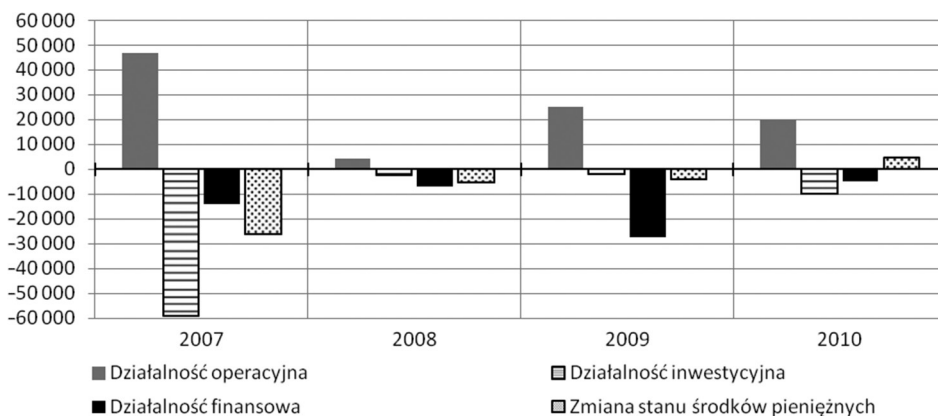
Wykres 8. Rentowność sprzedaży Graal S.A.



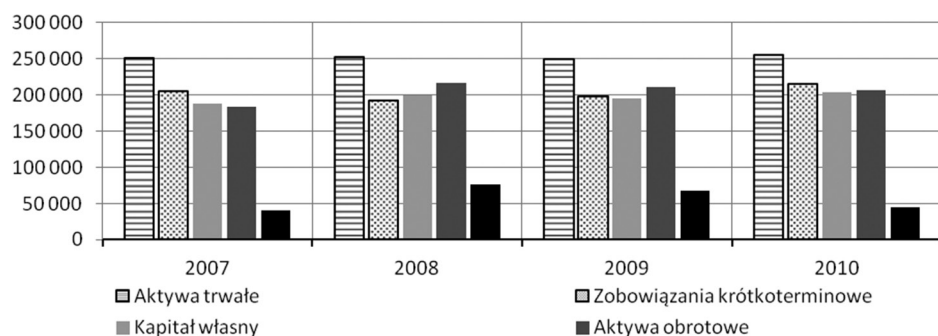
Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy kapitałowej Graal S.A. za okres 2007–2010.

Największe przepływy pieniężne zanotowano w roku 2007 (wykres 9), gdy przy zmniejszeniu stanu zapasów i podwyższonej amortyzacji, wykorzystując wolne zasoby gotówki i wygenerowany zysk netto, spółka osiągnęła wysokie przepływy z działalności operacyjnej. W ten sposób mogła sfinansować przejście trzech dużych firmy z branży. Pomimo rosnących przychodów, Graal wygenerował w latach 2009 i 2010 wysoki *cash flow* operacyjny (m.in. dzięki zmniejszeniu stanu zapasów). W roku 2009 spółka spłaciła część zadłużenia długoterminowego, co zwiększyło ujemne przepływy z działalności finansowej.

Analizując wykres 10, zaobserwować można niewielki wzrost kapitałów własnych oraz względnie stały poziom aktywów trwałych i zobowiązań krótkoterminowych (finansujących zapasy). Z kolei wzrost aktywów obrotowych o przeszło 33 mln zł w 2008 r., głównie krótkoterminowych należności i rozliczeń międzyokresowych, należy utożsamiać z dokapitalizowaniem spółki zależnej Super Fish, został sfinansowany w tym samym czasie długoterminowym kredytem bankowym. Kapitały własne stanowiły w roku 2010 ok. 43% aktywów, co świadczy o umiarkowanym poziomie zadłużenia spółki i potencjale do dalszego lewarowania się.

Wykres 9. Rachunek przepływów pieniężnych Graal S.A. (TPLN)

Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy kapitałowej Graal S.A. za okres 2007–2010.

Wykres 10. Wybrane aktywa i pasywa Graal S.A. (TPLN)

Źródło: Skonsolidowane raporty roczne grupy kapitałowej Graal S.A. za okres 2007–2010.

Podsumowując sytuację ekonomiczno-finansową spółki Graal S.A., należy pozytywnie wyrazić się o istotnym wzroście przychodów ze sprzedaży. W ciągu czterech badanych lat spółka ani razu nie zanotowała ujemnego wyniku finansowego na koniec roku, mając jednocześnie do dyspozycji „poduszkę finansową” w postaci wysokich kapitałów własnych. Negatywnie ocenić należy malejące marże, jednakże w obliczu dekonjunktury gospodarczej wynika to głównie z „przestawienia” się konsumentów na tańszą żywność. Potencjału do poprawy rentowności należałoby szukać w obniżeniu kosztów stałych (np. logistyka i wykorzystanie magazynów). Wysokie poziomy operacyjnego *cash-flow* świadczą o umiejętności efektywnego

wykorzystywania aktywów obrotowych. Biorąc pod uwagę powyższe, należy stwierdzić umiarkowany wpływ kryzysu finansowego na sytuację ekonomiczno-finansową spółki Graal w latach 2007–2010.

4. Duda

Duda S.A. to jedna z najbardziej rozpoznawalnych marek w Polsce. Jest to firma rodzinna, powstała w roku 1990, specjalizująca się w uboju i rozbiórce tzw. mięsa czerwonego (wieprzowina, wołowina i dziczyzna). W 2002 r. spółka zadebiutowała na giełdzie warszawskiej i z roku na rok poszerzała skalę swojej działalności (głównie dzięki przejęciom). Obecnie koncern mięsny tworzy kilkadziesiąt spółek zależnych – przedsiębiorstw rolno-paszowych, produkcyjnych i dystrybucyjnych. Pod kątem obrotów Duda należy do trójki największych podmiotów branży mięsnej w Polsce.

Według danych GUS, spożycie mięsa w Polsce od wielu lat jest stabilne, wykazując niewielką tendencję wzrostową¹⁰. Ceny mięsa wieprzowego podlegają jednakże cyklicznym, około 3–4 letnim wahaniom zwanym potocznie „świńskimi górkami” i „świńskimi dołkami”. Cykliczność rynku wieprzowiny jest determinowana zarówno przez samych producentów żywca, którzy nie potrafią umiejętnie oszacować przyszłej podaży na rynku, jak również poprzez czynniki sezonowe. Należą do nich głównie zmienne ceny zbóż i pasz oraz decyzje administracyjne państwa (interwencje na rynku rolnym oraz restrykcje handlowe).

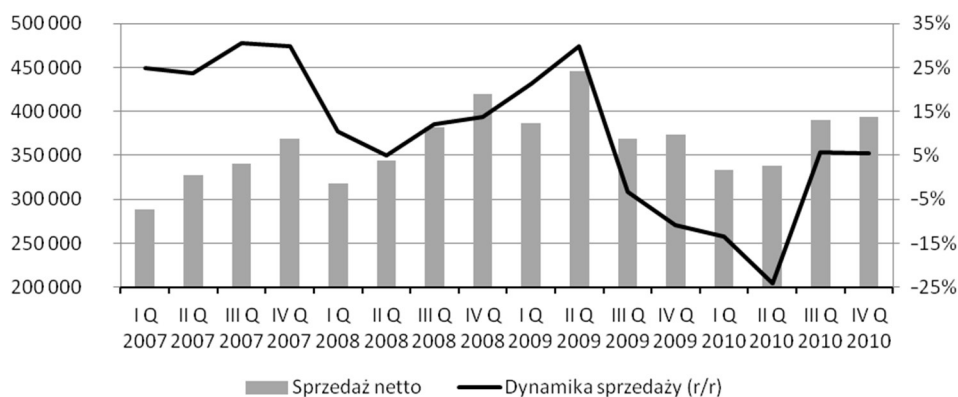
Wykres 11 przedstawia dynamikę sprzedaży koncernu w okresie 2007–2010. Jej spadek na początku 2008 r. wynika z czynników rynkowych (m.in. spadku cen sprzedaży żywca wieprzowego), lecz w kolejnych kwartałach spółka znacząco zwiększała swoje moce przerobowe (ubój w nowych zakładach). Załamanie sprzedaży, które nastąpiło pomiędzy 3. kwartałem 2009 a 2. kwartałem 2010, należy wiązać z kłopotami finansowymi koncernu i wymuszonym przez wierzycieli (głównie banki) procesem restrukturyzacji i optymalizacji kosztów. Ze względu na problemy płynnościowe i zmniejszenie kapitału obrotowego spadła również produkcja.

Przypadek Dudy pokazuje, jak bardzo globalny kryzys finansowy może wpłynąć na sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa. Paradoksalnie, struktura działalności spółki nie wskazuje na jej silną zależność od rynków zagranicznych. Koncern importuje do 30% ubijanego żywca wieprzowego (wycenianego głównie w EUR), eksportując jednocześnie do 15% wartości swojej sprzedaży netto (EUR

¹⁰ Dom Maklerski Millennium S.A., *Duda. Mięsna grupa wraca do rentowności, raport analityczny*, 12.10.2010.

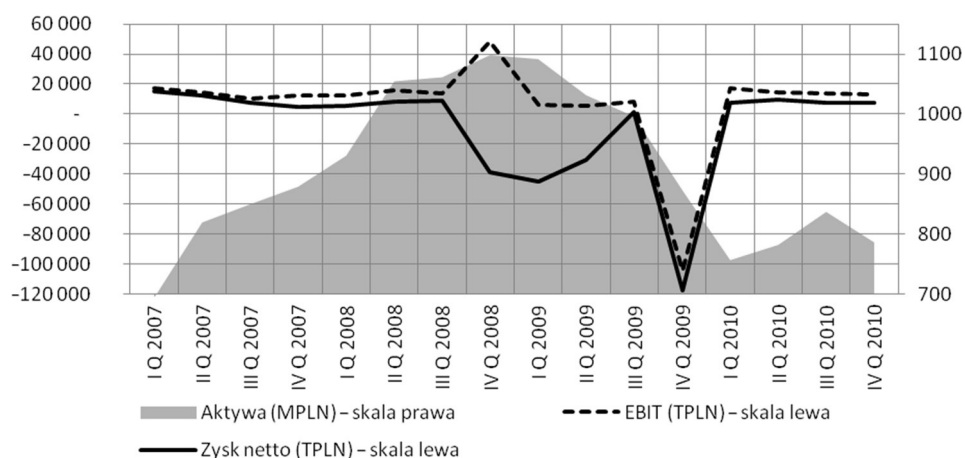
i USD)¹¹. W przypadku zmian cen walut spółka może dynamicznie zmieniać źródła pochodzenia surowca, stosując naturalny *hedging*. Pomimo efektywnej działalności operacyjnej Duda poniosła jednak potężne straty na wycenie nieruchomości zagranicznych i niekorzystnych strategiach opcyjnych.

Wykres 11. Kwartalna dynamika sprzedaży Duda S.A. (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne PKM Duda za okres 2007–2010 (po korektach).

Wykres 12. Kwartalne wyniki operacyjne i zysk netto na tle aktywów Duda S.A.



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne PKM Duda za okres 2007–2010 (po korektach).

¹¹ Ibidem.

Spółka Duda od początku 2007 r. aż do trzeciego kwartału 2008 r. nieustannie generowała zyski (por. wykres 12). W 4. kwartale 2008 r. zysk z działalności operacyjnej EBIT wzrósł nienaturalnie o ponad 34 mln zł w stosunku do poprzedniego kwartału dzięki zabiegowi księgowemu, polegającemu na przeszacowaniu wartości nieruchomości przeznaczonej do sprzedaży (inne przychody operacyjne). Ostatecznie zysk netto spadł od poprzedniego kwartału o przeszło 47 mln zł ze względu na silny wzrost kosztów finansowych (odsetki, aktualizacja wartości inwestycji¹² oraz pozycja „inne” – utożsamiana z ujemną wyceną transakcji pochodnych). W całym roku 2008 koszty finansowe wyniosły ponad 112 mln zł (vs. 17,2 mln zł w roku 2007), co było głównie pokłosiem załamania kursów walutowych oraz wzrastającego obciążenia odsetkowego z coraz wyższego poziomu zadłużenia firmy.

W roku 2009 sytuacja ekonomiczno-finansowa spółki uległa drastycznemu pogorszeniu. W marcu zarząd Dudy złożył w sądzie oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego w związku z problemami ze spłatą zobowiązań. Niesymetryczny charakter strategii opcyjnych¹³, służących teoretycznie zabezpieczeniu ryzyka walutowego, w praktyce sprawił, że pomimo ogromnego osłabienia się złotego spółka musiała dodatkowo dopłacać bankom do sprzedawanych im walut obcych (głównie chodziło o dolary z eksportu na Ukrainę). Wpływ kursu walutowego EUR/PLN na zysk netto Dudy jest ewidentny, co można stwierdzić, analizując wykres 13.

Straty na opcjach¹⁴ w połączeniu z narastającym zadłużeniem¹⁵ zmusiły spółkę do zawarcia z bankami-wierzycielami porozumienia. Zadłużenie w wysokości ponad 300 mln zł zamieniono na nowe akcje koncernu mięsnego. Banki wraz z audytorem zmusiły spółkę do dokonania korekty poprzednich sprawozdań kwartalnych i drastycznych odpisów aktywów, co obrazuje załamanie zmiennych na wykresie 13 w 4. kwartale 2009. W całym roku 2009 łączne koszty operacyjne (m.in. odpisy wartości firmy i wyceny nieruchomości) i finansowe (m.in. transakcje opcyjne i różnice kursowe) wyniosły przeszło 412 mln złotych.

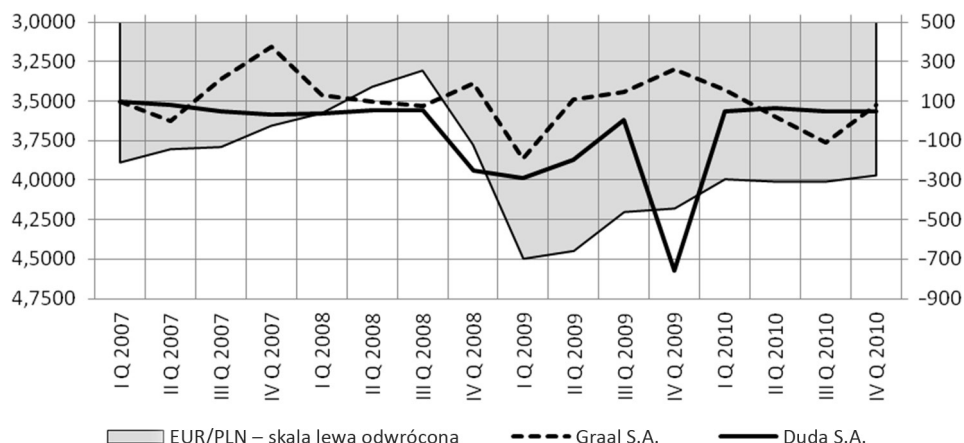
¹² Chodziło tutaj w dużej mierze o wartość gruntów rolnych na Ukrainie i w Polsce.

¹³ Intencją zarządu była ochrona wpływów z eksportu przed aprecjacją złotego. W tym celu spółka kupowała od banków opcje sprzedaży USD za PLN. Aby zminimalizować koszty zakupu tych opcji, spółka jednocześnie sprzedawała bankom opcje kupna USD za PLN po odpowiednio wyższym kursie. Liczba opcji wystawionych (sprzedanych) była jednak wyższa niż opcji zakupionych. Taka strategia nosi nazwę korytarza opcyjnego niesymetrycznego, ponieważ potencjalne zyski z aprecjacji złotego są niższe niż potencjalne straty ponoszone w wypadku spadku kursu złotego. Nie jest to zatem strategią zabezpieczającą ryzyko walutowe, lecz spekulacyjna. Por. K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

¹⁴ We wrześniu 2009 r. Komisja Nadzoru Finansowego nałożyła na prezesa Macieja Dudę karę w wysokości 200 000 zł za to, że publicznie dementował faktyczne zaangażowanie spółki w transakcje opcyjne, dokonując tym samym manipulacji informacją.

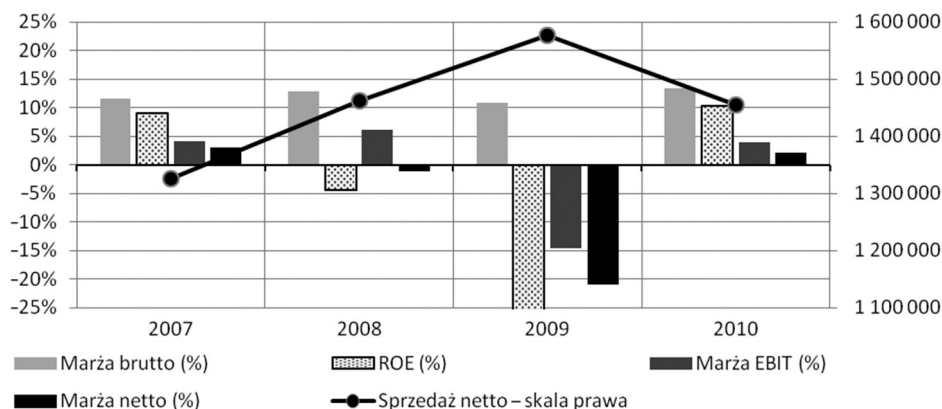
¹⁵ Szczególnie chodziło o zadłużenie krótkoterminowe, por. wykres 22.

Wykres 13. Kurs EUR/PLN a dynamika zysków Graal S.A. oraz Duda S.A. – dane kwartalne



Źródło: Skonsolidowane raporty kwartalne Duda S.A. oraz Graal S.A. za okres 2007–2010, kurs EUR/PLN wyliczono w oparciu o średnie miesięczne kursu NBP. Wartość dla 1. kwartału 2007 = 100.

Wykres 14. Wskaźniki rentowności Duda S.A.



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Polskiego Koncernu Mięsnego Duda za okres 2007–2010 (po korektach).

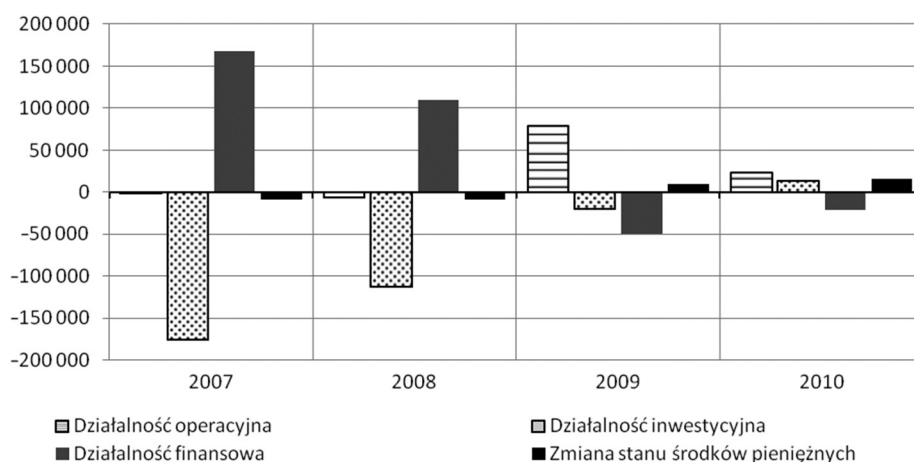
Osiągana przez grupę Duda marża brutto, widoczna na wykresie 14, wahała się w zależności od aktualnej podaży pogłowia trzody chlewnej oraz cen zbóż/pasz. Jej najwyższy poziom 13,5% w roku 2010 osiągnięto także dzięki przeprowadzonej restrukturyzacji i rezygnacji z nierentownych umów¹⁶. Ujemne marże netto, EBIT

¹⁶ Dom Maklerski Millennium S.A., Duda. Mięsna grupa wraca do rentowności, raport analityczny, op.cit.

i ROE w roku 2009 wynikały oczywiście z czynników niezwiązanych ściśle ze sprzedażą (ROE wyniósł -146% , dlatego skalę na wykresie specjalnie skrócono).

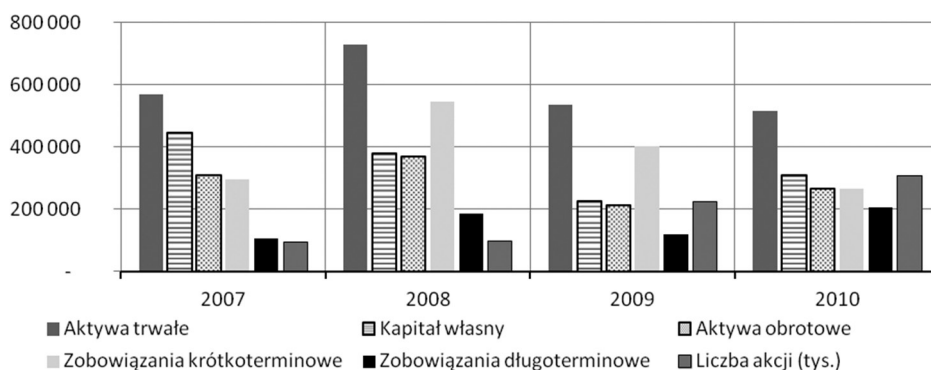
Analizując rachunek przepływów pieniężnych na wykresie 15, można zauważyć, że w 2007 r. ponad 175 mln zł wydatków inwestycyjnych na aktywa rzeczowe i finansowe zrealizowano dzięki emisji akcji i obligacji, rolując jednocześnie zadłużenie krótkoterminowe. Rok później analogicznie, posiłkując się głównie kredytem, nabyto kolejne aktywa trwałe.

Wykres 15. Rachunek przepływów pieniężnych Duda S.A. (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Polskiego Koncernu Mięsnego Duda za okres 2007–2010 (po korektach).

Wykres 16. Wybrane aktywa i pasywa Duda S.A. (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Polskiego Koncernu Mięsnego Duda za okres 2007–2010 (po korektach).

Wysoki poziom operacyjnego *cash flow* w 2009 r. wynika z licznych odpisów, rozwiązania wyceny opcji oraz zmniejszenia kapitałów obrotowych (jest to również widoczne na wykresie 16). Spółka w tym samym roku spłaciła też część swojego zadłużenia, głównie dzięki emisji nowych akcji (można to również zaobserwować na wykresie 16).

W okresie 2007–2010 do najistotniejszych zmian w bilansie, widocznych na wykresie 16, należy zaliczyć obniżenie udziału kapitałów własnych w pasywach z 51% do 39%, przyrost zadłużenia długoterminowego o niecałe 100 mln zł oraz przeszło trzykrotny wzrost liczby akcji pozostających w obrocie. Rok 2007 i 2010 są do siebie bardzo zbliżone pod względem struktury kapitałów, jednakże pogorszenie struktury pasywów spowodowało zastąpienie kapitału własnego długiem, który generuje dodatkowe koszty dla przedsiębiorstwa.

Podsumowanie sytuacji ekonomiczno-finansowej koncernu mięsnego Duda w latach 2007–2010 wypada negatywnie. Doświadczenie zarządu spółki i jego znajomość rynku mięsnego zdają się potwierdzać wysokie i dość stabilne marże brutto. Wszystkie pozostałe elementy rachunku zysków i strat, leżące poniżej pozycji „zysk brutto ze sprzedaży”, potwierdzają nieumiejętne zarządzanie ryzykiem finansowym i częścią ryzyka operacyjnego. Mając spore zadłużenie, firma weszła w kryzys finansowy zupełnie nieprzygotowana na potencjalne straty wynikające z opcji walutowych oraz przeszacowania wartości nieruchomości, których ceny zostały z kolei zweryfikowane przez hamującą koniunkturę.

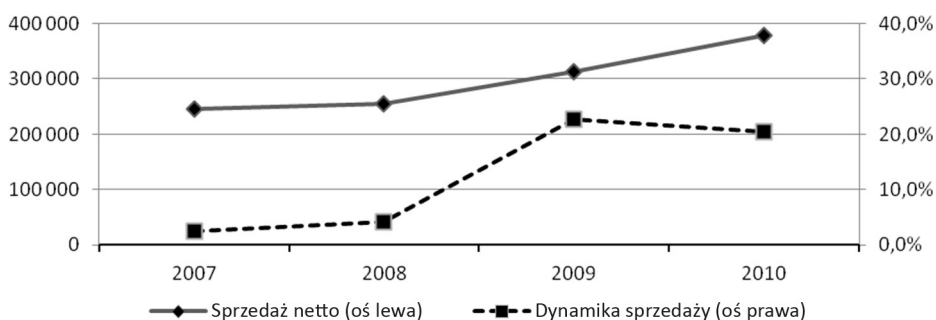
5. WAWEL S.A.

Wawel SA to jeden z najstarszych producentów słodczy w Polsce. Firma została założona w 1898 r. w Krakowie przez Adama Piaseckiego. W roku 1910 uznany cukiernik uruchomił fabrykę czekolady. Po II wojnie światowej trzy konkurencyjne zakłady połączono w jedną firmę i tak w 1951 r. powstały Zakłady Przemysłu Cukierniczego Wawel. Wkrótce firma stała się jednym z najbardziej znakomitych producentów słodczy w Polsce. W roku 1992 przedsiębiorstwo sprywatyzowano, a w roku 1998 stało się giełdową spółką akcyjną.

Spółka dysponuje bardzo silną na polskim rynku marką Wawel, dzięki której możliwe jest uzyskiwanie wysokich rentowności i marż w porównaniu z innymi producentami słodczy. Największe udziały w sprzedaży mają wyroby czekoladowe (czekolady w tabliczkach, praliny, batony). Firma sprzedaje również inne wyroby czekoladowe (w tym cukierki i wafle) i jest znana z prowadzonych na terenie Polski pijalni czekolady. Udział przedsiębiorstwa w rynku cukierniczym wynosi około 6% (dla segmentu czekolad 9%).

Na wykresie 17 przedstawiono wysoką dynamikę sprzedaży firmy Wawel w latach 2007–2010. Jej wzrost w roku 2009 należy zawdzięczać pozyskaniu kilku znaczących partnerów dystrybucyjnych (w tym sieć sklepów „Biedronka”), a także wykorzystanym mocom produkcyjnym w nowoczesnym zakładzie w Dobczycach. Spadek wzrostu krajowego PKB i pogorszenie się koniunktury gospodarczej w latach 2008–2009 nie miały praktycznie żadnego wpływu na dynamikę przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwa.

Wykres 17. Dynamika sprzedaży i zysku netto Wawel S.A.



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Wawel S.A. za okres 2007–2010.

Wawel jest importerem netto, ponieważ część surowców potrzebnych do produkcji (m.in. miazga kakaowa) kupuje, płacąc za nie walutami obcymi (przeważnie GBP). Z drugiej strony jedynie 7% sprzedaży jest kierowanej na eksport¹⁷. Spółka nie korzysta jednak z zabezpieczenia swoich przepływów walutowych. W latach 2008–2010 ceny kakao, uwzględniające deprecjację złotego, wzrosły niemal o 70%¹⁸. Skok cen surowców nie wpłynął jednak znacząco na pogorszenie się marży brutto, ponieważ w roku 2009 zanotowano jej spadek jedynie o 4,2% w stosunku rocznym (por. wykres 18). Być może łagodzącym czynnikiem był tutaj fakt kontraktowania dostaw kakao z kilkumiesięcznym wyprzedzeniem.

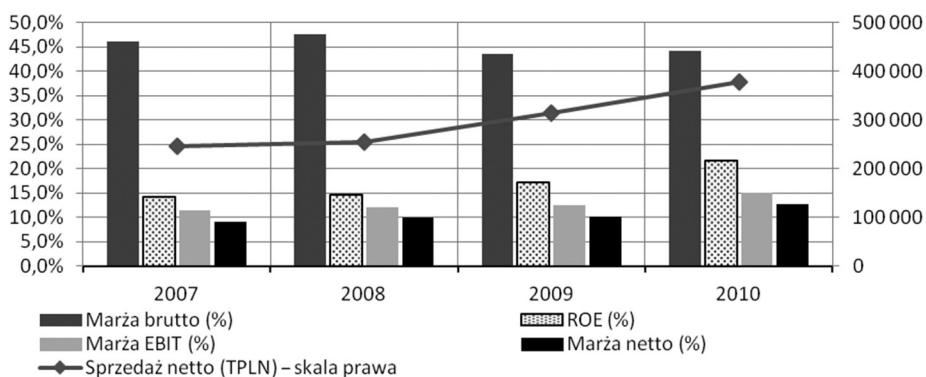
Analizując pozostałe wskaźniki na wykresie 18, należy zwrócić uwagę na wzrost wskaźnika rentowności kapitału własnego do bardzo wysokiej wartości 21,5%. W badanym okresie wszystkie wskaźniki poza marżą brutto (wspomniany wpływ

¹⁷ Sprawozdanie Finansowe Wawel S.A. za rok 2010.

¹⁸ Wyliczenia oparłem na średniomiesięcznych kursach USD/PLN w NBP oraz na średniomiesięcznych cenach kakao (<http://www.icco.org/statistics/cocoa-prices/monthly-averages.html>) dla stycznia 2008 oraz grudnia 2010.

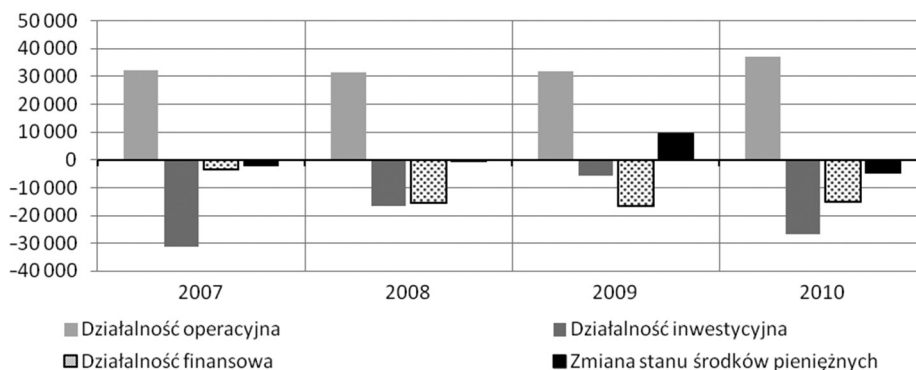
cen surowców) uległy znacznemu polepszeniu. Wawel osiąga jedne z najwyższych rentowności w branży cukierniczej. Bardzo zdrową sytuację ekonomiczno-finansową spółki potwierdza także rachunek przepływów pieniężnych na wykresie 19. Przez cały okres 2007–2010 spółka osiągała wysoki *cash flow* operacyjny, który pozwalał samodzielnie (bez zaciągania kredytów) finansować inwestycje w kapitał trwały.

Wykres 18. Wskaźniki rentowności Wawel S.A.



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Wawel S.A. za okres 2007–2010.

Wykres 19. Rachunek przepływów pieniężnych Wawel S.A.

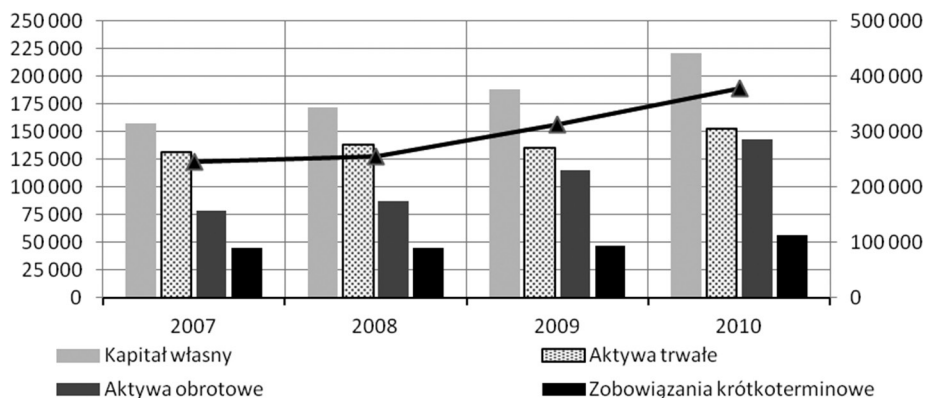


Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Wawel S.A. za okres 2007–2010

Na wykresie 20 widać wyraźnie dominujący charakter kapitałów stałych, które rosły proporcjonalnie do sumy bilansowej, stanowiąc przez wszystkie cztery lata ok. 75% pasywów. Zauważalny jest również znaczący wzrost aktywów obrotowych, głównie należności krótkoterminowych oraz zapasów, co wiązać należy z rosnącą

produkcją i sprzedażą netto. Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły nieznacznie, co świadczy o preferowaniu kapitałów własnych w finansowaniu bieżącej działalności. Wawel na koniec roku 2010 posiadał zaledwie 50 tys. zł zobowiązań długoterminowych, dlatego nie zostały one przedstawione na poniższym wykresie.

Wykres 20. Wybrane aktywa i pasywa Wawel S.A. na tle sprzedaży netto (TPLN)



Źródło: Skonsolidowane raporty roczne Wawel S.A. za okres 2007–2010.

Podsumowując sytuację ekonomiczno-finansową firmy Wawel w latach 2007–2010, należy zauważyć, że dzięki niskiej ekspozycji na ryzyko walutowe i dominującej sprzedaży krajowej spółka nie odczuła ostatniego kryzysu finansowego. W rocznych sprawozdaniach finansowych trudno doszukiwać się oznak problemów sprzedażowych spółki, które mogłyby w prosty sposób wynikać z pogorszenia się koniunktury gospodarczej i spadku popytu na słodczyce. Zauważalny jest jedynie delikatny spadek marży brutto, co wynika m.in. ze wzrostu cen surowców. W badanym okresie Wawel prezentował bardzo dobrą i nadal polepszającą się strukturę kapitałów z niemal zerowym długiem długoterminowym.

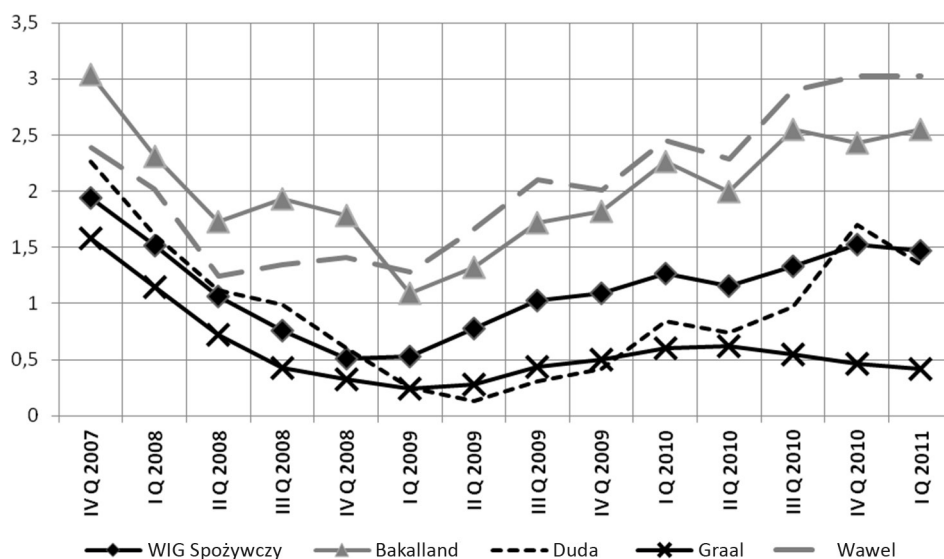
6. Podsumowanie

Badając wyniki okresowe czterech spółek giełdowych z branży spożywczej, trudno było postawić jednoznaczny znak równości pomiędzy światowym kryzysem gospodarczym, spadkiem globalnego popytu na dobra spożywcze oraz spadkiem zysków tychże spółek. Przykładowo, w spółce Wawel nie zanotowano absolutnie żadnych negatywnych zjawisk, zarówno od strony popytowej, jak i organizacyjnej. We wszystkich badanych przedsiębiorstwach zaobserwowano co prawda pewne

wahania kosztów produkcji (np. w marżach brutto) oraz skokowe wzrosty kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu, jednakże każda z firm potrafiła elastycznie dopasować się do nowych warunków rynkowych.

Bardziej oczywisty, w kontekście przeprowadzonego badania, wydaje się wpływ deprecjacji złotego oraz wzrost kosztów finansowania na wszystkie te elementy rachunku zysków i strat, które nie dotyczą działalności operacyjnej *sensu stricto*, np. działalność finansowa. Tutaj dla odmiany niechlubnym przykładem może być spółka mięsna Duda, która z wielkim trudem uniknęła ostatecznej upadłości. Kryzys finansowy przyniósł jednakże bardzo pozytywne doświadczenia dla zarządzających, ponieważ uświadomił im występowanie pewnych ryzyk, których wcześniej nie musieli brać poważnie pod uwagę.

Wykres 21. Wskaźniki C/WK¹⁹ analizowanych spółek na tle indeksu WIG-spożywczy



Źródło: opracowanie własne na podstawie www.stooq.pl; dane dotyczą końców poszczególnych kwartałów.

Na koniec warto zastanowić się, jak badane spółki wyceniali inwestorzy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Wykres 21 przedstawia wskaźniki C/WK¹⁹

¹⁹ Cena do wartości księgowej (ang. P/BV). Wskaźnik ten oblicza się, dzieląc bieżącą kapitalizację spółki przez wartość księgową kapitałów własnych lub też bieżący kurs giełdowy przez wartość księgową jednej akcji.

spółek na tle indeksu WIG Spożywczy²⁰. Teoretycznie wskaźnik ten pokazuje rynkową cenę, jaką inwestorzy są skłonni zapłacić za 1 złotego aktywów netto danej spółki. Kryzys gospodarczy sprawił, że inwestorzy zaczęli postrzegać branżę spożywczą negatywnie, co zostało odzwierciedlone poprzez wyraźny spadek cen akcji w okresie 4. kwartał 2007–1. kwartał 2009. Warto natomiast zauważyć, że o ile wartości rynkowe spółek Wawel oraz Bakalland były zawsze wyższe od ich kapitałów własnych, o tyle w przypadku Dudy i Graala inwestorzy takiego zdania już nie podzielali. Na tle indeksu branżowego spółki Wawel i Bakalland wydawały się stosunkowo drogie (nie musiało to jednak oznaczać, że były one wówczas przewartościowane).

Reasumując: Inwestorzy, widząc jak zarządzane są spółki w czasie kryzysu, dokonali pewnej weryfikacji swych ocen. Najlepiej wypadł w tym przypadku Wawel, który 31 marca 2011 r. był wyceniany lepiej niż pod koniec grudnia 2007 r. (C/WK: 2,39 vs. 3,03), najgorzej zaś prezentuje się spółka Graal (1,58 vs. 0,42).

Bibliografia

Sprawozdania finansowe

1. Skonsolidowane roczne, półroczne oraz kwartalne sprawozdania finansowe Bakalland S.A. za okres 07.2007–06.2011.
2. Skonsolidowane roczne, półroczne oraz kwartalne sprawozdania finansowe Duda S.A. za lata 2007–2010.
3. Skonsolidowane roczne, półroczne oraz kwartalne sprawozdania finansowe Graal S.A. za lata 2007–2010.
4. Skonsolidowane roczne, półroczne oraz kwartalne sprawozdania finansowe Wawel S.A. za lata 2007–2010.

Raporty analityczne

1. Dom Maklerski Millennium S.A., *Bakalland, Graal, Helio, Indykpol. W kierunku zdrowszej żywności, raport analityczny*, 01.07.2010.
2. Dom Maklerski Millennium S.A., *Bakalland, Helio. Szansa na bakaliowe zyski, raport analityczny*, 05.07.2011.
3. Dom Maklerski Millennium S.A., *Bakalland, raport analityczny*, 20.05.2009.
4. Dom Maklerski Millennium S.A., *Duda. Mięsna grupa wraca do rentowności, raport analityczny*, 12.10.2010.

²⁰ W skład indeksu wchodzi spółki giełdowe zakwalifikowane do sektora „przemysł spożywczy”. Por. <http://www.gpw.pl/indeksy#sectorbased>.

5. Dom Maklerski Millennium S.A., *Jutrzenka, Wawel. Najlepszy czas dla producentów słodczy, raport analityczny*, 20.12.2010.
6. Dom Maklerski Millennium S.A., *Wawel, raport analityczny*, 26.08.2010.

Artykuły prasowe

1. *Bakalland wyemituje akcje*, „Parkiet” 24.05.2008.
2. *Bakalland: Pifo będzie pracować na pełnych mocach już w 2012 r.*, „Parkiet” 19.12.2011.
3. Drewnowska B., Kozmana M., Wiczerzak-Krusińska A., *Ceny surowców mogą dalej szkodzić niektórym firmom*, „Parkiet” 12.09.2011.
4. *Graal – czy inwestorzy docenią agresywną strategię?*, „Parkiet” 07.04.2008.
5. Kucharczyk K., *Bakalland: Wkrótce nowy zakład przetwórstwa owoców*, „Parkiet” 07.01.2010.
6. Kucharczyk K., *Bakalland się rozpędza*, „Parkiet” 03.09.2010.
7. Kucharczyk K., *Branża spożywcza liczy na udane drugie półrocze 2009 r.*, „Parkiet” 06.06.2009.
8. Kucharczyk K., *PKM Duda: Sąd zatwierdził układ*, „Parkiet” 16.09.2009.
9. Kucharczyk K., *PKM Duda obiecuje coraz lepsze wyniki finansowe*, „Parkiet” 25.09.2010.
10. Kucharczyk K., *Rynek ryb mocniejszy, ale nieznacznie*, „Parkiet” 30.01.2010.
11. Kucharczyk K., *Wawel: Zyski rosną szybciej niż przychody*, „Parkiet” 20.08.2010.
12. Śliwiński M., *Odrodzenie Dudy*, „Parkiet” 10.09.2009.

Strony Internetowe

1. <http://bakalland.pl/>
2. <http://www.pkmduda.pl/>
3. <http://www.graal.pl>
4. <http://www.wawel.com.pl/>
5. <http://www.gpwinfostrefa.pl/>

*Konrad Żak*¹

Kolegium Zarządzania i Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Prawne i etyczne aspekty funkcjonowania apteki ogólnodostępnej na rynku farmaceutycznym

1. Wprowadzenie

Apteki ogólnodostępne jako podmioty rynkowe mają szczególny charakter. Z mocy prawa zobowiązane są bowiem do pełnienia misji w ramach społecznego systemu opieki zdrowotnej, a równocześnie są podmiotami realizującymi cele komercyjne. Dualizm celów sprawia, że funkcjonowanie tych placówek, a w szczególności ich aktywność marketingowa, podlega specjalnym regulacjom prawnym oraz unormowaniom etycznym. Zmieniający się charakter zadań aptek oraz postępująca dewaluacja misji w kierunku dominacji celów komercyjnych, stawiająca ochronę zdrowia publicznego i świadczenie usług farmaceutycznych na dalszym planie, stanowią kluczowe powody skłaniające do zainteresowania się tą tematyką.

Podjęta w niniejszym artykule problematyka prawnych i etycznych aspektów funkcjonowania aptek ogólnodostępnych w kontekście rynkowej walki konkurencyjnej, nie zawsze pozostającej w zgodzie ze zmieniającymi się regulacjami prawnymi, stanowi ważne przesłanki dla analizy zachowań rynkowych tych podmiotów, ponieważ umożliwia poznanie kierunków zmian funkcji aptek oraz ich reorientację w kierunku dominacji celów komercyjnych ze względu na przeważający udział własności prywatnej wśród tych podmiotów. Niniejszy artykuł ukazuje również genezę i historię

¹ Stypendysta projektu „Stypendia – dla nauki, dla rozwoju, dla Mazowsza” realizowanego przez SGH, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

konfliktu między pierwiastkiem etycznym a ekonomicznym w odniesieniu do działalności rynkowej aptek oraz wpływ zmian prawnych na aktywność rynkową aptek².

2. Rola i zadania apteki ogólnodostępnej według polskich uwarunkowań prawnych

W myśl zapisów prawa farmaceutycznego apteka stanowi placówkę ochrony zdrowia publicznego, w której osoby uprawnione świadczą w szczególności usługi farmaceutyczne³. Powyższa definicja odzwierciedla społeczny charakter apteki, akcentując priorytet jej działalności, jakim jest ochrona zdrowia publicznego⁴. Apteki, według art. 87 ustawy Prawo farmaceutyczne⁵, dzielą się na apteki ogólnodostępne, szpitalne i zakładowe. Apteki ogólnodostępne, w myśl przytoczonego artykułu, oprócz celu świadczenia usług farmaceutycznych, przeznaczone są do zaopatrywania ludności w produkty lecznicze, leki apteczne, leki recepturowe, wyroby medyczne i inne artykuły (środki spożywcze specjalnego przeznaczenia żywieniowego, suplementy diety, kosmetyki⁶, środki higieniczne, przedmioty do pielęgnacji niemowląt i chorych, środki spożywcze zawierające w swoim składzie farmakopealne naturalne składniki pochodzenia roślinnego, środki dezynfekcyjne stosowane w medycynie). Nie mniej jednak podstawowym zadaniem apteki jest świadczenie usług farmaceutycznych, do których ustawodawca zalicza⁷:

- wydawanie produktów leczniczych i wyrobów medycznych,
- sporządzanie leków recepturowych,
- sporządzenie leków aptecznych,
- udzielanie informacji o produktach leczniczych i wyrobach medycznych.

Szerszy katalog usług farmaceutycznych wymieniony został w ustawie o izbach aptekarskich, która za usługę farmaceutyczną uważa również m.in. kierowanie apteką, sprawowanie opieki farmaceutycznej oraz sprawowanie nadzoru nad wytwarzaniem,

² Według stanu prawnego na 22 stycznia 2012 r.

³ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1381, ze zm., art. 86, ust. 1.

⁴ A. Zimmermann, *Wpływ uregulowań prawnych na sytuację aptekarstwa w Polsce na początku XXI wieku*, praca doktorska wykonana w samodzielnej pracowni farmacji społecznej Akademii Medycznej w Gdańsku, Gdańsk 2007, s. 11.

⁵ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, op.cit.

⁶ Z wyłączeniem kosmetyków przeznaczonych do perfumowania lub upiększania (por. ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, op.cit., art. 72, ust. 5, pkt 3).

⁷ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, op.cit., art. 86, ust. 2.

obrotem, przechowywaniem, wykorzystaniem i utylizacją produktów leczniczych⁸. W odniesieniu do aptek szpitalnych usługami farmaceutycznymi, w myśl przedmiotowego aktu normatywnego, jest wykonywanie szeregu specjalistycznych czynności zarezerwowanych wyłącznie dla celów leczenia szpitalnego⁹.

Problem dla działalności rynkowej aptek stanowi świadczenie innych usług, niż uznane za usługi farmaceutyczne. Ustawodawca zobowiązał ministra właściwego do spraw zdrowia do określenia w drodze rozporządzenia katalogu usług innych, niż usługi farmaceutyczne¹⁰, jednak z tej delegacji ustawowej minister do tej pory nie skorzystał. Oznacza to, że apteka może podejmować działalność wyłącznie w zakresie wyznaczonym przez ustawę Prawo farmaceutyczne¹¹. Ustawodawca dopuścił również do sprzedaży w aptekach ogólnodostępnych inne produkty (środki spożywcze specjalnego przeznaczenia żywieniowego, suplementy diety, kosmetyki, środki higieniczne, przedmioty do pielęgnacji niemowląt i chorych, środki spożywcze zawierające w swoim składzie farmakopealne naturalne składniki pochodzenia roślinnego, środki dezynfekcyjne stosowane w medycynie), posiadające wymagane prawem atesty lub zezwolenia, jednak muszą być one eksponowane na oddzielnych stoiskach, a ich sprzedaż nie może kolidować z podstawową działalnością apteki¹². Sprzedaż wyżej wymienionych produktów, choć dopuszczona w ustawie, nie może zostać uznana za świadczenie usług farmaceutycznych, ponieważ nazwa ta została przez ustawodawcę zarezerwowana w odniesieniu do produktów leczniczych i wyrobów medycznych¹³.

Świadczenie usług farmaceutycznych w aptece dowodzi realizacji przez placówkę funkcji społecznej, której celem jest ochrona zdrowia publicznego. Z kolei z punktu widzenia prawa cywilnego apteka jest przedsiębiorstwem¹⁴, ponieważ realizuje cele

⁸ Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, Dz.U. z 1991 r., Nr 41, poz. 179, ze zm., art. 2a, ust. 1.

⁹ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, op.cit., art. 86, ust. 3.

¹⁰ Ibidem, art. 86, ust. 9.

¹¹ L. Ogiegło, *Apteki. Objasnienia do art. 86–107, w: Prawo farmaceutyczne. Komentarz*, red. L. Ogiegło, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 708.

¹² Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, op.cit., art. 86, ust. 8.

¹³ Zwrot „w szczególności” w art. 86, ust 1 ustawy Prawo farmaceutyczne odnosi się do katalogu usług farmaceutycznych, wymienionych w art. 86, ust. 2 tej ustawy i w art. 2a, ust. 1 ustawy o izbach aptekarskich a nie do ogółu usług, również innych, niż usługi farmaceutyczne (M. Ożóg, *System handlu produktami leczniczymi produktami pokrewnymi. Problematyka prawna*, Lexis Nexis, Warszawa 2010, s. 363). Odmienny pogląd wyraża S. Mołęda, twierdząc, że użycie w art. 86, ust 1 ustawy Prawo farmaceutyczne zwrotu „w szczególności” wskazuje na dopuszczalność w aptece ogólnodostępnej świadczenia innych usług, niż usługi farmaceutyczne, a katalog usług wymienionych w art. 86, ust. 2 przedmiotowej ustawy nie jest katalogiem zamkniętym i nie stanowi ograniczenia dla działalności aptek (S. Mołęda, *Prawo dla aptek i farmaceutów*, Medicine Today Poland, Warszawa 2010, s. 149).

¹⁴ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm., art. 55.

komercyjne, związane z działalnością rynkową, zaś jej właściciel – przedsiębiorcą¹⁵. Realizacja celów komercyjnych, występujących równolegle z celami społecznymi, świadczy o istnieniu wymiaru ekonomicznego w działalności rynkowej aptek.

Problematyka występowania wymiaru społecznego i ekonomicznego w aptekach ogólnodostępnych pojawiła się w centrum zainteresowania uczonych amerykańskich już w latach 40. ubiegłego wieku¹⁶. Równoległe występowanie funkcji społecznej i ekonomicznej wynika z faktu, że apteka stanowi „unikalną kombinację elementów zawodowego i rynkowego”¹⁷, co może prowadzić do konfliktu między realizacją celów społecznych a realizacją celów komercyjnych.

3. Problematyka konfliktu wartości w aptece ogólnodostępnej – anatomia zjawiska

Funkcjonowanie aptek ogólnodostępnych na rynku farmaceutycznym stanowi nawiązanie do koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w czterech aspektach: moralno-etycznym, ekonomicznym, ukierunkowanym na relacje podmiotów gospodarczych z otoczeniem oraz społecznym¹⁸. Dokonując oceny pozycji apteki w systemie gospodarczym należy nawiązać do teorii społecznej odpowiedzialności A.B. Carrolla, który wyodrębnił cztery komponenty społecznej odpowiedzialności biznesu: ekonomiczny, prawny, etyczny i filantropijny¹⁹. Podstawowym obowiązkiem każdego biznesu jest odpowiedzialność w zakresie ekonomicznym, czyli dostarczenie (sprzedaż) społeczeństwu produktów z zyskiem. Społeczeństwo oczekuje od przedsiębiorców, że ich misja ekonomiczna będzie realizowana w zgodzie z regulacjami prawnymi oraz normami i wartościami etycznymi akceptowanymi przez społeczeństwo. Wymiar odpowiedzialności filantropijnej, według A.B. Carrolla, stanowi ukoronowanie społecznej odpowiedzialności biznesu i polega na bezintere-

¹⁵ Ibidem, art. 43.

¹⁶ I. Thorner, *Pharmacy: The Functional Significance of an Institutional Pattern*, „Social Forces” March 1942, vol. 20, no. 3, s. 321–328; A. Weinlein, *Pharmacy as a Profession with Special Reference to the State of Wisconsin* (unpublished M. A. thesis, University of Chicago), 1943, za: L.S. Linn, M.S. Davis, *Occupational Orientation and Overt Behavior – The Pharmacist as Drug Adviser to Patients*, „American Journal of Public Health” June 1973, vol. 63, no. 6, s. 502–508.

¹⁷ I. Thorner, op.cit. 321.

¹⁸ Por. G. Bartkowiak, *Społeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 22.

¹⁹ A.B. Carroll, *The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders*, „Business Horizons” July–August 1991, s. 39–48.

sownej pomocy udzielanej różnym instytucjom i społecznościom w zgodzie z ideą dobroczynności biznesu²⁰.

W działalności rynkowej aptek ważną rolę odgrywają wszystkie komponenty społecznej odpowiedzialności biznesu, jednak ich siła oddziaływania jest (a raczej powinna być) inna niż w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych. Praktyka gospodarcza pokazuje, że istotność komponentów prawnego, etycznego i filantropijnego jest tak samo ważna (o ile nie ważniejsza), jak wartość komponentu ekonomicznego. Nie jest możliwe utrzymanie ich w równowadze, a specyfika zadań nałożonych na apteki przez system prawny i oczekiwania społeczeństwa odnośnie charakteru zawodu farmaceuty powoduje wzrost znaczenia komponentu etycznego.

Według L. Krówczyńskiego, podstawowe zasady etyki zawodowej farmaceutów nie zmieniły się od starożytności, natomiast zmianie ulegają warunki wykonywania zawodu farmaceuty²¹. Częste zmiany regulacji prawnych oraz zbytne uzależnienie aptek od warunków rynkowych może prowadzić do konfliktu wartości. Farmaceuci coraz częściej stają przed dylematem, który przejawia się koniecznością zapewnienia rentowności placówki poprzez realizację celów komercyjnych, z drugiej jednak strony są zobowiązani do świadczenia usług farmaceutycznych w ramach społecznego systemu opieki zdrowotnej. Wzrost natężenia rynkowej walki konkurencyjnej, spowodowanej dużą liczbą aptek na rynku, sprawił, że nie zawsze można pogodzić realizację celów komercyjnych z wypełnianiem funkcji apteki w ramach społecznego systemu ochrony zdrowia publicznego.

Problematyka konfliktu między etyką a biznesem w odniesieniu do aptek pojawiła się w literaturze przedmiotu już pod koniec lat 50. ubiegłego wieku w USA za sprawą T.H. McCormack, która prognozowała, że w aptekach, w wyniku konfliktu między funkcją społeczną a ekonomiczną, zajdą wielkie zmiany ekonomiczne i technologiczne, które przyczynią się do powstania nowych problemów związanych z identyfikacją misji aptek²². McCormack przepowiedziała ewolucję funkcji aptek i zawodu farmaceuty w kierunku wzrostu znaczenia funkcji ekonomicznej w działalności tego typu placówek. Podkreślała również, że oprócz konfliktu na linii etyka – biznes, rodzić to będzie problemy we właściwej identyfikacji funkcji apteki na rynku farmaceutycznym. Badania w tej dziedzinie kontynuowane były również w latach 60. przez W.I. Wardwella, który uważał, że chociaż finansowy aspekt działalności jest ważny dla wszystkich zawodów, to dla farmaceutów będzie on szczególnie trudny do osiągnięcia, ponieważ farma-

²⁰ A.B. Carroll, *A three-dimensional conceptual model of corporate social performance*, „Academy of Management Review” October 1979, vol. 4, no. 4, s. 497–505.

²¹ L. Krówczyński, *Etyka zawodowa farmaceutów*, Collegium Medicum UJ, Kraków 1993, s. 6.

²² T.H. McCormack, *The Druggists' Dilemma: Problems of a Marginal Occupation*, „American Journal of Sociology” January 1956, vol. 61, no. 4, s. 308–315.

ceuta nie sprzedaje produktów leczniczych w kontekście maksymalizacji sprzedaży detalicznej, lecz kieruje się dobrem pacjenta i dokładnością²³.

W latach 70. ubiegłego wieku prowadzone były badania zachowań farmaceutów w kontekście ich orientacji: biznesowej – przejawiającej się nastawieniem na realizację celów komercyjnych oraz zawodowej – związanej z realizacją funkcji społecznej. Badania J. Ladinsky'ego dotyczyły dylematów farmaceutów w odniesieniu do konfliktu wartości. Na ich podstawie J. Ladinsky stwierdził, że funkcje społeczne odgrywają podrzędną rolę w funkcjonowaniu aptek, ponieważ coraz częściej dominuje podejście biznesowe i nastawienie na dochodowość placówek ochrony zdrowia publicznego, natomiast na dalszy plan odsuwana jest służba w ochronie interesu pacjenta²⁴. L.S. Linn i M.S. Davis koncentrowali się na dualistycznej naturze zawodowej roli farmaceutów poprzez badanie jakości udzielanych porad i rekomendacji²⁵. Na podstawie wyników badań wysunięto pogląd, że bardziej skłonni do udzielania porad i rekomendacji leków byli farmaceuci o orientacji „biznesowej” (ukierunkowani na realizację celów komercyjnych) oraz farmaceuci, którzy byli jednocześnie właścicielami apteki. Natomiast na podstawie badań C.L. Kronusa stwierdzono, że apteki zorientowane wyłącznie na realizację celów komercyjnych oraz apteki zorientowane wyłącznie na świadczenie usług farmaceutycznych nie występują w praktyce gospodarczej, lecz pojawiają się jedynie w rozważaniach teoretycznych²⁶. C.L. Kronus sugerował zmianę modelu teoretycznego, dowodząc, że farmaceuci o orientacji „biznesowej” również porównują korzyści stanowisk nastawionych na świadczenie usług farmaceutycznych pod kątem ich zawodowych (społecznych) wartości, natomiast wszyscy farmaceuci, bez względu na orientację zawodową, są w takim samym stopniu motywowani przez charakter pełnionej misji, jak i kryterium dochodowe.

W kwestii formalnej należy zauważyć, że kwalifikacje personelu farmaceutycznego w kontekście fachowości udzielanych porad były przedmiotem badań w USA już w latach 60. ubiegłego wieku. W tematyce studiów nad zachowaniami farmaceutów prowadzone były badania socjologiczne pod kątem częstotliwości naruszania przepisów. Pionierem w tej dziedzinie był E.R. Quinney, który jako

²³ W.I. Wardwell, *Limited, Marginal, and Quasi-Practitioners*. w: *Handbook of Medical Sociology*, red. H.E. Freeman, S. Levine, L.G. Reeder, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey 1963, za: L.S. Linn, M.S. Davis, *Occupational...*, op.cit., s. 502.

²⁴ J. Ladinsky, *Professions and the Public Interest: Where Does Pharmacy Fit?*, „American Journal of Pharmacy” 1971, vol. 143, no. 1, s. 24–30.

²⁵ L.S. Linn, M.S. Davis, op. cit. s. 503–508.

²⁶ C.L. Kronus, *Occupational Values, Role Orientations, and Work Settings: the Case of Pharmacy*, „The Sociological Quarterly” March 1975, vol. 16, no. 2, s. 171–183.

pierwszy przeprowadził socjologiczne badania nad zachowaniami farmaceutów²⁷. To on w swoich badaniach sklasyfikował farmaceutów, bazując na ich przynależności do dwóch rozbieżnych w zawodzie farmaceuty ról: „biznesowej” (ang. *business – role orientation*), bazującej na realizacji celów komercyjnych i „zawodowej” (ang. *professional – role orientation*), opartej na świadczeniu usług farmaceutycznych. W konkluzji badań E.R. Quinney dowiódł, że naruszenia przepisów występują najczęściej wśród farmaceutów zorientowanych na osiągnięcie celów komercyjnych, natomiast rzadziej wśród farmaceutów zorientowanych wyłącznie na świadczenie usług farmaceutycznych. Niezależnie od badań Quinneya zachowania farmaceutów znalazły się w centrum zainteresowania zespołu D.A. Knappa, który zajmował się ich analizą, koncentrując się na fachowości udzielanych porad pod kątem dbałości o zdrowie pacjentów²⁸. W pierwszym badaniu 83% farmaceutów ($n = 36$) sprzedało lek studentowi, który pozorował chorego na cukrzycę, pomimo, że składniki leku zawierały przeciwwskazania do stosowania przy cukrzycy. W drugim badaniu tylko 1 farmaceuta (z 12 farmaceutów) udzielił pacjentowi porady odnośnie zażywania leku, podobnie 1 farmaceuta (z 12 farmaceutów) zauważył problem interakcji dwóch produktów leczniczych, przepisanych przez lekarza, które w połączeniu mogły spowodować śmierć pacjenta i powiadomił o tym lekarza. Analizując wyniki badań, zespół D.A. Knappa stwierdził, że farmaceuci nastawieni na realizację celów komercyjnych, bardziej koncentrują się na maksymalizacji marży niż na udzielaniu fachowych porad pacjentom. Badania zespołu Knappa wskazywały na konieczność interwencji legislacyjnej na rynku farmaceutycznym w celu zagwarantowania bezpieczeństwa świadczenia usług farmaceutycznych. Propagowanie zmian prawnych w celu zwiększenia gwarancji bezpieczeństwa świadczenia usług farmaceutycznych zostało zakwestionowane trzy dekady później przez D.B. Resnika, P.L. Ranelliego i S.P. Resnik, którzy zwrócili uwagę na konieczność dodatkowej edukacji farmaceutów z zakresu etyki, postulując, że problem właściwego doradztwa może być rozwiązany przez edukację i perswazję moralną, a nie przez dodatkowe obostrzenia prawne²⁹.

Stopniowa marginalizacja funkcji społecznej w aptekach w kierunku dominacji funkcji ekonomicznej i coraz częstsze postrzeganie farmaceuty wyłącznie jako

²⁷ E.R. Quinney, *Occupational Structure and Criminal Behavior: Prescription Violation by Retail Pharmacists*, „Social Problems” jesień 1963, vol. 11, no. 2, s. 179–185; E.R. Quinney, *Adjustment to Occupational Role Strain: The Case of Retail Pharmacy*, „The Southwestern Social Science Quarterly” 1964, vol. 44, s. 367–376.

²⁸ D.A. Knapp, H.H. Wolk, D.E. Knapp, T.A. Rudy, *The Pharmacist as a Drug Advisor*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1969, vol. 9, s. 502.

²⁹ D.B. Resnik, P.L. Ranelli, S.P. Resnik, *The Conflict Between Ethics and Business in Community Pharmacy: What About Patient Counseling?*, „Journal of Business Ethics” November 2000, vol. 28, no. 2, s. 179–186.

sprzedawcy leków, spowodowały, że wielu autorytetów w dziedzinie farmacji zostało zwolennikami koncepcji zwiększenia odpowiedzialności zawodowej farmaceutów³⁰. Popularyzowana przez koncerty farmaceutyczne wśród amerykańskiego społeczeństwa koncepcja *self-medication* (samodzielne stosowanie leków) i *self-service* (samoleczenie), polegająca na marginalizacji roli farmaceuty, sprowadzająca ją jedynie do wydawania leku na życzenie pacjenta, przyczyniła się do propagowania zmiany zasad dystrybucji lekami, koncentrując się na świadczeniu usług farmaceutycznych, przyjmując za nadrzędne kryterium dobro pacjenta³¹. R.P. Penna sugerował, aby farmaceuci byli uczuleni na możliwość wystąpienia błędnej autodiagnozy pacjenta i wypytywali pacjentów o symptomy dolegliwości, kierując się ich dobrem, a nie wyłącznie dbaniem o dochód apteki. Wnioskowano również o zwiększenie kontroli nad dystrybucją leków i rozszerzenie uprawnień farmaceutów w procesie terapii lekowej³². Problem został dostrzeżony również przez Amerykańskie Stowarzyszenie Farmaceutyczne (ang. *American Pharmaceutical Association*), które zaproponowało przeklasyfikowanie leków, aby dać farmaceutom większe uprawnienia w zakresie dystrybucji i kontroli oraz podnieść rangę i odpowiedzialność zawodu farmaceuty³³. Pomimo faktu, że wzrost odpowiedzialności farmaceutów należy uznać za działanie zmierzające w dobrym kierunku, powszechnie uważano, że umiejętności wielu farmaceutów nie odpowiadały nowej roli, jaką otrzymał zawód aptekarza. Tendencję tę dostrzegł W.S. Apple, twierdząc, że wielu farmaceutów obawia się zwiększenia odpowiedzialności zawodowej i nie jest optymistycznie nastawiona do kwestii doradztwa z powodu obaw przed sankcjami prawnymi. Apple postulował położenie nacisku na kwestię należytej edukacji farmaceutów w zakresie komunikacji z pacjentami i przedstawicielami zawodów medycznych w celu stworzenia skutecznego systemu nadzoru nad stosowaniem leków, przy jednoczesnej akceptacji rosnącej odpowiedzialności i podniesienia rangi zawodu przez farmaceutów³⁴.

Propagowana w latach 70. XX w. koncepcja należytej edukacji farmaceutów w kierunku poprawy komunikacji z pacjentami i przedstawicielami zawodów medycznych w celu stworzenia skutecznego systemu nadzoru nad stosowaniem leków stanowiła preludeum do powstania systemu tzw. opieki farmaceutycznej. Pojęcie opieka far-

³⁰ L.S. Linn, M.S. Davis, op.cit. s. 502.

³¹ R.P. Penna, *Control of Over-the-Counter Medication through Reclassification*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1965, vol. 5, s. 584–586.

³² P.F. Parker, *Drugs and the People*, „American Journal of Hospital Pharmacy” 1967, vol. 24, s. 351–355.

³³ W.S. Apple, *Pharmacy's New Prescription Evolution*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1967, vol. 7, s. 474.

³⁴ W.S. Apple, *Pharmacists as Professionals*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1968, vol. 8, s. 344; W.S. Apple, *Pharmacy's ...*, op.cit., s. 474.

maceutyczna zostało wprowadzone w 1975 r. przez zespół R.L. Mikeal'a, jednak pierwotnie określano jej mianem wszystkie działania związane z przygotowaniem i dyspensowaniem leków³⁵. Pierwszą próbę podania pełnej definicji podjął w 1987 r. zespół D.C. Brodie'go, wprowadzając do niej mechanizm sprzężenia zwrotnego³⁶, jednak obowiązki farmaceuty wobec pacjenta zostały po raz pierwszy ujęte w definicji Ch.D. Heplera, który wyjaśniając pojęcie opieki farmaceutycznej, postulował, że tylko farmaceuta może zapewnić kontrolę nad procesem właściwego stosowania leków³⁷. Definicja Heplera została przez niego i L.M. Strand rozszerzona w 1990 r. i w tym kształcie stała się pierwszym, powszechnie akceptowanym określeniem opieki farmaceutycznej³⁸. Założenia programu opieki farmaceutycznej są obecnie wprowadzane do polskich aptek, jednak dotychczas nie ma stworzonych warunków do profesjonalnej realizacji tego projektu³⁹. Głównym propagatorem opieki farmaceutycznej w Polsce jest J. Łazowski, jednak jego prace, pomimo innowacyjności, są krytycznie oceniane przez część środowiska farmaceutycznego, które zarzuca Łazowskiemu „wrywanie z kontekstu”, brak rozwiązań systemowych oraz nadmierny serwilizm⁴⁰.

Nie sposób nie zauważyć, że problematyka konfliktu wartości w aptece od ponad siedmiu dekad stanowi przedmiot sporu i dyskusji środowiska naukowego związanego z farmacją. Konflikt między realizacją celów społecznych a realizacją celów komercyjnych w aptece został wywołany w wyniku częstych zmian prawnych oraz zbytniego uzależnienia aptek od warunków rynkowych, co spowodowało wzrost natężenia rynkowej walki konkurencyjnej. Część naukowców winą za zaistniałą sytuację obarcza stosowanie przez osoby zarządzające aptekami różnego rodzaju instrumentów marketingowych, a sam marketing jest przez nich określany jako „hańba dostrzegana publicznie przez całe społeczeństwo”⁴¹. Jednak należy zauważyć, że propozycja załagodzenia konfliktu wartości w aptece przyszła właśnie ze

³⁵ R.L. Mikeal, T.R. Brown, H.L. Lazarus, M.C. Vinson, *Quality of pharmaceutical care in hospitals*, „American Journal of Hospital Pharmacy” June 1975, vol. 32, no. 6, s. 567–574.

³⁶ D.C. Brodie, P.A. Parish, J.W. Poston, *Societal Needs for Drugs and Drug Related Services*, „American Journal of Pharmaceutical Education” August 1980, vol. 44, no. 3, s. 276–278.

³⁷ Ch.D. Hepler, *The third wave in pharmaceutical education and the clinical movement*, „American Journal of Pharmaceutical Education” Winter 1987, vol. 51, no. 4, s. 369–385.

³⁸ Definicja opieki farmaceutycznej według Ch.D. Heplera i L.M. Strand: „Opieka farmaceutyczna jest odpowiedzialnym zapewnieniem terapii farmakologicznej w celu osiągnięcia określonych wyników, które poprawiają jakość życia pacjenta” (Ch.D. Hepler, L.M. Strand, *Opportunities and responsibilities in Pharmaceutical Care*, „American Journal of Hospital Pharmacy” March 1990, vol. 47, no. 3, s. 533).

³⁹ *Farmacja praktyczna*, red. R. Jachowicz, Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2008, s. 190–191.

⁴⁰ J. Masiakowski, *Arogancja „opieki farmaceutycznej”*, „Aptekarz” 2006, vol. 14, nr 7/8, s. 147.

⁴¹ Ibidem.

strony naukowców zajmujących się marketingiem⁴². Według H. Mruka, M. Michalik i T. Barańkiewicza, apteki powinny dostosować swoje działania do reguł rynkowych, co pozwoli połączyć zadania wynikające ze specyfiki zawodu farmaceuty z zadowoleniem klienta⁴³. Właściwe zastosowanie instrumentów oferowanych przez marketing może w pełni zaspokoić oczekiwania i potrzeby klienta, który powinien znajdować się w centrum zainteresowania i stanowić punkt odniesienia dla wszystkich planowanych i podejmowanych działań. Sytuacja na rynku aptecznym, który wszedł w fazę dojrzałości, sprzyja wykształceniu się orientacji rynkowej, której podmiotowym punktem wyjścia dla podejmowanych działań jest pacjent, natomiast przedmiotowym – rynek, a dokładniej popyt oraz obecne i przyszłe potrzeby pacjentów⁴⁴. Zastosowanie w tym celu orientacji rynkowej ma za zadanie zmniejszenie sprzeczności wynikających z konfliktu wartości między etyką a biznesem w aptece, stanowiąc swego rodzaju rozwiązanie optymalne.

4. Polityka regulacyjna państwa oraz samoregulacje samorządu zawodu aptekarskiego

Specyfika obrotu detalicznego w aptekach oraz zbytne uzależnienie się placówek ochrony zdrowia publicznego od działalności marketingowej w wielu krajach wywołała potrzebę zmian w marketingu farmaceutycznym⁴⁵ oraz konieczność interwencji legislacyjnej na rynku⁴⁶. Przykładem takiej interwencji jest próba legislacyjnej regulacji rynku farmaceutycznego dokonana w latach 90. XX w. przez Unię Europejską. W tym czasie w Polsce dokonano pierwszych prób regulacji rynku farmaceutycznego, uchwalając fundamentalne akty prawne⁴⁷. Specjaliści z wielu państw

⁴² H. Mruk, M. Michalik, T. Barańkiewicz, *Jak zarządzać apteką? Marketing w praktyce*, Kwadryga, Warszawa 2006, s. 11; M. Michalik, *Rola apteki na rynku farmaceutycznym*, w: M. Michalik, B. Pilarczyk, H. Mruk, *Marketing strategiczny na rynku farmaceutycznym*, Wolters Kluwer, Kraków 2008, s. 183–206.

⁴³ *Marketingowe zarządzanie apteką*, red. H. Mruk, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 19.

⁴⁴ L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2008, s. 37–38.

⁴⁵ J. Buckley, *Pharmaceutical Marketing – Time for Change*, „Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies” 2004, vol. 9, no. 2, s. 4–11.

⁴⁶ *Changing Role of Pharmacies*, Parliamentary Office of Science and Technology, London, POST-note 05/246, July 2005, s. 1–4.

⁴⁷ W kwietniu 1991 r. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwalił ustawę o izbach aptekarskich (ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, Dz.U. z 1991 r., Nr 41, poz. 179), natomiast w październiku 1991 r. została uchwalona ustawa o środkach farmaceutycznych, materiałach medycznych, aptekach, hurtowniach i nadzorze farmaceutycznym (ustawa z dnia 10 października 1991 r., o środkach farmaceutycznych, materiałach medycznych, aptekach, hurtowniach i nadzorze farmaceutycznym, Dz.U.

członkowskich prognozowali, że zmiany prawa wspólnotowego wywołają poważne zmiany w systemie opieki zdrowotnej w poszczególnych państwach członkowskich⁴⁸. Zmiany w prawie, choć stworzyły dogodne warunki do prowadzenia działalności rynkowej, nie ograniczyły działalności marketingowej podmiotów, lecz wywołały wzrost natężenia konkurencji między aptekami⁴⁹.

W Polsce rywalizacja między aptekami o pacjenta, wynikająca z przejścia rynku farmaceutycznego w fazę dojrzałości, spowodowała wzrost natężenia aktywności marketingowej aptek, stanowiącej przejaw ich rynkowej walki konkurencyjnej oraz zmieniła podejście do zarządzania tego typu placówkami. Oprócz zadań wynikających z realizacji funkcji społecznej w ramach systemu ochrony zdrowia doszły zadania wynikające z realizacji funkcji ekonomicznej, związane z osiągnięciem celów komercyjnych. Na znaczeniu w aptece zyskała konieczność stosowania właściwych instrumentów marketingowych oraz marketingowego podejścia do zarządzania apteką, które dotychczas w środowisku farmaceutycznym uważane były za sprzeczne z zasadami etyki i deontologii zawodu farmaceuty. Apteki konkurując ze sobą na rynku, zaczęły dostrzegać konieczność walki o pacjenta, co wywołało potrzebę stosowania różnego typu analiz rynkowych oraz konieczność dostosowania oferty dla różnych grup pacjentów⁵⁰. W działaniach rynkowych osoby zarządzające apteką stosowały rozwiązania, które nie zawsze pozostawały w zgodzie z obowiązującymi regulacjami prawnymi oraz etyką zawodową farmaceuty.

Farmaceuci, jako przedstawiciele zawodu zaufania publicznego, powinni charakteryzować się odpowiednimi cechami osobowości i w pracy zawodowej przyjmować postawę respektującą wartości moralne i normy etyczne. Leki stanowią bowiem specyficzny rodzaj produktów, które są stosowane w celu poprawy stanu zdrowia, a nawet w sytuacjach zagrożenia życia. Przyjmowanie leków, nawet w celach profilaktycznych, wpływa na stan zdrowia pacjenta, a aplikacja ich w dużych ilościach może wpływać niekorzystnie na organizm ludzki. Z tego powodu leki nie powinny

z 1991 r., Nr 105, poz. 452, której nazwa w wyniku nowelizacji została zmieniona na ustawę o środkach farmaceutycznych, materiałach medycznych, aptekach, hurtowniach i Inspekcji Farmaceutycznej).

⁴⁸ E.A. Pioch, B.J. Davies, *Will the EU Legislation Affect Retail Pharmacies?*, „Management Decision” 1994, vol. 32, no. 3, s. 4–10; E.A. Pioch, R.A. Schmidt, *German retail pharmacies – regulation, professional identity and commercial differentiation*, „Marketing Intelligence & Planning” 2001, vol. 19, no. 5, s. 330–340.

⁴⁹ R.A. Schmidt, E.A. Pioch, *Community pharmacies under pressure: issues of deregulation and competition*, „International Journal of Retail & Distribution Management” 2004, vol. 32, no. 6/7, s. 354–357; R.A. Schmidt, E.A. Pioch, *Community pharmacies as good neighbours? A comparative study of Germany and the UK*, „International Journal of Retail & Distribution Management” 2004, vol. 32, no. 11/12, s. 532–544.

⁵⁰ K. Żak, *Perspektywy rozwoju rynku aptecznego w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania Finansów, Zeszyt Naukowy nr 112, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011, s. 155.

być traktowane jako zwykły przedmiot obrotu handlowego, a farmaceuci w swoim działaniu powinni kierować się dobrem pacjenta, dbać o godność zawodu, a nie koncentrować się na realizacji celów komercyjnych apteki.

Dostrzegając wagę problemu bezpieczeństwa i jakości świadczenia usług farmaceutycznych w ramach systemu ochrony zdrowia ustawodawca zagwarantował bezpieczeństwo wydawania produktów leczniczych z apteki oraz odpowiedni poziom usług świadczonych przez farmaceutów poprzez regulacje prawne już na poziomie ustawy. W ustawie Prawo farmaceutyczne, uchwalonej w 2001 r. i wielokrotnie nowelizowanej (ostatnia nowelizacja obowiązuje od 1 stycznia 2012 r.), zawarte zostały kompleksowe regulacje odnośnie bezpieczeństwa wydawania leków poprzez określenie zasad dystrybucji, przechowywania i wydawania produktów leczniczych i wyrobów medycznych. Określa ona również rodzaj placówki, w których produkty lecznicze i wyroby medyczne mogą być wydawane (apteka, punkt apteczny i placówki obrotu pozaaptecznego) oraz kwalifikacje osób odpowiedzialnych za kierowanie tymi placówkami (kierowników aptek, kierowników punktów aptecznych), a także za wydawanie produktów leczniczych i wyrobów medycznych pacjentom (farmaceutów, techników farmaceutycznych). Uchwalona w maju 2011 r. „ustawa refundacyjna”⁵¹ wprowadziła szereg zmian w prawie farmaceutycznym, m.in. regulacje odnośnie zasad reklamy leków. Na podstawie zapisów wyżej wymienionego aktu normatywnego dokonano szereg zmian w przepisach dotychczas obowiązujących, również w ustawie Prawo farmaceutyczne⁵². Zakazano reklamy aptek i ich działalności, aby wyeliminować działania bezprawne, sprzeczne z etyką i deontologią zawodu farmaceuty⁵³, co w praktyce uniemożliwiło stosowanie przez apteki wszelkiego typu zachęt oraz różnego rodzaju programów lojalnościowych.

Samorząd zawodu aptekarskiego, czuwając nad prawidłową realizacją świadczenia usług farmaceutycznych, również dokonał regulacji procesu wydawania leków oraz określił zadania farmaceuty, na mocy uchwały w sprawie przyjęcia Kodeksu etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej⁵⁴. Przyjęty uchwałą Nr VI/25/2012 VI Krajowego

⁵¹ 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.

⁵² Rozdział 9 ustawy refundacyjnej (art. 56–96) wprowadza zmiany w przepisach dotychczas obowiązujących.

⁵³ Zmieniono treść art. 94a, ust. 1 ustawy z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, nadając mu brzmienie: „Zabroniona jest reklama aptek i punktów aptecznych oraz ich działalności. Nie stanowi reklamy informacja o lokalizacji i godzinach pracy apteki lub punktu aptecznego”.

⁵⁴ Uchwała Nr VI/25/2012 VI Krajowego Zjazdu Aptekarzy z dnia 22 stycznia 2012 r. w sprawie przyjęcia Kodeksu Etyki Aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Nr VI/1/2012 Naczelnej Rady Aptekarskiej, s. 64, http://nia.org.pl/dat/magazyn/Biuletyn_NRA_VI_01_2012.pdf, 20 października 2012 r. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, uchwalony na VI Krajowym Zjeździe Aptekarzy

Zjazdu Aptekarzy z 22 stycznia 2012 r. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej określa „etyczną stronę przedsiębiorczości aptekarskiej” w formie zasad, reguł oraz norm⁵⁵. Kodeks Etyki Aptekarza zawiera „wskazania powinności moralnych, obowiązków, umiejętności i kompetencji zawodowych”, stanowiąc kodeks profesjonalizmu zawodowego, określający, „co jest w zawodzie „istotne, pożądane, dobre, moralne i słuszne, a co naganne”. Ma on na celu „zainteresowanie farmaceuty „problemami odpowiedzialnej etyki biznesu aptekarskiego”, które „powinno mieć w zawodzie większe naukowe i praktyczne zastosowanie i znaczenie”⁵⁶. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, że mechanizmy rynkowe, naciski społeczne oraz wymagania administracyjne nie mogą stanowić dla farmaceuty przesłanki do zwolnienia z przestrzegania etyki zawodowej⁵⁷. Farmaceuci nie mogą reklamować usług farmaceutycznych, ani uczestniczyć w ich reklamie i promocji niezgodnej z prawem lub dobrymi obyczajami oraz przyczyniać się do zwiększenia konsumpcji produktów leczniczych⁵⁸. Powinni dbać o racjonalną terapię środkami leczniczymi oraz zapobiegać nadużywaniu i marnotrawieniu leków, nie umniejszając praw pacjenta⁵⁹. W swoim postępowaniu wobec pacjenta farmaceuta powinien kierować się zasadą zaufania⁶⁰, cenić i szanować swój zawód oraz chronić jego godność⁶¹, powstrzymując się od działań, mogących naruszyć dobre imię zawodu⁶². Kodeks etyki aptekarza również zobowiązuje farmaceutę do zawarcia takiej umowy z pracodawcą (lub pracownikiem), która gwarantowałaby obu stronom możliwość wykonywania zawodu zgodnie z zasadami etyki i deontologii zawodowej⁶³.

22 stycznia 2012 r., jest kolejnym dokumentem regulującym zasady, reguły i normy przedsiębiorczości aptekarskiej. Pierwszym kodeksem etycznym w postkomunistycznej Polsce był uchwalony 25 kwietnia 1993 r. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej (Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej uchwalony na Nadzwyczajnym Krajowym Zjeździe Aptekarzy w Lublinie, 25 kwietnia 1993 r., znowelizowany w 1999 r. na mocy uchwały Nr III/10/99 III Krajowego Zjazdu Aptekarzy z dnia 11 grudnia 1999 r. w sprawie zmiany Kodeksu etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej) na mocy uchwały Nr 3 Nadzwyczajnego Krajowego Zjazdu Aptekarzy w Lublinie (Uchwała Nr 3 Nadzwyczajnego Krajowego Zjazdu Aptekarzy z 25 kwietnia 1993 r. w sprawie przyjęcia Kodeksu etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej).

⁵⁵ Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Nr VI/1/2012 Naczelnej Rady Aptekarskiej, s. 65–70, http://nia.org.pl/dat/magazyn/Biuletyn_NRA_VI_01_2012.pdf, 20.10.2012.

⁵⁶ Ibidem, s. 65.

⁵⁷ Ibidem, art. 3, ust. 2.

⁵⁸ Ibidem, art. 19.

⁵⁹ Ibidem, art. 25, ust. 1.

⁶⁰ Ibidem, art. 7, ust.1.

⁶¹ Ibidem, art. 14, ust. 1.

⁶² Ibidem, art. 15.

⁶³ Ibidem, art. 18, ust. 1.

Etyczna strona przedsiębiorczości aptekarskiej jest obecna również w regulacjach prawnych na poziomie ustawy. Stanowi to celowy zabieg ustawodawcy, aby wprowadzając zasady moralne do przepisów prawnych, określić treść prawa i sposób jego stosowania⁶⁴. Ustawodawca w ustawie o izbach aptekarskich określa obowiązki farmaceuty jako członka samorządu aptekarskiego w odniesieniu do etyki zawodowej, nakazując przestrzeganie zasad etyki i deontologii zawodowej⁶⁵. Na poziomie wspomnianej ustawy zostały określone również zasady odpowiedzialności zawodowej farmaceuty za postępowanie sprzeczne z zasadami etyki i deontologii zawodowej oraz przepisami prawa dotyczącymi wykonywania zawodu⁶⁶.

5. Wpływ polityki regulacyjnej państwa oraz samoregulacji samorządu zawodu aptekarskiego na warunki prowadzenia przez apteki działalności rynkowej

Ustawodawca, dopuszczając przedsiębiorców nieposiadających wykształcenia farmaceutycznego jako właścicieli aptek oraz potwierdzając swobodę działalności gospodarczej opartej m.in. na zasadzie wolnej konkurencji, doprowadził do paradoksu etycznego⁶⁷. Zmieniające się warunki wykonywania zawodu farmaceuty, wynikające z wciąż powiększającej się liczby aptek na rynku, przyczyniły się do wzrostu natężenia konkurencji, która bazuje na płaszczyźnie konfliktu. Konflikt ten stanowi naturalny symptom dążenia do zaspokojenia ograniczonej liczby nabywców na danym rynku i jest naturalnym zjawiskiem interakcji między podmiotami, przejawiającym się rosnącą rolą konkurencyjności w prowadzonej działalności. Coraz ważniejsze znaczenie uzyskuje znajomość praw i reguł ekonomicznych oraz prowadzenie działań marketingowych, jednakże dla zawodu, który przede wszystkim wypełnia funkcję społeczną, nie powinny one stanowić priorytetu⁶⁸.

Przed wejściem w życie zmian w prawie farmaceutycznym, wraz ze wzrostem natężenia rynkowej walki konkurencyjnej (nie zawsze pozostającej w zgodzie ze zmieniającymi się regulacjami prawnymi obserwowano coraz częstsze łamanie przez farmaceutów zasad, reguł i norm zawartych w Kodeksie etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej. Wprowadzenie zmian prawnych, obowiązujących od 1 stycznia 2012 r.,

⁶⁴ T. Chauvin, T. Stawecki, P. Winczorek, *Wstęp do prawoznawstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 45.

⁶⁵ Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, art. 21, pkt 1.

⁶⁶ Ibidem, art. 45.

⁶⁷ A. Zimmermann, op.cit., s. 70.

⁶⁸ Ibidem.

spowodowało spadek natężenia rynkowej walki konkurencyjnej. Wprowadzenie zakazu reklamy aptek i ich działalności oraz perspektywa wysokich kar finansowych (do 50 tys. zł) za złamanie owego zakazu⁶⁹ spowodowały zaniechanie prowadzenia przez apteki działalności reklamowej. Penalizowanie stosowania różnego rodzaju zachęt (zagrożone karą pozbawienia wolności od 6 miesięcy do 8 lat dla osób oferujących i przyjmujących korzyści majątkowe⁷⁰ oraz karą pieniężną w wysokości do 5% wartości netto obrotu produktami, względnie w wysokości stukrotnej wartości zastosowanej zachęty⁷¹) przyczyniło się do eliminacji tego typu nielegalnych praktyk. Apteki zrezygnowały z reklamy swojej działalności, koncentrując się na profesjonalnym doradztwie w ramach funkcji społecznej mającej na celu świadczenie usług farmaceutycznych.

Zmiany prawne wywołane wprowadzeniem „ustawy refundacyjnej” spowodowały obniżenie cen produktów leczniczych, co przekłada się na niższe kwoty refundacji dla aptek. Sztucznie niskie marże na leki refundowane przyczyniły się do spadku zysków aptek, powodując często likwidację tego typu placówek. Twórcy „rewolucji refundacyjnej” wprawdzie zakładali taką ewentualność, jednak biorąc pod uwagę fakt dużej liczby aptek na rynku, zamierzano doprowadzić do jego samooczyszczenia poprzez likwidację najsłabszych, nierentownych placówek. Jednak jak pokazuje rzeczywistość liczba aptek w Polsce wciąż rośnie, pomimo iż zmiany prawne doprowadziły do likwidacji wielu z nich. Okazało się, że nawet zmiany prawne wymierzone przeciwko przedsiębiorczości aptekarskiej stanowiły dla niej szansę. Zmianie uległy priorytety funkcjonowania aptek na rynku. Na znaczeniu zyskał czynnik lokalizacji placówek, coraz częściej lokowanych w centrach handlowych. Przed wejściem w życie zmian prawnych bardzo dobrym miejscem na ulokowanie apteki były budynki szpitalne, które posiadały również przychodnię oraz okolice szpitali, przychodni i gabinetów lekarskich⁷². Obecnie ulokowanie apteki w pobliżu szpitali, przychodni i gabinetów lekarskich nie daje gwarancji na zapewnienie pożądanego zysku placówki. Wprowadzenie sztucznie niskich cen na leki refundowane spowodowało zmiany w zachowaniu pacjentów. Zjawisko tzw. turystyki lekowej

⁶⁹ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, art. 129b.

⁷⁰ Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych, art. 54.

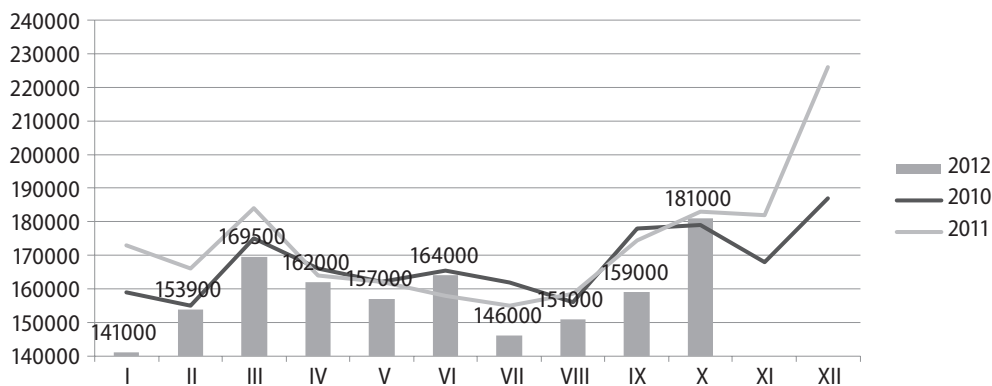
⁷¹ Ibidem, art. 50.

⁷² K. Żak, *Uwarunkowania zachowań pacjentów na aptecznym rynku farmaceutycznym*, w: *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Konsument i przedsiębiorstwo w ewoluującym otoczeniu. Marketing miejsc*, red. G. Rosa, A. Smalec, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 661, Ekonomiczne Problemy Usług nr 73, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 230.

uległo marginalizacji, przez co uważane do niedawna za „droższe” apteki osiedlowe odnotowały wzrost liczby klientów.

Zmiany prawne w wielu regionach doprowadziły do pogorszenia się sytuacji finansowej fachowego personelu farmaceutycznego (farmaceutów i techników farmaceutycznych). Od stycznia 2012 r. obserwuje się spadek wartości obrotu statystycznej polskiej apteki w odniesieniu miesięcznym rok do roku (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Zmiany w wartości obrotu statystycznej apteki



Dane z listopada i grudnia 2012 r. są niedostępne z uwagi na okres opracowania niniejszego artykułu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie miesięcznych raportów Pharma Expert podsumowujących rynek farmaceutyczny, <http://www.pharmaexpert.pl/raport-dla-mediow>, 26.11.2012.

Zmniejszenie się zysku z prowadzenia działalności rynkowej spowodowało podjęcie przez pracodawców działań obniżających koszty działalności. Najbardziej powszechną reakcją na spadek zysków w aptece jest redukcja personelu. Nadwyżka farmaceutów i techników farmaceutycznych na rynku pracy spowodowała obniżanie wysokości wynagrodzeń oraz wzrost mniej korzystnych warunków zatrudnienia (w oparciu o umowy cywilnoprawne). Przykładowo w województwie lubelskim pracodawcy, rekrutując personel farmaceutyczny, oferują niższe kwoty uposażenia, rekompensując sobie straty wywołane niekorzystnymi uregulowaniami prawnymi, wprowadzonymi w życie 1 stycznia 2012 r.⁷³ „Rewolucja refundacyjna” wprowadzająca

⁷³ Według ankietowych badań własnych autora (materiał niepublikowany) przeprowadzonych na próbie 87 farmaceutów (27 kierowników aptek i 60 magistrów farmacji) i 47 techników farmaceutycznych oraz 31 właścicieli aptek (nieposiadających wykształcenia farmaceutycznego) w województwie lubelskim (Lublin, Świdnik, Lubartów, Łęczna) w grudniu 2011 r. i październiku 2012 r. 70% farmaceutów (78% kierowników aptek i 67% magistrów farmacji) oraz 85% techników farmaceutycznych stwierdziło, że ich zarobki w 2012 r. spadły w porównaniu z rokiem wcześniejszym, 30% farmaceutów (22% kierowników

zmiany w systemie prawa farmaceutycznego miała w zamierzeniu twórców poprawić warunki pracy farmaceutów. Rzeczywistość jednak przerosła oczekiwania autorów zmian, doprowadzając do sytuacji, w której farmaceuci (i technicy farmaceutyczni) mają coraz większe obawy odnośnie utrzymania się na rynku pracy, przez co mniejszą uwagę przywiązują do warunków pracy.

Oceniając wpływ zmian prawnych, nie sposób nie nawiązać do roli w tym procesie samorządu zawodu aptekarskiego, który brał udział w projektowaniu zmian prawnych dotyczących rynku farmaceutycznego. Założenia, jakie sobie postawiono, a mianowicie ograniczenie reklamy aptek oraz stosowanie programów lojalnościowych miały na celu wyeliminowanie zjawiska tzw. turystyki lekowej. Cel ten osiągnięto jednak kosztem pogorszenia warunków pracy farmaceutów i techników farmaceutycznych. Nawet pacjenci negatywnie oceniają skutki wprowadzenia ustawy refundacyjnej⁷⁴. 65% badanych uważa, że w wyniku wprowadzenia zmian leki refundowane stały się droższe. Argumenty autorów zmian mówiące, że celem „ustawy refundacyjnej” jest obniżenie cen leków w trosce o dobro pacjenta należy uznać za nietrafione. Według badań IMS z września 2011 r. średnia cena leków Polsce wynosiła 3,6 EUR, co stanowi 44% średniej europejskiej i była jedną z najniższych w Europie (tylko w Bułgarii średnia cena leków była niższa, niż w Polsce wynosiła 3 EUR)⁷⁵. Mając powyższe na uwadze oraz biorąc pod uwagę sytuację aptek, a także uwzględniając opinie pacjentów, należy zauważyć, że jedynym beneficjentem zmian prawnych wywołanych „ustawą refundacyjną” jest budżet państwa.

6. Klauzula sumienia

Kontrowersje w środowisku farmaceutów i etyków w odniesieniu do funkcjonowania aptek na rynku farmaceutycznym wzbudza prawo do klauzuli sumienia. W myśl zapisów ustawy Prawo farmaceutyczne apteki ogólnodostępne są obowiązane

apteki i 33% magistrów farmacji) i 15% techników farmaceutycznych stwierdziło, że ich wynagrodzenia nie zmieniły się. Nikt z fachowego personelu farmaceutycznego nie odnotował poprawy (wzrostu) wynagrodzenia w porównaniu z rokiem ubiegłym. Badani właściciele aptek również dokonywali korekt w oferowaniu wynagrodzeń dla pracowników aptek: 64% obniżyło wynagrodzenia, 32% pozostawiło wynagrodzenia na niezmiennym poziomie, 4% zdecydowało się na podwyżki.

⁷⁴ *Ocena nowelizacji ustawy refundacyjnej leków. Raport z badania Catibus, SMG/KRC, kwiecień 2012r.*, za: „Do trzech razy sztuka” – *Ustawa Refundacyjna po publikacji trzech pierwszych wykazów. Próba oceny skutków regulacji*, PwC, Baker&McKenzie, 23.05.2012, s. 4.

⁷⁵ *Wkład innowacyjnego przemysłu farmaceutycznego w rozwój polskiej gospodarki*, PwC, Raport, wrzesień 2011, s. 14, http://www.pwc.pl/pl_PL/pl/publikacje/PwC_wklad_innowacyjnego_przemyslu_farmaceutycznego_w_rozwoj_polskiej_gospodarki.pdf, 21.10.2012.

do posiadania produktów leczniczych i wyrobów medycznych w ilości i asortymencie niezbędnym do zaspokojenia potrzeb zdrowotnych miejscowej ludności⁷⁶. W wypadku wystąpienia braków w asortymencie produktów leczniczych (również w asortymencie leków recepturowych) kierownik apteki ma prawny obowiązek zapewnienia ich dostępności w tej aptece w terminie uzgodnionym z pacjentem⁷⁷.

Prawo farmaceutyczne w ogóle nie odnosi się do problematyki klauzuli sumienia, nakładając na farmaceutów obowiązek zapewnienia dostępności zamawianych przez pacjenta produktów leczniczych. Ściśle uregulowana jest również kwestia określająca prawo do odmowy wydania produktu leczniczego przez personel fachowy apteki. W myśl zapisów przedmiotowego aktu normatywnego farmaceuta i technik farmaceutyczny mogą odmówić wydania produktu leczniczego, jeżeli jego wydanie może zagrażać życiu lub zdrowiu pacjenta⁷⁸. Dodatkowo w akcie wykonawczym do przedmiotowej ustawy, w rozporządzeniu Ministra Zdrowia z 18 października 2002 r. w sprawie wydawania z apteki produktów leczniczych i wyrobów medycznych, wymieniono pięć przypadków, w których może nastąpić odmowa wydania produktu leczniczego⁷⁹. Rozporządzenie Ministra Zdrowia określa, że odmowa wydania produktu leczniczego lub wyrobu medycznego może nastąpić, jeżeli⁸⁰:

- zachodzi uzasadnione podejrzenie, co do autentyczności recepty lub zapotrzebowania,
- konieczne jest dokonanie zmian w składzie leku recepturowego, przy braku możliwości porozumienia się z osobą, która jest uprawniona do wystawiania recept,
- od dnia sporządzenia leku upłynęło co najmniej 6 dni – w przypadku leku recepturowego lub leku sporządzonego na podstawie etykiety aptecznej,
- osoba, która przedstawiła receptę do realizacji, nie ukończyła 13 roku życia,
- zachodzi uzasadnione podejrzenie co do wieku osoby, dla której została wystawiona recepta.

Przepisy prawa farmaceutycznego nie dają więc możliwości farmaceucie bądź technikowi farmaceutycznemu odmowy wydania produktu leczniczego i wyrobu medycznego, powołując się na prawo klauzuli sumienia z uwagi na brak uregulowań prawnych w tym zakresie. W ustawie o gwarancjach wolności sumienia i wyznania ustawodawca również określił zasadę, że korzystanie z wolności sumienia i wyznania nie może prowadzić do uchylania się od wykonywania obowiązków publicznych

⁷⁶ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, art. 95, ust. 1.

⁷⁷ Ibidem, art. 95, ust. 3.

⁷⁸ Ibidem, art. 96, ust. 4.

⁷⁹ M. Ożóg, op. cit., s. 478.

⁸⁰ Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 18 października 2002 r. w sprawie wydawania z apteki produktów leczniczych i wyrobów medycznych, Dz.U. z 2002 r., Nr 183, poz. 1531, §5.

nałożonych przez ustawy⁸¹. Z ustawy o izbach aptekarskich wynika, że wykonywanie zawodu farmaceuty ma na celu ochronę zdrowia publicznego⁸², więc farmaceuta nie ma prawnej możliwości uchylania się od obowiązków ściśle określonych w ustawie.

Pomimo rygorystycznych uwarunkowań prawnych w przestrzeni publicznej trwa nadal ostra dyskusja na temat prawa farmaceuty do klauzuli sumienia. W Polsce farmaceuci są jedynymi przedstawicielami zawodu medycznego, którzy nie mogą posłużyć się klauzulą sumienia⁸³. Problem jednak polega na rozstrzygnięciu dylematu, czy farmaceuta może rościć sobie prawo do odmowy wydawania środków farmaceutycznych, które według obecnego stanu prawnego, tylko on ma prawo sprzedawać? Problem ten dotyczy przede wszystkim sprzedaży środków antykoncepcyjnych, a zwłaszcza tzw. „pigulek po” oraz dostępnych w krajach Unii Europejskiej (z wyłączeniem Polski) pigulek wczesnoporonnych. O ile stosowanie i sprzedaż „pigulek po” oraz pigulek wczesnoporonnych budzi wątpliwości nie tylko etyków, o tyle trudno znaleźć usprawiedliwienie dla odmowy sprzedaży innych środków antykoncepcyjnych, stosowanych w celach niezwiązanych z antykoncepcją (np. prezerwatywy wykorzystywane do badań ginekologicznych w celach higienicznych, czy pigułki antykoncepcyjne wykorzystywane również przy leczeniu trądziku czy regulacji cyklu miesięcznego u kobiet).

Stanowisko samorządu zawodu aptekarskiego jest spójne z literą obowiązującego na terenie Polski prawa. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej bezpośrednio w swojej treści nie daje farmaceutom prawa do klauzuli sumienia, jednak nakazuje przestrzeganie „wypracowanej przez pokolenia zasad etyki ogólnoludzkiej”⁸⁴ zobowiązującej farmaceutę do „przestrzegania praw człowieka”⁸⁵, co może stanowić pośrednie nawiązanie do prawa farmaceuty do odwołania się do własnego sumienia. Z tego powodu organy kontrolne nie sprawdzają rygorystycznie asortymentu aptek pod kątem dostępności środków antykoncepcyjnych, pozwalając farmaceutom, którzy ze względów moralnych nie chcą sprzedawać określonych środków, kierować pacjentów do innych aptek.

Nie ulega jednak wątpliwości, że prawo farmaceuty do klauzuli sumienia wymaga szczegółowego, kompleksowego uregulowania w systemie prawnym. Ustawodawca powinien jasno określić charakter i zakres prawa farmaceuty do klauzuli sumienia,

⁸¹ Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, Dz.U. z 1989 r., Nr 29, poz. 155, ze zm., art. 3, ust. 2.

⁸² Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, art. 2a, ust. 1.

⁸³ K. Pinkosz, *Prawo do klauzuli sumienia*, „Manager Apteki” czerwiec 2011, nr 4/11, s. 8.

⁸⁴ Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Nr VI/1/2012 Naczelnej Rady Aptekarskiej, art. 1, ust. 1, http://nia.org.pl/dat/magazyn/Biuletyn_NRA_VI_01_2012.pdf, 27.11.2012.

⁸⁵ Ibidem, art. 1, ust. 2.

kierując się nie tylko systemem wartości farmaceutów, lecz również prawami pacjenta do dostępności (możliwości nabycia) określonych produktów leczniczych, w tym środków antykoncepcyjnych. Usankcjonowanie w przestrzeni legislacyjnej prawa do klauzuli sumienia pozwoli farmaceutom na wykonywanie zawodu nie tylko w zgodzie z własnym sumieniem, lecz również bez konieczności narażania się na działanie wbrew prawu. Sytuacje niedookreślone oraz „przemykanie oczu” ze strony organów kontrolnych nie rozwiązują problemu i nie powinny mieć miejsca w państwie prawa.

7. Podsumowanie

Konflikt między realizacją funkcji społecznej w oparciu o świadczenie usług farmaceutycznych w ramach systemu ochrony zdrowia publicznego a realizacją funkcji ekonomicznej, mającej na celu osiąganie celów komercyjnych istnieje w działalności aptek od wielu dziesięcioleci. Choć wywołany został poprzez zbytne uzależnienie funkcjonowania aptek od warunków rynkowych, to właściwe dostosowanie działań do reguł rynkowych pozwoli połączyć zadania wynikające ze specyfiki zawodu farmaceuty z zadowoleniem klienta, łagodząc (a nawet niwelując) jednocześnie skutki konfliktu wartości.

Sytuacja na rynku aptecznym, który wszedł w fazę dojrzałości, sprzyja wykształceniu się orientacji rynkowej, której podmiotowym punktem wyjścia dla podejmowanych działań jest pacjent, natomiast przedmiotowym – rynek, a dokładniej popyt oraz obecne i przyszłe potrzeby pacjentów. Właściwe zastosowanie instrumentów oferowanych przez marketing może w pełni zaspokoić oczekiwania i potrzeby klienta, które znajdują się w centrum zainteresowania marketingu oraz stanowią punkt odniesienia dla wszystkich planowanych i podejmowanych działań określonych w Kodeksie etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej. Zastosowanie w tym celu orientacji rynkowej pozwoli na zmniejszenie sprzeczności wynikających z konfliktu wartości między etyką i biznesem w aptece, stanowiąc swego rodzaju rozwiązanie optymalne.

Konflikt między realizacją funkcji społecznej, a realizacją funkcji ekonomicznej wynika z wciąż powiększającej się liczby aptek na rynku, co powoduje wzrost natężenia konkurencji, która bazuje na płaszczyźnie konfliktu. Konflikt ten stanowi zjawisko naturalne, oparte na dążeniu do zaspokojenia ograniczonej liczby nabywców na danym rynku i jest naturalnym symptomem interakcji między podmiotami rynkowymi. Ustawodawca, dokonując zmian prawnych mających na celu eliminację zachowań nielegalnych, bazujących na granicy prawa, sprzecznych z etyką i deontologią zawodu farmaceuty, doprowadził do paradoksu etycznego. Nie jest

możliwe w gospodarce rynkowej całkowite odseparowanie działalności opartej na realizacji funkcji ekonomicznej i zastąpienia jej w całości normami etycznymi. Dobro pacjenta stanowi centrum podejmowania działań zarówno w marketingu, jaki w Kodeksie etycznym aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, a właściwe proporcje między pierwiastkiem społecznym a ekonomicznym można ustalić, stosując wyłącznie orientację rynkową w działalności aptek. Zmiany prawne powinny służyć przede wszystkim bezpieczeństwu dystrybucji produktów leczniczych i wyrobów medycznych w trosce o dobro pacjenta, zabezpieczając interesy wszystkich grup społecznych i zawodowych zaangażowanych w ten proces. Tworzenie uregulowań o charakterze antykonsumenckim, wymierzonych w konkretną grupę zawodową nie powinno mieć miejsca w państwie prawa, którego system gospodarczy oparty jest na swobodzie działalności gospodarczej i zasadzie wolnej konkurencji.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Bartkowiak G., *Społeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*, Difin, Warszawa 2011.
2. Chauvin T., Stawecki T., Winczorek P., *Wstęp do prawoznawstwa*, wyd. 6 popr. i uzup., C.H. Beck, Warszawa 2011.
3. *Farmacja praktyczna*, red. R. Jachowicz, Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2008.
4. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2008.
5. Krówczynski L., *Etyka zawodowa farmaceutów*, wyd. 2 zm., Collegium Medicum UJ, Kraków 1993.
6. *Marketingowe zarządzanie apteką*, red. H. Mruk, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
7. Michalik M., *Rola apteki na rynku farmaceutycznym*, w: M. Michalik, B. Pilarczyk, H. Mruk, *Marketing strategiczny na rynku farmaceutycznym*, wyd. 2 poszerz., Wolters Kluwer, Kraków 2008.
8. Mołęda S., *Prawo dla aptek i farmaceutów*, wyd. 2 popr. i uzup., Medicine Today Poland, Warszawa 2010.
9. Mruk H., Michalik M., Barańkiewicz T., *Jak zarządzać apteką? Marketing w praktyce*, Kwadryga, Warszawa 2006.
10. Ogiegło L., *Apteki. Objasnienia do art. 86–107*, w: *Prawo farmaceutyczne. Komentarz*, red. L. Ogiegło, C.H. Beck, Warszawa 2010.

11. Ożóg M., *System handlu produktem leczniczym i produktami pokrewnymi. Problematyka prawna*, Lexis Nexis, Warszawa 2010.
12. Wardwell W.I., *Limited, Marginal, and Quasi-Practitioners*, w: *Handbook of Medical Sociology*, red. H.E. Freeman, S. Levine, L.G. Reeder, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey 1963.
13. Zimmermann A., *Wpływ uregulowań prawnych na sytuację aptekarstwa w Polsce na początku XXI wieku*, praca doktorska wykonana w samodzielnej pracowni farmacji społecznej Akademii Medycznej w Gdańsku, Gdańsk 2007.

Akty prawne

1. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 18 października 2002 r. w sprawie wydawania z apteki produktów leczniczych i wyrobów medycznych, Dz.U. z 2002 r., Nr 183, poz. 1531.
2. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93, ze zm.
3. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, Dz.U. z 1989 r., Nr 29, poz. 155, ze zm.
4. Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich, Dz.U. z 1991 r., Nr 41, poz. 179, ze zm.
5. Ustawa z dnia 10 października 1991 r. o środkach farmaceutycznych, materiałach medycznych, aptekach, hurtowniach i Inspekcji Farmaceutycznej, Dz.U. z 1991 r., Nr 105, poz. 452.
6. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz.U. z 2001 r., Nr 126, poz. 1381, ze zm.
7. 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.

Kodeksy i uchwały samorządu aptekarskiego

1. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej uchwalony na Nadzwyczajnym Krajowym Zjeździe Aptekarzy w Lublinie w dniu 20 kwietnia 1993.
2. Kodeks etyki aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Nr VI/1/2012 Naczelnej Rady Aptekarskiej.
3. Uchwała Nr 3 Nadzwyczajnego Krajowego Zjazdu Aptekarzy z dnia 25 kwietnia 1993 r. w sprawie przyjęcia Kodeksu Etyki Aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej.
4. Uchwała Nr III/10/99 III Krajowego Zjazdu Aptekarzy z dnia 11 grudnia 1999 r. w sprawie zmiany Kodeksu Etyki Aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej.

5. Uchwała Nr VI/25/2012 VI Krajowego Zjazdu Aptekarzy z dnia 22 stycznia 2012 r. w sprawie przyjęcia Kodeksu Etyki Aptekarza Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Nr VI/1/2012 Naczelnej Rady Aptekarskiej.

Artykuły naukowe

1. Apple W.S., *Pharmacists as Professionals*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1968, vol. 8.
2. Apple W.S., *Pharmacy's New Prescription Evolution*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1967, vol. 7.
3. Brodie D.C., Parish P.A., Poston J.W., *Societal Needs for Drugs and Drug Related Services*, „American Journal of Pharmaceutical Education” August 1980, vol. 44, no. 3.
4. Buckley J., *Pharmaceutical Marketing – Time for Change*, „Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies” 2004, vol. 9, no. 2.
5. Carroll A.B., *A three-dimensional conceptual model of corporate social performance*, „Academy of Management Review” October 1979, vol. 4, no. 4.
6. Carroll A.B., *The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders*, „Business Horizons” July–August 1991.
7. *Changing Role of Pharmacies*, Parliamentary Office of Science and Technology, POSTnote 05/246, London, July 2005.
8. Hepler Ch.D., Strand L.M., *Opportunities and responsibilities in Pharmaceutical Care*, „American Journal of Hospital Pharmacy” March 1990, vol. 47, no 3.
9. Hepler Ch.D., *The third wave in pharmaceutical education and the clinical movement*, „American Journal of Pharmaceutical Education” Winter 1987, vol. 51, no. 4.
10. Knapp D.A., Wolk H.H., Knapp D.E., Rudy T.A., *The Pharmacist as a Drug Advisor*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1969, vol. 9.
11. Kronus C.L., *Occupational Values, Role Orientations, and Work Settings: the Case of Pharmacy*, „The Sociological Quarterly” March 1975, vol. 16, no. 2.
12. Ladinsky J., *Professions and the Public Interest: Where Does Pharmacy Fit?*, „American Journal of Pharmacy” 1971, vol. 143, no. 1.
13. Linn L.S., Davis M.S., *Occupational Orientation and Overt Behavior – The Pharmacist as Drug Adviser to Patients*, „American Journal of Public Health” June 1973, vol. 63, no. 6.
14. Masiakowski J., *Arogancja „opieki farmaceutycznej”*, „Aptekarz” 2006, vol. 14, nr 7/8.
15. McCormack T. H., *The Druggists' Dilemma: Problems of a Marginal Occupation*, „American Journal of Sociology” January 1956, vol. 61, no. 4.

16. Mikeal R.L., Brown T.R., Lazarus H.L., Vinson M.C., *Quality of pharmaceutical care in hospitals*, „American Journal of Hospital Pharmacy” June 1975, vol. 32, no. 6.
17. Parker P.F., *Drugs and the People*, „American Journal of Hospital Pharmacy” 1967, vol. 24.
18. Penna R.P., *Control of Over-the-Counter Medication through Reclassification*, „Journal of the American Pharmaceutical Association” 1965, vol. 5.
19. Pinkosz K., *Prawo do klauzuli sumienia*, „Manager Apteki” czerwiec 2011, nr 4/11.
20. Pioch E.A., Davies B.J., *Will the EU Legislation Affect Retail Pharmacies?*, „Management Decision” 1994, vol. 32, no. 3.
21. Pioch E.A., Schmidt R.A., *German retail pharmacies – regulation, professional identity and commercial differentiation*, „Marketing Intelligence & Planning” 2001, vol. 19, no. 5.
22. Quinney E.R., *Adjustment to Occupational Role Strain: The Case of Retail Pharmacy*, „The Southwestern Social Science Quarterly” 1964, vol. 44.
23. Quinney E.R., *Occupational Structure and Criminal Behavior: Prescription Violation by Retail Pharmacists*, „Social Problems” jesień 1963, vol. 11, no. 2.
24. Resnik D.B., Ranelli P.L., Resnik S.P., *The Conflict Between Ethics and Business in Community Pharmacy: What About Patient Counseling?*, „Journal of Business Ethics” November 2000, vol. 28, no. 2.
25. Schmidt R.A., Pioch E.A., *Community pharmacies as good neighbours? A comparative study of Germany and the UK*, „International Journal of Retail & Distribution Management” 2004, vol. 32, no. 11/12.
26. Schmidt R.A., Pioch E.A., *Community pharmacies under pressure: issues of deregulation and competition*, „International Journal of Retail & Distribution Management” 2004, vol. 32, no. 6/7.
27. Thorner I., *Pharmacy: The Functional Significance of an Institutional Pattern*, „Social Forces” March 1942, vol. 20, no. 3.
28. Weinlein A., *Pharmacy as a Profession with Special Reference to the State of Wisconsin* (unpublished M. A. thesis, University of Chicago), 1943.
29. Żak K., *Perspektywy rozwoju rynku aptecznego w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy nr 112, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.
30. Żak K., *Uwarunkowania zachowań pacjentów na aptecznym rynku farmaceutycznym*, w: *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Konsument i przedsiębiorstwo w ewoluującym otoczeniu. Marketing miejsc*, red. G. Rosa, A. Smalec, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 661, Ekonomiczne Problemy Usług nr 73, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.

Raporty

1. „Do trzech razy sztuka” – Ustawa Refundacyjna po publikacji trzech pierwszych wykazów. Próba oceny skutków regulacji, PwC, Baker&McKenzie, 23.05.2012.
2. Ocena nowelizacji ustawy refundacyjnej leków. Raport z badania Catibus, SMG/KRC, kwiecień 2012.
3. Wkład innowacyjnego przemysłu farmaceutycznego w rozwój polskiej gospodarki, PwC, Raport, wrzesień 2011.

Materiały internetowe

1. http://nia.org.pl/dat/magazyn/Biuletyn_NRA_VI_01_2012.pdf.
2. <http://www.pharmaexpert.pl/raport-dla-mediow>.
3. http://www.pwc.pl/pl_PL/pl/publikacje/PwC_wklad_innowacyjnego_przemyslu_farmaceutycznego_w_rozwoj_polskiej_gospodarki.pdf.

Summary

Magda Wolska, Monika Czerwonka

Socially Responsible Investing. Profitability Analysis of SRI Funds in Poland

Socially responsible investing is a relatively new but dynamically developing financial market segment in the world. The SRI market global market value is estimated at 7.6 million euros, with a spectacular 87% growth in the assets managed by SRI funds in Europe¹. In Poland the degree of development of the socially responsible investing market is still in the initial phase. Therefore, the major aim of the article is the presentation of the idea of socially responsible investing, its practical application and analysis results of profitability of a few SRI funds operating on the Polish capital market.

Michał Ostaszewski

Economic Growth. Opportunities and Threats

The economic theories describing advantages resulting from the economic growth are important and interesting; they are based on definite methodological assumptions. However, there are doubts as to how accurately they describe the reality. There are many other non-economic factors like politics, culture, religion etc., which cannot be ignored in the descriptions of the aforementioned issue. Therefore, the discussion of the problem of economic growth should present the phenomenon in question in a complex way. Certain important components cannot be forgotten to focus only on the economic aspect. A good example of such a superficial way of thinking is the theory of sustained growth. If we ask economists about the economic growth,

¹ On the basis of the report concerning the SRI market in Europe “European SRI Study 2010” and research of the SRI market in the United States: “Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States”, 2010.

nearly each of them would say that the economic growth is a positive and desired phenomenon. Not many of them realise what the related costs are. Therefore, when analysing the problem, the comparison should be made of both positive and negative aspects resulting from a definite place the country is occupying on the path of economic growth. On the example of China, the author of the article indicates the advantages and costs resulting from the definite economic growth rate.

Tomasz Hassa

Mobile Payment Systems. Definition Problems, Typology and Characteristics of Selected Solutions

There is no single generally accepted definition of mobile payments. It is caused primarily by numerous solutions on the market. It may be assumed that mobile payments are processes of effecting payments through mobile appliances. The idea of mobile payments is often confused with that of mobile banking. In theory, mobile payments may be regarded as a part of mobile banking, yet in the banking practice these notions are separated due to their different features and functions. In the area of typology, there is no one, formally accepted division of mobile payments. It results from the diversity of implemented systems, i.e. the applied technologies, cooperating entities or transactions schemes. The article presents two mobile transaction variations: the first one on account of the communication of the mobile appliance with the data processing centre and the second on account of the business solution specificity and characteristics. The defined kinds of mobile payments were closely characterised on the examples of the existing commercial systems of mobile payments.

Aleksander Werner

The Idea of Tax Planning and Optimisation

The article presents the concepts of tax planning and programming as well as tax optimisation. The author discusses doctrines within the theory of management referring to plans and planning. Next, he focuses on these issues in the area of taxation and eventually formulates the definition of tax planning. In the second section he deals with the problems connected with tax optimisation and compares the optimisation with planning.

Mariusz Sokółek

Taxing Revenues from Undisclosed Sources

The publication raises the issue which evokes a lot of emotions among taxpayers. It synthetically describes both the legal bases, i.e. the subject and object of taxation of incomes from undisclosed sources as well as the activities aimed at the determination of the tax duty on this account. It indicates what can make citizens take a risk of entering into argument with the treasury authorities, despite severe effects as apart from penalties and fines for tax offence or crime; the tax interest rate on this account is nearly four times higher than the basic one. It describes the way in which the controlling authorities select the potential entities eligible for tax on this account. It also deals with the controversy aroused by the post-audit findings. It also indicates that it is the taxpayer who has to bear the burden of pursuing their cases frequently on a painstaking and costly way of appeal.

Paweł Felis

Real Property Tax in Selected EU Countries

The content of the article refers to the problems of real property tax in selected EU countries. The cases of the selected countries present different solutions to the most important construction elements of real property taxation. The ad valorem property model of real property tax is given the most attention. In order to enrich the considerations, apart from a synthetic presentation of solutions applied in Austria, Estonia, France, Latvia, Germany and Great Britain, the article analyses the revenues on account of the real property tax and attempts to identify the factors which affect them. The analysis of the European real property tax systems allows for a few general conclusions. It should be noted that in the majority of EU member states there are ad valorem systems. Despite common features, for example the volume of real property tax based on the data included in the ad valorem register, the systems show discrepancies with regard to the subjective and objective scope of taxation.

Anna Kowal

Change in the Structure Operational Risk Factors in Banks in the years 1998–2007

This study is aimed at the presentation of operational risk factors and their structure in banks. In order to reveal the structure of operational losses, the author analyses the

results of three researches conducted by the Basel Committee on Banking Supervision in relation to the number and value of operational losses incurred by banks in the world in the years 1998–2007.

Due to essential limitations, only the results of research in the period 2005–2007 are representative of the banking sector and indicate the categories: concluding transactions, process supply and management, external fraud and clients, products and business practice as well as business lines: retail banking and corporate financing as the most essential source of operational risk. The comparison of the research results with the research conducted by Risk Management Association of 2002 shows a shift of weights of operational risk factors from processes to people and external events, which is connected with the improvement of operational risk management processes in banks.

Jarosław Melnarowicz, Krzysztof Melnarowicz

Measurement of Success in the Transactions of Mergers and Acquisitions

The operations of mergers and acquisitions are risk related. It results from the fact that these operations are complex, multi-stage and frequently unique. They cause profound changes in many areas of operation of the merged companies and have a great impact of the external environment. The initiation and implementation of this sort of process may be regarded as the most complex and expensive business operations which require diversified and frequently unique competencies. When undertaking the transaction of merger or acquisition, one should consider the risk of failure and the necessity of writing off the incurred costs as losses, and in the case of its implementation the possibility of missing the set goals planned. The success of an acquisition is achieved only when it is possible to achieve the growth of market value of the company founded as a result of the merger or the capital group composed of the buyer and the overtaken company, in comparison with the value of each of them before the operation. Studying the literature and analysing numerous researches, it is easy to notice a regularity that despite a considerable awareness of risk, the group of people planning such transactions are definitely optimistic, the evaluation itself made by managers in relation to the transactions they have already concluded, differs significantly from the evaluation made by financiers. The differences result primarily from different criteria adopted and treating the effects of mergers and acquisitions from a different time perspective.

Czesław Martysz

The Impact of the Subprime Crisis on the Economic and Financial Situation of Selected Food Industry Companies in the years 2007–2010

The subprime crisis in the United States undoubtedly contributed to the deterioration of the economic situation in Poland. In the case of many companies, the direct result of the crisis was a decline in demand for their goods and services. The article is aimed at the presentation of the ways four food industry stock market companies in Poland coped with the symptoms of crisis. Analysing their economic situation, the author tries to answer the question whether they were able to accurately recognise risks unnoticed before and connected for example with the strong fluctuations of currency rates or non-operational aspects of operation.

Konrad Żak

Legal and Ethical Aspects of Public Pharmacy Operations on the Pharmaceutical Market

The conflict between the social function based on pharmaceutical service delivery within the national health protection system and the business function aimed at commercial goals has been present in the operations of pharmacies for decades. Although it has been caused by the excessive dependence of pharmacies on market conditions, the proper adjustment of activities to the market rules will allow for the combination of tasks resulting from the specificity of the pharmacist profession with customer satisfaction, mitigating or even eliminating the effects of the conflict of values at the same time. The problems discussed in this article consisting in the legal and ethical aspects of public pharmacies operations in the context of market competition, which does not always comply with legal regulations are good reasons to analyse the market behaviour of these entities, as it allows for the cognition of trends of changes in pharmacy functions and their reorientation towards the domination of commercial goals due to the prevailing share of private property within these entities.