

Zarządzanie i Finanse

Journal of Management and Finance



Rada Naukowa

prof. dr hab. Jerzy Bieliński – przewodniczący – Uniwersytet Gdański;

prof. Wojciech Charemza, University of Leicester;

prof. Halina Frydman, Leonard N. Stern School of Business;

prof. dr hab. Krzysztof Jajuga, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu;

prof. dr hab. Stanisław Kasiewicz, Szkoła Główna Handlowa;

Agnieszka Kwapisz, Ph.D., College of Business, Montana State University;

Wojciech Piotrowicz, Ph.D., Saïd Business School;

Sofia Brito Ramos, Ph.D., ISCTE Business School;

prof. Gopichand C. Tikkiwal, Jai Narain Vyas University

Redaktor Naczelny

prof. UG dr hab. Wiesław Golnau

Sekretarz

dr Tomasz Jurkiewicz

Redaktorzy językowi

prof. UG dr hab. Aneta Lewińska (język polski)

David Gagan, M.A. (język angielski)

Redaktorzy statystyczni

dr Tomasz Jurkiewicz, dr Ewa Wycinka

Redaktorzy tematyczni

dr Olga Martyniuk (Finanse), dr Jacek Maślankowski (Informatyka ekonomiczna),

dr Wioleta Dryl (Marketing),

dr Dorota Ciołek, prof. UG dr hab. Kamila Migdał-Najman (Metody ilościowe),

prof. UG dr hab. Arleta Szadzińska (Rachunkowość),

prof. UG dr hab. Paweł Antonowicz, dr Krzysztof Szczepaniak (Zarządzanie)

Copyright by Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego
81-824 Sopot, ul. Armii Krajowej 101

ISSN 2084-5189

Wersja drukowana czasopisma ma charakter referencyjny.

W latach 2003–2011 czasopismo ukazywało się pod tytułem

„Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”.

Korekta

Jerzy Toczek

Skład i łamanie

Mariusz Szewczyk

Druk

Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot, ul. Armii Krajowej 119/121
tel. 523-13-75, 523-14-49, e-mail: poligraf@gnu.univ.gda.pl

SPIS TREŚCI

FINANSE

- Jarosław Białk**, Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma finansowania inwestycji drogowych w powiatach ziemskich w świetle badań literatury 5
- Kamila Bielawska**, Adekwatność emerytur w świetle zmian polskiego systemu emerytalnego 31
- Dorota Czykier-Wierzba**, Wpływ strategii Europa 2020 na politykę spójności w Polsce w latach 2014–2020 45
- Bartłomiej Gabriel**, Wybrane teorie informacji w opisie zjawiska notowań krzyżowych – przegląd badań 73
- Paweł Galiński**, Struktura wydatków gmin w Polsce 89
- Angelika Kędzierska-Szczepaniak, Katarzyna Szopik-Deczyńska**, Rozwój platform crowdfundingowych w Polsce 101
- Krzysztof Kowalke, Rafał Kramer**, Fundusze inwestycyjne REIT na rynku tureckim 119
- Ewelina Nawrocka**, Ryzyko związane z nieruchomością mieszkalną jako przedmiotem zabezpieczenia wierzytelności 135
- Joanna Rutecka-Góra**, Evolution of supplementary old-age pension systems in selected CEE countries 149
- Kamila Stańczak-Strumiłło**, Zakres działalności i oferta produktowa towarzystw funduszy inwestycyjnych w Polsce – uwarunkowania prawne 163

INFORMATYKA EKONOMICZNA

- Michał Firek**, Główne nurty badawcze związane z językiem SysML – identyfikacja i charakterystyka 183

MARKETING

Sylwia Badowska, Warunki sprzyjające w procesie akceptacji i użytkowania przez konsumentów-seniorów produktów technologicznych w świetle badań własnych 199

Renata Płoska, Greenwashing na rynku urządzeń domowych 215

Barbara Żurawik, Wojciech Żurawik, Interdyscyplinarność marketingu jako nauki i sztuki 227

RACHUNKOWOŚĆ

Maciej Gierusz, Perspektywne ukierunkowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej 235

Anna Kamińska-Stańczak, Instytucja prawna fundacji w kontekście podmiotowości rachunkowości 261

Sylwia Silska-Gembka, Kultura, język, tłumaczenie: wybrane problemy związane z interpretacją Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej 285

ZARZĄDZANIE

Paweł Antonowicz, Piotr Skrzyniarz, Budowa systemu informacji zarządczej versus bariery w identyfikacji wskaźników efektywności procesów (KPI) 303

Krystyna Dziworska, Michał Komorowski, Zarządzanie wodą na rynku lokalnym 315

Wiesław Gołnau, Wykorzystanie metafory w teorii organizacji 345

Michał Missan, Silna kultura organizacyjna w kontekście otwartości na zmiany 365

Jarosław Białek

Partnerstwo publiczno-prywatne jako forma finansowania inwestycji drogowych w powiatach ziemskich w świetle badań literatury

Wstęp

Poszukując ujednoczonej definicji partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP), warto podkreślić, że w rozwiązaniach rekomendowanych przez Komisję Europejską zauważyć można inne podejście niż w polskich przepisach prawa oraz brak jednolitej jego definicji. W Polsce pojęcie PPP oznacza wspólną realizację przedsięwzięcia opartą na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym [ustawa, 2008, art. 1 ust. 2]. Na gruncie prawa wspólnotowego Unii Europejskiej przyjęte zostało, że partnerstwem publiczno-prywatnym jest wiązanie współpracy w celu przedstawienia projektu lub świadczenia usługi tradycyjnie realizowanej przez sektor publiczny, w którym obie strony czerpią korzyści odpowiednio do stopnia realizowania przez nie zadań [Wytyczne..., 2003, s. 17]. W najbardziej precyzyjnej definicji PPP rozumie się jako partnerstwo sektora publicznego i prywatnego, mające na celu realizację przedsięwzięć lub świadczenie usług tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny [Korbus, Strawiński, 2009, s. 58–59].

Aby zaistniał mechanizm PPP, konieczne muszą wystąpić cztery zależne od siebie elementy, takie jak: potrzeba publiczna, partner publiczny, partner prywatny, a także usługa. Podstawą partnerstwa publiczno-prywatnego jest założenie, że każda strona, dysponując własnymi środkami, umiejętnościami i doświadczeniem, realizuje tę część zadania, którą potrafi wykonać sprawniej niż partner. Celem takiego postępowania jest zaś doprowadzenie do wytworzenia infrastruktury lub dostarczanie usług publicznych w sposób najbardziej efektywny ekonomicznie. Partnerstwo publiczno-prywatne stanowi więc jeden z dostępnych instrumentów finansowych, pozwalający skutecznie i efektywnie realizować inwestycje publiczne. Ich największym zleceniodawcą są jednostki samorządu terytorialnego (jst), które począwszy od 1989 roku zajmują się zaspokajaniem potrzeb swoich mieszkańców w sferze publicznej.

* Mgr, doktorant, Katedra Finansów i Ryzyka Finansowego, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, j.bialek@me.com

Istotną barierą ograniczającą możliwości zaspokajania zidentyfikowanych potrzeb w dziedzinie inwestycji publicznych w obszarze infrastruktury wydaje się być luka kapitałowa (*equity gap*). Luka kapitałowa inwestycji infrastrukturalnych jest wprost proporcjonalna do rosnących potrzeb w zakresie inwestycji infrastrukturalnych oraz zestawionych z nimi tradycyjnych, publicznych źródeł finansowania, które nie są w stanie w pełni pokryć nieustannie wzrastających potrzeb [Weber, Alfen, 2010, s. 2]. Wiąże się to z koniecznością poszukiwania alternatywnych sposobów finansowania inwestycji. Utrzymanie szybkiego tempa rozwoju infrastruktury publicznej przy powszechnej szczupłości własnych środków, ograniczonych możliwościach podwyższania obciążeń finansowych oraz jednoczesnym wyczerpywaniu zasilania z UE, daje samorządom właśnie partnerstwo publiczno-prywatne. Ta forma finansowania może stanowić wzór angażowania kapitału prywatnego w finansowanie i, co niezwykle istotne, późniejsze utrzymanie inwestycji publicznych.

Dla skutecznego rozwoju gospodarczego kraju niezwykle istotnym elementem infrastruktury publicznej, mało docenianym zarówno przez budżet państwa, jak i UE, są drogi lokalne o charakterze zbiorczym, należące w zdecydowanej większości do powiatowego szczebla administracji samorządowej. Jednocześnie zdolność inwestycyjna powiatów ziemskich w Polsce ustawowo pozostaje najslabsza. W wielu przypadkach napotyka ją one barierę, która uniemożliwia dalsze inwestowanie, a koniecznością staje się spłata zobowiązań z obecnych i przyszłych dochodów. Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, należy znaleźć i zastosować efektywne instrumenty finansowe, które otworzą nowe możliwości inwestowania.

Celem artykułu jest określenie przydatności partnerstwa publiczno-prywatnego jako formy finansowania inwestycji publicznych na przykładzie sieci dróg powiatowych. W wyniku przeglądu literatury, dokumentów publikowanych w krajach Unii Europejskiej oraz case study research powstało opracowanie przedstawiające zasadność stosowania PPP w finansowaniu inwestycji publicznych na drogach administrowanych przez powiaty. Artykuł porządkuje i rozszerza wiedzę dotyczącą współpracy sektora publicznego z prywatnym i pozwala spojrzeć krytycznie na jej rozwój.

1. Partnerstwo publiczno-prywatne jako źródło pozyskania kapitału

Współpraca definiowana jako partnerstwo publiczno-prywatne opiera się na umowie, w ramach której strony dzielą się zadaniami i towarzyszącymi ich realizacji ryzykami. W rezultacie partnerstwo publiczno-prywatne różni się od typowego zamówienia publicznego wspólną realizacją zadania i współdziałaniem w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, przy czym przepisy prawa pozostawiają stronom dużą swobodę w podziale zadań i ryzyk oraz wyborze form współpracy. Takie uwarunkowania sytuują PPP wśród efektywnych form realizacji inwestycji komunalnych. W prawie polskim ramy prawne PPP wyznaczają dwie ustawy:

- z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym [ustawa, 2008] zwana dalej ustawą o PPP,
- z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi [ustawa, 2016], zwana dalej ustawą o koncesjach.

Pod względem formalnoprawnym nie ma ograniczeń branżowych dotyczących formuły PPP. Stanowi to celowy zabieg ustawodawcy, aby w największym zakresie objąć wszystkie istotne pola możliwej współpracy, a katalog pozostawić otwartym. Należy więc uznać, że w ramach ustawy mieści się kombinacja budowy lub remontu obiektu budowlanego, wykonanie dzieła, świadczenie usług lub innych świadczeń [projekt ustawy, 2008, s. 12]. W Wielkiej Brytanii PPP rozwija się w zakresie budowy szkół (ponad 800 w ciągu dziesięciu lat), szpitali (44 od roku 1997) czy nawet infrastruktury więziennej (13). We Francji w latach 2005–2012 podpisanych zostało ponad 150 kontraktów realizowanych w formule PPP, na kwotę ponad 12 mld EUR [Saussier, Tra Tang, 2012, s. 5]. Formuła PPP umożliwia budowanie dróg, linii kolejowych, metra, a także budynków rządowych. Często są też projekty z obszaru ochrony środowiska.

Wśród kluczowych elementów współpracy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego wymienić należy:

- współpracę sektora publicznego z sektorem prywatnym,
- umowny charakter (w ramach stosunku cywilnoprawnego),
- charakter celowy: realizacja przedsięwzięć (budowa infrastruktury, dostarczanie usług) tradycyjnie wykonywanych przez stronę publiczną,
- optymalny podział zadań,
- podział ryzyk,
- obustronną korzyść.

Tworzenie składników infrastruktury publicznej w formule PPP zawsze musi być połączone z utrzymaniem lub zarządzaniem składnikiem majątkowym zaangażowanym w przedsięwzięcie. Przy czym zakres świadczeń stron może przybrać różne kształty. Zazwyczaj partner prywatny finansuje i realizuje przedsięwzięcie (z jego dalszym utrzymaniem lub zarządzaniem), a podmiot publiczny wnosi wkład własny. Świadczenie podmiotu publicznego lub partnera prywatnego polega w szczególności na:

- poniesieniu części wydatków na realizację przedsięwzięcia, w tym sfinansowaniu dopłat do usług świadczonych przez partnera prywatnego w ramach przedsięwzięcia,
- wniesieniu składnika majątkowego.

Wniesienie wkładu własnego w postaci składnika majątkowego może nastąpić w szczególności w drodze sprzedaży, użyczenia, użytkowania, najmu albo dzierżawy.

W tabelicy 1 zostały podane najczęściej występujące formy współdziałania na zasadach PPP.

Tabela 1. Formy kooperacji w ramach PPP

Nazwa polska	Nazwa angielska	Opis formy kooperacji
projektuj–buduj	design–build (DB)	Podmiot publiczny zawiera umowę z prywatnym partnerem na zaprojektowanie i wybudowanie obiektu zgodnie z wymaganiami strony publicznej
projektuj–buduj–utrzymuj	design–build–maintain (DBM)	Model podobny do projektuj–buduj, ale partner prywatny dodatkowo utrzymuje obiekt
projektuj–buduj–eksploatuj (też: buduj–przełącz–eksploatuj)	design–build–operate (DBO), też: build–transfer–operate (BTO)	Sektor prywatny projektuje i buduje obiekt, po realizacji przekazuje tytuł własności sektorowi publicznemu; partner prywatny eksploatuje obiekt przez określony czas
projektuj–buduj–eksploatuj–utrzymuj (też: buduj–eksploatuj–przełącz)	design–build–operate–maintain (DBOM), też: build–operate–transfer (BOT)	Model łączący odpowiedzialność współpracy projektuj–buduj z eksploatacją i utrzymaniem obiektu przez określony czas przez stronę prywatną; później eksploatacja jest przekazywana do sektora publicznego

Nazwa polska	Nazwa angielska	Opis formy kooperacji
buduj–posiadaj–eksploatuj–przekaż	build–own–operate–transfer (BOOT)	Strona publiczna przekazuje prawo własności partnerowi prywatnemu za sfinansowanie, zaprojektowanie, wybudowanie i eksploatację obiektu przez określony czas; następnie prawo własności wraca do sektora publicznego
buduj–posiadaj–eksploatuj	build–own–operate (BOO)	Strona publiczna przyznaje prawo do sfinansowania, zaprojektowania, wybudowania, eksploatacji i utrzymania obiektu partnerowi prywatnemu, który zachowuje prawo własności i nie ma obowiązku zwrotu obiektu stronie publicznej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Raport samorządowy PPP].

W przypadku istniejących już obiektów można wyróżnić inne formy współpracy [Wieloński, 2014, s. 28–29], takie jak:

- umowa na usługi – strona publiczna zawiera z podmiotem prywatnym umowę na świadczenie usług publicznych,
- umowa na zarządzanie – strona prywatna jest odpowiedzialna za wszystkie aspekty eksploatacji i utrzymania obiektu w trakcie kontraktu,
- dzierżawa – partner prywatny eksploatuje i utrzymuje obiekt stosownie do postanowień umowy,
- koncesja – strona publiczna przyznaje stronie prywatnej wyłączone prawo do eksploatacji obiektu, zazwyczaj przez długi czas; w tym rozwiązaniu sektor publiczny zachowuje własność aktywów pierwotnych, a podmiot prywatny w stosunku do wszelkich ulepszeń dokonanych podczas okresu koncesji,
- zbycie – strona publiczna przekazuje obiekt stronie prywatnej.

Z uwagi na fakt, iż PPP może przybierać różnorodne formy wspólnych działań zaprezentowane wyżej rozwiązania nie wyczerpują katalogu podejmowanej współpracy. Dla rzetelnej oceny zjawiska ważne wydaje się, by w decyzji o zastosowaniu formuły PPP nie doszukiwać się słabości strony publicznej, której celem miałyby być zrzucenie z siebie obowiązku realizacji zadań publicznych. W rzeczywistości bowiem instrument ten dostarcza pożytku obu stronom. Główną przesłanką

współpracy jest pozyskanie dodatkowego kapitału na sfinansowanie luki inwestycyjnej. Za taką współpracą przemawia również kilka istotnych zalet [Zyśko, 2012, s. 138, 139], takich jak:

- zapewnienie korzyści dla interesu publicznego,
- otwarty dostęp sektora prywatnego do wykonywania zadań publicznych,
- gwarancja przejrzystych i uczciwych reguł wyboru partnera prywatnego,
- transparentność w określeniu poziomu zaangażowania finansowego strony publicznej,
- zaangażowanie dwóch stron (publicznej i prywatnej) w wykonanie danego projektu,
- zaangażowanie partnera prywatnego w całość przedsięwzięcia, uczestniczy on w kilku etapach realizacji inwestycji (projektowanie, finansowanie, budowa, zarządzanie i eksploatacja),
- podział ryzyk stosownie do wiedzy i umiejętności,
- zachowanie własności powstałej infrastruktury przez podmiot publiczny przez okres obowiązywania umowy albo przeniesienie jej na podmiot publiczny po zakończeniu umowy,
- osiągnięcie przez stronę prywatną przychodów ze zrealizowanego przedsięwzięcia w postaci pożytków albo płatności ze strony podmiotu publicznego,
- długoterminowy charakter umowy.

Zjawisko urynkowienia zadań publicznych przez przekazanie stronie prywatnej procesu tworzenia i eksploatacji infrastruktury koniecznej do ich realizacji nie powinno być odbierane negatywnie, gdyż sferę prywatną cechuje zazwyczaj wysoka jakość, efektywność ekonomiczna i społeczna świadczonych usług. Wartością strony prywatnej jest wnoszenie do przedsięwzięcia know-how, kreatywności, innowacyjności i doświadczenia mało znanego sektorowi publicznemu. Umiejętne ich wykorzystanie i dobra współpraca mogą doprowadzić do usprawnienia i podniesienia poziomu dostarczanych usług, a także obniżenia kosztów, pozwalając skutecznie konkurować na rynku [Antoniuk, 2009, s. 97–98].

Do głównych zalet PPP w wariantcie koncesyjnym należy zaliczyć możliwość przeniesienia finansowania na podmiot prywatny, którego wynagrodzeniem zazwyczaj nie jest zapłata, ale możliwość eksploatacji powstałej infrastruktury przez okres, na jaki zostanie zawarta umowa, zapewniając w ten sposób zwrot zaangażowanego kapitału oraz zysk.

Konsekwencją może być między innymi obniżenie nakładów finansowych na inwestycje, co przekłada się na poziom zadłużenia jst. Paradoksalnie mimo długiego etapu przygotowywania przedsięwzięcia inwestycje w ramach PPP często realizowane są szybciej niż w tradycyjny sposób, wyłaniając wykonawcę w drodze przetargu [Szmaj, 2010, s. 107–108]. Sfinalizowanie skomplikowanego projektu inwestycyjnego opartego o współpracę podmiotu publicznego i prywatnego oraz osiągnięcie wymiernych korzyści przez stronę publiczną może być także wykorzystane jako element promocji wizerunku jednostki samorządu terytorialnego. Należy zwrócić uwagę na ograniczone zastosowanie modelu koncesyjnego na drogach lokalnych z uwagi na ich nieodpłatny charakter.

Korzyści z zastosowania PPP występują przy umiejętnym posługiwaniu się tym instrumentem. Brak odpowiedniego przygotowania projektu lub błędy w zarządzaniu występującymi ryzykami mogą spowodować brak ewentualnych korzyści, a zastosowana formuła przyniesie straty. PPP posiada również swoje własne cechy, które mogą zniechęcać do stosowania tego instrumentu, związane głównie z koniecznością dużego wysiłku organizacyjnego ze strony publicznej. Niebagatelnym problemem jest długotrwała i skomplikowana procedura wypracowywania decyzji o zastosowaniu formuły PPP i w jej ramach wyłanianie partnera prywatnego. Niemal powszechna staje się konieczność powołania specjalnego zespołu w strukturze urzędu, a także korzystanie z pomocy doradców. Niezbędne jest przeprowadzenie stosownych analiz ekonomicznych i prawnych. Zabiegi te z pewnością generują dodatkowe koszty, niemniej jednak brak stosownego doświadczenia i wiedzy w zakresie stosowania PPP przez stronę publiczną zwiększa ryzyko podjęcia błędnej decyzji, co może skutkować zawarciem niekorzystnej umowy. Istotne więc dla określenia właściwych kryteriów wyboru najlepszego partnera prywatnego są kompetencje osób podejmujących decyzje. Wśród wad stosowania modelu PPP, związanych z uwarunkowaniami funkcjonowania sektora prywatnego, wymienia się też potencjalny wzrost cen świadczonych usług i konieczność zwiększenia płatności na rzecz partnera prywatnego, ograniczenie miejsc pracy w sektorze publicznym oraz brak ekonomicznego uzasadnienia dla realizacji małych projektów. Ponadto podmiot publiczny może mieć mniejszy wpływ na sposób realizacji przedsięwzięcia i jego późniejszą eksploatację [Korczyński i inni, 2010, s. 40–42]. Decydując się na realizację przedsięwzięcia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, trzeba rozważyć zarówno możliwe do

osiągnięcia korzyści, jak i potencjalne straty. Wybór sposobu przeprowadzenia inwestycji musi być w pełni świadomy.

Przywołana świadomość wyboru sposobu przeprowadzenia inwestycji powinna być poprzedzona, jak już wspomniano, szczegółową analizą. Pomocne mogłyby tu być wyniki badań, zgodnie z którymi np. w Wielkiej Brytanii, wg informacji National Audit Office, w roku 2003, wśród zakończonych projektów realizowanych w formule PPP tylko 22% cechowało się przekroczeniem budżetu (przy 73% realizowanych z wykorzystaniem tylko środków publicznych), a także 24% projektów przekroczyło harmonogram czasowy (wobec 70% projektów realizowanych ze środków publicznych) [PPP Reference Guide 2.0, 2014, s. 44]. Dysproporcja pomiędzy projektami realizowanymi w formule PPP i finansowanymi tylko ze środków publicznych jest jeszcze bardziej zauważalna w Australii, gdzie średnie przekroczenie budżetu projektów realizowanych w formule PPP wyniosło w roku 2008 4% (w porównaniu z 18% przekroczeniem w przypadku realizacji ze środków publicznych), zaś średnie przekroczenie harmonogramu czasowego wyniosło odpowiednio 1,4% w przypadku PPP oraz 26% w realizacji projektów ze środków publicznych. [PPP Reference Guide 2.0, 2014, s. 44]. Na uwagę zasługują także doświadczenia francuskie, gdzie wśród przebadanych 155 projektów realizowanych w latach 2005–2012 w formule PPP 90% było realizowanych zgodnie z budżetem, 77% zgodnie z harmonogramem czasowym, a w przypadku 67% zostały zrealizowane cele jakościowe [Saussier, Tra Tang, 2012, s. 20].

Z punktu widzenia samorządu powiatowego, a przede wszystkim powiatów ziemskich, wobec szczupłości dostępnych źródeł finansowania szczególnego znaczenia nabiera możliwość zastosowania formuły PPP w realizacji projektów budowy dróg powiatowych. Jak dotąd żaden powiat w Polsce nie zrealizował inwestycji drogowej przy wykorzystaniu partnerstwa publiczno-prywatnego. Bardzo nieśmiało po tę formułę sięgają gminy. Mniej niż 10 zbudowało drogi w formule PPP, a przecież gmin w Polsce jest 2478. Na uwagę zasługują odważne decyzje samorządów gminnych Krobi, Ustki i Wałcza. Burmistrzowi Krobi udało się przekonać starostę powiatu gostyńskiego, gdzie już przygotowano analizy, i prawdopodobnie niedługo może dojść do pierwszych w Polsce realizacji inwestycji z wykorzystaniem PPP na drogach powiatowych.

2. Możliwości finansowania budowy infrastruktury drogowej w powiatach ziemskich

Infrastruktura drogowa determinuje rozwój gospodarki, a jej stan ilościowy i jakościowy świadczy o poziomie atrakcyjności regionu. Z raportu Krajowej Rady Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego (KRBRD) wynika, że w ogólnej ilości dróg w Polsce najwięcej jest dróg gminnych, które stanowią 58,4% (242 923 km), następnie dróg powiatowych 30,1% (125 274 km), wojewódzkich 6,8% (28 480 km) i krajowych 46% (19 296 km) [KRBRD, 2015, s. 10]. Zdecydowana większość dróg znajduje się w zarządzie jednostek samorządu terytorialnego. O konieczności dostępu do sprawnej infrastruktury drogowej świadczy też wzrost ilości pojazdów. Przez 6 lat, od 2006 do 2011 roku, liczba pojazdów samochodowych w Polsce wzrosła o 34%, zaś w okresie lat 2000–2011 wzrost ten wyniósł 71% [Górczyńska, Krawczyk, 2014, s. 176].

Wadami obecnej infrastruktury drogowej w Polsce są przede wszystkim:

- niesatysfakcjonująca długość sieci autostrad i dróg ekspresowych,
- niezadawalająca liczba mostów, skrzyżowań dwupoziomowych i wiaduktów,
- brak odpowiedniej nośności dróg,
- zły stan nawierzchni,
- znaczna liczba tras drogowych o zbyt intensywnym natężeniu ruchu, przebiegających przez tereny miast i obszarów zabudowanych.

Odnosząc się tylko do złego stanu nawierzchni, należałoby w trybie pilnym dokonać zabiegów remontowych na ponad 30,1% całej sieci drogowej. W szczególnie złym stanie są drogi zarządzane przez średni szczebel samorządu, bardzo ważne w systemie komunikacyjnym, bo należące do dróg lokalnych zbiorczych, łączących sieć dróg gminnych z wojewódzkimi. Taka sytuacja jest efektem braku środków w budżetach powiatów, co uwidocznione zostało w tabelicy 2 zawierającej relację wydatków budżetowych ogółem do dochodów budżetowych ogółem w powiatach ziemskich, w latach 2010–2015.

Dokonując analizy danych zawartych w tabelicy 2, warto zwrócić uwagę na fakt, iż w latach 2010–2011 oraz w 2014 roku następowало przekroczenie wartości 100%, co oznaczało konieczność zadłużenia się samorządów powiatowych w celu sfinansowania deficytu. W pozostałych latach wartość wskaźnika oscylowała wokół 100%. Analizując źródła dochodów powiatów ziemskich, należy podkreślić brak dochodów własnych, co przy niepewności co do poziomu finansowania powiatów

w latach kolejnych przekłada się na ograniczone możliwości zadłużania się. Zatem baza dochodowa powiatów ziemskich nie daje możliwości finansowania dużych projektów infrastrukturalnych.

Tablica 2. Kształtowanie się wskaźnika wydatków budżetowych ogółem do dochodów ogółem w powiatach ziemskich, w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	Wydatki	Dochody	Wskaźnik
2010	23 826 368,90 zł	22 496 472,60 zł	105,91%
2011	24 058 772,40 zł	23 551 573,30 zł	102,15%
2012	22 476 524,20 zł	22 522 903,60 zł	99,79%
2013	22 916 546,00 zł	23 077 526,60 zł	99,30%
2014	23 784 302,00 zł	23 782 806,90 zł	100,01%
2015	23 444 106,67 zł	23 681 476,17 zł	99,00%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Wydatki inwestycyjne majątkowe powiatów ziemskich na transport i łączność w 2015 roku wyniosły ponad 2,2 mld zł. Jednocześnie możliwości inwestycyjne powiatów ziemskich są zdecydowanie najniższe w strukturze jst. Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem w powiatach ziemskich cechuje się tendencją malejącą, co zostało przedstawione w tablicy 3.

Tablica 3. Udział wydatków inwestycyjnych powiatów ziemskich w wydatkach ogółem w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Wydatki inwestycyjne	23,12%	21,03%	17,45%	16,22%	18,05%	16,63%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Ważnym odniesieniem do potencjału inwestycyjnego jst są zobowiązania finansowe sektora samorządowego, zestawione w tablicy 4. Według danych Ministerstwa Finansów za 2015 rok osiągnęły one 71,6 mld zł. Dane z sześciu lat pokazują tendencję wzrostu zobowiązań w latach 2011–2013, co może wynikać z przypadających na ten okres realizacji inwestycji zasilanych ze środków UE. Najwyższy wskaźnik wykazują miasta na prawach powiatu, co wiąże się z największą aktywnością

inwestycyjną, ale też najwyższymi dochodami. Utrzymywanie się stałej tendencji wzrostowej w przypadku samorządów wojewódzkich wymaga głębszej analizy. Prawdopodobnie w części jest pochodną rozłożenia w czasie inwestycji współfinansowanych ze wsparcia 2007–2013 UE na dwa kolejne lata po zakończeniu programu, co jest zgodne z jego wymogami. Interesujący wydaje się być najniższy poziom zobowiązań w przypadku powiatów ziemskich. To z jednej strony wynik struktury funduszy UE, które nie wyodrębniają środków inwestycyjnych dla powiatów i zmuszają do konkurowania z silniejszymi ekonomicznie gminami i miastami na prawach powiatu, ale też potwierdzenie, biorąc pod uwagę ułomny system finansowania powiatów, oparty w 75% na dotacjach i subwencjach, mniejszych zdolności do zaciągania zobowiązań. Z drugiej zaś – utrzymująca się aktywność inwestycyjna samorządów powiatowych implikuje konieczność poszukiwania możliwości finansowych. Przedstawiona w tablicy 4 tendencja powtórzy się prawdopodobnie w latach 2017–2021 z uwagi na realizację trwającej obecnie perspektywy finansowej UE na lata 2014–2020. Stąd już teraz należy zastanowić się nad poszukiwaniem alternatywnych źródeł finansowania.

Tablica 4. Zobowiązania finansowe jednostek samorządu terytorialnego w relacji do dochodów ogółem w latach 2010–2015 w %

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Jednostki samorządu terytorialnego ogółem	33,84	38,38	38,24	37,70	37,11	35,99
Gminy	30,33	34,27	33,37	32,20	31,30	29,01
Miasta na prawach powiatu	43,49	49,38	48,29	48,09	47,53	47,07
Powiaty ziemskie	24,16	26,06	26,53	25,47	24,99	24,67
Samorządy wojewódzkie	30,43	36,87	40,12	41,10	41,05	41,81

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

Zadłużenie powiatów, nominalnie najniższe, biorąc pod uwagę najniższy poziom dochodów i najskromniejsze możliwości wygospodarowania środków na inwestycje, w rzeczywistości odzwierciedla duże zaangażowanie inwestycyjne i kończące się możliwości zarówno inwestowania, jak i zaciągania zobowiązań. Po dwóch kwartałach 2016 roku tendencja się nie zmieniła. Zadłużenie jst sięgnęło 68 908 mln zł i stanowi 33,2% planowanych dochodów ogółem. Było tym samym niższe o 2,9%

od zadłużenia w analogicznym okresie roku ubiegłego. Natomiast w stosunku do 2015 roku zadłużenie po 2 kwartale 2016 roku było niższe o 3,8%, co może być wynikiem chwilowego braku środków z Unii Europejskiej (UE) [Ministerstwo Finansów, 2016].

Rosnące zadłużenie jst, przy zwiększających się równocześnie potrzebach inwestycyjnych, sprawia, że samorzady muszą szukać alternatywnych form finansowania swoich inwestycji. Poszukiwane są takie rozwiązania, które nie zwiększają wielkości zadłużenia i nie obciążają nadmiernie budżetu. Wydaje się, że zaangażowanie do tego zadania formuły PPP pozwoli na efektywną realizację inwestycji drogowych, a przez to umożliwi stymulację lokalnego rozwoju gospodarczego.

3. Źródła finansowania infrastruktury drogowej w powiatach ziemskich

Potrzeby inwestycyjne powiatów ziemskich tylko na infrastrukturę drogową trzeba liczyć w miliardach złotych. Jak wynika z badań przeprowadzonych w 2015 roku, samorządowcy w każdym województwie na pierwszym miejscu wśród zadań inwestycyjnych wskazali drogi. Aż 94% ankietowanych deklarowało zamiar budowy lub modernizacji lokalnych tras. Samorzady podejmują znaczący wysiłek finansowy, zwiększając wydatki na drogi, co zostało przedstawione w tablicy 5.

Tablica 5. Udział wydatków na drogi w wydatkach ogółem w powiatach ziemskich w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	Wydatki na drogi	Wydatki ogółem	Wskaźnik
2010	brak danych	23 826 368,90 zł	–
2011	brak danych	24 058 772,40 zł	–
2012	2 339 311,01 zł	22 476 524,00 zł	10,41%
2013	2 458 120,47 zł	22 916 546,00 zł	10,73%
2014	3 001 868,87 zł	23 784 302,00 zł	12,62%
2015	2 984 858,15 zł	23 444 106,67 zł	12,73%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bazy danych lokalnych.

Głównymi źródłami finansowania miały być dochody własne, środki pieniężne pochodzące z budżetu UE lub ze środków rządowych. Po partnerstwo publiczno-prywatne zamierzało sięgnąć zaledwie 3% samorządowców. Być może dlatego, że brakuje dobrych lokalnych przykładów [Nieduża firma..., 2015].

Polski system finansowania inwestycji składa się ze środków wewnętrznych publicznych i zewnętrznych [Górczyńska, Krawczyk, 2014, s. 176], które pozyskiwane są od instytucji z zewnątrz. Sposób finansowania funduszy ze środków publicznych opiera się na:

- budżecie centralnym,
- budżecie jednostek samorządu terytorialnego,
- funduszach celowych,
- pożyczkach zewnętrznych.

Budżet centralny i budżety samorządowe mają zwykle stałe wartości i są wyznaczane zgodnie z zapotrzebowaniem. Fundusze celowe są specjalnie tworzone, by zrealizować konkretny cel, bez udziału budżetu państwa, a przy użyciu środków publicznych pozabudżetowych. Przykładem jest Krajowy Fundusz Drogowy. Natomiast pożyczki zewnętrzne gwarantuje m.in. Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz Bank Światowy. Możliwe jest także finansowanie inwestycji kredytem komercyjnym lub emisją akcji, a także wykorzystanie formuły partnerstwa publiczno-prywatnego.

Środki zewnętrzne polskiego systemu finansowania inwestycji drogowych składają się z:

- funduszy przydzielanych przez Unię Europejską. Ich celem jest współfinansowanie priorytetowych pod względem inwestycyjnym lub międzynarodowym projektów infrastrukturalnych transportowych, np. Fundusz spójności, fundusze strukturalne, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego,
- źródeł specjalnych linii budżetowych Unii Europejskiej w stosunku do kwoty kosztów kwalifikowanych projektu, np. sieci TEN-T.

Potencjalne źródła finansowania infrastruktury drogowej w powiatach ziemskich można jeszcze bardziej uszczegółwić. Naturalnym źródłem finansowania zadań drogowych powinny być dochody własne. Niestety, źródła dochodów dla powiatów przewidziane ustawą o dochodach jednostek samorządu terytorialnego są wielce niewystarczające, dlatego należy szukać alternatywnych, niekonwencjonalnych możliwości. W oparciu o doświadczenia powiatu świeckiego dokonano podziału tych źródeł na [Woźniak, 2014]:

- środki pozyskane w ramach partnerstwa publiczno-publicznego,
- środki z Narodowego Programu Przebudowy Dróg Lokalnych,
- środki na ochronę środowiska,

- środki z rezerwy subwencji ogólnej,
- środki z funduszu ochrony gruntów rolnych,
- środki z nadleśnictw,
- środki prywatne,
- środki z programu uspokajania ruchu na drogach samorządowych,
- działania zmierzające do zwiększenia dochodów własnych,
- środki z regionalnego programu operacyjnego,
- środki z preferencyjnych pożyczek,
- środki zwrotne z kredytów komercyjnych,
- środki zwrotne pozyskane z emisji obligacji komunalnych.

Determinacja w poszukiwaniu źródeł finansowania sprzyja rozwiązywaniu wielu problemów drogowych, jednak skala ich możliwości pozostaje dalece niewystarczająca. Obecne zadłużenie powiatów ziemskich, a przede wszystkim ograniczenia ustawowe w zaciąganiu zobowiązań, nie pozwalają podejmować zdecydowanych działań inwestycyjnych. Należy przypuszczać, że największe problemy z finansowaniem infrastruktury publicznej zaczną się po 2022 roku. Warto też zaakcentować, że niektóre obszary, jak na przykład drogi powiatowe, już odczuwają znaczne niedobory finansowe. Obecna perspektywa finansowa UE nie zalicza ich do priorytetów inwestycyjnych. Jedynie niewielkie środki przewidziane zostały w Regionalnych Programach Operacyjnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, gdzie maksymalny poziom dofinansowania dla jednego beneficjenta ograniczono do niecałych 3 mln zł. Równocześnie w ogłoszonych konkursach nie rozróżnia się dróg gminnych i powiatowych, a zastosowane konieczne do osiągnięcia wskaźniki preferują lokalne drogi gminne. Jedynym zaś źródłem dostępu do krajowych środków jest wprowadzony przed kilku laty Narodowy Program Przebudowy Dróg Lokalnych, od 2015 roku funkcjonujący jako Program rozwoju gminnej i powiatowej infrastruktury drogowej na lata 2016–2019. Na realizację Programu przeznaczono 4 mld zł [Ministerstwo Infrastruktury..., 2016]. Kwota wydaje się imponująca, ale to jedynie 1 mld zł rocznie rozłożony na ponad 2,7 tys. potencjalnych beneficjentów. W efekcie pojedynczy samorząd, mając dobrze przygotowany projekt, może uzyskać 3 mln zł, wykładając ze swoich środków co najmniej tyle samo. W sytuacji znacznych ograniczeń budżetowych dalszy rozwój infrastruktury drogowej uzależniony jest od aktywności i determinacji władz lokalnych w pozyskiwaniu alternatywnych źródeł finansowania, w tym poprzez wykorzystanie formuły PPP. Pojedyncze samorządy wyszły

z inicjatywą wykorzystania formuły PPP w obszarze dróg lokalnych i regionalnych. W latach 2010–2014 pojawiło się sześć projektów. Pionierami są zarówno gminy; Ustka, Krobia, Dąbrowa Górnicza, Krosno, Karczmisko, jak i Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego [Hajdys, 2016, s. 127]. Te pojedyncze przykłady zastosowania formuły PPP do finansowania infrastruktury drogowej są ciągle bardziej badaniem rynku niż stałą tendencją. Choć przykład niewielkiej gminy Krobia, która pierwsze doświadczenia w budowie drogi w tej formule zdobyła w latach 2010–2013, a obecnie prowadzi postępowanie na kolejne inwestycje, pokazuje, że PPP zostało uznane za efektywne. Analogicznie, biorąc pod uwagę przytoczone wyżej ograniczenia finansowe powiatów, powinno być także efektywną formą budowy dróg powiatowych. Niestety brak inwestycji na drogach zarządzanych przez powiaty ziemskie nie pozwala obecnie na jakąkolwiek analizę.

4. Możliwości realizacji projektów inwestycyjnych w infrastrukturze drogowej w formule partnerstwa publiczno-prywatnego w powiatach ziemskich

Podstawę prawną do przeprowadzenia procesu budowy dróg lokalnych przy użyciu PPP stanowi zawarty w ustawie o drogach publicznych art. 19 ust. 7 [ustawa, 1985], gdzie w nawiązaniu do ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym wskazuje się zadania zarządcy drogi, jakie może wykonywać partner prywatny w modelu PPP. Inwestycje drogowe prowadzone w ramach PPP z formalnego punktu widzenia nie różnią się znacznie od realizowanych w modelu tradycyjnym. Wobec opisanych powyżej uwarunkowań (ograniczeń) budżetowych istotne jednak może okazać się objęcie zobowiązań zaciąganych przez podmiot publiczny regulacją art. 18a ustawy o PPP. Kwestia rachunkowego ujęcia PPP nie może być jedynym powodem wdrożenia projektu w formule PPP, może mieć jednak istotne znaczenie w kompleksowej analizie skutków finansowych takiej decyzji. PPP pozwala na lepsze zarządzanie płynnością finansową budżetu (prefinansowanie inwestycji przez sektor prywatny) i „rozliczanie jej na raty” niezależnie od lepszej efektywności wydatków w całym cyklu życia projektu (w modelu opłaty za dostępność, gwarancja robót i utrzymania jest wliczona w cenę wieloletniego kontraktu i egzekwowalna znacznie sprawniej niż inwestycja tradycyjna).

Dla prawidłowego przygotowania realizacji zadania w formule PPP konieczna jest właściwa alokacji ryzyk i sposób ujmowania zobowiązań

wynikających z umów. To szczególnie istotne z punktu widzenia deficytu i długu sektora publicznego. PPP stwarza możliwość ujęcia zobowiązań wynikających z umowy o PPP poza deficytem i długiem publicznym [Wawrzyniak, 2013, s. 22–25]. Taki był zamiar ustawodawcy przy nowelizacji ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Art. 18a stanowi, że zobowiązania wynikające z umów o partnerstwie publiczno-prywatnym nie wpływają na poziom państwowego długu publicznego i deficyt sektora finansów publicznych w sytuacji, gdy partner prywatny ponosi większość ryzyka budowy i większość ryzyka dostępności lub ryzyka popytu – z uwzględnieniem wpływu na wymienione rodzaje ryzyka takich czynników, jak gwarancje i finansowanie przez partnera publicznego oraz alokacja aktywów po zakończeniu trwania umowy. Dodanie do ustawy o PPP art. 18a rozwiązało dotychczasowe wątpliwości poprzez stworzenie podstawy do oceny wpływu zobowiązań z PPP na państwową dług publiczny. Wcześniej ocena podziału ryzyka w umowie pozostawiona była samodzielnej wykładni inwestora [Suchecka, 2011, s. 218]. Tak więc wykorzystanie formuły PPP umożliwia nie tylko pozyskanie kapitału prywatnego do realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych i tym samym pozostawienie zwiększonej puli środków finansowych w gestii samorządów z przeznaczeniem na kolejne inwestycje, ale przy odpowiednim podziale ryzyka zobowiązania wynikające z umowy nie wpływają na poziom zadłużenia jednostki samorządowej.

Jak dotąd formułę PPP rzadko wykorzystuje się do budowy dróg lokalnych. Zazwyczaj finansowane są autostrady i drogi krajowe w zakresie remontu, modernizacji czy eksploatacji. W typowych projektach drogowych realizowanych za pośrednictwem PPP dwa z trzech podstawowych ryzyk występujących w projekcie, czyli ryzyko budowy i eksploatacji, są przejmowane przez stronę prywatną. Stronę realizacji trzeciego ryzyka – popytu, uzależnia się od tego, czy pobór opłat od użytkowników jest prawnie i technicznie możliwy oraz finansowo i społecznie zasadny, a także od tego, kto kształtuje wysokość opłat i czy wysokość przychodów z opłat jest wystarczająca dla pokrycia zobowiązań kredytowych strony prywatnej przy jednoczesnym osiągnięciu racjonalnego poziomu zysku. Przypisanie ryzyka popytu dokonywane jest zazwyczaj poprzez analizę mechanizmu wynagrodzenia partnera prywatnego, zgodnie ze sposobem prezentowanym w tabelicy 6.

Tablica 6. Sposoby wynagradzania partnera prywatnego w PPP

Mechanizm wynagradzania	Ryzyko ruchu
Pobór opłat od użytkowników przez partnera prywatnego (tzw. opłata bezpośrednia)	Po stronie prywatnej
Opłata za dostępność	Po stronie publicznej
Myto ukryte (płatność od strony publicznej uzależniona od liczby użytkowników)	Dzielone, w większej części po stronie prywatnej

Źródło: [Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego].

Niskie zainteresowanie realizacją dróg lokalnych w formule PPP wynika ze szczególnej niedogodności związanej z dostępnością dla użytkowników bez opłat. Rozwiązaniem jest wynagrodzenie partnera prywatnego w formie, przywołanej wyżej, opłaty za dostępność. Strona publiczna płaci partnerowi prywatnemu, w umówionych okresach, za udostępnianie drogi. Opłata za dostępność pozostaje jedyną formą realizacji dróg lokalnych w formule PPP. Ma ona charakter pieniężny i jest wypłacana partnerowi prywatnemu po zrealizowaniu zadania inwestycyjnego. Ustawa o PPP pozostawia stronom możliwość ustalenia terminu i sposobu uiszczenia opłaty. Upowszechniona definicja określa, że opłata ta polega na wypłacie przez podmiot publiczny na rzecz partnera prywatnego kwoty stanowiącej ekwiwalent wkładu partnera prywatnego w realizację określonego wspólnego przedsięwzięcia publiczno-prywatnego. Oznacza to, że wynagrodzenie partnera prywatnego z tytułu realizacji obiektu budowlanego stanie się świadczeniem należnym w następstwie odbioru robót budowlanych i oddania obiektu budowlanego do użytkowania. Część opłaty za utrzymanie wybudowanego obiektu będzie uiszczana w kolejno następujących ratach [Wawrzyniak, 2014, s. 9]. Opłata za dostępność zwykle ma charakter opłaty jednolitej, której poszczególne składniki stanowią tylko elementy kalkulacyjne służące określeniu jej wysokości. Oznacza to, że poszczególne jej elementy stanowią jednolite wynagrodzenie partnera prywatnego, choć mogą zostać zaklasyfikowane do różnych kategorii wydatków w budżecie podmiotu publicznego uczestniczącego w projekcie. Ma to szczególne znaczenie z punktu widzenia klasyfikacji budżetowej, albowiem daje możliwość rozdzielenia, pomimo wyznaczenia jednolitej opłaty, na wydatki majątkowe i bieżące. Podstawą są art. 242 i 243 ustawy o finansach publicznych, w świetle których istotne

jest określenie poszczególnych elementów opłaty za dostępność, związanych bądź z procesem inwestycyjnym bądź eksploatacyjnym. Wysokość opłaty za dostępność ustalana jest w umowie. Ustawa o PPP w art. 7 ust. 2 zawiera jedynie ogólne wytyczne. Wynagrodzenie strony prywatnej zależy przede wszystkim od rzeczywistego wykorzystania lub faktycznej dostępności przedmiotu PPP. Wynagrodzenie w tej formie powinno obejmować [Cieślak, Korbus, 2014, s. 39]:

- zapłatę za wykonane roboty budowlane związane z budową lub przebudową składnika majątkowego,
- opłaty za zarządzanie i utrzymanie składnika majątkowego w określonym standardzie.

Składnikami opłaty za dostępność powinny być koszty poniesione przez partnera prywatnego w związku z realizacją przedsięwzięcia, łącznie z kosztami, jeśli występują, zaciągniętych kredytów oraz ustalone w umowie zyski strony prywatnej. Przy określaniu wysokości opłaty należy się kierować ekwiwalentnością zarówno do przewidzianych w umowie zadań i obowiązków, jak i ponoszonego ryzyka przez partnera prywatnego. Istnieje też niebezpieczeństwo zaniedbywania przez partnera prywatnego ustalonych zobowiązań. Wówczas umowa powinna przewidywać kary pieniężne. Wysokość zapisanych w umowie kar obciążających partnera prywatnego ma istotne znaczenie dla alokacji ryzyka. Nie powinny mieć wymiaru jedynie symbolicznego, np. w przypadku gdy składnik majątkowy nie będzie dostępny przez pewien okres, płatności uiszczane przez gminę za ten okres mogą zostać obniżone do zera. Konsekwentnie, w odwrotnym przypadku, jeśli partner prywatny jest w stanie świadczyć usługi na warunkach określonych w kontrakcie po niższych kosztach niż przewidziano, powinien mieć prawo do zatrzymania większości lub całości przyszłego zysku. W umowie o PPP należy również przewidzieć ryzyko niewywiązania się z umowy przez partnera publicznego, które w literaturze jest określane jako ryzyko ekonomiczne. W razie wystąpienia powinno zwiększać roszczenie partnera prywatnego wobec partnera publicznego [Panasiuk, 2009, s. 52]. Podsumowując, konstrukcja opłaty za dostępność jest determinowana szeregiem czynników związanych z wystąpieniem ryzyka dobrego wykonania przedmiotu umowy. Konieczne jest zatem stworzenie takiej konstrukcji opłaty za dostępność, która w sposób kompleksowy będzie ujmować wiele ryzyk, ich zmienność w czasie, jak również specyfikę przedmiotu umowy. Obie strony powinny zabezpieczyć się przed potencjalnym ryzykiem i ująć je w umowie.

5. Wnioski i rekomendacje

Badania nad efektywnością formuły PPP w realizacji inwestycji infrastrukturalnych wykazują znacząco wyższy jej poziom w porównaniu z realizacją ze środków publicznych [Marin, 2009, s. 8; Moszoro 2010, s. 10; Ross, Yan, 2013, s. 30]. Jednocześnie niska transparentność przepisów normujących PPP oraz stopień skomplikowania procedur połączone z obawą o naruszenie norm prawa powodują ciągle niewielką liczbę projektów realizowanych w tej formule w Polsce. Zapewne jej rozkwit nastąpi dopiero po wyczerpaniu dostępnych obecnie środków z UE. Niemniej pomoc unijna w znacznym stopniu omija potrzeby inwestycyjne na drogach należących do powiatów ziemskich. Oczekiwaną skalę inwestycji z jednej strony ogranicza dalece niewystarczająca pula dostępnych środków w jst, z drugiej zaś stosunkowo długi, ale niezwykle ważny okres przedrealizacyjny w PPP, niekiedy sięgający kilku lat.

Biorąc pod uwagę aktualny stan wiedzy w zakresie stosowania modelu partnerstwa publiczno-prywatnego, słuszne wydaje się twierdzenie, że o dojrzałości rynku PPP decydują przede wszystkim rozwiązania instytucjonalno-prawne i takie działania interwencyjne, które wpływają na przejrzystość, konkurencyjność i rzeczywistą efektywność projektów. Jak wskazuje grono lobbujące za upowszechnieniem PPP w Polsce, udana implementacja tej formuły determinowana jest spełnieniem dwóch zbiorów warunków: niezbędnych, dostatecznych.

Do zbioru warunków niezbędnych zalicza się:

- wolę polityczną struktur władzy krajowej, regionalnej i lokalnej,
- stabilne regulacje prawne umożliwiające realizację zadań publicznych z wykorzystaniem środków prywatnych,
- przewidywalną sytuację makroekonomiczną,
- gotowość i dojrzałość organizacyjno-kompetencyjną sektora publicznego do realizacji inwestycji z udziałem podmiotu prywatnego na zasadach partnerstwa.

Do zbioru warunków dostatecznych zalicza się:

- opracowanie krajowej strategii wykorzystania formuły PPP,
- wykształcenie systemu organizacji, koordynacji, monitoringu i oceny oraz instytucji realizujących te funkcje,
- wykształcenie systemu promocji PPP, w tym standardy dobrych praktyk i wzorców zachowań,
- opracowanie programu popularyzacji wiedzy o PPP – szkolenia, studia podyplomowe, warsztaty,

Jak się wydaje, ostatnie zmiany przepisów ustawy o PPP mają za zadanie wyjaśnić kolejne wątpliwości dotyczące współpracy sektora publicznego i prywatnego. Szeroki wachlarz możliwości stosowania formuły nie odnosi się jednak do inwestowania przez powiaty ziemskie w infrastrukturę drogową. Największe obawy ciągle budzi skomplikowana i długotrwała procedura przedrealizacyjna. Związana jest przede wszystkim z koniecznością ponoszenia kosztów na dodatkową dokumentację, które nie występują przy klasycznej inwestycji ze środków publicznych, ograniczonej zazwyczaj do dokumentacji technicznej. Problemem wydaje się także brak dobrych praktyk oraz historycznie w Polsce ukształtowana struktura inwestycji realizowanych w formule PPP. Sprowadza się ona w większości, inaczej niż w innych krajach, do sektora rekreacyjno-turystycznego lub, w zakresie drogowym, do budowania odpłatnych autostrad i szybkiego ruchu. Odpłatność jednak nie jest możliwa na drogach lokalnych. Z drugiej zaś strony, deficyt środków publicznych oraz możliwości kredytowych w połączeniu z konieczną i oczekiwaną skalą inwestycji zachęca samorządy powiatowe do szukania współpracy z sektorem prywatnym. Dotychczasowy brak realizacji w powiatach zmusza do sięgania po doświadczenia samorządów gminnych. Wskazują one na efektywność stosowania formuły PPP w realizacji inwestycji drogowych. Jest to jednak możliwe jedynie w formie opisanej wyżej odpłatności za dostępność. Gminy podkreślają dobrą jakość wykonanych robót, zadowalającą obsługę oraz korzystne dla samorządów rozstrzygnięcia finansowe, niezwiększające zadłużenia, a jedynie obciążające roczne budżety kosztami majątkowymi i bieżącymi. Niektóre gminy, jak niewielka Krobia, po zakończonej w 2013 roku budowie pierwszej drogi gminnej z partnerem prywatnym, jest w trakcie kolejnego postępowania, co świadczy o efektywności i zasadności podjętych działań. Uwagę zwraca jednak duża skala nieudanych postępowań. Jako główną przesłankę wskazuje się zbyt wysokie ceny oferowane przez partnera prywatnego. Przyczyn może być kilka. Jeśli nie wynikają z obaw natury ogólnej strony prywatnej, są zazwyczaj wynikiem zbyt rygorystycznie przygotowanych procedur wyłonienia wykonawców, gdzie niewspółmiernie dużo ryzyk zostało przydzielonych partnerowi prywatnemu, który musi uwzględnić je w kalkulacji. Stąd tak ważny jest dobrze przygotowany i przemyślany etap przedrealizacyjny. Strona prywatna precyzyjnie określa koszty i jest wyczulona na te elementy ryzyka, które trudno skalkulować. Taka sytuacja zawsze odzwierciedlona jest w cenie. Na podmiocie prywatnym

zazwyczaj ciąży też obowiązek zabezpieczenia finansowania, rozłożonego na długi okres umowny. Dodatkowo częste zmiany prawa w Polsce skutecznie komplikują kalkulację. Wszystkie te uwarunkowania nie czynią z formuły PPP narzędzia łatwo dostępnego. Niemniej w realiach prawnych i finansowych średniego szczebla samorządów w Polsce wydaje się być narzędziem dobrze pasującym do budowania dróg w powiatach ziemskich.

Zakończenie

Nieustannie rosnące dysproporcje między oczekiwaną przez społeczeństwo skalą inwestycji infrastrukturalnych w sieci lokalnych dróg zbiorczych a możliwościami ich finansowania ze środków budżetów powiatów wytwarzają lukę kapitałową, dla której głównym źródłem pokrycia są instrumenty dłużne. Dominującym źródłem zaspokajania zgłaszanych potrzeb pożyczkowych w strukturze przychodów są kredyty bankowe. Ustanowione w sektorze publicznym limity kredytowe uniemożliwiają bezrefleksyjne zaciąganie zobowiązań i zmuszają samorządy do poszukiwania alternatywnych form finansowania zadań. Partnerstwo publiczno-prywatne jest jedną z form finansowania dróg lokalnych przez jst, w tym mające najmniejsze możliwości finansowe powiaty ziemskie. Doświadczenia pokazują, że inwestycje w formule PPP są na ogół innowacyjne i bardziej efektywne niż realizowane samodzielnie przez sektor publiczny. Właściwie zaimplementowana formuła partnerstwa publiczno-prywatnego, choć nie jest ani prostym, ani nadającym się do każdego projektu sposobem przeprowadzania inwestycji, jest źródłem wymiernych korzyści. Przede wszystkim angażuje prywatnych inwestorów w zaspokajanie potrzeb publicznych, na które samorząd nie ma środków. Tym samym staje się próbą poszukiwania trzeciej drogi w warunkach, gdy zawodzi zarówno model świadczenia usług przez sektor publiczny, jak i przez rynek, którego bezwzględne reguły nie zapewniają sprawiedliwości społecznej. Prawidłowo skonstruowane PPP zapewnia wzajemne uzupełnianie się stron w tych sferach, w których działają najsprawniej. Korzyściami dla interesu publicznego są oszczędności w wydatkach, szybsza realizacja inwestycji, często przy podniesieniu standardu świadczonych usług. Wykorzystanie tej formuły w budowie i modernizacji dróg powiatowych jest możliwe przy zastosowaniu wynagrodzenia dla partnera prywatnego w formie opłaty za dostępność. Nieliczne dotąd w Polsce przykłady inwestycji na drogach lokalnych przeprowadzonych

w oparciu o PPP zostały uznane zarówno przez zleceniodawców, jak i inwestorów za skuteczne i efektywne. Stanowią więc podstawę do czerpania doświadczeń na przyszłość.

Opisane wyniki analizy mają charakter cząstkowy i stanowią fragment szerszych badań prowadzonych przez autora.

Literatura

1. Antoniuk J. R. (2009), *Nowa Regulacja partnerstwa publiczno-prywatnego*, w: *Partnerstwo publiczno-prywatne jako instrument rozwoju zrównoważonego*, Urbaniec M., Stec P., Dolata S. (red.), Wydawnictwo Akademii Polonijnej w Częstochowie, Częstochowa.
2. Cieślak R., Korbus B. (red.) (2014), *Partnerstwo publiczno-prywatne: Od pomysłu do wyboru partnera prywatnego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
3. Górczyńska A., Krawczyk K. (2014), *Infrastruktura drogowa w województwie pomorskim*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4.
4. Hajdys D. (2016), *Partnerstwo publiczno-prywatne w samorządowej infrastrukturze drogowej w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 273.
5. Korbus B., Strawiński M. (2009), *Partnerstwo publiczno-prywatne. Nowa forma realizacji zadań publicznych*, LexisNexis, Warszawa.
6. Korbus B. (2015), *Partnerstwo publiczno-prywatne. Realizacja zadań samorządu lokalnego z partnerem prywatnym*, C.H. Beck, Warszawa.
7. Korczyński T., Kozłowska A., Kozłowski K., Mednis A., Nowaczek A. (2010), *Koncesja na roboty budowlane lub usługi a inne formy realizacji inwestycji publiczno-prywatnych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
8. Kuryłło G. (2013), *Partnerstwo publiczno-prywatne szerokim łukiem omija polskie drogi*, <http://www.portalsamorzadowy.pl/inwestycje/partnerstwo-publiczno-prywatne-szerokim-lukiem-omija-polskie-drogi,53191.html>, dostęp dnia 27.08.2016.
9. Marin P. (2009) *Public-Private Partnerships for Urban Water Utilities: A Review of Experience in Developing Countries*, World Bank/PPIAF, Washington D.C.
10. Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa, <http://mib.gov.pl/2-Programrozwojudroggminnychipowiatowych.htm>, dostęp dnia 20.08.2016.
11. Ministerstwo Finansów, http://www.mf.gov.pl/en/web/wp/budzetpanstwa/finanse-samorzadow/komunikaty/-/asset_publisher/5Ikj/content/wykonanie-budzetow-jednostek-samorzadu-terytorialnego-za-2-kwartaly-2016-r, dostęp dnia 24.08.2016.

12. Moszoro M. (2010), *Efficient Public-Private Partnership*, IESE Business School – University of Navarra, <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0884-E.pdf>, dostęp dnia 23.08.2016.
13. *Nieduża gmina wprowadziła PPP na drogi* (2015), „Puls Biznesu” nr 4431, <http://samorzad.pb.pl/4241546,4232,nieduza-gmina-wprowadzila-ppp-na-drogi>, dostęp dnia 29.08.2016.
14. Panasiuk A. (2009), *Koncesja na roboty budowlane lub usługi. Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
15. Platforma Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, <https://www.ppp.gov.pl/Strony/home.aspx>, dostęp dnia 29.08.2016.
16. Program budowy dróg krajowych na lata 2014–2023, (2015), https://www.gddkia.gov.pl/userfiles/articles/k/konsultacje-spoeczne-prognozy-o_18875/TOM%20D%20-%20Projekt%20PBDK_Konsultacje.pdf, dostęp dnia 29.08.2016.
17. Projekt ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, <http://ww2.senat.pl/k7/dok/sejm/024/1180.pdf>, dostęp z 24.08.2016 r.
18. Public-Private Partnership. Reference Guide 2.0 (2014), World Bank, <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/public-private-partnerships-reference-guide-version-20>, dostęp dnia 22.08.2016.
19. *Raport samorządowy PPP* (2011), „Forum PPP” nr 2, dostęp dnia 22.08.2016.
20. Ross T., Yan J. (2013), *Efficiency vs. Flexibility in Public-Private Partnerships*, http://www.cbs.dk/files/cbs.dk/rossyanefficiencyvsflexibility.ashx_.pdf, dostęp dnia 19.01.2017.
21. Saussier S., Tra Tran P. (2012), *The Efficiency of Public-Private Partnerships in France: An Initial Quantitative Evaluation*, http://chaire-eppp.org/files_chaire/rei_140_0081.pdf, dostęp dnia 19.01.2017.
22. Suhecka J. (red.) (2011), *Finansowanie ochrony zdrowia. Wybrane zagadnienia*, Wolters Kluwer, Warszawa.
23. Szmań Z. (2010), *Wykorzystanie podmiotów prywatnych w realizacji zadań publicznych na przykładzie Zespołu Zakładów Opieki Zdrowotnej w Ostrzeszowie*, w: *Partnerstwo publiczno-prywatne w zarządzaniu publicznym*, Lissowski O. (red.), Wydawnictwo Uczelni Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Kaliszu, Kalisz.
24. Ustawa z 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 696 z późn. zm.
25. Ustawa z dnia 21 października 2016 r. o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi, t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 1920.

26. Ustawa z 21 marca 1985 r. o drogach publicznych, t.j. Dz.U. z 2015 r. poz. 1440 z późn. zm.
27. Wawrzyniak M. (2013), *Problem wpływu zobowiązań z umów o PPP na dług publiczny rozwiązany?*, „Forum PPP – magazyn inwestycji publicznych”, nr 2(23).
28. Wawrzyniak M. (2014) *Obiekty użyteczności publicznej – przedsięwzięcia PPP z „opłatą za dostępność”*, „Biuletyn Partnerstwa Publiczno-Prywatnego”, nr 10.
29. Weber B., Alfen H.W. (2010), *Infrastructure as an Asset Class. Investment Strategies, Project Finance and PPP*, Wiley Finance, Chippenham.
30. Wieloński M. (2014), *Partnerstwo publiczno- prywatne w Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa.
31. Woźniak D. (2014) *Trzyście dobrych sposobów na remonty dróg*, „Wspólnota”, <http://www.wspolnota.org.pl/aktualnosci/aktualnosc/trzynastie-dobrych-sposobow-na-remonty-drog-powiatowych/>, dostęp dnia 26.08.2016.
32. *Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno- prywatnego*, Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny, Polityka Regionalna, styczeń 2003.
32. ZWI (2012), *Brak funduszy na nowe drogi. Szansą PPP*, <http://www.portalsamorzadowy.pl/raport/brak-funduszy-na-nowe-drogi-szansa-ppp,38658.html>, dostęp dnia 28.08.2016.
33. Zyśko R. (2012), *Partnerstwo publiczno- prywatne jako forma realizacji inwestycji przez jednostki samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Naukowe WSEI” seria: Ekonomia, nr 5.

Streszczenie

Partnerstwo sektora publicznego i prywatnego ma na celu realizację przedsięwzięć tradycyjnie dostarczanych przez sektor publiczny. Aby zaistniał mechanizm PPP, muszą wystąpić cztery elementy: potrzeba publiczna, partner publiczny, partner prywatny, usługa. Każda strona realizuje tę część, którą potrafi wykonać sprawniej niż partner. Celem jest efektywna ekonomicznie realizacja przedsięwzięcia. PPP jako jeden z dostępnych instrumentów finansowych pozwala skutecznie i efektywnie realizować inwestycje publiczne. Ich największym zleceniodawcą są jednostki samorządu terytorialnego borykające się z luką kapitałową (*equity gap*) w obszarze infrastruktury publicznej. Luka kapitałowa jest wprost proporcjonalna do rosnących potrzeb inwestycyjnych oraz zestawionych z nimi możliwości finansowych. Z uwagi na ograniczenia proceduralne nie są w stanie zaspokoić jej tradycyjne źródła, stąd konieczność poszukiwania alternatywnych sposobów finansowania.

Formułę PPP można z powodzeniem stosować do realizacji sprawnej lokalnej infrastruktury drogowej, zarządzanej przez słabe ekonomicznie powiaty ziemskie. Korzyści wystąpią przy umiejętnym posługiwaniu się tym instrumentem. Wartością strony prywatnej jest wnoszenie do przedsięwzięcia know-how, kreatywności, innowacyjności i doświadczenia. Dopuszcza się kilka form wynagrodzenia. Mogą to być pożytki, naturalne rzeczy, cywilne rzeczy czy dochody przynoszone przez prawo wykorzystywania. W praktyce jedyną formę sfinansowania realizacji dróg lokalnych metodą PPP jest wynagrodzenie partnera prywatnego w formie opłaty za dostępność. Prawidłowe zastosowanie mechanizmu stwarza możliwość ujęcia zobowiązań poza deficytem i długiem publicznym, dzięki właściwej alokacji ryzyka i ujmowania zobowiązań. PPP jest jedną ze skutecznych form rozwiązywania problemów finansowania dróg lokalnych. Doświadczenia pokazują, że nieliczne dotąd w tej formule inwestycje na drogach lokalnych są innowacyjne, szybsze i tańsze.

Słowa kluczowe

partnerstwo publiczno-prywatne, jednostka samorządu terytorialnego, finanse, inwestycje publiczne, drogi

Public Private Partnership as a form of financing road projects in local counties/authorities as per a literature review (Summary)

The public private partnership has a goal of delivering projects that have been traditionally reserved for the public sector. The four elements of PPP: public need, public partner, private partner, service. Sides execute the part of the project which they specialize in. PPP is one of the financial instruments that allows for the successful execution of public projects. The largest beneficiary are the local governmental units, which are currently struggling with their equity gap. The equity gap is directly correlated with the increasing public investment needs and the required financial resources. Due to the procedural limitations, the equity gap cannot be appeased by traditional financial resources, this is what creates a need for alternative financing solutions.

The PPP formula can be successfully used to execute local investments, particularly roads. The value of introducing a private partner is the business know-how, creativity, innovation and experience that such a partner brings. Accepted forms of payment include: loans, natural assets, civil assets, or income generated by right of use. In practice, however the only payment method for the private partner in PPP projects is the „fee for access”. A correct implementation of this mechanism, due to the correct risk and liability allocation, allows for the qualification of these expenses beyond the local authorities' deficit or public debt. PPP is a solution for the financial problems that arise in local road infrastructure

projects. Despite the small number of projects executed in this formula, the ones that have been, are innovative, quick and economically beneficial.

Keywords

public-private partnership, local government unit, public financing, public projects, roads

Kamila Bielawska*

Adekwatność emerytur w świetle zmian polskiego systemu emerytalnego

Wstęp

Adekwatność i stabilność publicznych systemów emerytalnych jest przedmiotem zainteresowań przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych. Wydaje się, że liczne zmiany polskiego systemu emerytalnego, wprowadzane przede wszystkim w celu zapewnienia jego długookresowej wypłacalności, niedostatecznie zaadresowały kwestię adekwatności świadczeń emerytalnych. Celem artykułu jest ocena zmian wprowadzanych w polskim systemie emerytalnym z punktu widzenia realizacji jego celów na tle aktualnej adekwatności świadczeń emerytalnych. W pracy zastosowano krytyczną analizę literatury oraz prognoz dotyczących wysokości świadczeń w różnych scenariuszach, a także analizę porównawczą.

1. Cele funkcjonowania systemu emerytalnego a miary adekwatności świadczeń

We współczesnej literaturze przedmiotu cel funkcjonowania systemu emerytalnego definiuje się najczęściej jako mechanizm zapewniający finansowanie konsumpcji po zakończeniu aktywności zawodowej [Góra, 2003, s. 37]. Jednocześnie dopuszcza się realizację innych celów w ramach systemu emerytalnego, np. przeciwdziałanie ubóstwu [Barr, Diamond, 2014, s. 31]. Dualizm celów systemów emerytalnych utrwalony jest również w sposobach oceny wysokości świadczeń, których te systemy dostarczają.

W pierwszym aspekcie najczęściej stosowaną miarą adekwatności emerytur jest tzw. stopa zastąpienia, która stanowi relację emerytury do uzyskiwanych wcześniej dochodów wyrażoną w procencie. Kalkulacji takiej można dokonywać z uwzględnieniem wartości emerytury i dochodów netto lub brutto oraz z uwzględnieniem ostatniego czy przeciętnego wynagrodzenia z okresu aktywności zawodowej. Stopę zastąpienia można określać *ex post* (kiedy została wypłacona pierwsza emerytura) lub

* Dr, Katedra Finansów i Ryzyka Finansowego, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, kamila.bielawska@ug.edu.pl

ex ante, przyjmując różne założenia dotyczące sytuacji indywidualnej (poziom wynagrodzeń i ich zmiana w czasie, okresy przerwy w nabywaniu uprawnień emerytalnych itp.) oraz czynników systemowych wpływających na wysokość przyszłej emerytury (wysokość składek, wiek emerytalny, sposób kalkulacji świadczenia itp.). Ta ostatnia miara jest nazywana teoretyczną stopą zastąpienia (*theoretical replacement rate* – TRR). Stopa zastąpienia może być też obliczana dla systemu jako całości na podstawie przeciętnej wysokości emerytury do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. Według aktualnie obowiązujących w literaturze przedmiotu standardów w tym obszarze przyjmuje się, że jeśli relacja pierwszej emerytury do ostatniego wynagrodzenia osiąga co najmniej 60–70%, to umożliwia podtrzymanie standardu życia z okresu przed emeryturą. Jeśli zaś relacja ta osiąga 40%, to zapewnia pokrycie podstawowych potrzeb. Minimalne standardy zabezpieczenia emerytalnego zawarte są również w dokumentach międzynarodowych, m.in. w Konwencji 102 Międzynarodowej Organizacji Pracy, którą Polska ratyfikowała w 2005 roku. Wynika z nich, iż relacja emerytury do wynagrodzenia dla typowego świadczeniobiorcy mającego pełny okres wymagany do emerytury powinna być na poziomie co najmniej 40% wynagrodzenia [Uścińska, 2005, s. 223].

W literaturze proponuje się również stosowanie wieloskładnikowych miar oceny adekwatności emerytur. Zaliczyć do nich można miary skuteczności systemu emerytalnego zaproponowane m.in. przez Chybalskiego [2012], które łączą w sobie ocenę ubóstwa wśród emerytów, poziom dochodów oraz zróżnicowanie ubóstwa i dochodów wśród emerytów według płci.

Dyskusyjne jest, czy ocena adekwatności emerytury powinna mieć aspekt dochodowy (zastępowalność uprzednich dochodów) czy raczej wydatkowy (odnoszący się do możliwości pokrycia wydatków na towary i usługi konsumpcyjne). Na ten drugi aspekt zaczyna się zwracać uwagę w literaturze coraz częściej [Cole, Liebenberg, 2008; Chybalski, Marcinkiewicz, 2016]. Jednak jak dotąd nie wykształciły się żadne standardy adekwatności wydatkowej emerytur.

W sytuacji gdy publiczny system emerytalny ma zapewnić realizację innych celów, a przede wszystkim ochronę przed ubóstwem, wprowadza się różnego rodzaju rozwiązania w ramach formuły emerytalnej lub w ramach gwarancji minimalnej emerytury, które mają zapewnić taką ochronę. Najczęściej stosowaną miarą adekwatności emerytur w kontekście

ochrony przed ubóstwem jest ocena zagrożenia ubóstwem gospodarstw domowych emerytów (*at risk of poverty rate*). Miara ta bazuje na ocenie odsetka gospodarstw domowych emerytów, których ekwiwalentny dochód do dyspozycji nie przekracza 60% mediany dochodów po transferach socjalnych.

W świetle powyższego warto rozważyć, czy obecne standardy adekwatności świadczeń są właściwe. Bazują one niejako na założeniu, że potrzeby konsumpcyjne w okresie starości nie zmieniają się. Jednak obecnie wiemy, że jest inaczej. Poszczególne fazy starości wiążą się z różnym zakresem aktywności społecznej seniorów oraz zróżnicowaną sytuacją zdrowotną, a zatem i z różnym zapotrzebowaniem na środki pieniężne [Bielawska, Łyskawa, 2016].

2. Reformy publicznego systemu emerytalnego w Polsce

Publiczny system emerytalny w Polsce poddawany był ostatnich dziesięcioleciach poważnym przekształceniom. W 1999 roku przeprowadzono reformę strukturalną, której głównym celem było zapewnienie wypłacalności systemu w długim okresie. Cel ten miał być osiągnięty przez zmianę formuły emerytalnej ze zdefiniowanego świadczenia na zdefiniowaną składkę, co automatycznie dostosowuje wysokość świadczeń do składek wpłaconych do systemu oraz oczekiwanej ilości wypłat (wynikającej z dalszego średniego czasu trwania życia). Mechanizmem amortyzującym oczekiwany spadek relacji emerytur do płac miało być wprowadzenie kapitalizacji części składki emerytalnej w otwartych funduszach emerytalnych (OFE). Jednak od maja 2011 roku sukcesywnie zmniejszana jest rola OFE w finansowaniu przyszłych świadczeń. Początkowo było to efektem zmniejszenia składki przekazywanej do OFE¹, a później zniesienia obowiązku udziału w OFE oraz wprowadzenia mechanizmu tzw. suwaka bezpieczeństwa². Zapowiadane są kolejne zmiany, które mają doprowadzić do całkowitego wygaszenia OFE³. Zmianom

¹ Pierwotnie składka przekazywana do OFE wynosiła 7,3% podstawy wymiaru, po paru zmianach została ustalona od lutego 2014 roku na poziomie 2,92% podstawy wymiaru.

² Mechanizm suwaka bezpieczeństwa polega na tym, że na 10 lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego aktywa członka OFE stopniowo przenoszone są na subkonto w ZUS. W momencie osiągnięcia wieku emerytalnego całość zwaloryzowanych składek emerytalnych będzie zapisana na indywidualnym koncie i subkoncie w ZUS.

³ W ramach tzw. planu Morawieckiego, przedstawionego opinii publicznej na początku lipca 2016 roku, zapowiedziano przekazanie 75% wartości aktywów netto OFE na indywidualne rachunki emerytalne członków w ramach dodatkowego systemu emerytalnego, natomiast 25% aktywów OFE miałyby zasilić Fundusz Rezerwy Demograficznej.

wprowadzanym w OFE towarzyszyły również zmiany parametryczne publicznego systemu emerytalnego, m.in. stopniowe (od stycznia 2013 roku) podwyższenie wieku emerytalnego dla kobiet i mężczyzn do 67 roku życia⁴. Jednak pod koniec 2016 roku zdecydowano o powrocie do poprzedniego wieku emerytalnego (60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn) od października 2017 roku, co w połączeniu z formułą emerytalną zdefiniowanej składki może oznaczać drastyczny spadek teoretycznych stóp zastąpienia zwłaszcza dla kobiet w przyszłości.

Reforma systemu emerytalnego z 1999 roku była zbieżna z celami reform prowadzonymi w innych państwach, czyli koncentracją na możliwości wywiązania się państw organizatorów systemów emerytalnych z przyrzeczonych świadczeń w kontekście starzenia się populacji [European Commission, 2010; Whitehouse i inni, 2009]. W ostatnich latach badacze problematyki emerytalnej zwracają uwagę, że koncentracja na wypłacalności systemów spowodowała niedostateczne zaadresowanie kwestii adekwatności świadczeń [Zaidi, Grech, 2007; Grech, 2013]. Wprowadzone z początkiem 2013 roku stopniowe podwyższanie wieku emerytalnego jest jednym z działań, które sprzyjałoby zarówno stabilności, jak i adekwatności przyszłych emerytur. Odwrót od tej zmiany parametrycznej będzie miał wielowymiarowe skutki ekonomiczne i finansowe [szerzej w: Szczepański, 2016].

3. Aktualna adekwatność emerytur z publicznego systemu emerytalnego

Przedstawione wcześniej miary adekwatności emerytur zastosowane do oceny wypłacanych obecnie świadczeń emerytalnych z ubezpieczenia społecznego przez ZUS, zarówno w ocenie zastępowalności dochodów z pracy, jak i ochrony przed ubóstwem, wskazują na relatywnie dobre wyniki. W tabelicy 1 przedstawiono dane dotyczące wysokości przeciętnej emerytury wypłacanej przez ZUS w relacji do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. Relatywnie wysoka stopa zastąpienia jest efektem tego, iż zdecydowana większość obecnych świadczeniobiorców pobiera emerytury ustalone według poprzedniej formuły emerytalnej. W przyznanych świadczeniach ustalanych według nowej

⁴ Docelowo wiek emerytalny 67 miał obowiązywać mężczyzn urodzonych po 30 września 1953 roku, a kobiety urodzone po 30 września 1973 roku.

formuły emerytalnej ciągle duży udział ma tzw. kapitał początkowy⁵. Jednak sukcesywnie narasta różnica między wysokością emerytur ustalanych według nowych i starych zasad (por. tablica 2).

Tablica 1. Relacja przeciętnej miesięcznej emerytury brutto wypłacanej przez ZUS do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w latach 2000–2015

Rok	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Stopa zastąpienia brutto (%)	63,7	66,6	62,2	62,0	62,2	64,0	64,0	63,7

Źródło: [ZUS, 2016, s. 29].

Tablica 2. Wysokość nowo przyznanych emerytur wg starych i nowych zasad w latach 2009–2015 w zł

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Emerytury według starych zasad	1995,94	2493,14	2660,65	2759,89	3036,82	3182,24	3665,58
Emerytury według nowych zasad	1624,49	1711,69	1694,84	1728,59	1856,51	1975,53	2027,39

Źródło: [ZUS, 2014, s. 24; ZUS, 2016, s. 27].

Niższa przeciętna wartość emerytury ustalonej według nowych zasad jest efektem kilku czynników. Po pierwsze, osobami uprawnionymi do emerytury według nowych zasad początkowo były wyłącznie kobiety, co oznacza, że wysokość uprawnień emerytalnych odnotowanych na indywidualnych kontach w ZUS jest z reguły niższa niż mężczyzn (niższe płace, krótsze okresy składkowe), dodatkowo dzielona jest przez większą liczbę oczekiwanych wypłat ze względu na niższy wiek emerytalny w porównaniu do mężczyzn. Dodatkowo jedynym warunkiem uprawniającym do emerytury na zasadach ogólnych dla ubezpieczonych urodzonych po 31 grudnia 1948 roku jest osiągnięcie wieku emerytalnego. Staż

⁵ Kapitał początkowy został obliczony dla każdego ubezpieczonego urodzonego po 31 grudnia 1948 roku, który był ubezpieczony przed 1 stycznia 1999 roku. Jest to forma rekompensaty za wkład do systemu przed reformą i jest uwzględniany w formule zdefiniowanej składki na równi ze składkami na ubezpieczenie emerytalne wpłaconymi po 31 grudnia 1998 roku do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

ubezpieczenia jest konieczny, aby otrzymać dopłatę do świadczenia minimalnego, ale nie jest wymagany, aby uzyskać prawo do emerytury. Ekstremalnym skutkiem tych przepisów jest to, że w 2016 roku wartość najniższej emerytury wypłacanej przez ZUS wyniosła 0,45 zł.

W kontekście oceny adekwatności emerytur pod kątem ochrony przed ubóstwem aktualnie wypłacane świadczenia również spełniają omówione wcześniej standardy. Stopa zagrożenia ubóstwem wśród gospodarstw domowych emerytów po transferach socjalnych w Polsce wynosi ok 11% i jest niższa w porównaniu do średniej dla państw Unii Europejskiej czy 15 „starych” państw członkowskich UE (tablica 3).

Tablica 3. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem gospodarstw domowych emerytów w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2005–2015

Rok	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UE	16,7	15,3	15,4	14,1	14,0	12,7	13,2
UE (15 krajów)	16,7	14,1	14,5	13,3	12,7	12,8	–
Polska	10,5	12,8	13,2	12,5	11,1	10,6	11,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Eurostat, 2016].

Wielowymiarowe metody oceny adekwatności dochodowej polskiego systemu emerytalnego również wskazują na pozytywne rezultaty. Wyniki uzyskane przez Chybalskiego [2012, s. 187–189] plasują Polskę na 3–4 miejscu w zależności od roku wśród 30 badanych państw pod względem skuteczności systemu emerytalnego. Jak zaznaczono wcześniej, bieżąca ocena publicznego systemu emerytalnego w Polsce pod kątem adekwatności świadczeń odnosi się do wysokości świadczeń obliczanych głównie na podstawie poprzedniej formuły emerytalnej. Przyszłe pokolenia emerytów (przy zachowaniu obecnych rozwiązań) mogą otrzymywać świadczenia w mniejszym stopniu odpowiadające potrzebom.

4. Oczekiwana adekwatność emerytur z publicznego systemu emerytalnego

Reforma emerytalna z 1999 roku, jak wspomniano, koncentrowała się na zapewnieniu stabilności finansowej systemu w długim okresie. Twórcy reformy przewidywali, że stopa zastąpienia z obowiązkowej części systemu emerytalnego (łącznie z OFE) będzie w przyszłości niższa dla przeciętnego świadczeniobiorcy niż obecnie i będzie wynosić około 50%

[Bezpieczeństwo dzięki różnorodności..., 1997, s. 15]. W systemie o zdefiniowanej składce bardzo wiele czynników wpływa na wysokość stopy zastąpienia. Najważniejsze z nich⁶ oraz kierunek działania na stopę zastąpienia przedstawiono w tablicy 4.

Tablica 4. Czynniki wpływające na stopę zastąpienia w systemie o zdefiniowanej składce w Polsce

Parametr	Wzrost stopy zastąpienia	Spadek stopy zastąpienia
Stopa wzrostu indywidualnego wynagrodzenia	Spadek realnego wynagrodzenia	Wzrost realnego wynagrodzenia
Staż pracy	Wydłużanie stażu	Obniżanie stażu
Waloryzacja składek w części repartycyjnej systemu	Na poziomie wzrostu funduszu płac	Każda z niższym udziałem niż 100% wzrostu funduszu płac
Stopa zwrotu z OFE	Wzrost stopy zwrotu	Spadek stopy zwrotu
Poziom kosztów związanych z udziałem w OFE	Niski	Wysoki
Statystyczny przeciętny dalszy czas trwania życia na podstawie tablic unisex	Niska dynamika/spadek	Wysoka dynamika

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wspomniano, zmiany w obowiązkowym systemie emerytalnym zaczęto wprowadzać od maja 2011 roku, kiedy obniżono wysokość składek przekazywanych do OFE. Przy założeniu uzyskiwania w długim okresie wyższej stopy zwrotu netto na rynku kapitałowym niż wzrostu PKB, który ma wpływ na waloryzację środków na subkoncie w ZUS, należy oczekiwać spadku stopy zastąpienia. Według A. Chłoń-Domińczak w wariantcie bazowym i dla osoby mającej wynagrodzenie na poziomie

⁶ Przy założeniu niezmienności składki emerytalnej, inne czynniki to np. podstawa wymiaru składki (tytuły powodujące konieczność uiszczenia składki emerytalnej, składniki wynagrodzenia, od których jest pobierana składka, kwotowe ograniczenie podstawy wymiaru składki), zmiany proporcji składki między część repartycyjną i kapitałową obowiązkowego systemu emerytalnego, częstotliwość waloryzacji składek w części repartycyjnej, różnice we wskaźniku waloryzacji w części repartycyjnej dotyczące składek i środków na subkoncie (te ostatnie waloryzowane są z uwzględnieniem średniookresowego wzrostu PKB).

średniego wynagrodzenia w gospodarce narodowej skala spadku stopy zastąpienia wynosi od 0,8 p.p. dla osób w wieku 50 lat, 4 p.p. dla osób w wieku 40 lat, do 10 p.p. dla 30-latków [Chłoń-Domińczak, 2016]. Częściowej amortyzacji tych spadków można było oczekiwać w związku z wprowadzonym z początkiem 2013 roku stopniowym podwyższaniem wieku emerytalnego dla kobiet i mężczyzn do 67 lat.

Okresowo prognozy teoretycznych stóp zastąpienia według jednolitych metodologii przygotowują Komisja Europejska oraz OECD. Komisja Europejska co trzy lata przedstawia raport nt. adekwatności emerytur w państwach członkowskich w perspektywie 50 lat. Jest on publikowany w tych samych latach, co raporty na temat wpływu starzenia się ludności na sytuację fiskalną w państwach członkowskich UE (tzw. Ageing Report) oraz dotyczące stabilności finansów publicznych w długim okresie (Sustainability Report). W najnowszym The 2015 Pension Adequacy Report [European Commission, 2015] przedstawione są przewidywane teoretyczne stopy zastąpienia w różnych wariantach kariery i w różnych kombinacjach (netto, brutto) zastępowalności dochodu. Podstawowy scenariusz dotyczy osoby, która rozpoczyna pracę zawodową w 2013 roku w wieku 25 lat, przez cały okres zarabia średnią krajową pensję i która przesłaby na emeryturę według regulacji emerytalnych obowiązujących w 2013 roku. Poszczególne warianty kariery, dla których obliczane są teoretyczne stopy zastąpienia, różnią się wiekiem przejścia na emeryturę. W opracowaniu przewiduje się cztery warianty okresu kariery zawodowej [European Commission, 2015, s. 205]:

- wariant I: 40-letni okres pracy, począwszy od 2013 do 2053 roku;
- wariant II: 40-letni okres pracy od 2013 roku do osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego w 2053 roku;
- wariant III: 40-letni okres pracy od 2013 roku do osiągnięcia podwyższonego wieku emerytalnego;
- wariant IV: bazuje na charakterystycznych dla poszczególnych krajów wieku rozpoczęcia i zakończenia pracy.

Wyniki dla Polski wariantów I–III przedstawiono w tablicy 5. Są one jednakowe dla kobiet i mężczyzn, ponieważ w horyzoncie prognozy wiek emerytalny dla kobiet i mężczyzn miał być jednakowy (67 lat)⁷. W porównaniu do obecnych teoretycznych stóp zastąpienia w perspektywie roku 2053 oczekiwany jest spadek o około 30 p.p. (czyli spadek stóp zastąpienia

⁷ Od października 2017 roku zacznie obowiązywać ustawa przywracająca poprzedni wiek emerytalny (60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn).

o połowę). Warto zauważyć, że wśród 16 państw członkowskich UE, dla których prognozuje się spadek TRR, w przypadku Polski w horyzoncie 2053 roku jest on największy. Pogłębiona analiza z uwzględnieniem krótszego okresu zatrudnienia wskazuje, że spadek przyszłych świadczeń może być jeszcze większy, np. przy 30-letnim okresie zatrudnienia stopa zastąpienia brutto może wynieść 27,8% [European Commission, 2015b, s. 277].

Tablica 5. Aktualne i prognozowane teoretyczne stopy zastąpienia brutto w roku 2053 w różnych wariantach kariery zawodowej dla osoby, która otrzymuje przeciętne wynagrodzenie w gospodarce

Wyszczególnienie	Teoretyczne stopy zastąpienia brutto w % (K/M, jeśli różne wyniki)			Ustawowy wiek emerytalny w roku 2053
	Wariant I	Wariant II	Wariant III	
Prognozowane stopy zastąpienia (2053)	31,8	34,4	36,8	67
Aktualne stopy zastąpienia (2013)	64,1	63,1/64,1	57,4/65,2	60/65

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission, 2015a, s. 208].

W porównaniu do poprzedniego raportu o adekwatności emerytur w państwach UE [European Commission, 2012, s. 179] prognozowane teoretyczne stopy zastąpienia są niższe. Wynika to ze zmiany źródeł finansowania przyszłych emerytur (niższy udział kapitalizacji składki przy założeniu wyższej stopy zwrotu z kapitału niż tempa wzrostu PKB). Szczegółowych analiz w tym obszarze dostarcza raport nt. odwrotu od kapitałowych funduszy emerytalnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej [Bielawska i inni, 2015].

Prognozowany spadek teoretycznych stóp zastąpienia w Polsce na tle innych państw UE wynika również z prognoz przedstawionych w The 2015 Ageing Report [European Commission, 2015, s. 93]. Ze względu na inny horyzont czasowy prognozy (2060) oraz koncentrację na przeciętnej stopie zastąpienia uwzględniającej poza emeryturami renty, wyniki odbiegają od przedstawionych w tablicy 5, lecz skala zmiany jest podobna, tj. oczekuje się spadku stopy zastąpienia z 53% w roku 2013 do 28,7% w roku 2060, czyli prawie o połowę (-24,3 p.p.). Na tle średniej dla państw członkowskich UE jest to największy spadek, o połowę większy

niż średnio oczekiwany w UE. Obniżenie relacji przyszłych emerytur do płac spowoduje zapewne zwiększenie ubóstwa wśród gospodarstw domowych emerytów, zwłaszcza gospodarstw domowych kobiet. Wskazują na to cechy starzenia się populacji w Polsce, tj. feminizacja, singularyzacja i długowieczność [Błędowski, 2012].

W świetle powyższych prognoz negatywnie należy ocenić powrót do wieku emerytalnego 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn. Jeśli decyzje emerytalne w przyszłości będą podejmowane na podstawie tych samych przesłanek co obecnie⁸, mogą spowodować drastyczny spadek stóp zastąpienia zwłaszcza dla kobiet (o około 40%, co będzie skutkowało TRR na poziomie około 25%). W efekcie można oczekiwać, że większość świadczeniobiorców w przyszłości będzie pobierało świadczenie odpowiadające obecnej wartości minimalnej emerytury, poddając w wątpliwość adekwatność świadczeń.

Zakończenie

W artykule podjęto tematykę adekwatności świadczeń emerytalnych wypłacanych obecnie i w przyszłości w ramach powszechnego systemu emerytalnego w Polsce. Analiza bazuje na ocenie adekwatności dochodowej emerytur, tj. stopnia zastępowalności dochodów oraz ochrony przed ubóstwem. Jednocześnie zauważono, że w przyszłości większego znaczenia nabiorą miary, które będą uwzględniać oczekiwane wydatki gospodarstw domowych emerytów. Obecnie wypłacane świadczenia emerytalne w ramach publicznego systemu emerytalnego w Polsce spełniają ustalone w literaturze przedmiotu standardy adekwatności dochodowej. Również wielowymiarowe wskaźniki adekwatności dochodowej świadczą o dużej skuteczności realizacji celów systemu emerytalnego. Jednak system ten nie był (i nie jest) wydolny finansowo. Wprowadzona w 1999 roku strukturalna reforma systemu emerytalnego koncentrowała się przede wszystkim na zapewnieniu stabilności finansowej systemu w długim okresie. Poprawę wypłacalności systemu planowano osiągnąć przez przejście z formuły zdefiniowanego świadczenia na formułę zdefiniowanej składki, co jednocześnie powoduje, że wysokość przyszłych świadczeń będzie wprost proporcjonalna do wpłaconych składek oraz oczekiwanej ilości wypłat (czyli automatycznie dostosuje się do zmieniających się warunków demograficznych). Jak wynika z prognoz teoretycznych stóp

⁸ Główną przesłanką do skorzystania z uprawnień emerytalnych jest obecnie osiągnięcie wieku emerytalnego.

zastąpienia, poprawa sytuacji finansowej systemu poważnie wpłynie na obniżenie adekwatności dochodowej świadczeń. Zgodnie z ostatnimi prognozami Komisji Europejskiej, w perspektywie 40–50 lat spadek teoretycznych stóp zastąpienia w Polsce może wynieść nawet 50%, w zależności od przyjętych założeń. Przewiduje się, że będą to największe spadki wśród państw członkowskich UE. Uwzględniając 40-letni okres zatrudnienia i wiek emerytalny 67 lat, teoretyczna stopa zastąpienia brutto może wynieść około 35% indywidualnego wynagrodzenia w perspektywie 40 lat. W świetle tych prognoz dodatkowym wyzwaniem dla adekwatności emerytur będzie powrót do wieku emerytalnego 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn. Bez dodatkowych działań efektem zmiany regulacji w tym obszarze może być skokowy wzrost ubóstwa, zwłaszcza wśród kobiet. Konieczne jest zatem poszukiwanie sposobów na zwiększenie przyszłych dochodów emerytalnych, poprzez wydłużanie efektywnego wieku wyjścia z rynku pracy, wzrost oszczędności emerytalnych oraz promowanie wszelkich form aktywnego starzenia się.

Literatura

1. Barr N., Diamond P. (2014), *Reformy system emerytalnego. Krótki przewodnik*, PWE, Warszawa.
2. *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności. Reforma systemu emerytalno-rentowego w Polsce* (1997), Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa.
3. Bielawska K., Chłoń-Domińczak A., Stańko D. (2015), *Retreat from mandatory pension funds in the countries of Eastern and Central Europe in result of financial and fiscal crisis: Causes, effects and recommendations for fiscal rules*, doi: 10.13140/RG.2.1.3704.1688, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
4. Bielawska K., Łyskawa K. (2016), *Teorie starości a sytuacja materialna gospodarstw domowych emerytów*, prezentacja na Konferencji Naukowej Zabezpieczenie Emerytalne, Wrocław, http://zabezpieczenie-emerytalne.prawo.uni.wroc.pl/Prezentacja_WR_Bielawska_%C5%81yskawa_show.pdf.
5. Błędowski P. (2012), *Potrzeby opiekuńcze osób starszych*, w: *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, Mossakowska M., Więcek A., Błędowski P. (red.), Termedia Wydawnictwa Medyczne, Poznań.

6. Chłoń-Domińczak A. (2016), *Impact of changes in multi-pillar pension systems in CEE countries on individual pension wealth*, „Journal of Pension Economics and Finance”, doi:10.1017/S1474747216000238.
7. Chybalski F. (2012), *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego. Koncepcja analizy i próba pomiaru*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
8. Chybalski F., Marcinkiewicz E. (2016), *The Replacement Rate: An Imperfect Indicator of Pension Adequacy in Cross-Country Analysis*, „Social Indicators Research”, Vol. 126, No. 1.
9. Cole C. R., Liebenberg A. P. (2008), *An Examination of Retirement Income Adequacy Measures and factors affecting retirement preparedness*, <https://ssrn.com/abstract=1272067>, dostęp dnia 30.11.2016.
10. European Commission (2010), *Progress and key challenges in the delivery of adequate and sustainable pensions in Europe*, European Economy Occasional Papers 71, Bruksela.
11. European Commission (2012), *Pension Adequacy in the European Union 2010–2050*, Bruksela.
12. European Commission (2015), *The 2015 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2013–2060)*, „European Economy”, No. 3.
13. European Commission (2015a), *The 2015 Pension Adequacy Report: current and future income adequacy in old age in the EU*, Vol. 1, Bruksela.
14. European Commission (2015b), *The 2015 Pension Adequacy Report: current and future income adequacy in old age in the EU, Country Profiles*, Vol. 2, Bruksela.
15. Eurostat (2016), *At-risk-of-poverty rate for pensioners – EU-SILC survey*, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_pns6&lang=en, dostęp dnia 30.11.2016.
16. Góra M. (2003), *System emerytalny*, PWE, Warszawa.
17. Grech A. G. (2010), *Assessing the sustainability of pension reforms in Europe*, CASE paper 140, Centre for Analysis of Social Exclusion, London.
18. Grech A. G. (2013), *How best to measure pension adequacy*, CASE paper 172, Centre for Analysis of Social Exclusion, London.
19. Szczepański M. (2016), *Controversies surrounding the statutory retirement age in the Polish pension system*, presentation at the ENRSP Conference, Sopot, <http://arch.wzr.pl/enrsp/17/files/Szczepanski.pdf>, dostęp dnia 30.11.2016.

20. Uścińska G. (2005), *Świadczenia z zabezpieczenia społecznego w regulacjach międzynarodowych i polskich. Studium porównawcze*, IPiSS, Warszawa.
21. Whitehouse E., D'Addio A., Chomik R., Reilly A. (2009), *Two Decades of Pension Reform: What has been Achieved and What Remains to be Done?* „Geneva Papers”, No. 34.
22. Zakład Ubezpieczeń Społecznych (2014), *Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych*, Warszawa.
23. Zakład Ubezpieczeń Społecznych (2016), *Emerytury i renty w 2015*, Warszawa.
24. Zaidi A., Grech A. G. (2007), *Pension policy in EU25 and its impact on pension benefits*, „Benefits: The Journal of Poverty and Social Justice”, Vol. 15, No. 3.

Streszczenie

W artykule podjęto problematykę oceny adekwatności emerytur obecnie i w przyszłości z publicznego systemu emerytalnego w Polsce. Analizę przeprowadzono, bazując na miarach adekwatności dochodowej, tj. oceniając zastępowalność dochodów emeryturą oraz ryzyko zagrożenia ubóstwem wśród gospodarstw domowych emerytów. Stwierdzono, że pomimo prób stworzenia innych miar oceny adekwatności świadczeń nie zbudowano dotychczas na ich podstawie standardów, które mogłyby służyć do alternatywnej oceny adekwatności emerytur. Jednak w przyszłości należy oczekiwać kontynuacji prac badawczych w tym obszarze.

Z analizy przeprowadzonej w artykule wynika, że dotychczasowy poziom świadczeń wypłacanych z publicznego systemu emerytalnego zapewnia adekwatność dochodową, mierzoną relacją przeciętnej emerytury brutto do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. Stopa zastąpienia utrzymuje się na poziomie około 60%, co należy uznać za wartość spełniającą obecne standardy w tym zakresie. Skuteczność systemu emerytalnego ma również odzwierciedlenie w relatywnie niskich wartościach wskaźnika zagrożenia ubóstwem wśród emeryckich gospodarstw domowych. Jednak obecne standardy zabezpieczenia emerytalnego nie odzwierciedlają jeszcze skutków reformy emerytalnej z 1999 roku. Zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej w perspektywie lat 2050–2060 należy oczekiwać znacznego spadku teoretycznych stóp zastąpienia (TRR) o około połowę w porównaniu do obecnych wartości. Pomimo podwyższenia wieku emerytalnego do 67 lat w perspektywie 2040 roku, przy 40-letnim okresie zatrudnienia TRR może wynieść około 35%. Przy krótszym okresie pracy (30 lat), wysokość emerytury brutto w relacji do wynagrodzenia może osiągnąć niespełna 28%. Powrót do niższego wieku emerytalnego będzie dodatkowym wyzwaniem

w kontekście adekwatności dochodowej systemu emerytalnego w Polsce. Konieczne będzie podjęcie działań zapobiegających oczekiwanemu wzrostowi ubóstwa w gospodarstwach domowych emerytów, a zwłaszcza w tych, w których głową rodziny jest kobieta.

Słowa kluczowe

adekwatność, dochód, emerytura, stopa zastąpienia, projekcja

Adequacy of Pensions in the Light of Reforms of Polish Pension System (Summary)

The article discusses the problem of assessing the current and projected adequacy of pensions in the public pension system in Poland. The analysis was conducted basing on measures of income adequacy, such as replacement ratios and at-the-poverty-risk ratio among households of retirees. The author notes that, despite attempts to create other measures for assessing the adequacy of benefits, any standards, which could serve as an alternative to assessing the adequacy of pensions has been yet proposed. The research on this issue is expected to develop.

The analysis carried out in the article confirms that the current level of benefits paid out of the public pension system provides income adequacy, measured by the ratio of the average gross pension to average wage in the national economy. The replacement rate has remained at about 60%, which should be considered a value that meets the current standards in this area. The efficiency of the pension system is also reflected in the relatively low values of the indicator of poverty risk among retirees households. However, the current standard of retirement security do not yet reflect the impact of the pension reform of 1999. According to the projections of the European Commission, in the perspective of years 2050–2060 the theoretical replacement rates (TRR) are expected to decrease by about half compared to the current value. Despite the increase in the retirement age to 67 in the perspective of 2040, at 40 years of employment TRR could be about 35%. A shorter employment period (30 years), can provide gross replacement rate of nearly 28%. Taking into account the planned decrease in retirement age since October 2017, Polish pension system will face an additional challenge in the context of the adequacy of the retirement income. An extra action will be needed to prevent the growth of poverty in the households of retirees, especially those run by women.

Keywords

adequacy, income, old-age pension, replacement, projection

Dorota Czykier-Wierzba*

Wpływ strategii Europa 2020 na politykę spójności w Polsce w latach 2014–2020

Wstęp

Na posiedzeniu Rady Europejskiej w marcu 2000 roku została przyjęta strategia lizbońska, stanowiąca długofalowy program rozwoju społeczno-gospodarczego UE. Celem strategii było uczynienie z tego ugrupowania, w perspektywie do 2010 roku, najbardziej konkurencyjnej, dynamicznej i opartej na wiedzy gospodarki świata, zdolnej do trwałego rozwoju, tworzącej większą liczbę miejsc pracy oraz charakteryzującej się większą spójnością społeczną. W 2004 roku dokonano średniookresowej oceny realizacji celów wytyczonych w strategii lizbońskiej. Stwierdzono wówczas, że efekty wprowadzania w życie tej strategii, w tym szczególnie w zakresie poprawy konkurencyjności gospodarki UE, znacznie odbiegały od początkowych ustaleń. W związku z tym strategia stała się przedmiotem powszechnej krytyki. W lutym 2005 roku Komisja Europejska zaproponowała nową, zmodyfikowaną wersję strategii, która została przyjęta przez Radę Europejską w marcu 2005 roku. W zmodyfikowanej strategii na plan pierwszy wysunięte zostały dwa cele: wzrost gospodarczy i zatrudnienie [Czykier-Wierzba, 2008, s. 21–26]. Modyfikacja nie przyniosła jednak zaplanowanych rezultatów i w powszechnym odczuciu strategia nie została zrealizowana. Stąd w 2010 roku Rada Europejska przyjęła strategię Europa 2020.

Ustalono w niej, że fundusze przeznaczone na realizację trzech polityk unijnych, tj. polityki spójności, wspólnej polityki rolnej i wspólnej polityki rybackiej, mają wspierać trzy główne priorytety strategiczne strategii Europa 2020, tj. rozwój inteligentny, zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu [Jasiński, 2010]. Rozwój inteligentny oznacza zwiększenie roli wiedzy, innowacji, kształcenia i technologii cyfrowych. Z kolei rozwój zrównoważony wiąże się z bardziej efektywnym wykorzystaniem zasobów przy jednoczesnym zwiększeniu konkurencyjności. Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu dotyczy zwiększenia

* Prof. dr hab., Katedra Finansów i Ryzyka Finansowego, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, dwierzba@wzr.ug.edu.pl

aktywności zawodowej społeczeństw UE, podnoszenia kwalifikacji obywateli oraz walki z ubóstwem.

Polska, jako członek UE, zobowiązała się do realizacji priorytetów określonych w strategii Europa 2020. W związku z tym w Strategii Rozwoju Kraju 2020 przyjęto, że fundusze unijne zostaną przeznaczone na wsparcie trzech obszarów, tj.: na zwiększenie konkurencyjności gospodarki, poprawę spójności społecznej i terytorialnej oraz podnoszenie sprawności i efektywności państwa [*Programowanie perspektywy...*, 2012, s. 5–6]. Celem artykułu jest udowodnienie tezy, że w Polsce na kształt polityki spójności w latach 2014–2020 istotny wpływ wywarła strategia Europa 2020.

1. Fundusze z budżetu ogólnego UE na politykę spójności w Polsce w latach 2014–2020

W latach 2014–2020 wydatki z budżetu ogólnego UE wyniosą 1082,5 mld euro i będą relatywnie niższe w porównaniu z wieloletnimi ramami finansowymi na lata 2007–2013. W wieloletnich ramach finansowych na lata 2007–2013 środki na zobowiązania wyniosły bowiem 1,048% DNB krajów członkowskich UE, zaś w latach 2014–2020 będą stanowiły 1% DNB krajów członkowskich¹ [*Programowanie perspektywy finansowej...*, 2012, s. 5–6]. Warto podkreślić, że po raz pierwszy w pięćdziesięcioletniej historii Unii budżet uchwalony na następne wieloletnie ramy finansowe jest niższy od budżetu poprzedniego. W latach 2014–2020 przeznaczony z budżetu ogólnego UE na politykę spójności 351,8 mld euro [*A reformed Cohesion Policy...*, 2013, s. 23]. Będzie to stanowiło 32,5% ogółu wydatków z tego budżetu.

W latach 2014–2020 głównym beneficjentem środków z budżetu polityki spójności będzie Polska, której przyznano 82,5 mld euro. Stanowi to około 23,4% środków przewidzianych w budżecie UE na realizację polityki spójności. To najwyższa w historii UE kwota przeznaczona dla jednego kraju. Z wymienionej wyżej kwoty na realizację programów operacyjnych przeznaczony się 76,6 mld euro, a na programy „Europejskiej współpracy terytorialnej” 700,5 mln euro (tablica 1). Niezależnie od tego przyznano Polsce 4,1 mld euro z instrumentu „Łącząc Europę” oraz 474,5 mln euro z Europejskiego Funduszu Pomocy Najbardziej Potrzebującym

¹ W latach 2014–2020 wydatki z budżetu ogólnego UE na politykę spójności, liczone w cenach z 2011 roku, wyniosą 960 mld euro i będą o 34 mld euro niższe aniżeli w latach 2007–2013.

(FEAD)² W latach 2014–2020 Polska uzyska także środki z ogólnej puli, zarządzanej przez Komisję Europejską, przeznaczonej na pomoc techniczną w wysokości 287 mln euro oraz dodatkowe fundusze przeznaczone na działania innowacyjne w dziedzinie zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich w wysokości 71 mln euro. Ponadto zarezerwowano w budżecie ogólnym UE ponad 252 mln euro na wsparcie w Polsce bezrobotnej młodzieży.

W obecnych wieloletnich ramach finansowych, oprócz Polski, znaczne środki na politykę spójności uzyskują takie kraje, jak: Włochy – 32,8 mld euro oraz Hiszpania 28,5 mld euro, Rumunia – 23,0 mld euro oraz Czechy i Węgry po 22,0 mld euro [Zachariasz, 2013].

W wieloletnich ramach finansowych na lata 2007–2013 przyznano Polsce z budżetu UE na politykę spójności 67,3 mld euro, co stanowiło 19,1% ogółu środków przeznaczonych na tę politykę. Z zaprezentowanych liczb wynika, że pomimo spadku, w latach 2014–2020 w porównaniu z latami 2007–2013, wydatków z budżetu ogólnego UE na realizację polityki spójności przyznano Polsce więcej środków.

Tablica 1. Środki z budżetu ogólnego UE przyznane Polsce na realizację celu 1 i celu 2 polityki spójności w latach 2014–2020 (w mld euro, ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Mld euro
Cel 1 – „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”	76,6
Fundusz Spójności	23,2
Regiony słabiej rozwinięte	49,6
EFRR	37,6
EFS	12,0
Mazowsze	3,8
EFRR	2,6
EFS	1,1
Cel 2 – „Europejska współpraca terytorialna”	0,7

Źródło: [Programowanie perspektywy finansowej..., 2014, s. 160].

² Z instrumentu „Łącząc Europę” wspierane będą projekty infrastrukturalne w sektorach: transportu, energetyki i technologii informacyjnych. Realizacja projektów infrastrukturalnych winna zapewnić poprawę połączeń pomiędzy częściami UE i w konsekwencji ułatwić poszczególnym krajom wymianę towarową i przepływ osób [rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1316, 2013].

O skali pomocy, jaką uzyska Polska z budżetu UE na politykę spójności w nowych wieloletnich ramach finansowych, obok poziomu tej pomocy w liczbach bezwzględnych, może wskazywać również jej wielkość w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Według szacunków w latach 2014–2020 pomoc w przeliczeniu na 1 mieszkańca Polski wyniesie 2013 euro. Pod względem poziomu pomocy na 1 mieszkańca Polska uplasuje się na dziewiątym miejscu w UE. Wyprzedzają nas takie kraje, jak: Estonia (2709 euro), Słowacja (2585,9 euro), Litwa (2295,7 euro), Łotwa (2229,4 euro), Węgry (2210,8 euro), Czechy (2090,4 euro), Portugalia (2046,8 euro) i Chorwacja (2020 euro) [Osiecki, 2014]. Ponadto o roli pomocy uzyskanej przez Polskę z budżetu UE na realizację polityki spójności może świadczyć udział tej pomocy w PKB. W latach 2014–2020 środki na politykę spójności będą stanowiły w Polsce, podobnie jak na Łotwie i w Estonii, 2,9% PKB. Wśród krajów Unii najwyższy udział pomocy w PKB wystąpi na Węgrzech (3,2% PKB) oraz na Litwie (3,0% PKB).

Ustalono, że z ogólnej kwoty środków przyznanej dla Polski na realizację w latach 2014–2020 programów operacyjnych 53,4% środków będzie pochodziło z EFRR, 16,6% z EFS i 30,0% z Funduszu Spójności. W latach 2014–2020 środki z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności zostaną wykorzystane w Polsce, jak wynika z tablicy 1, na działania realizowane w ramach celu 1 „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” i celu 2 „Europejska współpraca terytorialna”.

Jeżeli chodzi o cel 1, to w ramach tego celu polskie regiony podzielone zostały na dwie grupy, tj. regiony słabiej rozwinięte i regiony lepiej rozwinięte. Określono, że do grupy pierwszej będą wchodziły obszary, w których PKB na 1 mieszkańca nie przekracza 75% średniej unijnej, zaś do grupy drugiej obszary, które osiągnęły poziom PKB na 1 mieszkańca powyżej 90% średniej unijnej³. W związku z tym do pierwszej grupy zaliczone zostały wszystkie polskie regiony, z wyjątkiem Mazowsza. Ponieważ Mazowsze osiągnęło w 2010 roku poziom PKB 102% średniej unijnej, zostało zaliczone do regionów lepiej rozwiniętych [Cieślak-Wróblewska, 2013a].

³ W perspektywie finansowej na lata 2014–2020, oprócz wymienionych regionów słabiej rozwiniętych i regionów lepiej rozwiniętych, wyodrębniono trzecią grupę, tj. regiony w okresie przejściowym. Do tych ostatnich zaliczono obszary, w których PKB na 1 mieszkańca kształtuje się w granicach od 75% do 90% średniej unijnej [rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301, 2013].

Jeżeli chodzi o cel 2 „Europejska współpraca terytorialna” (EWT) to źródłem jego finansowania będzie EFRR [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1299, 2013]. Na realizację tego celu przyznano Polsce, jak wspomniano, 700,5 mln euro. W latach 2014–2020 w ramach tego celu będą realizowane trzy rodzaje programów, tj.:

- współpracy transgranicznej regionów państw sąsiadujących ze sobą,
- współpracy transnarodowej kilku/kilkunastu państw,
- współpracy międzyregionalnej obejmującej cały obszar UE.

W ramach programów transgranicznych EWT wsparciem objęte zostaną obszary przygraniczne, które z uwagi na położenie względem centrum administracyjnego oraz głównych regionalnych ośrodków wzrostu charakteryzują się znaczną peryferyjnością. Obszary te cechuje bowiem niższa od pozostałych regionów dostępność transportowa oraz komunikacyjna, mniejsza podaż usług publicznych, w tym szczególnie w takich dziedzinach, jak: edukacja, zdrowie, kultura itp., deficyt dobrych miejsc pracy i wykwalifikowanych kadr. W latach 2014–2020 wspólne transgraniczne działania dotyczyć będą m.in. takich obszarów tematycznych jak: ochrona środowiska i efektywne gospodarowanie zasobami, promocja i rozwój dziedzictwa kulturowego, edukacja, poprawa zdolności instytucjonalnej administracji i lepsza współpraca instytucji i obywateli. Zakłada się, że realizacja tych programów będzie sprzyjała budowie wzajemnych powiązań „ponad granicami” pomiędzy samorządami lokalnymi, instytucjami edukacyjnymi, organizacjami pozarządowymi, instytucjami kulturalnymi itp. [*Programowanie perspektywy finansowej...*, 2014, s. 218].

Drugą grupę programów realizowanych w latach 2014–2020 w ramach EWT stanowią programy współpracy transnarodowej. Należą do nich m.in. programy: Region Morza Bałtyckiego i Europa Środkowa. W ramach pierwszego z tych programów wspierane będą: badania naukowe, rozwój technologiczny i innowacje, ochrona środowiska i efektywne gospodarowanie zasobami, zrównoważony transport itp. Z kolei udział w programie Europa Środkowa pozwoli na wzmocnienie powiązań polskich regionów w kierunku południowym. Do głównych priorytetów realizowanych w ramach tego programu będzie m.in. przepływ innowacji do sektora MŚP, efektywne i zrównoważone korzystanie z zasobów naturalnych i kulturowych, wspieranie działań na rzecz gospodarki niskoemisyjnej.

W latach 2014–2020 będzie kontynuowany program współpracy międzyregionalnej EWT. Zakłada się, że udział Polski w tym programie pozwoli na unowocześnienie regionalnych polityk w obszarach wspierania innowacji, konkurencyjności MŚP, gospodarki niskoemisyjnej i środowiska dzięki dostępowi do wiedzy i dobrych praktyk sprawdzonych w innych częściach Europy. Rozpowszechnienie dobrych praktyk, doświadczeń i rozwiązań wypracowanych w ramach międzynarodowych partnerstw będzie sprzyjać efektywniejszemu i bardziej skoordynowanemu wykorzystaniu środków unijnych [*Programowanie perspektywy finansowej...*, 2014, s. 220]. W sumie programy realizowane z udziałem Polski w ramach EWT mają przyczynić się do rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów objętych ich wsparciem oraz promować integrację i współpracę ponad granicami.

Warto też podać, że Polska wynegocjowała rozwiązania, które w nowej perspektywie winny wpływać korzystnie na absorpcję środków unijnych uzyskanych z budżetu ogólnego UE przeznaczonych na realizację polityki spójności. Są to m.in.: utrzymanie w latach 2014–2020 dofinansowania realizowanych ze środków unijnych projektów na poziomie 85%, w tym dla Mazowsza 80%, oraz utrzymanie przepisu, iż VAT w nowej perspektywie będzie zaliczany do kosztów kwalifikowanych, co oznacza możliwość jego refundacji. Ponadto przez cały okres programowania będzie obowiązywała zasada n+3. Przewiduje się także stosowanie w większej niż w poprzedniej perspektywie skali zwrotnych instrumentów finansowych (takich jak: preferencyjne pożyczki, kredyty i poręczenia) oraz instrumentów kapitałowych typu seed capital i venture capital, dzięki czemu będzie można dofinansować ze środków publicznych większą liczbę przedsięwzięć.

W nowej perspektywie wzrośnie również rola polityki miejskiej. Jednym z najważniejszych instrumentów wsparcia miast będą Zintegrowane Inwestycje Terytorialne (ZIT). ZIT realizowane będą przede wszystkim na terenie miast wojewódzkich i ich obszarów funkcjonalnych. Środki na ZIT zostały wydzielone w regionalnych programach operacyjnych. Wsparciem w ramach ZIT zarządzają marszałkowie województw [Żurawska-Tatała, 2013, s. 63]. Za pomocą tego instrumentu partnerstwa jednostek samorządu terytorialnego miast i obszarów powiązanych z nimi funkcjonalnie mogą realizować wspólne przedsięwzięcia, łączące działania finansowane z EFRR i EFS. Fundusze w ramach ZIT przeznaczone zostaną m.in. na: rozwój zrównoważonego transportu

łączącego miasto i jego obszar funkcjonalny, przywracanie funkcji społeczno-gospodarczych zdegradowanych obszarów miejskiego obszaru funkcjonalnego, tj. rewitalizację itp.

2. Kierunki rozdysponowania środków z funduszy unijnych przeznaczonych na politykę spójności w Polsce w latach 2014–2020

2.1. Krajowe programy operacyjne

Podstawę wdrażania funduszy unijnych w Polsce stanowi Umowa Partnerstwa. Jest to rodzaj kontraktu pomiędzy Polską a Komisją Europejską, w którym nasz kraj wskazuje, w jaki sposób, dzięki funduszom unijnym z nowego wieloletniego budżetu UE na lata 2014–2020, zamierza zrealizować swoje cele rozwojowe. W dokumencie tym wskazano m.in. rodzaje inwestycji, które będą dofinansowane, oraz podział odpowiedzialności za zarządzanie funduszami europejskimi pomiędzy władze krajowe i regionalne. Instrumentami realizacji Umowy Partnerstwa są krajowe i regionalne programy operacyjne, poprzez które środki unijne trafią w poszczególnych obszarach kraju do beneficjentów, w tym do samorządów i przedsiębiorstw [*Programowanie perspektywy finansowej...*, 2014, s. 5].

W latach 2014–2020 fundusze unijne zostaną przeznaczone na realizację 6 krajowych programów operacyjnych, tj.: PO „Infrastruktura i Środowisko”, PO „Inteligentny Rozwój”, PO „Wiedza, Edukacja i Rozwój”, PO „Polska Cyfrowa”, PO „Polska Wschodnia” i PO „Pomoc Techniczna”, oraz 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO) opracowanych, zarządzanych i wdrażanych przez władze poszczególnych województw. Wszystkie wymienione wyżej programy operacyjne wpisują się w określone obszary sformułowane w strategii Europa 2020.

Podobnie jak w latach 2007–2013 największym programem w obecnych wieloletnich ramach finansowych będzie PO „Infrastruktura i Środowisko” (PO „IiŚ”). Głównym celem programu jest wsparcie gospodarki efektywnie korzystającej z zasobów i przyjaznej środowisku oraz sprzyjającej spójności terytorialnej i społecznej. Cel główny programu wynika z jednego z trzech priorytetów strategii Europa 2020, tj. zrównoważonego wzrostu. W programie ustalonych zostało dziesięć następujących osi priorytetowych [Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko” ..., 2015, s. 24]:

- Oś I – Zmniejszenie emisyjności gospodarki,
- Oś II – Ochrona środowiska, w tym adaptacja do zmian klimatu,

- Oś III – Rozwój sieci drogowej TEN-T i transportu multimodalnego,
- Oś IV – Infrastruktura drogowa dla miast,
- Oś V – Rozwój transportu kolejowego w Polsce,
- Oś VI – Rozwój niskoemisyjnego transportu zbiorowego w miastach,
- Oś VII – Poprawa bezpieczeństwa energetycznego,
- Oś VIII – Ochrona dziedzictwa kulturowego i rozwój zasobów kultury,
- Oś IX – Wzmocnienie strategicznej infrastruktury ochrony zdrowia,
- Oś X – Pomoc techniczna.

W ramach wymienionych priorytetów będą realizowane inwestycje w siedmiu obszarach, takich jak: gospodarka niskoemisyjna, ochrona środowiska, adaptacja do zmian klimatu, transport zrównoważony, bezpieczeństwo energetyczne, ochrona zdrowia i dziedzictwo kulturowe. W latach 2014–2020 na program ten przeznaczony się 27,5 mld euro, tj. 35,6% ogółu środków przyznanych Polsce z budżetu ogólnego UE na realizację programów operacyjnych (tablica 2). W obecnej perspektywie finansowej nie zostały objęte tym programem inwestycje dotyczące infrastruktury szkolnictwa wyższego. Program ten jest finansowany ze środków unijnych (tj. Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności) oraz krajowych środków publicznych, pochodzących z budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz podmiotów prywatnych [Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko”..., 2015, s. 106].

Jeżeli chodzi o kierunki wykorzystania środków przeznaczonych na PO „IiŚ” to przeważająca ich część, tj. 17,6 mld euro, czyli ponad 72%, podobnie jak w poprzedniej perspektywie finansowej zostanie wykorzystana na inwestycje transportowe [Stefańska, 2013]. W programie tym uwzględnione zostały również wybrane elementy infrastruktury społecznej, tj. kultura i dziedzictwo kulturowe, bezpieczeństwo zdrowotne i poprawa efektywności systemu ochrony zdrowia. Niezależnie od tego środki przyznane na ten program zostaną wykorzystane na pomoc techniczną (około 300 tys. euro). Ponadto, zgodnie z ustaleniami Rady Europejskiej w Göteborgu, w ramach PO „IiŚ” przeznaczony się 3,5 mld euro na działania wpływające korzystnie na środowisko (m.in.: odtwarzanie naturalnych terenów zalewowych, zagospodarowanie terenów zdegradowanych, spalarnie śmieci itp.). Głównymi beneficjentami wsparcia udzielanego w ramach tego programu będą: jednostki samorządu terytorialnego i ich związki, wojewodowie, podmioty zarządzające drogami, liniami kolejowymi, portami lotniczymi i morskimi, przedsiębiorstwa zajmujące się

przesyłem i dystrybucją energii elektrycznej, zakłady opieki zdrowotnej, instytucje kultury, organizacje pozarządowe. Zakłada się, że realizacja PO „LiŚ” przyczyni się do zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki oraz zwiększenia jej konkurencyjności.

Tablica 2. Programy operacyjne realizowane w Polsce w latach 2007–2013 i 2014–2020 (w mld euro, ceny bieżące)

2007–2013		2014–2020	
PO „Infrastruktura i Środowisko”	27,9	PO „Infrastruktura i Środowisko”	27,5
PO „Kapitał Ludzki”	9,7	PO „Wiedza, Edukacja i Rozwój”	4,4
PO „Innowacyjna Gospodarka”	8,3	PO „Inteligentny Rozwój”	8,6
.		PO „Polska Cyfrowa”	2,2
PO „Rozwój Polski Wschodniej”	2,3	PO „Polska Wschodnia”	2,1
PO „Pomoc Techniczna”	0,5	PO „Pomoc Techniczna”	0,7
Ogółem	48,7	Ogółem	45,5

Źródło: [Narodowe strategiczne ramy..., 2007, s. 116; Programowanie perspektywy finansowej..., 2014, s. 158].

Drugim pod względem kwoty przyznanych środków z budżetu ogólnego UE jest PO „Inteligentny Rozwój” (PO „IR”). Zastąpił on funkcjonujący w latach 2007–2013 PO „Innowacyjna Gospodarka”. Głównym celem programu jest wsparcie realizacji innowacyjnych projektów badawczo-rozwojowych prowadzonych wspólnie przez przedsiębiorców i sektor nauki oraz wdrożenie wyników ich prac na rynku.

W ramach PO „IR” realizowanych będzie pięć osi priorytetowych [Program Operacyjny „Inteligentny Rozwój”, 2015, s. 35 i dalsze]:

- Oś I – Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa,
- Oś II – Wsparcie otoczenia i potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności B+R+I,
- Oś III – Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach
- Oś IV – Zwiększenie potencjału naukowo-badawczego,
- Oś V – Pomoc techniczna.

W latach 2014–2020 na program przeznaczony się z EFRR 8,6 mld euro, tj. 11,0% ogółu środków przyznanych Polsce z budżetu ogólnego UE na

realizację programów operacyjnych (tablica 2). Środki te zostaną wykorzystane na dofinansowanie projektów wpisujących się w tzw. inteligentne specjalizacje, czyli wybrane dziedziny nauki i gospodarki, stanowiące potencjał rozwojowy kraju i regionów. Koncepcja inteligentnej specjalizacji jest oparta na założeniu, że kraj lub region może zbudować swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o unikalne, specyficzne dla danego terytorium potencjały [Program Operacyjny „Inteligentny Rozwój”, 2015, s. 20].

Ponadto zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej priorytetowo potraktowane zostaną w tym programie także projekty, których realizacja przyczyni się do ograniczenia zanieczyszczenia środowiska oraz ograniczenia wykorzystania zasobów naturalnych, m.in. poprzez zmniejszenie energo- i materiałochłonności produktów i usług oraz wykorzystanie surowców wtórnych. Pozytywny wpływ programu może być realizowany również poprzez wdrażanie innowacji, które będą ograniczały negatywne oddziaływanie na środowisko aktualnie stosowanych technologii. W programie tym nie przewiduje się natomiast dotacji dla firm na nabycie nowych technologii za granicą oraz „prostych” dotacji dla małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto w nowym programie wsparcie ma być przyznawane na cały cykl powstawania nowego produktu, czyli od pomysłu (dotacje na sfinansowanie badań) poprzez przygotowanie wersji demonstracyjnej, aż po wprowadzenie produktu na rynek. Beneficjentami PO „IR” będą: przedsiębiorstwa, jednostki naukowe, instytucje otoczenia biznesu (takie jak: parki naukowo-technologiczne czy inkubatory przedsiębiorczości), fundusze venture capital, naukowcy, doktoranci itp. [Program Operacyjny „Inteligentny Rozwój”, 2015, s. 41 i nast.]. Wykorzystanie środków przeznaczonych na realizację działań objętych tym programem winno przyczynić się do rozwoju innowacyjności oraz konkurencyjności polskiej gospodarki.

Funkcjonujący w latach 2007–2013 PO „Kapitał Ludzki” został w nowej perspektywie finansowej zastąpiony PO „Wiedza Edukacja Rozwój” (PO „WER”). Program ten powstał w związku z potrzebą dokonania reform w obszarach: zatrudnienia, przystosowania przedsiębiorstw i pracowników do zmian zachodzących w gospodarce, włączenia społecznego, edukacji, szkolnictwa wyższego oraz zdrowia. Kształt i zakres tego programu wynikają z Umowy Partnerstwa oraz doświadczeń z realizacji programów operacyjnych realizowanych w poprzednich wieloletnich ramach finansowych: 2004–2006 i 2007–2013.

Celem głównym programu jest, podobnie jak w poprzedniej perspektywie finansowej, wzrost zatrudnienia oraz spójności społecznej i terytorialnej. Program obejmuje sześć osi priorytetowych [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój” ..., 2015, s. 9 i nast.]:

- Oś I – Osoby młode na rynku pracy,
- Oś II – Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji,
- Oś III – Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju,
- Oś V – Wsparcie dla obszaru zdrowia,
- Oś VI – Pomoc techniczna.

PO „WER” jest programem krajowym finansowanym z EFS oraz współfinansowanym z krajowych środków publicznych (tj.: budżetu państwa, budżetów JST oraz funduszy celowych) i prywatnych. W latach 2014–2020 na realizację programu przeznaczona zostanie z EFS kwota 4,4 mld euro (tablica 2). Jest to kwota ponaddwukrotnie niższa aniżeli wykorzystana w latach 2007–2013 na realizację PO „Kapitał Ludzki”. Wynika to stąd, że w latach 2014–2020 środki z EFS zostaną podzielone pomiędzy poziom krajowy i regionalny. Część środków z tego funduszu, tj. 28%, przeznaczy się na krajowy PO „WER”, a pozostałe 72% wykorzystają, w ramach dwufunduszowych programów, samorzady terytorialne [Osiecki, 2013].

Specyfiką PO „WER” jest fakt, że w ramach osi priorytetowej I realizowana jest „Inicjatywa na rzecz zatrudnienia ludzi młodych”. Na finansowanie tej „Inicjatywy” KE asygnuje, jak wspomniano, środki ze specjalnej linii budżetowej w kwocie 252,4 mln euro. Równolegle kraj członkowski ze środków przyznanych na EFS winien zapewnić równowartość tej kwoty wraz ze środkami współfinansowania krajowego (tj.: 252,4 mln euro plus 44,5 mln euro). Stąd łączna alokacja na realizację tej „Inicjatywy” wyniesie w Polsce 549,4 mln euro [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój” ..., 2015, s. 6].

Warto podkreślić, że jest to duża zmiana w zarządzaniu środkami pochodzącymi z EFS. W praktyce oznacza to, że w latach 2014–2020 przeważająca część środków pochodzących z EFS będzie zarządzana i dzielona na poziomie regionów. Dokonanie takiej zmiany było możliwe, ponieważ województwa posiadają obecnie niezbędny potencjał administracyjny do rozdziału tych środków. Warto też wskazać na jeszcze inny

aspekt tego zagadnienia. To zarządzający województwami najlepiej znają potrzeby lokalnych i regionalnych rynków pracy. Dzięki temu mogą racjonalnie wykorzystać przyznane im środki z EFS.

Beneficjentami tego programu będą: minister ds. pracy, rodziny i zabezpieczenia społecznego, JST, podmioty ekonomii społecznej, NFZ, uczelnie wyższe, organizacje pozarządowe itp. [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój”, 2015, s. 33 i nast.]. W programie tym nie przewidziano bezpośredniego wsparcia dla firm.

Obok wymienionych wyżej programów w latach 2014–2020 będzie funkcjonował nowy program operacyjny, niemający swego odpowiednika w latach 2007–2013, tj. PO „Polska Cyfrowa” (PO „PC”). W poprzedniej wieloletniej perspektywie finansowej działania realizowane ze środków tego programu były bowiem rozproszone pomiędzy różne programy operacyjne oraz różne poziomy wdrażania. Wyodrębnienie nowego programu nie oznacza jednak, że problematyka cyfryzacji i informatyzacji nie wystąpi też w innych programach, ale nie będą to już kwestie samoistne, ale np. w powiązaniu z badaniami i pracami rozwojowymi.

PO „PC” wpisuje się w strategię Europa 2020 głównie w obszarze inteligentnego rozwoju. Realizacja programu ma na celu wzmocnienie cyfrowych fundamentów dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju i pełnego wykorzystania potencjału technologii cyfrowych, czyli zapewnienie dostępu do szybkiego Internetu, efektywnych i przyjaznych użytkownikom e-usług publicznych oraz podniesienie poziomu kompetencji cyfrowych społeczeństwa, a także walka z cyfrowym wykluczeniem [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Cyfrowa”, 2015, s. 4].

W latach 2014–2020 w ramach PO „PC” realizowane będą następujące priorytety [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Cyfrowa”, 2015, s. 13 i nast.]:

- Oś I – Powszechny dostęp do szybkiego Internetu,
- Oś II – e-Administracja i otwarty rząd,
- Oś III – Cyfrowe kompetencje społeczeństwa,
- Oś IV – Pomoc techniczna.

Na realizację programu przewidziano z EFRR 2,2 mld euro (tablica 2). Środki te zostaną wykorzystane na wsparcie technologii informacyjno-komunikacyjnych (TIK), w tym w szczególności tworzenie sieci szerokopasmowych. Ponadto środki z tego programu przeznaczy się na prowa-

dzenie działań szkoleniowych oraz działań popularyzujących korzystanie z technologii cyfrowych, a także rozwój podstawowych kompetencji osób z grupy zagrożonej wykluczeniem cyfrowym, umożliwiających im korzystanie z Internetu, w tym z powszechnych usług e-administracji czy usług rynkowych [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Cyfrowa”, 2015, s. 4 i 5].

Beneficjentami PO „PC” będą przede wszystkim: przedsiębiorcy telekomunikacyjni, jednostki administracji rządowej, sądy i jednostki prokuratury, JST, instytucje publiczne z obszaru nauki, edukacji i kultury, organizacje pozarządowe itp. [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu operacyjnego „Polska Cyfrowa”, 2015, s. 15 i nast.].

Oczekuje się, że w wyniku realizacji PO „PC” niemal cały obszar kraju pokryty zostanie sieciami szerokopasmowymi, umożliwiającymi dostęp do szybkiego Internetu. Znacząco zwiększy się także liczba spraw administracyjnych możliwych do załatwienia on-line. Ponadto prowadzone działania szkoleniowe i promocyjne przyczynią się do zwiększenia odsetka osób wykorzystujących w codziennym życiu Internet i technologie cyfrowe. W praktyce oznacza to, że do 2020 roku każdy mieszkaniec Polski będzie mógł mieć dostęp do Internetu o przepustowości 30 Mb/s oraz do nowoczesnych e-usług⁴. Ponadto większość ludności kraju będzie posiadała podstawowe umiejętności cyfrowe. Dzięki temu poprawie ulegną warunki funkcjonowania przedsiębiorstw oraz warunki życia ludności.

Kolejnym programem realizowanym w latach 2014–2020 będzie PO „Polska Wschodnia” (PO „PW”). Program ten skierowany jest do pięciu najbiedniejszych polskich województw Polski Wschodniej, tj.: lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego⁵. Są to regiony charakteryzujące się najniższym, wśród regionów UE, poziomem PKB na mieszkańca. Program ten stanowi kontynuację pomocy dla tych województw w latach 2007–2013, które było realizowane w ramach PO „Rozwój Polski Wschodniej”. PO „PW” stanowi dodatkowy instrument wsparcia pięciu wymienionych województw. W latach 2014–2020 będą one mogły korzystać również ze środków pozostałych

⁴ W Polsce pod koniec 2012 roku dostęp do Internetu miało 44,5% gospodarstw domowych, przy średniej dla 27 krajów UE wynoszącej 53,8% [Lemańska, 2013].

⁵ W 2013 roku PKB na 1 mieszkańca wynosił w: woj. lubelskim 47% średniej dla UE, woj. świętokrzyskim 49% średniej dla UE, woj. podlaskim 49% średniej dla UE, woj. warmińsko-mazurskim 48% średniej dla UE i w woj. podkarpackim 47% średniej dla UE [PKB na 1 mieszkańca..., 2013].

programów krajowych oraz programów regionalnych. Dodatkowe wsparcie dla tych województw wynika z ich opóźnienia społeczno-gospodarczego rozwoju, spowodowanego w głównej mierze uwarunkowaniami historycznymi oraz peryferyjnym położeniem. Podstawę do opracowania PO „PW” stanowiła zaktualizowana Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do 2020 roku, przyjęta przez Radę Ministrów 11 lipca 2013 roku.

Głównym celem programu jest wzrost konkurencyjności i innowacyjności makroregionu Polski Wschodniej. Cel ten będzie realizowany poprzez koncentrację działań programu na wsparciu [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Wschodnia”, 2015, s. 5]:

- MŚP w zakresie działalności innowacyjnej,
- tworzenia warunków sprzyjających powstawaniu innowacyjnych MŚP w Polsce Wschodniej,
- tworzenia nowych modeli biznesowych w celu umiędzynarodowienia działalności MŚP,
- poprawy efektywności układów transportowych oraz zrównoważonego transportu miast wojewódzkich i ich obszarów funkcjonalnych,
- zwiększenia dostępności makroregionu w zakresie infrastruktury transportowej.

W latach 2014–2020 w ramach PO „PW” będą realizowane cztery priorytety [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Wschodnia”, 2015, s. 10 i nast.]:

- Oś I – Przedsiębiorcza Polska Wschodnia,
- Oś II – Nowoczesna infrastruktura transportowa,
- Oś III – Ponadregionalna infrastruktura kolejowa,
- Oś IV – Pomoc techniczna.

Na PO „PW” przeznaczony jest 2,1 mld euro (tablica 2). Środki te zostaną wykorzystane na: wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw działających na terenie Polski Wschodniej, podnoszenie ich aktywności w obszarze B+R, tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu MŚP, umiędzynarodowienie działalności firm ze wschodnich regionów, wzmocnienie powiązań kooperacyjnych w makroregionie, a także rozwój połączeń transportowych w miastach wojewódzkich i ich obszarach funkcjonalnych, w tym komunikacji miejskiej. W nowym PO „PW” część środków zostanie przeznaczona na inwestycje kolejowe, które nie były wspierane w latach 2007–2013 w ramach PO „Rozwój Polski Wschodniej”. Będą one dotyczyły głównie modernizacji linii kolejowych oraz

usprawnienia systemów zarządzania ruchem. Realizacja inwestycji transportowych wpłynie na zwiększenie spójności terytorialnej wewnątrz makroregionu oraz jego dostępność z zewnątrz. Warto podkreślić, że jedną z głównych różnic pomiędzy obecnym i poprzednim programem będzie to, iż o ile z poprzedniego programu korzystały przede wszystkim uczelnie wyższe, to środki z nowego PO „Polska Wschodnia” są przeznaczone głównie dla przedsiębiorców.

Beneficjentami tego programu będą m.in.: MŚP, wspólnoty samorządowe i porozumienia wspólnot samorządowych, zarządca infrastruktury kolejowej – PKP PLK S.A. itp. [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Wschodnia”, 2015, s. 25 i nast.].

Zakłada się, że wykorzystanie w latach 2014–2020 środków unijnych w makroregionie Polski Wschodniej przyczyni się do trwałego zdynamizowania procesów rozwojowych w tym makroregionie, wzmocnienia jego konkurencyjności i atrakcyjności oraz w konsekwencji – zwiększenia zamożności jego mieszkańców i poprawy jakości ich życia. Zmniejszy się również dystans w poziomie rozwoju województw należących do makroregionu wschodniego w stosunku do pozostałych regionów w kraju.

Do krajowych programów operacyjnych przygotowanych na lata 2014–2020 należy również PO „Pomoc Techniczna”, który ma charakter techniczny i pomocniczy. Jest to program operacyjny o najmniejszej alokacji, ale wspierający realizację całej polityki spójności w Polsce. Celem głównym programu jest zapewnienie sprawnego systemu wdrażania polityki spójności w latach 2014–2020 [Program Operacyjny Pomoc Techniczna, 2015, s. 7–9].

Cel główny programu będzie osiągniany poprzez realizację takich celów szczegółowych, jak:

- zapewnienie niezbędnych zasobów ludzkich oraz warunków gwarantujących sprawne działanie instytucji zaangażowanych w administrowanie funduszami europejskimi,
- sprawny system realizacji polityki spójności,
- rozwój potencjału beneficjentów ze szczególnym uwzględnieniem wymiaru terytorialnego polityki spójności,
- skuteczna i efektywna informacja i promocja funduszy europejskich.

W programie wyodrębnione zostały cztery osie priorytetowe [Program Operacyjny Pomoc Techniczna, 2015, s. 13 i nast.]:

- Oś I – Zasoby ludzkie,
- Oś II – Skuteczny i efektywny system realizacji polityki spójności,

- Oś III – Potencjał beneficjentów funduszy europejskich,
- Oś IV – Informacja i promocja.

W latach 2014–2020 na program przeznaczony się z Funduszu Spójności 700 mln euro. Środki te zostaną wykorzystane m.in. na: finansowanie wynagrodzeń we wszystkich instytucjach zarządzających i pośredniczących w krajowych programach operacyjnych, weryfikację i przygotowanie dokumentacji projektowej na poziomie poszczególnych programów operacyjnych, konkursy dotacji, m.in. na realizację projektów pilotażowych, specjalistyczne szkolenia dla pracowników instytucji i beneficjentów, zwłaszcza w takich obszarach, jak: zamówienia publiczne, pomoc publiczna, tworzenie horyzontalnych sieci tematycznych na wzór ENEA. Niezależnie od tego środki z PO „Pomoc Techniczna” zostaną wykorzystane na finansowanie sieci Punktów Informacyjnych Funduszy Europejskich. W Polsce jest to jedyna sieć informująca o funduszach europejskich.

W latach 2014–2020 beneficjentami programu będą: podmioty sektora finansów publicznych, w tym w szczególności instytucje systemu wdrażania polityki spójności na lata 2014–2020, jednostki samorządu terytorialnego, media, partnerzy społeczno-gospodarczy i organizacje pozarządowe [Program Operacyjny Pomoc Techniczna, s. 15].

Zakłada się, że wykorzystanie w latach 2014–2020 środków na realizację PO „Pomoc Techniczna” przyczyni się do zapewnienia m.in.: dostępności niezbędnych zasobów kadrowych, gwarantujących sprawne wdrażanie polityki spójności, skuteczności beneficjentów w aplikowaniu i realizacji projektów, skutecznego wdrażania oraz zarządzania Zintegrowanymi Inwestycjami Terytorialnymi dla miast wojewódzkich i ich obszarów funkcjonalnych oraz efektywnego i sprawnego wykorzystania funduszy przyznanych Polsce z budżetu ogólnego UE na politykę spójności, a także w konsekwencji do realizacji jednego z celów strategii Europa 2020, tj. do zrównoważonego rozwoju kraju [Program Operacyjny Pomoc Techniczna, 2015, s. 13 i nast.].

2.2. Regionalne programy operacyjne

W perspektywie finansowej na lata 2014–2020 będzie realizowanych, jak wspomniano, obok sześciu programów krajowych, 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO). Realizacja tych programów ma na celu zwiększenie konkurencyjności regionów oraz poprawę jakości życia ich mieszkańców poprzez wykorzystanie potencjałów regionalnych i niwelowanie barier rozwojowych [*Rząd przyjął dokumenty projektów...*, 2014, s. 3]. Programy regionalne będą w obecnych wieloletnich ramach finan-

sowych finansowane z dwóch funduszy strukturalnych, tj.: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) i Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), a nie jak to miało miejsce w latach 2007–2013 tylko z EFRR. Z pierwszego z tych funduszy przeznaczono dla województw na lata 2014–2020 55% ogólnej kwoty przyznanej Polsce na ten fundusz z budżetu ogólnego UE oraz 72% środków z EFS. Warto podkreślić, że dwufunduszowość programów regionalnych stwarza możliwość programowania celów rozwojowych, co winno przyczynić się do zwiększenia komplementarności i efektywności interwencji. Takie podejście będzie sprzyjało również silniejszym powiązaniom i koordynacji działań podejmowanych w regionach przez podmioty zaangażowane w realizację programów.

W praktyce oznacza to, że województwa będą mogły finansować z tych funduszy nie tylko, jak dotychczas, działania inwestycyjne (np. takie, jak: budowa dróg, linii kolejowych, wodociągów itp.), lecz także projekty „miękkie” (np.: szkolenia nauczycieli, organizowanie dodatkowych zajęć dla uczniów, wspieranie osób pozostających bez pracy lub zagrożonych wykluczeniem społecznym).

Zaplanowano, że w latach 2014–2020 na 16 programów regionalnych przeznaczony się 31,2 mld euro, co stanowi 40,7% ogólnej kwoty środków przyznanych dla Polski na realizację programów operacyjnych (tablica 3). W poprzedniej natomiast perspektywie finansowej województwa otrzymały 16,6 mld euro, czyli ponad 14,1 mld euro mniej środków aniżeli w latach 2014–2020. Stąd ich udział w ogólnej kwocie wydatków przeznaczonych na finansowanie polityki spójności był również niższy i wyniósł 24,7%. Liczby te świadczą o postępującym w Polsce procesie decentralizacji zarządzania pomocą unijną i w konsekwencji wzmacnianiu roli regionów oraz zwiększeniu ich odpowiedzialności za prowadzoną politykę rozwoju⁶.

Podział środków przeznaczonych w latach 2014–2020 na realizację 16 RPO pomiędzy województwa uzależniony został od obliczonego algorytmu. Przy jego ustalaniu wzięto pod uwagę m.in.: liczbę ludności regionu, PKB *per capita* w PPS dla każdego z regionów, różnicę pomiędzy PKB i siłą nabywczą w regionie, liczoną *per capita* względem średniej unijnej oraz liczbę bezrobotnych [*Programowanie perspektywy finansowej...*,

⁶ Pierwszym w Polsce programem skierowanym do regionów był, w perspektywie finansowej na lata 2004–2006, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR).

2014, s. 167]. Podział środków przeznaczonych na 16 RPO pomiędzy województwa w latach 2014–2020 i 2007–2013 przedstawiono w tablicy 3.

Tablica 3. Środki z budżetu ogólnego UE przeznaczone na 16 regionalnych programów operacyjnych w latach: 2007–2013 i 2014–2020 (w mld euro, ceny bieżące)

Województwa	2007–2013	2014–2020
dolnośląskie	1,21	2,25
kujawsko-pomorskie	0,95	1,90
lubelskie	1,16	2,23
lubuskie	0,44	0,91
łódzkie	1,00	2,25
małopolskie	1,29	2,88
mazowieckie	1,83	2,09
opolskie	0,43	0,94
podkarpackie	1,14	2,11
podlaskie	0,64	1,21
pomorskie	0,88	1,86
śląskie	1,71	3,47
świętokrzyskie	0,72	1,36
warmińsko-mazurskie	1,04	1,73
wielkopolskie	1,27	2,45
zachodniopomorskie	0,83	1,60
ogółem 16 RPO	16,55	31,25

Źródło: [Narodowe strategiczne ramy..., 2007, s. 122; Programowanie perspektywy finansowej..., 2014, s. 168].

Z danych zawartych w tablicy 3 wynika, że w latach 2014–2020 wszystkim województwom przyznano więcej środków aniżeli w poprzedniej perspektywie finansowej. Dotyczy to również Mazowsza, które jako pierwsze z polskich województw znalazło się, jak wspomniano, w grupie najbogatszych europejskich regionów. W związku z tym podlega ono mniej korzystnemu systemowi obliczania pomocy pochodzącej ze środków przeznaczonych na finansowanie polityki regionalnej. W latach 2014–2020 najwięcej środków na realizację RPO uzyska woj. śląskie i małopolskie, a najmniej opolskie i lubuskie. Nie ulega wątpliwości, że

zwiększenie w latach 2014–2020 kwoty środków przeznaczonych na realizację 16 RPO należy ocenić pozytywnie. Albowiem to nie władze krajowe, ale władze województwa najlepiej orientują się w potrzebach i możliwościach własnego regionu, co gwarantuje efektywne wykorzystanie środków unijnych.

Uruchomienie przyznanych regionom środków z funduszy unijnych w ramach RPO warunkowane jest jednak przygotowaniem przez każdy region strategii inteligentnej specjalizacji. Koncepcja inteligentnej specjalizacji wynika z zapisów zawartych w strategii Europa 2020. Inteligentna specjalizacja oznacza optymalne wykorzystanie potencjału poszczególnych regionów poprzez możliwie najlepsze dopasowanie kierunków ich rozwoju do ich specyficznych warunków społeczno-gospodarczych. W związku z tym każdy z regionów winien określić, w jakich branżach będzie się specjalizował i ująć to w swojej strategii rozwoju [*Regiony inteligentnie wyspecjalizowane*, 2012b]. Kluczowym etapem opracowania strategii inteligentnej specjalizacji jest analiza mocnych i słabych stron regionu, infrastruktury badawczo-rozwojowej w regionie, jakości kapitału ludzkiego, profili działalności przedsiębiorców, dojrzałości struktur klastrowych oraz wielu innych czynników w celu skoncentrowania środków na ograniczonej liczbie priorytetów, która zapewni mu wzrost konkurencyjności [Cieślak-Wróblewska, 2013b]. Warto jednak podkreślić, że inteligentna specjalizacja nie powinna polegać tylko i wyłącznie na wzmocnieniu tych obszarów, w zakresie których region posiada silną pozycję. Winna ona polegać również na poszukiwaniu takich obszarów, które dopiero powstają, a region ma potencjał ich rozwoju i zbudowania na tej podstawie unikatowej specjalizacji [*Regiony inteligentnie wyspecjalizowane*, 2012a]. Może to być przykładowo nowa branża lub inne wykorzystanie dostępnych zasobów. Ponadto w ramach inteligentnej specjalizacji należy nie tylko wykorzystywać różnorodność regionalną, lecz także stymulować współpracę wykraczającą poza granice regionów i krajów. Poszczególne regiony wyznaczyły na lata 2014–2020 od dwóch do kilku inteligentnych specjalizacji, w tym najczęściej województwa wybierały rozwój: technologii informatycznych i telekomunikacyjnych, przemysłu rolnospożywczego, rolnictwa ekologicznego, energetyki i przemysłu metalowego⁷. Skoncentrowanie przez poszczególne regiony swoich ograniczonych zasobów na kilku kluczowych priorytetach z pewnością przyczyni

⁷ Wykaz wybranych przez poszczególne województwa inteligentnych specjalizacji został zamieszczony w artykule [Kołtuniak, 2016].

się do ich rozwoju oraz zwiększenia poziomu innowacyjności. Koncepcja inteligentnej specjalizacji stanowi przejaw nowego podejścia UE do polityki wobec regionów. Zakłada ona bowiem większą samodzielność regionów w kreowaniu źródeł własnego rozwoju i zwiększenia samodzielności samorządów za wyznaczenie priorytetów rozwojowych w regionach.

Zakończenie

W wieloletnich ramach finansowych na lata 2014–2020 przyznano dla Polski, pomimo zmniejszenia wydatków z budżetu ogólnego UE, więcej środków na realizację polityki spójności aniżeli w latach 2007–2013. W konsekwencji Polska będzie, jak wynika z powyższych rozważań, głównym beneficjentem pomocy strukturalnej UE. Jeżeli uwzględnimy się fundusze przyznane Polsce na Wspólną Politykę Rolną, to w sumie w latach 2014–2020 pomoc UE dla Polski wyniesie 105,0 mld euro.

W nowych wieloletnich ramach finansowych wynegocjowane zostały korzystne dla Polski ustalenia, tj.: dofinansowanie projektów inwestycyjnych będzie wynosiło 85%, kwalifikowalność VAT-u oraz obowiązywanie w całej nowej perspektywie zasady n+3. Tak wysokie dofinansowanie projektów umożliwia zmniejszenie wkładu własnego beneficjentów, zaś kwalifikowalność VAT-u wpływa na obniżenie wydatków ponoszonych przez beneficjentów na realizację projektów inwestycyjnych. Szacuje się, że w latach 2014–2020 oszczędności beneficjentów (tj. przedsiębiorców i samorządów) z tych dwóch tytułów wyniosą 16 mld euro [*Fundusze europejskie...*, 2014]. Zaoszczędzone w ten sposób środki podmioty te będą mogły wykorzystać na zwiększenie inwestycji. Ocenia się, że pomimo wprowadzenia tych korzystnych rozwiązań pewna część samorządów może mieć jednak, ze względu na trudną sytuację finansową, problemy ze zgromadzeniem środków na wkład własny [Zdziebło, 2013].

Z kolei obowiązywanie w latach 2014–2020 zasady n+3 jest korzystne w kontekście zwiększonej znacznie pomocy unijnej przyznanej Polsce na politykę spójności. Rozwiązanie to pozwala bowiem na przedłużenie o trzy lata okresu wykorzystywania środków unijnych.

Ponadto w nowych wieloletnich ramach finansowych przewiduje się, jak wspomniano, wykorzystanie instrumentów zwrotnych, tj.: poręczeń, pożyczek i kredytów udzielanych na preferencyjnych warunkach. Przewaga tych instrumentów nad dotacjami polega na tym, że te pierwsze, w przeciwieństwie do dotacji, mogą być wielokrotnie wykorzystywane. Dzięki temu może z nich skorzystać większa aniżeli przy dotacjach liczba przedsiębiorstw.

Według propozycji Komisji Europejskiej w latach 2014–2020 kraje członkowskie UE winny przeznaczyć na pomoc zwrotną 15% środków uzyskanych z budżetu ogólnego Unii na politykę spójności. Zaakceptowanie propozycji Komisji przez kraje członkowskie UE powodowałoby ograniczenie w latach 2014–2020 dotacji przyznawanych przedsiębiorcom na rzecz pomocy zwrotnej. W związku z tym dotacje byłyby przeznaczone tylko na wspieranie innowacyjnych projektów obciążonych dużym ryzykiem, czyli takich, które z trudnością kwalifikowałyby się do uzyskania pożyczki. Nie powinny być zaś finansowane dotacjami proste inwestycje, czyli na przykład zakup przez przedsiębiorcę środków trwałych [Niklewicz, 2014].

Natomiast według szacunków MRR w obecnej perspektywie finansowej przeznaczony się na pomoc zwrotną około 10% środków przyznanych z budżetu ogólnego UE na politykę spójności. Oznacza to, że w latach 2014–2020 na finansowanie zwrotne zostanie przeznaczona wyższa kwota środków aniżeli w poprzedniej perspektywie [Zdziebło, 2012]. Uruchomienie tych instrumentów winno zapewnić poprawę dostępu do finansowania rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych regionach kraju.

Przyjmuje się, że wykorzystanie pomocy strukturalnej UE będzie miało pozytywny wpływ na kształtowanie się w Polsce takich podstawowych wskaźników makroekonomicznych, jak: inwestycje, zatrudnienie, wydajność pracy, bezrobocie, handel zagraniczny itp. Syntetycznym wyrazem zmian zachodzących w gospodarce będzie natomiast przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego.

Z szacunków ekspertów Erste Group wynika, że w latach 2014–2020 z tytułu wykorzystania środków pomocowych tempo wzrostu PKB będzie w Polsce średnio rocznie wyższe o około 0,5 p.p. Konsekwencją wykorzystania pomocy unijnej będzie także wzrost PKB na 1 mieszkańca Polski z 66% średniej dla UE w 2013 roku do 74–79 średniej w 2020 roku. Osiągnięcie w 2020 roku tych wskaźników spowoduje zmniejszenie dystansu w poziomie rozwoju dzielącego Polskę od „starych” krajów UE. Ponadto zakłada się, że w 2020 roku wszystkie gospodarstwa domowe będą miały dostęp do szerokopasmowego Internetu, a odsetek osób korzystających z Internetu w kontaktach z administracją wzrośnie dwukrotnie [Nie chodzi o to..., 2015]. Niezależnie od tego oczekuje się, że w rankingu konkurencyjności gospodarek, który przygotowuje Światowe

Forum Ekonomiczne, Polska przesunęła się z 39 miejsca w 2010 roku na 25 miejsce w 2020 roku [Bieńkowska, 2013].

Nie można jednak pomijać faktu, że w trakcie realizacji nowych wieloletnich ram finansowych może wystąpić szereg czynników, utrudniających wykorzystanie przyznanych Polsce środków przeznaczonych na realizację polityki spójności w latach 2014–2020. W nowej perspektywie finansowej przez pierwsze dwa lata zwiększone będzie bowiem, podobnie jak w latach 2007–2008, obciążenie administracji zajmującej się obsługą programów operacyjnych. Zgodnie bowiem z zasadą $n+2$ środki unijne uzyskane na realizację polityki spójności w latach 2007–2013 mogły być wykorzystane do końca 2015 roku. Stąd lata 2014–2015 były okresem kończenia programów z poprzednich wieloletnich ram finansowych i ich rozliczania, a to jest, jak wskazują doświadczenia, niezwykle pracochłonne, oraz rozpoczęcia realizacji nowej perspektywy.

Niepokoić może fakt, iż perspektywa finansowa na lata 2014–2020 uchwalona została bardzo późno, bo dopiero w grudniu 2013 roku. Ponadto do końca grudnia opublikowano jedynie część rozporządzeń dotyczących zasad funkcjonowania polityki spójności. Komisja Europejska zobowiązała się przygotować i opublikować pozostałe rozporządzenia do końca pierwszego kwartału 2014 roku. Dopiero po opublikowaniu unijnych rozporządzeń poszczególne kraje członkowskie mogły na ich podstawie przygotować zmiany prawne, dostosowujące ich uregulowania do zapisów prawa unijnego na kolejne wieloletnie ramy finansowe. Wówczas będą mogli zapoznać się z nimi przyszli beneficjenci pomocy unijnej (tj. przedsiębiorcy, jednostki samorządu terytorialnego) i na tej podstawie przygotować wnioski o dotacje. W związku z tym pierwsze konkursy o dotacje zostały ogłoszone w Polsce pod koniec 2014 roku lub dopiero na początku 2015 roku, czyli z rocznym opóźnieniem. Nie jest to sytuacja korzystna, zwłaszcza że na lata 2014–2020 przyznano Polsce znacznie więcej środków na politykę spójności aniżeli w poprzednich wieloletnich ramach finansowych. Jest też wielce prawdopodobne, że po raz ostatni przyznano Polsce z budżetu ogólnego UE środki stanowiące odpowiednik Planu Marshalla [Orłowski, 2014]. Po roku 2020 tak korzystna sytuacja z pewnością nie powtórzy się. Wynika to z kilku względów.

Trudno obecnie przewidzieć, jakie skutki dla Polski i pozostałych krajów UE spowoduje wystąpienie Wielkiej Brytanii z tej organizacji. Niezależnie od tego rodzi się pytanie o przyszłość budżetu ogólnego UE. Wielce niepokojąca wydaje się bowiem zgłoszona przez „stare” kraje UE

propozycja przygotowania po 2020 roku dwóch odrębnych budżetów: jednego dla krajów strefy euro i drugiego dla pozostałych krajów [Kawecka-Wyrzykowska, 2015]. Nie sprecyzowano jednak jak dotychczas, z jakich źródeł tworzone byłyby dochody budżetowe w przypadku obu tych budżetów. Należy jednak przypuszczać, że uwzględnienie powyższej propozycji wiązałoby się ze znacznym zmniejszeniem kwoty dotychczasowej pomocy udzielanej z budżetu ogólnego UE biedniejszym krajom członkowskim, w tym i dla Polski, jeśli w dalszym ciągu pozostałaby ona poza strefą euro.

Nie można też pomijać faktu, że w trakcie realizacji nowej perspektywy może wystąpić szereg czynników, które mogą utrudnić wykorzystanie przyznanych Polsce środków przeznaczonych na realizację polityki spójności w latach 2014–2020. Nie sposób bowiem obecnie przewidzieć, jak długo potrwa kryzys ukraiński, jaki będzie jego dalszy przebieg oraz jaki będzie miał wpływ na polską gospodarkę i w konsekwencji wykorzystanie przez przedsiębiorców i jednostki samorządu terytorialnego środków unijnych przyznanych Polsce na realizację w latach 2014–2020 polityki spójności⁸. Trudno jest także ocenić, jaki wpływ na absorpcję środków unijnych w latach 2014–2020 będzie miała prowadzona przez obecny rząd polityka gospodarcza.

Biorąc pod uwagę przytoczone wyżej względy, w obecnych wieloletnich ramach finansowych z punktu widzenia Polski istotnym problemem będzie nie tylko jak najpełniejsze wykorzystanie w latach 2014–2020 przyznanych środków z budżetu ogólnego na finansowanie polityki spójności, lecz przede wszystkim ustalenie takich kierunków wydatkowania tych środków, aby po zakończeniu obecnej perspektywy finansowej Polska mogła dynamicznie rozwijać się bez pomocy unijnej. Jednocześnie warto podkreślić, że efektywne wykorzystanie przyznanych Polsce na lata 2014–2020 środków z budżetu UE stwarza szansę, jak wykazują doświadczenia z poprzedniej perspektywy, przyspieszenia wzrostu gospodarczego, zwiększenia konkurencyjności gospodarki i w konsekwencji dalszego ograniczenia dystansu w poziomie rozwoju gospodarczego i społecznego dzielącego Polskę od „starych” krajów UE.

⁸ Z przeprowadzonych badań wynika, że w związku z niepewną sytuacją na Ukrainie spadły zamówienia eksportowe i w konsekwencji pogorszyła się kondycja firm przetwórczych. [*Problemy za wschodnią granicą...*, 2014].

Literatura

1. *A reformed Cohesion Policy for Europe* (2013), „Panorama Inforegio”, No. 48.
2. Bieńkowska E. (2013), *Element układanki*, „Rzeczpospolita” z dnia 18 listopada.
3. Cieślak-Wróblewska A. (2013a), *Nieprzeciętne Mazowsze*, „Rzeczpospolita” z dnia 25 marca.
4. Cieślak-Wróblewska A. (2013b), *Władze regionów wybierają specjalizacje*, „Rzeczpospolita” z dnia 27 września.
5. Czykier-Wierzba D. (2008), *Strategia Lizbońska czynnikiem wpływającym na wydatki z budżetu ogólnego Unii Europejskiej w latach 2007–2013*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 3.
6. *Fundusze europejskie 2014–2020 dla przedsiębiorców*, www.mir.gov.pl, dostęp dnia 27.03.2014.
7. Jasiński L. J. (2010), *Strategia „Europa 2020”*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 2/6.
8. Kawecka-Wyrzykowska E. (2015), *Propozycje budżetu strefy euro*, „Unia Europejska”, nr 1.
9. Kołtuniak M. (2016), *Regionalne inteligentne specjalizacje drogą do zdobycia unijnego wsparcia*, „Rzeczpospolita” z dnia 16 marca.
10. Lemańska M. (2013), *Polska bardziej cyfrowa*, „Rzeczpospolita” z dnia 3 października.
11. *Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie* (2007), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
12. *Nie chodzi o to, żeby łatwo wydać pieniądze* (2015), Rozmowa przeprowadzona z ministrem infrastruktury i rozwoju M. Wasiak przez A. Osieckiego, „Rzeczpospolita” z dnia 29 czerwca.
13. Niklewicz K. (2014), *Rok 2014: rewolucja w funduszach*, „Gazeta Wyborcza” z dnia 8 października.
14. Orłowski W. (2014), *Pieniądze unijne to dla nas odpowiednik Planu Marshalla*, „Rzeczpospolita” z dnia 18 marca.
15. Osiecki A. (2013), *3,7 mld euro na następcę „Kapitału Ludzkiego”*, „Rzeczpospolita” z dnia 19 września.
16. Osiecki A. (2014), *Ile naprawę dostaniemy z Unii*, „Rzeczpospolita” z dnia 25 marca.
17. *Perspektywa 2014–2020. Co dla firm?* (2014), www.mir.gov.pl, dostęp dnia 23.01.2014.

18. *PKB na jednego mieszkańca w stosunku do średniej unijnej*, <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=&init=1&plugin=1&language=en&poode=tgs00006>, dostęp dnia 24.05.2016.
19. *Problemy za wschodnią granicą ciężą polskiemu przemysłowi* (2014), „Rzeczpospolita” z dnia 2 kwietnia.
20. *Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014–2020* (2015), MIR, Warszawa, www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/10900/POIiS_2014-2020_04112015, dostęp dnia 8.03.2016.
21. *Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014–2020* (2015), MIR, Warszawa, www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/1867/ost_POIR_19.01_dokument_21012015_okladka, dostęp dnia 12.03.2016.
22. *Program Operacyjny Pomoc Techniczna 2014–2020* (2014), MIR, Warszawa, https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/941/POPT_2014_2020_akcept_KE.pdf, dostęp dnia 18.03.2016
23. *Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020 – Umowa Partnerstwa* (2014), Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa.
24. *Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020 – uwarunkowania strategiczne. Załącznik 1* (2012), Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa.
25. *Regiony inteligentnie wyspecjalizowane* (2012a), Rozmowa z I. Wendel przeprowadzona przez M. Dobrzycką, „Perspektywy Europejskie”, nr 4.
26. *Regiony inteligentnie wyspecjalizowane* (2012b), „Perspektywy Europejskie”, nr 9.
27. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1299/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie przepisów szczegółowych dotyczących wsparcia z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach celu „Europejska współpraca terytorialna”, Dz. Urz. UE L 347/259.
28. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczegółowych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylenia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006, Dz. Urz. UE L 347/289.
29. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1316 z dnia 11 grudnia 2013 ustanawiające instrument „Łącząc Europę”, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 913/2010 oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 680/2007 i rozporządzenie (WE) nr 67/2010, Dz. Urz. UE 348/129.
30. *Rząd przyjął projekty dokumentów na nową perspektywę finansową*, www.mir.gov.pl, dostęp dnia 8.01.2014.

31. Stefańska A. (2013), *Mniej z UE na drogi, więcej na koleje*, „Rzeczpospolita” z dnia 24 września.
32. Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Cyfrowa” na lata 2014–2020 (2015), MIR, Warszawa, https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/9539/POPC_SZOOOP_3092015.pdf, dostęp dnia 15.03.2016.
33. Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Polska Wschodnia” 2014–2020 (2015), MIR, Warszawa, https://www.polskawschodnia.gov.pl/media/1984/SZOOOP_PolskaWschodnia_31_03_2015.pdf, dostęp dnia 16.03.2016.
34. Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego „Wiedza Edukacja Rozwój” (2015), MIR, Warszawa, https://funduszeuropejskie.gov.pl/media/1960/SZOOOP_PO_WER_14_20.pdf, dostęp dnia 13.03.2016.
35. Zachariasz K. (2013), *Jak Polska zadbała o spójność*, „Gazeta Wyborcza” z dnia 9 grudnia.
36. Zdziebło A. (2012), *Mniej dotacji, więcej pożyczek i poręczeń*, „Rzeczpospolita” z dnia 12 października.
37. Zdziebło A. (2013), *Ponownie wesprzemy samorządy*, „Rzeczpospolita” z dnia 21 października.
38. Żurawska-Tatała A. (2013), *Perspektywa finansowa 2014–2020*, „Finanse Publiczne”, nr 6,

Streszczenie

W Polsce na kształt polityki spójności w latach 2014–2020 wywarła wpływ, zatwierdzona w 2010 roku przez Radę Europejską, strategia Europa 2020, obejmująca trzy główne priorytety, tj. rozwój inteligentny, zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu. W latach 2014–2020 głównym beneficjentem pomocy strukturalnej z budżetu ogólnego UE będzie Polska. Podstawowymi źródłami finansowania tej pomocy będą fundusze strukturalne (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Europejski Fundusz Społeczny) oraz Fundusz Spójności. Przyznane dla Polski środki pomocowe zostaną wykorzystane na realizację sześciu krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych oraz programów europejskiej współpracy terytorialnej.

Wiele wskazuje na to, że po raz ostatni przyznano Polsce z budżetu ogólnego UE środki stanowiące odpowiednik Planu Marshalla. Stąd w wieloletnich ramach finansowych na lata 2014–2020 istotne będzie dla Polski, nie tylko jak najpełniejsze wykorzystanie w latach 2014–2020 przyznanych środków z budżetu ogólnego na finansowanie polityki spójności, lecz przede wszystkim ustalenie takich kierunków wydatkowania tych środków, aby po zakończeniu obec-

nych wieloletnich ram finansowych Polska mogła dynamicznie rozwijać się bez pomocy unijnej.

Zakłada się, że efektywne wykorzystanie przyznanych Polsce na lata 2014–2020 środków z budżetu UE stwarza szansę, jak wykazują doświadczenia z poprzednich wieloletnich ram finansowych, przyspieszenia wzrostu gospodarczego, zwiększenia konkurencyjności gospodarki i w konsekwencji ograniczenia dystansu w poziomie rozwoju gospodarczego i społecznego dzielącego Polskę od „starych” krajów UE.

Słowa kluczowe

Polska, strategia Europa 2020, polityka spójności UE, reforma, fundusze strukturalne, Fundusz Spójności, programy operacyjne

The influence of the Europe 2020 strategy on the cohesion policy in Poland in the multiannual financial framework 2014–2020 (Summary)

The cohesion policy in Poland in the period from 2014 to 2020 has been shaped mostly by the Europe 2020 strategy, adopted by the European Council in 2010, and defining three key priorities, i.e. smart growth, sustainable growth and inclusive growth. In the 2014–2020 period, Poland will be the largest beneficiary of structural support from the EU budget. The main financing sources of this support are structural funds (i.e. the European Regional Development Fund and the European Social Fund) and the Cohesion Fund. Allocations from these Funds will be used for implementation of six national and sixteen regional operational programs as well as European territorial cooperation programs.

There are several indications that this is the last time that Poland received the support from the EU budget comparable to that provided by the Marshall plan. Consequently, in the multiannual financial framework 2014–2020 the most important task for Poland will not be ensuring the disbursement of all allocated funding, but creating and supporting projects which after the completion of the current multiannual financial framework ensure a continuous dynamic growth in Poland without the EU support of current magnitude.

It can be assumed that proper investment of funding allocated to Poland in the EU budget for the 2014–2020 period gives an opportunity, as indicated by the experiences from previous multiannual financial frameworks, to accelerate the economic growth, to improve economic competitiveness and consequently to reduce the difference in the economic and social development levels between Poland and the “old” EU member states.

Keywords

Poland, the Europe 2020 strategy, cohesion policy of the EU, reform, structural funds, Cohesion Fund, operational programs

Bartłomiej Gabriel*

Wybrane teorie informacji w opisie zjawiska notowań krzyżowych – przegląd badań

Wstęp

W gospodarce ery globalizacji coraz więcej przedsiębiorstw operuje na szerokiej skali, często będąc obecnymi ze swoimi produktami lub usługami na wielu rynkach świata. W pewnym momencie napotykać one na konieczność podjęcia decyzji o tym, czy nie warto byłoby poszukać dalszych źródeł kapitału na ich działalność poza granicami własnego kraju. Wprowadzenie papierów wartościowych danej spółki do obrotu i obecność dodatkowo na zagranicznym rynku kapitałowym nosi nazwę notowania krzyżowego (*cross listing* – CL). Uwarunkowania takiego postępowania i motywacja dotycząca konkretnej lokalizacji nowej emisji mogą jednak wybiegać daleko poza chęć zdobycia tą drogą nowych środków na rozwój. Na ten temat wypowiedało się w swoich teoriach wielu badaczy już od lat 70. XX wieku. Próbowano je również potwierdzać w wielu badaniach empirycznych.

Poza dwiema klasycznymi teoriami odnoszącymi się do przyczyn obecności spółek na zagranicznym rynku kapitałowym (teoria segmentacji rynku – *Market Segmentation Theory* oraz teoria płynności – *Liquidity Theory*) istnieje grupa teorii opartych na informacji. Podczas gdy klasyczne podejście do wyceny akcji zakłada doskonały i nieograniczony dostęp do informacji, to – nawet we współczesnej rzeczywistości – brak dostępu do pełnej informacji bywa chlebem powszednim dla potencjalnych inwestorów i wpływać może na decyzję o CL. Decyzja taka może być pomocna w przezwyciężeniu asymetrii w przepływie informacji i w poprawie kultury informacyjnej dotyczącej danej spółki. Wsparciem mogą służyć trzy różne teorie: rozpoznawalności przez inwestora, ujawniania informacji i więzi prawnej. Zakładają one, że CL odpowiednio: zwiększa świadomość istnienia spółki wśród zagranicznych inwestorów, redukuje ich koszt informacji oraz poprawia ochronę ich interesów. Drugi nurt w zakresie teorii opartych na informacji reprezentowany jest przez teorie

* Dr, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, bartlomiej.gabriel@ug.edu.pl

preferencji bliskości oraz strategii biznesu. Wypływa on z założeń, że postępowanie spółki w zakresie CL może być odbiciem typowych kierunków przepływu informacji i objawiać się debiutowaniem na rynkach znanych już inwestorom oraz zgodnych z kierunkami globalnej strategii spółki [Dodd, 2013, s. 84].

Niniejszy artykuł ma na celu przegląd tej części teorii opisujących przyczyny i skutki CL, która związana jest z szeroko pojętym wpływem i przetwarzaniem informacji. Ponadto zaprezentowane zostaną wyniki niektórych badań empirycznych weryfikujących założenia przedstawionych teorii. W opracowaniu zastosowano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa.

1. Teoria rozpoznawalności przez inwestora (Investor Recognition Theory)

R. C. Merton [1987, s. 483–510] stworzył model równowagi rynku kapitałowego znoszący założenie o pełnej dostępności do informacji o notowanych na rynku papierach wartościowych. W związku z tym inwestorzy nie mogą stosować pełnej dywersyfikacji portfela umożliwiającej redukcję ryzyka specyficznego spółki (pomijanego w modelu CAPM z racji jego założenia o pełnej dostępności do danych). Według Mertona stopy zwrotu uwzględniają zatem – poza ryzykiem rynkowym – koszty niepełnej informacji. Stopa zwrotu wzrasta wprost proporcjonalnie do ryzyka specyficznego dla spółki. Powiększenie bazy inwestorów (określanej tu jako „stopień rozpoznawalności przez inwestora”) powinno zatem spowodować tym większy wzrost korzyści dla spółki, im mniej była ona wcześniej przez nich rozpoznawalna. Bardzo korzystne dla wyceny takich spółek będzie więc poszerzenie bazy inwestorów na przykład poprzez CL, stąd sukces takich działań może być mierzony przez zwiększenie udziału zagranicznych akcjonariuszy w strukturze kapitału przedsiębiorstwa. Potwierdzają to liczne dowody empiryczne wskazujące na to, że inwestorzy przedkładają nabywanie akcji firm zagranicznych, które są obecne na ich rynku, ponad bezpośrednie inwestowanie na rynkach obcych [np. Aggarwal i inni, 2005, s. 2941–2942; Ferreira, Matos, 2008, s. 523; Ammer i inni, 2012, s. 1135]. Innym sposobem stwierdzenia rozpoznawalności papieru wartościowego przez inwestora może być pomiar stopnia świadomości istnienia spółki wśród inwestorów. Świadomość ta jest budowana przez rozpowszechnianie informacji o spółce przez lokalne media i analityków finansowych w kraju inwestora, a debiut na rynku kapi-

tałowym danego państwa może być wydarzeniem, które przyciągnie uwagę tych grup. Zaistnienie takiego zjawiska potwierdziły m.in. badania CL na rynku amerykańskim [Lang i inni, 2003, s. 341–342; Lee, Valero, 2010, s. 195] i brytyjskim [Abdallah, 2008, s. 301–303].

Teoria ta zakłada również, że wzrost rozpoznawalności spółki wśród inwestorów po notowaniu krzyżowym prowadzi do podwyższenia wartości rynkowej danego papieru wartościowego [Merton, 1987]. Potwierdziły to badania na zagranicznych spółkach notowanych w USA [np. Foerster, Karolyi, 1999, s. 1010; Lang i inni, 2003, s. 342; King, Segal, 2009, s. 2418–2419]. Okazuje się, że czynnik ten był również jedną z najważniejszych przyczyn długookresowego sukcesu spółek europejskich na rynku amerykańskim [Bancel i inni, 2009, s. 920].

2. Teoria ujawniania informacji (*Information Disclosure Theory*)

Teoria ta zakłada, że CL wiąże się z obowiązkiem ujawniania na rynku docelowym dodatkowych – w porównaniu do wymaganych na rynku macierzystym – informacji o spółce, co zmniejsza asymetrię informacji wśród różnych grup inwestorów oraz przewagę informacyjną menedżerów spółki nad inwestorami. Doprowadza tym samym do zmniejszenia kosztów informacji dla inwestorów, kolejno zaś – całości kosztów kapitału w spółce [Diamond, Verrecchia, 1991, s. 1348–1349; Easley, O’Hara, 2004, s. 1578]. Przyczyny dobrowolnego wyboru przez spółki debiutów na rynkach o wyższych standardach przejrzystości w porównaniu z rynkiem macierzystym próbował ustalić w swoim modelu teoretycznym Fuerst [1998, s. 19–20], stwierdzając, że takim postępowaniem menedżerowie przekazują rynkowi sygnał o wysokiej jakości i korzystnych perspektywach spółki. Model Huddarta [Huddart i inni, 1999, s. 260–261] sugeruje w związku z tym, że giełdy papierów wartościowych uczestniczą w „wyścigu na szczyt” (*race to the top*), zwiększając wymagania w zakresie przejrzystości ujawniania informacji, rywalizując w ten sposób o zwiększenie wolumenu obrotów. W poszukiwaniu płynności w handlu akcjami notowanymi krzyżowo wybierane są rynki o największych wymaganiach przejrzystości, powodujących zmniejszenie przewagi insiderów w zakresie informacji. W ten sposób na najbardziej wymagających rynkach docelowych połączenie niskiego kosztu informacji dla inwestorów z wysoką płynnością tworzy środowisko sprzyjające debiutom akcji z krajów o niższych standardach informacyjnych. Ogłoszenie decyzji o wejściu na takie rynki powoduje zwyczaję wartości akcji na rynku

macierzystym [Chemmanur, Fulghieri, 2006, s. 480–483]. Utrata prywatnych korzyści kontroli (*private benefits of control*) po CL jest przy tym kompensowana przez wzrost wartości akcji [Amira, Muzere, 2011, s. 2369]. Blass i Yafeh [2001, s. 570] potwierdzili to na przykładzie izraelskich spółek wchodzących na rynek amerykański.

Nie brakuje jednak empirycznych dowodów przeciwnych teorii ujawniania informacji. Już na początku lat 90. XX wieku Saudagaran i Biddle [1992, s. 140–141] stwierdzili, że spółki mogą nie preferować debutowania w krajach o wyższych standardach przejrzystości z uwagi na znaczne koszty dla spółki wynikające z poszerzenia dostępności informacji. Zostało to potwierdzone przez późniejsze badania [np. Pagano i inni, 2001, s. 781].

Wiele badań dotyczących CL na rynku amerykańskim potwierdza inne założenie IDT – o poprawie otoczenia informacyjnego akcji w następstwie CL. Wyrazić to się może wyższym poziomem przejrzystości dla spółek po wejściu na rynek amerykański [Khanna i inni, 2004, s. 503], co skutkuje m.in.:

- 1) silniejszą reakcją rynku na ogłoszenie wyników takich spółek oraz zwiększeniem zmienności zwrotów z ich akcji [Bailey i inni, 2006, s. 208–209];
- 2) zmianami w zakresie informatywności ceny (*price informativeness*) mierzonej wariancją specyficzną dla spółki stopy zwrotu [Fernandes, Ferreira, 2008, s. 242; Foucault, Frèsard, 2012, s. 3343–3345], w przypadku spółek z rynków rozwiniętych – wzrostem tej informatywności, a w przypadku spółek z rynków wschodzących – jej spadkiem [Fernandes, Ferreira, 2008, s. 242];
- 3) zmianami w zakresie płynności akcji, np. odnotowano istotnie wyższy wzrost obrotu po wejściu na rynki regulowane (wymagające większego poziomu jawności informacji) w porównaniu do rynków nieregulowanych [Abdallah i inni, 2011, s. 614–615], także płynność wyrażona częstotliwością zerowych zwrotów (*frequency of zero returns*) i zredukowaniem rozpiętości ceny danego papieru wartościowego (*bid-ask spread* – BAS) zwiększała się wyłącznie w przypadku obowiązku ujawniania dodatkowych informacji [Lang i inni, 2012, s. 735–747];
- 4) poprawą wyceny przez rynek o wyższych wymaganiach w zakresie ujawniania informacji [m.in. Chemmanur, Fulghieri, 2006, s. 483; Amira, Muzere, 2011, s. 2369].

Ostatnią z wyżej wymienionych zależności potwierdza również badanie wyceny na rynku londyńskim [Bris i inni, 2012, s. 219], wykazujące istotność dodatnich nadzwyczajnych stóp zwrotu (*positive abnormal returns*) spółek wchodzących na regulowany rynek londyński (LSE) przy braku takiej istotności dla spółek rozpoczynających notowania na rynku SEAQ (rynek mniej płynnych akcji z londyńskiego AIM, z mniejszymi wymaganiami w zakresie ujawniania informacji).

3. Teoria (hipoteza) więzi prawnej (*Legal Bonding Hypothesis*)

Hipoteza ta, sformułowana przez Coffee'go [1999] i Stulza [1999], stwierdza, że firmy z krajów o niższych standardach prawnych i regulacyjnych, emitujące akcje na rynku w krajach o wyższych standardach, mają tendencję do przestrzegania wyższych standardów ładu korporacyjnego, w przeciwieństwie do firm, które są obecne tylko na rynku krajowym.

Wprowadzenie firmy do systemu obrotu w kraju z wyższymi standardami ładu korporacyjnego powoduje wzrost poziomu ochrony inwestora [Reese, Weisbach, 2002, s. 101–102] oraz sprawia, że zaczyna ona być przedmiotem zainteresowania lokalnych instytucji nadzorujących rynek kapitałowy. Wymaga to od emitenta spełnienia restrykcyjnych wymagań dla obrotu zorganizowanego i bardziej rygorystycznych regulacji dotyczących obrotu papierami wartościowymi. Szersze obowiązki informacyjne i wymóg niezależnego audytu sprawozdań rocznych i śródrocznych zwiększa przejrzystość przedsiębiorstwa, poszerza się również grupa analityków, którzy monitorują sytuację emitenta [Ferris i inni, 2009, s. 347–348]. Tu zauważyć można duży stopień podobieństwa do założeń wcześniej omawianej teorii ujawniania informacji.

Jak wskazał później sam Coffee [2002, s. 1829], nie wszystkie firmy, które mają potencjał wprowadzenia swoich akcji do obrotu za granicą, korzystają z tej okazji. Jest to szczególnie istotne w przypadku spółek zdominowanych przez jednego udziałowca, ponieważ powoduje koszty dostosowania do wyższych standardów i zmusza do rezygnacji przez akcjonariusza dominującego z prywatnych korzyści z kontroli nad spółką na rzecz większej ochrony praw akcjonariuszy mniejszościowych. Z drugiej strony dostęp do rozwiniętych rynków zagranicznych umożliwia pozyskanie znacznych kwot kapitału, a poprawa standardów ładu korporacyjnego znacznie zmniejsza ryzyko związane z inwestowaniem w akcje, co skutkuje niższym kosztem kapitału oraz wzrostem wartości

rynkowej spółki. Decyzja o CL wiąże się zatem z wyborem pomiędzy potencjalnymi korzyściami a dużym zakresem władzy dominującego właściciela [Coffee, 2002, s. 1829–1830]

Hipoteza więzi prawnej została potwierdzona przez niektórych badaczy [np. Doidge i inni, 2004; Ferris i inni, 2009; Lel, Miller, 2008 – szerzej por. Golec, Gabriel, 2016], choć nie brakuje również – potwierdzonych badaniami – głosów jej się sprzeciwiających [Licht, 2003; Bancel, Mittoo, 2001; King, Segal, 2004; Jordan, 2006; Moore i inni, 2012 – szerzej por. Golec, Gabriel, 2016] lub sugerujących jej funkcjonowanie tylko na niektórych rynkach – np. CL w USA i Wielkiej Brytanii skutkowało poprawą standardów ładu korporacyjnego, przekładającą się na wzrost wartości firmy, CL na rynkach kontynentalnej Europy i Japonii nie powodowało takiego efektu [Rosenboom, van Dijk, 2009, s. 1907]. Można zatem stwierdzić, że w wielu przypadkach nie zachodzi zależność między wejściem na rynki o wyższych standardach nadzoru korporacyjnego a poprawą ich wyceny. Dochodzi często tylko do efektu poprawy reputacji na skutek CL, co zgodne jest z koncepcją więzi reputacyjnej (*reputational bonding*) przedstawioną wcześniej przez Siegela [Siegel, 2005, s. 356–357]. Z drugiej strony np. chińskie firmy cieszące się już dobrą reputacją i osiągające najlepsze wyniki nie wiążą jednak nadziei na jej dalsze podwyższenie przez notowanie krzyżowe i preferują pozostanie na lokalnym rynku kapitałowym [Liu i inni, 2015, s. 40–43].

Interesujące zjawisko na rynku CL w USA sygnalizują tamtejsi badacze [Liao, Ferris, 2015, s. 1276], którzy wykazali, że konkurencyjne firmy z państwa macierzystego poprawiły jakość nadzoru, naśladując swoich rywali wchodzących na bardziej wymagający rynek amerykański. Zastosowano tu pośrednią metodę pomiaru jakości nadzoru korporacyjnego (zmiany w kształtowaniu wyniku finansowego – *earnings management*)¹. Badanie przeprowadzono w okresie 3 lat od CL, najsilniejszy wpływ odnotowano w roku CL, ulegał on później stopniowemu osłabieniu. Badacze z Ameryki Łacińskiej zidentyfikowali podobny „efekt uboczny” u lokalnych konkurentów w przypadku CL przeprowadzanych przez tamtejsze firmy w USA [Silva i inni, 2015, s. 16–17]. Także w przypadku

¹ Jako wskaźnik poprawy jakości *corporate governance* autorzy przyjęli zmniejszenie zakresu stosowania uznaniowych rozliczeń międzyokresowych (*discretionary accruals*). Autorzy zamierzają kontynuować badania przy użyciu innych wskaźników – zmian w liczebności rady dyrektorów, wzroście liczby jej członków niezależnych oraz oddzielenie pozycji CEO i prezesa zarządu.

zagranicznych notowań, które nie były poprzedzone debiutami na rodzimym rynku (*foreign IPO*), odnotować można pozytywny wpływ efektu więzi prawnej [Golec, Gabriel, 2014; 2016].

Poważnym zjawiskiem zaprzeczającym funkcjonowaniu więzi prawnej w praktyce była reakcja rynku na wprowadzenie SOX (Sarbanes Oxley Act) w USA. Zwiększenie wymogów w zakresie ładu korporacyjnego przez tę ustawę spowodowało m.in. masowy odpływ zagranicznych spółek z amerykańskich parkietów po 2002 roku [Fernandes i inni, 2010, s. 144–145].

Obecny jest także nurt podważania hipotezy więzi prawnej za pomocą wyników badań identyfikujących zjawisko odwrotne – występujące w przypadku pewnych grup przedsiębiorstw, które chętnie lokują emisje w krajach o niższym standardzie ładu korporacyjnego. Zjawisko takie określane jest mianem *reverse cross-listing* [Howson, Khanna, 2014]. Przykład jego występowania wśród firm rodzinnych identyfikują np. autorzy koreańscy [Chung i inni, 2015, s. 325]. Po zbadaniu przypadków CL z 28 krajów macierzystych na 9 rynków docelowych (z okresu 1994–2008) wskazują oni na występowanie tendencji do wchodzenia na rynki mniej chroniące inwestorów niż rynek macierzysty dla zachowania prywatnych korzyści kontroli rodziny nad spółką. Podobna tendencja w odniesieniu do menedżerów ma również miejsce przy reinkorporacji przedsiębiorstwa w innym kraju – w sytuacji gdy decyzja w tym zakresie pozostaje w ich wyłącznej gestii [Fluck, Mayer, 2005, s. 373–374].

4. Teoria preferencji bliskości (*Proximity Preference Theory*) i teoria strategii biznesowej (*Business Strategy Theory*)

Wyżej wspomniane teorie CL wskazywały na plasowanie przez spółki notowań na obcych rynkach różniących się od rynku macierzystego m.in. płynnością, liczbą inwestorów, otoczeniem informacyjnym czy stopniem ochrony inwestorów. Nie wyjaśnia to jednak obecnej na rynkach kapitałowych tendencji do grupowania się notowań zagranicznych według określonego klucza regionalnego. Tak jest np. w przypadku spółek z obu Ameryk notowanych w USA. Podobne relacje występują na linii Irlandia–Wielka Brytania i Nowa Zelandia–Australia [Sarkissian, Schill, 2004, 2012]. Można zauważyć, że im obcy rynek jest bliższy danej spółce – np. w aspekcie geograficznym, ekonomicznym, kulturowym – tym bardziej prawdopodobne jest jej wejście na taki rynek. Zagraniczni inwestorzy będą bardziej skłonni inwestować w spółki sobie znane lub

pochodzące ze znanego im regionu, czego świadome są spółki pragnące pozyskać kapitał za granicą przy wyborze rynku docelowego. Można też założyć, że inwestorzy będą preferować bliższą kulturowo spółkę jako stwarzającą perspektywy lepszej współpracy między menedżerami i akcjonariuszami, co zwiększy jeszcze bardziej możliwości poszerzenia bazy inwestorów, umożliwiając maksymalizację korzyści wynikających z CL [Dodd i inni, 2015]. Stąd też duże koncerny, obecne ze swoimi produktami na wielu rynkach, są łatwiej rozpoznawalne i większa część świata staje się dla nich „bliskim”, przyjaznym miejscem do zagranicznego debiutu [Pagano i inni, 2002, s. 2685].

Zbadany został również wpływ bliskości kraju macierzystego i kraju docelowego notowania na wycenę akcji (który ma być tym bardziej korzystny, im bliskość jest większa – odwrotnie niż np. w teorii rozpoznawalności przez inwestora). Salva i Frèsard [2012, s. 31] odnotowali 14-procentową różnicę na niekorzyść w wycenie rynkowej zagranicznych spółek notowanych w USA w porównaniu do podobnych amerykańskich spółek. Różnica ta zniknęła w przypadku, gdy spółki te były rozpoznawalne dla inwestorów amerykańskich. Sarkissian i Schill [2009, s. 408–409] nie byli natomiast w stanie udowodnić związku między bliskością kraju pochodzenia spółki i kraju pozyskiwania przez nią kapitału a różnicą w jej wycenie w przypadku CL.

Dodd i Frijns [2015, s. 165–166] również zwracają uwagę na to, że dążenie inwestorów do alokowania środków na „znajomych” rynkach jest powielana przez menedżerów w ich decyzjach o CL i może być konsekwencją tej samej tendencji behawioralnej. Potwierdziły to wyniki ich badań na 2693 przypadkach CL z 42 rynków macierzystych na 32 rynki docelowe.

Literatura dotycząca uwarunkowań decyzji o CL [Pagano i inni, 2002; King, Mittoo, 2007] oraz ankiety przeprowadzane wśród menedżerów [np. Fanto, Karmel, 1997; Bancel, Mittoo, 2001, 2009] wskazują na fakt, że wejście na obcy rynek podyktowane jest często chęcią dopełnienia w ten sposób obrazu biznesowej strategii globalnej realizowanej przez przedsiębiorstwo. Może to się wiązać z różnymi motywami – np. chęcią pokazania międzynarodowego charakteru spółki [Bancel, Mittoo, 2001, s. 233–234], dopasowania struktury narodowej jej inwestorów do obszarów działania, ekspansji na światowych rynkach, bycia konkurencyjnym poprzez obecność na rynkach znaczących dla danej branży [Pagano i inni, 2001, s. 781; 2002, s. 2684–2687; Mittoo, 2003, s. 1658–1659]. Dodd i Louca

[2012, s. 72–83] wskazują dodatkowo na fakt, że niektóre branże mogą być lepiej rozumiane na obcych rynkach niż inne, co udowadniają istotnie wyższymi – w porównaniu z innymi branżami – dodatnimi nadzwyczajnymi stopami zwrotu w okresie przed i po CL na rynku amerykańskim osiąganymi przez zagraniczne spółki z branż: surowców naturalnych, produkcyjnej oraz wysokich technologii.

Decyzje o CL są podejmowane przez spółki również w przypadku zamiaru ekspansji poprzez fuzje lub przejęcia na rynku docelowym – emisja dostarcza im wówczas waluty do dokonania przejęcia [Tolmunen, Torstila, 2005, s. 139; Tagliavini, 2008, s. 279] i uzyskania korzystniejszej ceny przez zapłatę papierami wartościowymi notowanymi na miejscu [Burns, 2004, s. 22–23].

Zakończenie

Niektóre teorie informacyjne wydają się dostarczać dobre uzasadnienie dla podjęcia przez spółkę decyzji o emisji papierów wartościowych na rynkach zagranicznych. Badania potwierdziły na przykład założenie, że rozpoznawalność papieru wartościowego przez inwestora poprawia się dzięki CL, co powoduje wzrost wartości spółki. W badaniach można także znaleźć empiryczne wsparcie teorii ujawniania informacji, które potwierdza fakt poprawy otoczenia informacyjnego oraz wzrostu płynności i wyceny akcji dzięki konieczności upublicznienia dodatkowych informacji przy okazji CL. Z kolei hipoteza więzi prawnej została przez niektórych badaczy empirycznie potwierdzona, ale również podważona bądź ograniczona czy też zmodyfikowana w świetle wyników dużej części współczesnych badań. W przypadku pozostałych dwóch teorii większość badań wydaje się empirycznie potwierdzać założenia o preferencji bliskości geograficznej, kulturowej oraz o realizacji strategii ekspansji na rynki światowe na współczesnym rynku CL.

Same notowania krzyżowe są również bardzo interesującym tematem badań i na pewno pozostaną takim w przyszłości w wielu aspektach – np. emisja papierów spółki na rynku zagranicznym poza jej wiedzą (możliwa np. w przypadku najniższej klasy ADR-ów – *American Deposit Receipts*), czy też w kontekście wpływu CL na CSR (społeczną odpowiedzialność biznesu – *Corporate Social Responsibility*) [Del Bosco, Misani, 2015].

Literatura

1. Abdallah A. A. (2008), *Do regulations matter? The effects of cross-listing on analysts' coverage and forecast errors: a comparative analysis*, „Review of Accounting and Finance”, Vol. 7, No. 3.
2. Abdallah A. A., Abdallah W., Saad M. (2011), *The effect of cross-listing on trading volume: reducing segmentation versus signaling investor protection*, „Journal of Financial Research”, Vol. 34, No. 4.
3. Aggarwal R., Klapper L., Wysocki P. D. (2005), *Portfolio preferences of foreign institutional investors*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 29, No. 12.
4. Amira K., Muzere M. L. (2011), *Competition among stock exchanges for equity*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 35, No. 9.
5. Ammer J., Holland S. B., Smith D. C., Warnock F. E. (2012), *US International equity investment*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 50, No. 5.
6. Bailey W., Karolyi G. A., Salva, C. (2006), *The economic consequences of increased disclosure: evidence from international cross-listings*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 81, No. 1.
7. Bancel F., Mittoo U. R. (2001), *European managerial perceptions of the net benefits of foreign stock listings*, „European Financial Management”, Vol. 7, No. 2.
8. Bancel F., Mittoo U. R. (2009), *Why do European firms go public?*, „European Financial Management”, Vol. 15, No. 4.
9. Bancel F., Kalimipalli M., Mittoo U. R. (2009), *Cross-listing and the long-term performance of ADRs: revisiting European evidence*, „Journal of International Financial Markets, Institutions and Money”, Vol. 19, No. 5.
10. Blass A., Yafeh Y. (2001), *Vagabond shoes longing to stray: why foreign firms list in the United States*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 25, No. 3.
11. Bris A., Cantale S., Hrnjic E., Nishiotis G. (2012), *The value of information in cross-listing*, „Journal of Corporate Finance”, Vol. 18, No. 2.
12. Burns N. (2004), *The role of cross-listed stock as an acquisition currency: evidence from takeovers of US firms*, „SSRN Working Paper” No. 587921, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=587921, dostęp dnia 15.02.2016

13. Chemmanur T. J., Fulghieri P. (2006), *Competition and cooperation among exchanges: a theory of cross-listing and endogenous listing standards*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 82, No. 2.
14. Chung J., Cho H., Kim W. (2015), *Is Cross-Listing a Commitment Mechanism? The Choice of Destinations and Family Ownership*, „Corporate Governance: An International Review”, Vol. 23, No. 4.
15. Coffee J. C. Jr. (1999), *Future as history: the prospects for global convergence in corporate governance and its implications*, „Northwestern University Law Review”, Vol. 93, No. 3.
16. Coffee J. C. Jr. (2002), *Racing towards the top?: the impact of cross-listings and stock market competition on international corporate governance*, „Columbia Law Review”, Vol. 102, No. 7.
17. Del Bosco B., Misani N., *The effect of cross-listing on corporate social responsibility*, <http://proceedings.aom.org/content/2015/1/15159.short>, dostęp dnia 23.02.2016.
18. Diamond D., Verrecchia R. (1991), *Disclosure, liquidity and the cost of capital*, „The Journal of Finance”, Vol. 46, No. 4.
19. Dodd O. (2013), *Why do firms cross-list their shares on foreign exchanges? A review of cross-listing theories*, „Review of Behavioural Finance”, Vol. 5, No. 1.
20. Dodd O., Frijns B. (2015), *Cross-listing decisions and the foreign bias of investors*, „Finance Research Letters”, No. 15.
21. Dodd O., Frijns B., Gilbert A., *On the Role of Cultural Distance in the Decision to Cross-List*, „European Financial Management”, Vol. 21, No. 4.
22. Dodd O., Louca C. (2012), *International cross-listing and shareholders' wealth*, „Multinational Finance Journal”, Vol. 16, No. 1/2.
23. Doidge C., Karolyi G. A., Stulz R. M. (2004), *Why are foreign firms listed in the US worth more?*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 71, No. 2.
24. Easley D., O'Hara M. (2004), *Information and the cost of capital*, „The Journal of Finance”, Vol. 59, No. 4.
25. Fanto J., Karmel R. (1997), *A report on the attitudes of foreign firms regarding a US listing*, „Stanford Journal of Law, Business and Finance”, Vol. 3, No. 1.
26. Fernandes N., Ferreira M. A. (2008), *Does international cross-listing improve the information environment*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 88, No. 2.

27. Fernandes N., Lel U., Miller D. (2010), *Escape from New York: the market impact of loosening disclosure requirements*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 95, No. 2.
28. Ferreira M. A., Matos P. (2008), *The colors of investors' money: the role of institutional investors around the world*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 88, No. 3.
29. Ferris S. P., Kim K. A., Noronha G. (2009), *The Effect of Crosslisting on Corporate Governance: A Review of the International Evidence*, „Corporate Governance: An International Review”, Vol. 17, No. 3.
30. Fluck Z., Mayer C. (2005), *Race to the top or bottom? Corporate governance, freedom of reincorporation and competition in law*, „Annals of Finance”, No. 1.
31. Foerster S. R., Karolyi G. A. (1999), *The effects of market segmentation and investor recognition on asset prices: evidence from foreign stocks listing in the United States*, „The Journal of Finance”, Vol. 54, No. 3.
32. Foucault T., Frèsard L. (2012), *Cross-listing, investment sensitivity to stock price, and the learning hypothesis*, „Review of Financial Studies”, Vol. 25, No. 11.
33. Fuerst O. (1998), *A theoretical analysis of the investor protection regulations argument for global listing of stocks*, „Yale School of Management, Working Paper”, No. 139599, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=139599, dostęp dnia 30.01.2016.
34. Golec A., Gabriel B. (2014), *Standardy ładu korporacyjnego jako czynnik determinujący wybór miejsca zagranicznego debiutu giełdowego na przykładzie spółek ukraińskich*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. XCI/2.
35. Golec A., Gabriel B. (2016), *Foreign Listing and the Changes in Corporate Governance – Is There a Bonding Effect? Evidence from Ukrainian Companies Listed at the WSE*, „Contemporary problems in corporate governance: Rapport högskolan väst”, No. 3, Maher Asal (ed.), Trollhättan: University West, School of Business, Economics and IT.
36. Howson N. C., Khanna V. S. (2014), *Reverse Cross-listings-The Coming Race to List in Emerging Markets and an Enhanced Understanding of Classical Bonding*, „Cornell International Law Journal”, Vol. 47.
37. Huddart S., Hughes J. S., Brunnermeier M. K. (1999), *Disclosure requirements and stock exchange listing choice in an international context*, „Journal of Accounting and Economics”, Vol. 26, No. 1–3.
38. Jordan C. (2006), *The chameleon effect: Beyond the bonding hypothesis for crosslisted securities*, „NYU Journal of Law and Business”, No. 3.

39. Khanna T., Palepu K. G., Srinivasan S. (2004), *Disclosure practices of foreign firms interacting with US markets*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 42, No. 2.
40. King M. R., Mittoo U. R. (2007), *What firms need to know about international cross-listing*, „Journal of Applied Corporate Finance”, Vol. 19, No. 4.
41. King M. R., Segal D. (2004), *International Crosslisting and the Bonding Hypothesis*, „Bank of Canada Working Paper”, No. 17.
42. King M. R., Segal D. (2009), *The long-term effects of cross-listing, investor recognition, and ownership structure on valuation*, „Review of Financial Studies”, Vol. 22, No. 6.
43. Lang M., Lins K. V., Maffett M. (2012), *Transparency, liquidity, and valuation: international evidence on when transparency matters most*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 50, No. 3.
44. Lang M. H., Lins K. V., Miller D. P. (2003), *ADRs, analysts, and accuracy: does cross-listing in the United States improve a firm's information environment and increase market value?*, „Journal of Accounting Research”, Vol. 41, No. 2.
45. Lee H. W., Valero M. (2010), *Cross-listing effect on information environment of foreign firms: ADR type and country characteristics*, „Journal of Multinational Financial Management”, Vol. 20, No. 4.
46. Lel U., Miller D. P. (2008), *International cross-listing, firm performance, and top management turnover: a test of the bonding hypothesis*, „The Journal of Finance”, Vol. 63, No. 4.
47. Liao M.-Y., Ferris S. (2015), *Keeping up with the Joneses: cross-listing spillover effects*, „Managerial Finance”, Vol. 41, No. 12.
48. Licht A. (2003), *Crosslisting and corporate governance: Bonding or avoiding?*, „Chicago Journal of International Law”, No. 4.
49. Liu L., Jiang F., Sathye M. (2015), *Does Bonding Really Bond? Cross-Listing Location, Corporate Governance and Value of Chinese Firms*, Financial Markets & Corporate Governance Conference, <http://ssrn.com/abstract=2556689> <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2556689>, dostęp dnia 10.02.2016.
50. Merton R. C. (1987), *A simple model of capital market equilibrium with incomplete information*, „The Journal of Finance”, Vol. 42, No. 3.
51. Mittoo U. R. (2003), *Globalization and the value of US listing: revisiting Canadian evidence*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 27, No. 9.

52. Moore C. B., Bell R. G., Filatotchev I., Rasheed A. A. (2012), *Foreign IPO Capital Market Choice: Understanding The Institutional Fit Of Corporate Governance*, „Strategic Management Journal”, No. 33.
53. Pagano M., Randl O., Röell A. A., Zechner J. (2001), *What makes stock exchanges succeed? Evidence from cross-listing decisions*, „European Economic Review”, Vol. 45, No. 4–6.
54. Pagano M., Roell A. A., Zechner J. (2002), *The geography of equity listing: why do firms list abroad?*, „The Journal of Finance”, Vol. 57, No. 6.
55. Reese W. A., Weisbach M. S. (2002), *Protection of minority shareholder interests, crosslistings in the United States, and subsequent equity offerings*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 66, No. 1.
56. Roosenboom P., van Dijk M. A. (2009), *The market reaction to cross-listings: does the destination market matter?*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 33, No. 10.
57. Salva C., Frèsard L. (2012), *To what extent do cross-listing firms integrate into the US environment?*, SSRN Working Paper #1564842, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1564842, dostęp dnia 12.02.2016.
58. Sarkissian S., Schill M. J. (2004), *The overseas listing decision: new evidence of proximity preference*, „Review of Financial Studies”, Vol. 17, No. 3.
59. Sarkissian S., Schill M. J. (2009), *Are there permanent valuation gains to overseas listing?*, „Review of Financial Studies”, Vol. 22, No. 1.
60. Sarkissian S., Schill M. J. (2012), *The nature of the foreign listing premium: a cross-country examination*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 36, No. 9.
61. Saudagaran S. M., Biddle G. C. (1992), *Financial disclosure levels and foreign stock exchange listing decisions*, „Journal of International Financial Management and Accounting”, Vol. 4, No. 2.
62. Siegel J. I. (2005), *Can foreign firm bond themselves effectively by renting US securities laws?*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 75, No. 2.
63. Silva A. C., Chavez G. A., Wiggins III R. A. (2015), *Earnings Management, Country Governance, and Cross-listing: Evidence from Latin America*, „Global Journal of Emerging Market Economies”, Vol. 7, No. 1.
64. Stulz, R. M. (1999), *Globalization, corporate finance, and the cost of capital*, „Journal of Applied Corporate Finance”, Vol. 12, No. 3.
65. Tagliavini G. (2008), *The alchemy of acquisition currency: exclusive advantages of listed firms*, „Managerial Finance”, Vol. 34, No. 4.

66. Tolmunen P., Torstila S. (2005), *Cross-listings and M&A activity: transatlantic evidence*, „Financial Management”, Vol. 34, No. 1.

Streszczenie

Artykuł skupia się na grupie teorii związanych z notowaniami krzyżowymi, które za punkt centralny przyjęły różne aspekty związane z informacją na rynku, która może mieć bardzo duże znaczenie przy podejmowaniu przez spółkę decyzji o notowaniu krzyżowym. W artykule nacisk położono na teorie: rozpoznawalności przez inwestora, ujawniania informacji, więzi prawnej, preferencji bliskości i strategii biznesu oraz ich empiryczną weryfikację przez współczesnych badaczy.

Słowa kluczowe

notowania krzyżowe, informacja, rynek finansowy, decyzje finansowe

Information based theories of cross-listing, research review (Summary)

The paper focuses on a group of theories associated with cross-listings, that have focused on various aspects related to information on the market, which can be very important when comes to the company's cross-listing decision. The article emphasizes on theories of: investor recognition, information disclosure, legal bonding, proximity preference and business strategy and their empirical verification by contemporary researchers.

Keywords

cross-listing, information, financial market, financial decisions

Paweł Galiński*

Struktura wydatków gmin w Polsce

Wstęp

Kształtowane przez samorząd gminny wydatki są zdeterminowane przez wiele czynników. Wynikają one m.in. z funkcjonujących przepisów prawa i posiadanej autonomii w zakresie prowadzenia własnej polityki wydatkowej. Polega ona na świadomym i celowym określaniu kierunków rozdysponowywania środków publicznych w celu realizacji zadań służących zaspokajaniu potrzeb zbiorowych z zakresu użyteczności publicznej. Zmiana ich struktury odzwierciedla zaś ewolucję celów tej polityki oraz priorytetów prowadzonych działań gospodarczych. Jednocześnie wydatki gmin odzwierciedlają wiele wyborów, których należało dokonać w warunkach gospodarowania ograniczonymi zasobami finansowymi, jak również wiele opcji politycznych determinujących ten proces [Jastrzębska, 2005, s. 86–89]. Stąd celem artykułu jest zbadanie struktury wydatków gmin w Polsce. Przedstawiono ich specyfikę, teoretyczne uwarunkowania oraz kształtowanie się według różnych kryteriów w latach 2011–2015. W tym celu wykorzystano sprawozdania i dane Ministerstwa Finansów, Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych oraz Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące tej tematyki.

1. Charakterystyka, klasyfikacja i wskaźnikowa ocena wydatków gmin

Za podstawową zasadę prowadzenia gospodarki finansowej w gminach przyjmuje się tzw. uniwersalizm gospodarowania środkami publicznymi. Polega on na nieprzeznaczeniu środków publicznych, poza nielicznymi wyjątkami, na wyodrębnione imiennie wydatki. Ponadto w procesie realizowania wydatków należy kierować się zasadą celowości, tj. przystępowania do działań, które faktycznie wymagają zaangażowania środków publicznych [Glumińska-Pawlic, 2012, s. 305]. Stąd przez wydatki gmin rozumie się środki publiczne, które przekazywane są przez te jednostki na realizację ich zadań w celu zaspokajania potrzeb

* Dr, Katedra Finansów i Ryzyka Finansowego, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, pawel.galinski@ug.edu.pl

zbiorowych społeczności lokalnych z zakresu użyteczności publicznej [Jastrzębska, 2012, s. 131].

Wydatki te mogą być klasyfikowane według różnych kryteriów. Jedno z nich wynika z konstytucyjnego podziału zadań gmin na zadania własne (wydatki na zadania własne) i zlecone (wydatki na zadania zlecone) [konstytucja, 1997, art. 166 ust. 1 i 2]. Pierwsze z wymienionych zadań, tj. własne, są wykonywane przez te jednostki w celu zaspokajania potrzeb wspólnoty samorządowej. Ustawy ustrojowe określają zakres wykonywania zadań publicznych przez gminy i powinny zapewnić im należyty udział w dochodach publicznych. Zadania własne gminy dotyczą: infrastruktury technicznej (np. drogi, lokalny transport zbiorowy, wodociągi, gospodarka odpadami), infrastruktury społecznej (np. oświata i wychowanie, pomoc społeczna, ochrona zdrowia, kultura i sport), porządku i bezpieczeństwa publicznego (np. zarządzanie kryzysowe), ładu przestrzennego i ekologicznego (np. opracowanie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, utrzymanie zieleni gminnej) [Wojsznis, 2013, s. 168]. Zadania te dzielą się na obowiązkowe i dobrowolne. O ich podziale przesądzają ustawy regulujące powyższe kwestie i ustawy o podziale kompetencji pomiędzy organy samorządu terytorialnego i organy administracji rządowej. Stąd można dokonać podziału wydatków gmin na wydatki o charakterze obowiązkowym i dobrowolnym.

Jeżeli zaś chodzi o zadania zlecone, to z uwagi, iż w gminie organy administracji rządowej nie funkcjonują, wykonywane są one przez właściwe organy samorządu terytorialnego [Ruśkowski, Dolnicki, 2007, s. 15–27]. Istotne jest również wyodrębnienie zadań powierzonych, bowiem są one przejmowane przez gminy do realizacji w drodze umowy czy porozumienia, np. z inną jednostką samorządu terytorialnego.

Zasadniczym podziałem wydatków gmin jest ich rozróżnienie na wydatki majątkowe i bieżące. Do wydatków majątkowych zalicza się środki przeznaczone na inwestycje i zakupy inwestycyjne, w tym na programy finansowane ze środków unijnych, a także zakup i objęcie akcji i udziałów oraz wniesienie wkładów do spółek prawa handlowego [ustawa, 2009, art. 235 ust. 3]. Z ekonomicznego punktu widzenia także zakupy i objęcie akcji bądź wniesienie wkładów do spółek prawa handlowego mogą być rozumiane jako inwestycje. Ich celem jest bowiem uzyskanie określonych korzyści, w tym przede wszystkim finansowych, np. w postaci wypłaty dywidendy czy efektywniejszej prawno-organizacyjnej formy realizowania lokalnych zadań publicznych. Zatem całość wydatków

majątkowych można uznać za inwestycje. Z kolei wydatki bieżące rozumiane są jako te niebędące wydatkami majątkowymi. Zmiany ich znaczenia w budżecie gminy oraz wewnętrznych proporcji (pomiędzy poszczególnymi kategoriami budżetowymi) wynikają z co najmniej trzech czynników, tj.:

- modyfikacji przepisów prawa, zarówno w wyniku powierzania gminom kolejnych zadań, jak i zmian dotyczących samej klasyfikacji budżetowej poszczególnych pozycji wydatków;
- sytuacji gospodarczej w kraju i w gminie,
- potrzeb lokalnej wspólnoty samorządowej.

Według przepisów prawa w planie wydatków bieżących budżetu gmin wyodrębniane są m.in. [ustawa, 2009, art. 236 ust. 3]: wynagrodzenia i składki do nich naliczane, wydatki związane z realizacją zadań statutowych jednostek budżetowych, dotacje na zadania bieżące, świadczenia na rzecz osób fizycznych, wypłaty z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji, obsługę długu oraz wydatki na programy finansowane z udziałem środków z budżetu Unii Europejskiej oraz pozostałych środków ze źródeł zagranicznych niepodlegających zwrotowi.

Jak już wspomniano, wydatki gmin można również rozpatrywać według poszczególnych kategorii klasyfikacji budżetowej. To z kolei umożliwia wyodrębnienie wydatków związanych z realizowaną przez władze lokalne polityką gospodarczą (np. wydatki na transport i łączność, gospodarkę komunalną i ochronę środowiska), społeczną (np. wydatki na pomoc społeczną, oświatę) oraz zadaniami o charakterze administracyjnym, jak również służącymi zapewnieniu bezpieczeństwa i porządku publicznego. Pierwsze obejmują m.in. wydatki sprzyjające poprawie wzrostu gospodarczego na danym obszarze, głównie poprzez tworzenie infrastruktury technicznej i społecznej, czy ograniczaniu bezrobocia. Z kolei drugie, tj. związane z realizowaną polityką społeczną, służą głównie zapewnieniu bezpieczeństwa socjalnego mieszkańców z punktu widzenia poziomu ich dochodów oraz zaopatrywaniu lokalnej wspólnoty samorządowej w dobra i usługi z dziedziny opieki zdrowotnej, pomocy społecznej, edukacji, kultury, sportu itp. Natomiast zadania administracyjne związane są nie tylko z prowadzeniem różnorodnych czynności w zakresie ewidencji ludności czy wydawania decyzji administracyjnych, ale również z zapewnieniem funkcjonowania poszczególnych organów jednostki i jej urzędu. Natomiast celem zapewnienia bezpieczeństwa i porządku publicznego jest umożliwienie normalnego

funkcjonowania organizacji państwowej, zachowania życia, zdrowia, mienia jednostki, korzystania przez mieszkańców z praw i swobód obywatelskich oraz ograniczanie potencjalnych konfliktów i uciążliwości [Olejniczak-Szałowska, 2009, s. 532].

Klasyfikując wydatki gmin, można je także rozpatrywać z uwagi na funkcje finansów publicznych, tj. funkcję: alokacyjną, stabilizacyjną i redystrybucyjną. Pierwsza z wymienionych funkcji wyraża się w oddziaływaniu na podział zasobów sektora finansów publicznych i prywatnego. Struktura wydatków gmin w ramach sektora publicznego ma zatem bezpośredni wpływ na rozdział i strukturę produkcji, wytwarzanie dóbr materialnych oraz oddziałuje na decyzje gospodarcze podejmowane przez przedsiębiorców. Stąd podejmowanie decyzji i wydatkowanie środków przez władze gminne determinują zakres świadczonych usług publicznych i stan gospodarki lokalnej. Natomiast funkcja stabilizacyjna na poziomie samorządu gminnego związana jest głównie z zapewnieniem zrównoważonego rozwoju gospodarczego [Jastrzębska, 2012, s. 132–133]. W konsekwencji osiągnięcie wysokiej jakości życia lokalnej społeczności wymaga takiego kształtowania struktury wydatków, która przyczyni się do integralności rozwoju we wszystkich dziedzinach życia człowieka, tj.: zdrowia i warunków socjalnych, zatrudnienia, edukacji, rodziny, partycypacji w życiu społecznym, mieszkalnictwa, transportu i komunikacji, bezpieczeństwa, zagospodarowania czasu wolnego i kultury, satysfakcji z życia czy czystości środowiska [Katola, 2011, s. 54].

Z kolei wydatki realizowane w ramach funkcji redystrybucyjnej wpływają na pierwotnie ukształtowany, tj. w wyniku gry sił rynkowych, rozkład dochodów. Dotyczy to przede wszystkim środków kierowanych na opiekę społeczną czy dotacje do organizacji pozarządowych [Jastrzębska, 2012, s. 133].

W procesie oceny wydatków JST przydatny staje się ich podział na wydatki sztywne i elastyczne. Wydatki sztywne stanowią tę część wydatków budżetowych, która wynika ze zobowiązań jednostki w kontekście funkcjonujących aktów prawnych [Kasperowicz-Stępień, 2011, s. 86]. W konsekwencji nie zależą one od dyskrejonalnych decyzji organów władz gminy w krótkim okresie. Sztywność ta jest jednocześnie asymetryczna, co oznacza, iż wyznaczony jest jedynie minimalny poziom wydatków, a organy władzy publicznej mogą podjąć decyzję o jego dalszym zwiększeniu. Zazwyczaj za wydatki sztywne uznawane są środki przeznaczane na wynagrodzenia i pochodne od wynagrodzeń, obsługę długu

publicznego, wydatki socjalne czy dotacje przekazywane do jednostek zależnych. Rozpatrywane są tu zatem wydatki o charakterze bieżącym [Analiza elastyczności wydatków..., 2015, s. 2–3]. W ramach tej grupy wyróżnia się także wydatki quasi-sztynne. Ich wielkość i zakres świadczenia są prawnie określone, jednak łączna kwota jest uzależniona od liczby świadczeniobiorców [Mieszkała, 2013, s. 331].

W procesie oceny struktury wydatków gmin wykorzystuje się szereg wskaźników, charakteryzujących ich sytuację finansową. Do głównych z nich należy zaliczyć:

1. W sferze oceny wydatków ogółem:
 - wskaźnik wydatków ogółem na jednego mieszkańca,
 - wskaźniki udziału wydatków poszczególnych kategorii budżetowych w wydatkach ogółem.
2. W sferze oceny wydatków bieżących:
 - wskaźnik udziału wydatków bieżących w wydatkach ogółem,
 - wskaźnik obciążenia wydatków bieżących wydatkami na wynagrodzenia i pochodne od wynagrodzeń,
 - wskaźnik pokrycia wydatków bieżących dochodami bieżącymi,
 - wskaźnik wielkości wydatków bieżących na jednego mieszkańca.
3. W sferze oceny wydatków majątkowych:
 - wskaźnik udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem,
 - wskaźnik wielkości wydatków majątkowych na jednego mieszkańca.

Wskaźniki te zostaną wykorzystane w dalszej części artykułu. Są one również przedmiotem analiz dokonywanych przez Ministerstwo Finansów czy Główny Urząd Statystyczny. Porównywane jest kształtowanie się ich wielkości w czasie, jak również według typów poszczególnych gmin [Wskaźniki..., 2015, s. 7; Gospodarka finansowa..., 2015, s. 40–70]. Poza tym prezentowane są one według kryteriów wskazanych w ustawie o finansach publicznych. Taka ocena wydatków gmin staje się niezwykle istotna w przypadku prowadzenia programu naprawczego, który regulują przepisy prawa [ustawa, 2009, art. 240a]. Jednym z celów tych działań jest bowiem ograniczenie wydatkowanych środków, przy zachowaniu konieczności realizacji zadań obligatoryjnych [Salachna, 2014, s. 15–16]. Chodzi o to, iż z punktu widzenia społecznej akceptacji działania zmniejszające określone wydatki bądź grupy wydatków mogą być bardziej zrozumiałe aniżeli zwiększanie obciążeń podatkowych. Te drugie dotyczą wszystkich mieszkańców lub podatników, co może wywoływać

u nich wzrost niezadowolenia z zamieszkiwania na danym terenie [Ptak, 2014, s. 238]. Teza ta świadczy zatem o potrzebie dokonywania stałych ocen wydatków realizowanych przez samorząd gminny. Wskazuje się również, iż ocena wydatków gmin na jednego mieszkańca świadczy o roli tych jednostek w realizacji zadań na rzecz społeczności lokalnej [Rudzka-Lorentz, 2008, s. 158].

2. Wydatki gmin w Polsce w latach 2011–2015

W latach 2011–2015 w Polsce wydatki gmin zwiększyły się z 79,69 mld zł do 85,94 mld zł. W konsekwencji wpłynęło to na ich wzrost w przeliczeniu na jednego mieszkańca z 3119,88 zł do 3327,68 zł, w ramach którego wydatki bieżące zwiększyły się z 2405,24 zł do 2766,67 zł, zaś wydatki majątkowe spadły z 714,63 zł do 561,01 zł (tablica 1). W tym okresie największy udział w strukturze wydatków gmin posiadały wydatki na oświatę (łącznie działy: oświata i wychowanie oraz edukacyjna opieka wychowawcza), które w 2015 roku stanowiły 37,88 wydatków ogółem (tablica 2). Jednocześnie w latach 2011–2015 zwiększyły one swój udział o blisko 2 p.p. W tym okresie w samym dziale oświata i wychowanie wydatki zwiększyły się o 1,04 mld zł, co wynikało przede wszystkim ze zwiększenia zadań oświatowych z tytułu objęcia obowiązkiem szkolnym dzieci 6-letnich [*Sprawozdanie z wykonania budżetu...*, 2016, s. 66]. Poza tym w 2015 roku największy udział w strukturze wydatków gmin posiadały: wydatki na pomoc społeczną – 16,47% (łącznie działy: pomoc społeczna oraz pozostałe zadania w zakresie polityki społecznej), administracja publiczna – 10,35%, gospodarka komunalna i ochrona środowiska – 10,04 (tablica 2). Tak ukształtowana struktura wydatków gmin świadczy niewątpliwie o znaczącym udziale wydatków sztywnych. Potwierdza to również fakt, iż w 2015 roku w gminach wydatki bieżące stanowiły 83,14% wydatków ogółem, z czego 46,26% to wydatki na wynagrodzenia i pochodne od wynagrodzeń. W 2015 roku w strukturze działowej wydatków na wynagrodzenia dominowały te przeznaczane na oświatę i wychowanie – 66,96%, które wraz z wydatkami na wynagrodzenia na administrację publiczną – 19,05% stanowiły 86% tej kategorii wydatków bieżących (tablica 3).

Tablica 1. Charakterystyka wydatków gmin w Polsce w latach 2011–2015

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015
Wydatki ogółem (mld zł)	79,69	78,49	79,44	85,07	85,94
Wydatki ogółem do dochodów ogółem (%)	105,09	100,11	99,25	100,62	98,03
Wydatki ogółem na mieszkańca	3119,88	3026,45	3074,54	3292,12	3327,68
Wydatki bieżące na mieszkańca	2405,24	2479,50	2564,76	2694,04	2766,67
Wydatki majątkowe na mieszkańca	714,63	546,96	509,78	598,08	561,01
Wydatki majątkowe (%)	22,91	18,07	16,58	18,17	16,86
Wydatki bieżące, w tym: wynagrodzenia i pochodne (%)	77,09 46,88	81,93 47,36	83,42 46,86	81,83 46,01	83,14 46,26
Pokrycie wydatków bieżących przez dochody bieżące (%)	108,83	109,70	111,08	111,63	112,22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie banku danych lokalnych GUS oraz [Sprawozdanie z wykonania budżetu..., 2016, s. 70; 2014, s. 64; 2013, s. 50 oraz Bank Danych Lokalnych GUS].

Tablica 2. Struktura działowa wydatków gmin w latach 2011–2015 (%)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015
Wydatki na oświatę	36,07	38,39	38,53	37,11	37,88
Wydatki na pomoc społeczną	16,19	16,90	17,13	16,57	16,47
Administracja publiczna	9,48	10,07	10,32	10,08	10,35
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	8,42	7,87	8,35	9,38	10,04
Transport i łączność	9,60	7,43	7,67	8,70	8,14
Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	3,64	3,84	3,75	3,94	3,42
Rolnictwo i łowiectwo	4,49	3,57	3,36	3,23	3,21
Gospodarka mieszkaniowa	3,03	3,16	3,02	2,99	2,97
Kultura fizyczna	3,43	3,09	2,57	2,68	2,47
Bezpieczeństwo publiczne	1,24	1,23	1,27	1,29	1,24
Obsługa długu publicznego	1,39	1,80	1,40	1,10	0,91
Inne	3,01	2,68	2,63	2,94	2,89

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS.

Jeżeli zaś chodzi o wydatki majątkowe w latach 2011–2015, to spadły one z 18,25 mld zł do 14,49 mld zł. Stąd zmniejszyły one swój udział w strukturze wydatków ogółem z 22,91% do 16,86%. W 2015 roku w ich strukturze działowej największe znaczenie miały wydatki przeznaczane na: transport i łączność – 31,94%, gospodarkę komunalną i ochronę środowiska – 21,83%, rolnictwo i łowiectwo – 11,43%, oświatę i wychowanie – 8,98%, gospodarkę mieszkaniową – 5,65%, kulturę fizyczną – 5,24% oraz kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego – 3,65% (tablica 4).

Tablica 3. Struktura działowa wydatków na wynagrodzenia w 2011 i 2015 roku (%)

Wyszczególnienie	2011	2015
Oświata i wychowanie	68,34	66,96
Administracja publiczna	18,36	19,05
Edukacyjna opieka wychowawcza	1,57	1,65
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	0,86	1,36
Kultura fizyczna	1,08	1,19
Bezpieczeństwo publiczne i ochrona przeciwpożarowa	1,00	0,96
Inne	8,79	8,82

Źródło: [Sprawozdanie z wykonania budżetu..., 2016, s. 67–68; 2013, s. 53].

Tablica 4. Struktura działowa wydatków majątkowych w 2011 i 2015 roku (%)

Wyszczególnienie	2011	2015
Transport i łączność	29,08	31,94
Rolnictwo i łowiectwo	14,86	11,43
Gospodarka komunalna i ochrona środowiska	20,60	21,83
Oświata i wychowanie	8,57	8,98
Gospodarka mieszkaniowa	5,04	5,65
Kultura fizyczna	8,77	5,24
Kultura i ochrona dziedzictwa narodowego	4,89	3,65
Inne	8,20	11,27

Źródło: [Sprawozdanie z wykonania budżetu..., 2016, s. 69; 2013, s. 55].

Oceniając wykonanie budżetów gmin, należy zauważyć, iż w 2011 roku wykonano 92,5% planu wydatków ogółem, w tym 95,4% planowa-

nych wydatków bieżących i 84,2% wydatków majątkowych. Przyczynami niskiego wykonania planu tych ostatnich były m.in.: przedłużające się procedury administracyjne związane z opracowaniem dokumentacji projektowej inwestycji, uzyskanie pozwolenia na budowę, wyłonienie wykonawcy w trybie przepisów prawa zamówień publicznych, niższe wartości przetargowe realizowanych zadań, problemy z wykonawcami oraz długotrwałe procedury pozyskiwania środków unijnych [*Sprawa-
zдание z działalności...*, 2012, s. 222]. Z kolei w 2015 roku wystąpiła odmienna struktura wykonania wydatków gmin, tj. zrealizowano 93,7% planu wydatków ogółem, przy wyższym o 2,6% wykonaniu wydatków bieżących i niższym o 6,2% wykonaniu wydatków majątkowych [*Sprawa-
zдание z działalności...*, 2016, s. 349].

Niewłaściwa struktura wydatków gmin i jej konsekwencje mogą również determinować konieczność wprowadzenia w jednostce programu postępowania naprawczego. W tym zakresie w 2015 roku powodem implementacji takich programów były m.in.: rozmach inwestycyjny (finansowany z przychodów zwrotnych, związany z chęcią i niekiedy koniecznością wykorzystania dofinansowania z budżetu Unii Europejskiej), który doprowadził do nadmiernego zadłużenia i wysokich kosztów jego utrzymania, jak również zbyt wysokie wydatki na oświatę w relacji do otrzymywanych na ten cel środków oraz wzrost wydatków bieżących przy spadku dochodów bieżących [*Sprawa-
zдание z działalności...*, 2016, s. 117]. Z kolei w 2014 roku do grupy tych czynników zaliczano także wzrost wydatków na pomoc społeczną [*Sprawa-
zдание z działalności...*, 2015, s. 97]. Pomimo tego w latach 2011–2015 w skali całego kraju nie zaobserwowano spadku pokrycia wydatków bieżących przez dochody bieżące. W tym okresie wskaźnik ten zwiększył się bowiem z 108,83% do 112,22%. Do poprawy tej relacji przyczyniło się niewątpliwie wprowadzenie od 2011 roku przepisu, według którego organ stanowiący gminy nie może uchwalić budżetu, w którym planowane wydatki bieżące są wyższe niż planowane dochody bieżące powiększone o nadwyżkę budżetową z lat ubiegłych i wolne środki [ustawa, 2009, art. 242 ust. 1]. Zatem wydatki bieżące nie powinny być finansowane przyrastającym długiem. Takie uwarunkowania wpłynęły dodatkowo na poprawę relacji pomiędzy wydatkami ogółem a dochodami ogółem. W latach 2012–2015 zwiększyło się bowiem pokrycie wydatków ogółem gmin przez ich dochody ogółem w stosunku do 2011 roku.

Zakończenie

Z przedstawionych rozważań wynika, iż w latach 2011–2015 w Polsce wzrost wydatków gmin wynikał głównie ze zwiększenia wydatków bieżących. Jednocześnie nie doszło do znaczących zmian w ich strukturze działowej i pozycjach głównych kategorii. Ponad połowa z nich przeznaczana jest na oświatę oraz pomoc społeczną, co z uwagi na dominujący w nich udział wydatków bieżących o charakterze obligatoryjnym świadczy o dużym obciążeniu budżetów gmin wydatkami sztywnymi. Z kolei spadek udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem wpływał na zmniejszenie się zagrożenia konieczności wprowadzania tam programu postępowania naprawczego. W praktyce, jak przedstawiono w artykule, jego implementacja wynikała głównie z podejmowania nadmiernych inwestycji. Zagrożenie to zmniejszał także wzrost pokrycia wydatków bieżących przez dochody bieżące w latach 2011–2015. Jeżeli zaś chodzi o strukturę wydatków majątkowych gmin, to dominującą rolę odgrywają w nich wydatki na transport i łączność, rolnictwo i łowiectwo oraz gospodarkę komunalną i ochronę środowiska. Tworzą one zatem infrastrukturę techniczną, która przyczynia się do rozwoju gospodarczego tych jednostek.

Literatura

1. *Analiza elastyczności wydatków budżetowych w Polsce. Podsumowanie wyników współpracy z OECD* (2015), Ministerstwo Finansów, Warszawa.
2. Glumińska-Pawlic J. (2012), *Finanse miasta na prawach powiatu*, w: *Finanse publiczne i prawo finansowe: realia i perspektywy zmian*, Etel L., Tyniewicki M. (red.), Temida 2, Białystok.
3. *Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego* (2015), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
4. Jastrzębska M. (2012), *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer, Warszawa.
5. Jastrzębska M. (2005), *Polityka budżetowa jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
6. Kasperowicz-Stępień A. (2011), *Kształtowanie się wydatków publicznych w Polsce w latach 2005–2009*, „Zeszyty Naukowe”, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, nr 10.
7. Katola A. (2011), *Oddziaływanie samorządu lokalnego na zrównoważony rozwój gmin*, „Prace i Studia Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 24.

8. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.
9. Mieszkała K. (2013), *Znaczenie zasady legalizmu w procesie planowania wydatków budżetowych gminy*, w: *Województwo – region – regionalizacja. 15 lat po reformie terytorialnej i administracyjnej*, Korczak J. (red.), Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław.
10. Olejniczak-Szałowska E. (2009), *Ochrona bezpieczeństwa i porządku publicznego jako zadanie powiatu. Zarys problemu*, w: *Między tradycją a przyszłością w nauce prawa administracyjnego*, Supernat J. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
11. Ptak P. (2014), *Deficyt fiskalny a racjonalność wydatków publicznych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 180.
12. Rudzka-Lorentz C. (2008), *System finansowy jednostek samorządu terytorialnego*, w: Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
13. Ruśkowski E., Dolnicki B. (2007), *Władza i finanse lokalne w Rzeczypospolitej Polskiej*, w: *Władza i finanse lokalne w Polsce i krajach ościennych*, Ruśkowski E., Dolnicki B. (red.), Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Białystok–Katowice.
14. Salachna J. M. (2014), *Postępowanie naprawcze jednostki samorządu terytorialnego – wybrane problemy interpretacyjne*, „Prawo Budżetowe Państwa i Samorządu”, nr 1.
15. *Sprawozdanie z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2015 roku (2016)*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych (KRRIO), Warszawa.
16. *Sprawozdanie z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2014 roku (2015)*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych (KRRIO), Warszawa.
17. *Sprawozdanie z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2011 roku (2012)*, Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrachunkowych (KRRIO), Warszawa.
18. *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 r. Informacja o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego (2016)*, Rada Ministrów (RM), Warszawa.
19. *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 r. Informacja o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego (2014)*, Rada Ministrów (RM), Warszawa.

20. *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 r. Informacja o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego* (2013), Rada Ministrów (RM), Warszawa.
21. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. Nr 157 poz. 1240 z późn. zm.
22. Wojsznis B. (2013), *Ocena realizacji zadań własnych przez władze samorządowe na przykładzie miasta Białystok, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”*, nr 31.
23. *Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego w latach 2012–2014* (2015), Ministerstwo Finansów, Warszawa.

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano strukturę wydatków gmin w Polsce. Omówiono ich specyfikę, klasyfikacje według różnych kryteriów oraz wskaźniki, które wykorzystywane są w tej analizie. Ponadto przedstawiono kształtowanie się struktury wydatków gmin w Polsce w latach 2011–2015, uwzględniając przy tym różnorodne kryteria. W rezultacie wskazano kategorie wydatków, które w największym stopniu determinują sytuację finansową jednostki, jak również konsekwencje takiego ich układu. W badaniu wykorzystano sprawozdania i dane Ministerstwa Finansów, Krajowej Rady Regionalnych Izb Obrachunkowych oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

Słowa kluczowe

wydatki, budżet, gmina

Structure of expenditures in communes in Poland (Summary)

The article characterizes the structure of expenditures of communes in Poland. It presents their character, classifications according to different criteria and indicators, which are adapted into this analysis. Furthermore, the structure of expenditures of communes in Poland between 2011 and 2015 was shown. In the result there were indicated the categories of the expenditures, which mostly determine the financial condition of these units and the consequences of this structure. Reports and information of the Ministry of Finance, National Council of the Regional Chambers of Audit and Central Statistical Office of Poland were analysed in the research.

Keywords

expenditures, budget, commune

Angelika Kędzierska-Szczepaniak*
Katarzyna Szopik-Depczyńska**

Rozwój platform crowdfundingowych w Polsce

Wstęp

Kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 roku spowodował, że wiele sposobów finansowania działalności zostało ograniczonych lub stało się niedostępnych dla przedsiębiorstw. Firmy, które chciały się rozwijać, musiały szukać kapitału poza tradycyjnym rynkiem. Sytuacja ta stała się szansą dla rozwoju crowdfundingu, którego wartość w 2015 roku przekroczyła 34 mld USD [Massolution, 2015, s. 7]. Ważnym czynnikiem decydującym o sukcesie inicjatywy finansowanej w formule crowdfundingu jest platforma internetowa, której rola polega przede wszystkim na komunikacji między stronami zainteresowanymi przedsięwzięciem.

Celem artykułu jest analiza platform, ich rodzajów i roli w procesie finansowania społecznościowego. Można postawić hipotezę, że w Polsce inicjatywy crowdfundingowe realizowane są przede wszystkim na platformach dedykowanych bezudziałowym formom finansowania społecznościowego. W artykule wykorzystane zostaną dane pochodzące ze stron Komisji Europejskiej, Banku Światowego, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz poszczególnych platform crowdfundingowych. W artykule zastosowano metodę wnioskowania logicznego oraz metodę indywidualnych przypadków. Realizacja celu badawczego wymagała studiów literatury oraz wykorzystania raportów i dostępnych informacji statystycznych.

Crowdfunding jest tłumaczony na język polski jako finansowanie społecznościowe. Takie określenie, pomimo że nie oddaje w pełni znaczenia crowdfundingu, wykorzystywane jest także przez agencje rządowe czy w polskojęzycznych raportach Komisji Europejskiej, dlatego też w niniejszym artykule określenia te będą traktowane zamiennie.

* Dr, Katedra Finansów i Ryzyka Finansowego, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, a.szczepaniak@ug.edu.pl

** Dr, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem, Instytut Zarządzania i Inwestycji, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, ul. Mickiewicza 69, 71-307 Szczecin, kasiaasz@wneiz.pl

1. Przegląd literatury

Platformy społecznościowe zostały stworzone po to, aby łączyć ze sobą podmioty zainteresowane przekazaniem/inwestowaniem kapitału oraz podmioty szukające finansowania dla swoich przedsięwzięć. Pierwsze z nich zostały założone w 2000 roku [Kozioł-Nadolna, 2015, s. 674], jednak nie cieszyły się one dużym powodzeniem. Zainteresowanie platformami i crowdfundingiem wzrosło dopiero po wybuchu kryzysu finansowego, który w dużej mierze ograniczył dostęp do kapitału nowym przedsiębiorcom. Idea crowdfundingu realizowanego przy wykorzystaniu platform społecznościowych doczekała się już analiz i publikacji w różnych krajach.

Modele crowdfundingu zostały zaprezentowane przez Kleemana i innych [2008] oraz Hemera [2011]. Na znaczenie takiej formy finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw wskazywali Moritz i Block [2014, s. 5–20] oraz Cunningham [2012, s. 15]. Historia finansowania społecznościowego oraz poszczególne jego etapy przedstawione zostały w opracowaniu zbiorowym pod redakcją Dresnera [2014]. Belleflamme, Lamber i Schwienbacher [2014] prowadzili badania, w których wskazali, iż projekt tego typu angażuje więcej uczestników niż dzieje się to w tzw. tradycyjnych formach finansowania. Początki funkcjonowania platform społecznościowych opisali Freedman i Nutting [2015]. Czynnikiem, który spowodował gwałtowny rozwój crowdfundingu i pozwolił na jego ukształtowanie, był kryzys finansowy [Kleeman i inni, 2008]. Mollick [2014] wskazuje, że crowdfunding w perspektywie kilkunastu lat może stać się ważniejszą formą finansowania niż venture capital. Poza Stanami Zjednoczonymi crowdfunding rozwija się przede wszystkim w Azji (głównie w Chinach) [Funk, 2016, s. 125–130] oraz Europie (przede wszystkim w Wielkiej Brytanii) [Brüntje, Gajda, 2016]. Dane na temat rozwoju finansowania społecznościowego w wybranych krajach świata publikowane są przez Bank Światowy [World Bank, 2013] i Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju [OECD, 2015].

Pierwszą publikacją dotyczącą crowdfundingu w Polsce było opracowanie *Od pomysłu do biznesu dzięki społeczności* [Król, 2011]. Praktyczne informacje dotyczące przeprowadzenia takiej inicjatywy oraz wybrane aspekty marketingowe przedstawili Malinowski i Giełzak [2015]. Obie wspomniane pozycje literatury zostały wydane przy całkowitym lub częściowym wykorzystaniu crowdfundingu. Znaczenie finansowania społecznościowego dla produkcji filmowych przedstawili Brzozowska

[2014] oraz Świerczyńska-Kaczor i Kossecki [2016]. Muzyczne platformy finansowania społecznościowego były tematem badań Głuszka i Bystrova [2012, s. 183–193; 2013 s. 145–162]. Analizy crowdfundingu przez pryzmat zachowań internautów dokonały Iwankiewicz-Rak i Mróz-Gorgoń [2015, s. 196–204].

2. Rola platform w różnych modelach finansowania społecznościowego

Finansowanie społecznościowe możliwe jest tylko wtedy, kiedy współpracują ze sobą co najmniej trzy grupy podmiotów:

- 1) kapitałobiorcy/pomysłodawcy/poszukujący kapitału, którzy z reguły są inicjatorami projektu;
- 2) platformy crowdfundingowe, których główne zadanie polega na pośredniczeniu między pozostałymi podmiotami, niejednokrotnie wspierając projekt prawnie, organizacyjnie czy marketingowo;
- 3) kapitałodawcy/inwestorzy/pożyczkodawcy/darczyńcy, którzy dofinansowują projekt.

Crowdfunding polega na zaproszeniu różnych podmiotów i grup społecznych do wsparcia określonej inicjatywy pomysłodawcy przy wykorzystaniu platformy internetowej [Cunningham, 2012, s. 5]. Niewątpliwym atutem jest to, że zaproszenie poprzez platformę internetową powoduje, że inicjator projektu/pomysłodawca może trafić do wielu osób potencjalnie zainteresowanych jego realizacją. Ci, którzy zdecydują się przekazać środki finansowe na projekt powstający w ramach finansowania społecznościowego, mogą, w zależności od modelu crowdfundingowego, otrzymać świadczenia zwrotne. Świadczenia te inaczej niż w tradycyjnych formach finansowania nie muszą przyjmować formy płatności pieniężnej. Mogą to być np. bilety na koncert, darmowe płyty lub certyfikaty upoważniające do zakupu ich po niższej cenie [Król, 2011, s. 192]. W zależności od tego, czy świadczenia zwrotne występują oraz jaką przybiorą formę wyróżnia się kilka modeli finansowania społecznościowego [Lambert, Schwienbacher, 2010]:

1. Crowdfunding bezudziałowy, w którym finansowanie nie jest powiązane ze zwrotem finansowym. Model ten nazywany jest również sponsoringiem społecznościowym i dotyczy w szczególności projektów pasjonackich, akcji charytatywnych, wspierających poprawę warunków życia, ochronę środowiska itd. W przypadku przedsiębiorstw ma on uzasadnienie głównie wtedy, kiedy może poprawić ich bizne-

sowy wizerunek [Kędzierska-Szczepaniak i inni, 2016, s. 73]. Modele bezudziałowe stanowią większość projektów crowdfundingowych na świecie. Wyróżnia się tu:

- a) model donacyjny (dotacyjny, *donation crowdfunding*) – finansujący przekazuje dowolne datki na projekt, nie oczekując niczego w zamian,
 - b) model bonusowy (oparty na nagrodach, *reward crowdfunding*) – finansujący otrzymuje nagrodę-bonus za przekazane środki w postaci zdjęcia, autografu, egzemplarza książki lub ma możliwość zakupu produktu finalnego w promocyjnej cenie.
2. Crowdfunding inwestycyjny, w którym finansowaniu ma towarzyszyć zwrot z zainwestowanego kapitału. Przedsięwzięcia realizowane w ramach finansowania społecznościowego obarczone są wysokim ryzykiem i rzeczywisty zwrot może być niższy niż początkowo zakładano. W ramach crowdfundingu inwestycyjnego rozróżniają:
- a) model udziałowy (*equity crowdfunding*) – kiedy finansujący staje się współwłaścicielem przedsięwzięcia, jednak udziały te nie mogą być przedmiotem oferty na rynku wtórnym,
 - b) model pożyczkowy (*lending crowdfunding*) – finansujący jest pożyczkodawcą, który oczekuje zwrotu kapitału wraz z odsetkami.

W najnowszych podziałach wyróżnia się również crowdfunding oparty na przychodach (*royalty financing/revenue-based financing*) oraz hybrydowy, jednak ich udział w rynku finansowania społecznościowego jest niewielki. W pierwszym finansujący mają określony udział w przychodach spółki, drugi jest połączeniem co najmniej dwóch innych modeli crowdfundingowych.

Niezależnie od tego, który model finansowania społecznościowego zostanie wybrany, pośrednikiem w zawieraniu tego typu transakcji jest platforma crowdfundingowa. Dzieje się tak, ponieważ istota crowdfundingu polega na wykorzystaniu Internetu. Platformy pośredniczą między stronami – potencjalnymi dawcami/inwestorami kapitału oraz pomysłodawcami. Dodatkowo platformy niejednokrotnie służą pomocą w zakresie tworzenia biznesplanu, wskazania projektów zakończonych sukcesem czy też informowania o postępach konkretnej inwestycji. Należy jednak zwrócić uwagę, że platforma (w szczególności dotycząca modelu pożyczkowego) nie jest podmiotem odpowiedzialnym za udzielanie gwarancji pożyczkodawcom, tworzenie depozytów czy gromadzenie aktywów [Murray, 2015, s. 7].

Na rynku wyróżnić można co najmniej trzy główne rodzaje platform finansowania społecznościowego [Baumgardner i inni, 2015, s. 4]:

- 1) platformy wyspecjalizowane (*specialized platforms*), których rola polega na połączeniu dwóch zainteresowanych stron w zakresie projektów konkretnego rodzaju (np. gry internetowe, filmy, muzyka);
- 2) platformy dotyczące konkretnych branż (*activity specific platforms*), które pośredniczą w konkretnych rodzajach projektów (np. fundacje, projekty informatyczne, projekty dotyczące innowacji i nowych technologii);
- 3) platformy ogólne/ogólnego przeznaczenia (*general-purpose platforms*), mające szeroką różnorodność zarówno w zakresie branż i działalności, jak i podmiotów, z którymi współpracują.

Platformy crowdfundingowe różnią się również w zależności od tego, kiedy dochodzi do finansowania projektu. W niektórych sytuacjach tylko zebranie określonej kwoty powoduje realizację przedsięwzięcia, w innych (szczególnie w modelu donacyjnym) znaczenie ma każda zebrana suma. W zależności od tego wyróżnia się dwa rodzaje platform:

- realizujące przedsięwzięcie przy każdej zebranej kwocie (*take what you get* lub *flexible funding*), przykładem jest platforma indiegogo.com;
- realizujące przedsięwzięcie tylko po uzyskaniu określonego przez projektodawcę minimum (*all or nothing*), przykładem jest kickstarter.com.

Tym, co wyróżnia zbiórki na platformach jest fakt, że nie trzeba wykazywać się kapitałem na rozpoczęcie inwestycji, ponieważ należne środki dla platform wypłacane są z zebranych funduszy, w przypadku kiedy zbiórka kończy się sukcesem [Young, 2013, s. 16].

3. Platformy crowdfundingowe na świecie

Liczba platform crowdfundingowych na świecie wzrasta. Tylko w krajach Unii Europejskiej ich liczba wzrosła od 2008 do 2014 roku z 47 do 510 [European Commission, 2015, s. 21], co przedstawiono szczegółowo w tablicy 1.

Tablica 1. Liczba platform crowdfundingowych w Unii Europejskiej w latach 2008–2014

Rok	Liczba nowych platform	Łączna liczba platform	Procentowy wzrost rok do roku	Procentowy wzrost (100%=2008)
2008	47	47		100%
2009	23	70	49%	149%
2010	52	122	74%	260%
2011	66	188	54%	400%
2012	93	281	49%	598%
2013	133	414	47%	881%
2014	96	502	19%	1068%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission, 2015, s. 21].

W 2012 roku na całym świecie było około 700 platform, a w 2014 roku ich liczba przekroczyła 1250 [Grodzka, 2016, s. 2]. Wśród platform znaleźć można takie, które obsługują kilka rodzajów transakcji crowdfundingowych, jednak zdecydowanie częściej platformy specjalizują się w konkretnym modelu finansowania społecznościowego (tablica 2).

Tablica 2. Rodzaje i liczba platform crowdfundingowych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Udzia- łowe	Pożycz- kowe	Bonu- sowe	Dona- cyjne	Pozo- stałe	Razem
Austria	2	1	2	3	0	8
Belgia	2	2	1	1	0	6
Bułgaria	bd	bd	bd	bd	bd	–
Chorwacja	0	0	0	1	0	1
Cypr	0	0	1	0	0	1
Czechy	0	0	3	0	1	4
Dania	0	2	3	1	1	7
Estonia	0	4	1	0	0	5
Finlandia	2	3	1	0	0	6
Francja	17	14	27	10	9	77
Grecja	0	0	0	1	0	1
Hiszpania	8	7	9	5	4	33

Kraj	Udzia- łowe	Pożycz- kowe	Bonu- sowe	Dona- cyjne	Pozo- stałe	Razem
Holandia	9	9	17	20	3	58
Irlandia	1	2	2	2	0	7
Litwa	bd	bd	bd	bd	bd	–
Luksemburg	bd	bd	bd	bd	bd	–
Łotwa	bd	bd	bd	bd	bd	–
Malta	bd	bd	bd	bd	bd	–
Niemcy	22	13	20	9	1	65
Polska	3	6	5	2	0	16
Portugalia	0	0	2	0	0	2
Rumunia	1	0	4	1	0	6
Słowacja	0	1	1	2	1	5
Słowenia	bd	bd	bd	bd	bd	–
Szwecja	4	0	2	0	1	7
Węgry	0	0	2	0	0	2
Wielka Brytania	35	41	30	22	15	143
Włochy	8	2	19	13	0	42
Unia Europejska	114	107	152	93	36	502

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission, 2015, s. 23].

W krajach Unii Europejskiej większość stanowią platformy pośredniczące w bonusowym (opartym na nagrodach) modelu crowdfundingu (tablica 3). Najwięcej platform zarejestrowanych jest w Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech i we Włoszech. Ma to związek przede wszystkim z całkowitym lub częściowym uregulowaniem prawnym finansowania społecznościowego w wymienionych krajach. Część platform powstaje tylko na rynkach krajowych, część znana jest w większości krajów i może pochwalić się realizacją dużych i innowacyjnych projektów.

Tablica 3. Struktura platform w zależności od wspieranego modelu finansowania społecznościowego w krajach UE

Modele	Liczba platform	Struktura platform
udziałowe	114	22,71%
pożyczkowe	107	21,31%
bonusowe	152	30,28%
dotacyjne	93	18,53%
Inne	36	7,17%
Łącznie	502	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission, 2015, s. 21].

4. Platformy społecznościowe w Polsce

Pierwszą platformą społecznościową, która została stworzona w Polsce w 2007 roku, jest wytwórnia muzyczna MegaTotal.pl. Portal ten wspiera artystów w zakresie promocji i wydawania płyt. Ma już ponad 100 tys. fanów (co nie jest równoważne z liczbą aktywnych użytkowników), korzysta z niego około 5000 artystów, a środki pozyskane na realizację projektów muzycznych i wydawniczych przekroczyły 650 tys. zł.

W 2015 roku w Polsce działało ponad dwadzieścia portali crowdfundingowych. Oprócz liderów, którzy funkcjonują na rynku od lat, systematycznie powstają nowe platformy, inne z kolei przez kilka lat nie wykazują aktywności i nie znajdują zainteresowania wśród pomysłodawców i inwestorów. W rezultacie kończą swoją działalność lub zostają wchłonięte przez inne podmioty. Wybrane portale zostały przedstawione w tablicy 4.

Tablica 4. Przykładowe platformy finansowania społecznościowego w Polsce

Lp.	Nazwa	Prowizje	Informacje dodatkowe o platformie
Modele donacyjne			
1.	damnasport.pl	8%	Portal finansujący projekty sportowe, do połowy 2016 roku zrealizowane 5 projektów na łączną kwotę 7255 zł.
2.	domore.pl	Brak danych	Portal promuje nowoczesną charytatywność.

Lp.	Nazwa	Prowizje	Informacje dodatkowe o platformie
3.	fanimani.pl	Brak prowizji	Internauci poprzez dokonywanie zakupów w Internecie wspierają różnego rodzaju akcje charytatywne. W 2016 roku w inicjatywie uczestniczyło 800 sklepów, wspierając 2600 różnych organizacji.
4.	fundujesz.pl	8%	Portal, który jako pierwszy w Polsce został skierowany bezpośrednio do trzeciego sektora.
5.	megatotal.pl	Brak prowizji	Pierwszy polski portal crowdfundingowy istniejący od 2007 roku, dotyczący projektów muzycznych.
6.	siepomaga.pl	Brak prowizji	Platforma finansowania społecznościowego działająca jako fundacja. Wspiera chorych w leczeniu i rehabilitacji. Łącznie zebrano już ponad 100 mln zł.
7.	wspolnyprojekt.pl	7%	Wspieranie inicjatyw innowacyjnych i kreatywnych, platforma współtworzona ze wspolnicy.pl.
Modele donacyjne i bonusowe			
1.	mintu.me	7,5%	Platforma, na której poza wsparciem finansowym można wspierać wiedzą (<i>crowdwisdom</i>).
2.	odpalprojekt.pl	4,9% lub 6,9% przy finansowaniu „bierz, ile zbierzesz”	Platforma, której właścicielem jest platforma finansowania udziałowego Beesfund S.A. W odróżnieniu od pozostałych platform stosuje się tu zasadę „bierz, ile zbierzesz” (KIA – <i>keep it all</i>), co oznacza finansowanie przy każdej zebranej sumie.
3.	polakpotrafi.pl	7,4%	Jeden z najstarszych i najbardziej znanych portali finansowania społecznościowego w Polsce, łącznie zebrano już ponad 15,5 mln zł.

Lp.	Nazwa	Prowizje	Informacje dodatkowe o platformie
4.	swtorz mistrza.pl	Prowizja ustalana indywidualnie	Platforma wspierająca sportowców, wydarzenia sportowe.
5.	wspieramkulture.pl	11%	Platforma finansowania społecznościowego, która jako pierwsza w Polsce jest w całości poświęcona projektom związanym z kulturą.
6.	zrzutka.pl	Brak prowizji	Różnorakie projekty dotyczące zarówno inicjatyw społecznych i kulturalnych, jak i akcji charytatywnych, łącznie zebrano 1,6 mln zł.
Modele bonusowe			
1.	wspieramto.pl	Min. 8,5%	Platforma działająca na zasadach przedsprzedaży. Wspierane są kreatywne pomysły. Jednym z największych sukcesów jest zbiórka, której celem było uzyskanie 60 tys. zł na przygotowanie polskiej wersji gry T.I.M.E. Stories. Ostatecznie zebrano ponad 280 tys. zł.
Modele udziałowe			
1.	crowdangels.pl	6%	Platforma, która zrealizowała 2 projekty, na które pozyskano łącznie 152 500 zł, dotyczy również crowdfundingu nieruchomości.
2.	crowdcube.pl	8%	Polska filia jednej z największych platform finansowania społecznościowego na świecie. Na platformie pozyskano łącznie ponad 170 mln GBP, jednak polski oddział nie odniósł sukcesu.
3.	wspolnicy.pl	7%	Społecznościowe wspieranie biznesu. Portal nie ma na koncie żadnego zakończonego sukcesem projektu.

Lp.	Nazwa	Prowizje	Informacje dodatkowe o platformie
Modele pożyczkowe			
1.	finansowo.pl	Ustalana indywidualnie na podstawie ratingu	Platforma wspierająca modele pożyczkowe. Kwota udzielonych pożyczek przekroczyła 87 mln zł, średnia wartość pożyczki nieznacznie przekracza 300 zł.
2.	zakra.pl	Zależna od wysokości pożyczki i ratingu (od 2%–6%)	Platforma wspierająca modele pożyczkowe. Oprócz wspierania osób fizycznych, możliwe jest wspieranie przedsiębiorstw.
Modele udziałowe i bonusowe			
1.	beesfund.pl	6,9%	Platforma, która zrealizowała z sukcesem kilka projektów o łącznej wartości przekraczającej 1,5 mln zł (np. InPay., Akcja Browar, Faktorama czy Towarzystwa Biznesowe).
Modele donacyjne i udziałowe			
1.	ideowi.pl	5%	Jeden z nielicznych portali dających możliwość wsparcia finansowego bezzwrotnego lub zakupu udziałów w przedsięwzięciu. Największym sukcesem była zbiórka środków dla polskiej drużyny w regatach dookoła świata „Barcelona World Race”.
Modele udziałowe i pożyczkowe			
1.	mzurici.pl	Brak danych	Platforma powstała w celu rozpowszechnienia crowdfundingu nieruchomości, jednak do połowy 2016 roku nie sfinalizowano na niej żadnego projektu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wymienionych stron internetowych oraz [Milewski, 2016].

Wśród portali zarejestrowanych w Polsce funkcjonują zarówno te oparte na dotacjach i nagrodach, jak i biznesowe (inwestycyjne i pożyczkowe). Największą aktywność wykazują platformy promujące przedsię-

wzięcia o charakterze bezudziałowym (donacyjnym lub bonusowym), czego przykładem są portale Siepomaga.pl (ponad 101 mln zł) czy Polakpotrafi.pl (ponad 15,5 mln zł). W 2014 roku modele bezudziałowe stanowiły ponad 90% wartości wszystkich projektów (tablica 5).

Tablica 5. Liczba i wartość transakcji crowdfundingowych w Polsce w 2014 roku

Model	Liczba transakcji	Wartość w tys. EUR	Udział w finansowaniu całkowitym wg wartości transakcji
udziałowy	5	80	1,95%
pożyczkowy	2145	331	8,05%
bonusowy	398	1650	40,14%
donacyjny	386	2050	49,87%
Suma	2934	4111	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [European Commission, 2015, s. 82].

Źródłem przychodu platform crowdfundingowych najczęściej są prowizje. Wysokość opłat waha się od około 5% do 11% pozyskanego kapitału. W niektórych przypadkach usługi dodatkowe są w cenie, w innych natomiast pobierane są opłaty za oszacowanie ryzyka, przygotowanie analizy projektu, czynności promocyjne i marketingowe czy obsługę prawną. Nie są to jedyne koszty związane z pozyskaniem finansowania, ponieważ należy jeszcze ponieść opłaty transakcyjne wynoszące około 2,5–3,5%. Opłaty za wsparcie platformy społecznościowej nie są w Polsce wygórowane w porównaniu z innymi krajami UE, jednak należy pamiętać, że platformy działające na rynkach międzynarodowych są bardziej znane, mają większe doświadczenie i z reguły charakteryzują się większym odsetkiem sukcesu. To wszystko może spowodować, że pomimo porównywalnych ofert klient zdecyduje się na umieszczenie swojego pomysłu na platformie poza granicami kraju. Można zaobserwować, że w modelach bonusowych i donacyjnych, gdzie wspierane są głównie projekty społeczne, charytatywne czy edukacyjne, Polacy wybierają platformy polskie, jednak w przypadku przedsięwzięć innowacyjnych, ekonomicznych niejednokrotnie wolą pozyskać kapitał poza granicami kraju na bardziej znanej i rozpoznawalnej w świecie platformie. Przykładem

może być projekt oprogramowania Sher.ly, maski do optymalizacji snu NeuroON czy produkcja gier Agony lub Ogniem i Mieczem realizowane na platformie Kickstarter [Kędzierska-Szczepaniak i inni, 2016, s. 90]. Dodatkowym atutem pokazania pomysłu na platformie międzynarodowej jest szansa na promocję produktu i odniesienie sukcesu również poza granicami kraju. To, że polscy pomysłodawcy niejednokrotnie wybierają promowanie się na zagranicznych portalach społecznościowych dotyczy również otwartości społeczeństwa na takie projekty i chęci współpracy/dofinansowania projektu. W Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii rynek ten jest bardziej dojrzały, obywatele zarabiają więcej i nie obawiają się inwestować w tego typu projekty. W związku z tym pomysłodawcy widzą w platformach zagranicznych nie tylko większą szansę promocji, ale również zdobycia wystarczających środków.

Należy jednak pamiętać, że pozyskiwanie funduszy poza granicami kraju jest bardziej złożone, czasochłonne i ryzykowne. Miały miejsce sytuacje, kiedy pomysłodawcom nie wystarczało środków nawet na przekazanie kapitałodawcom obiecanych w kampanii upominków (bonusów). Niejednokrotnie pomysłodawcy rejestrują działalność gospodarczą w Stanach Zjednoczonych, aby móc spełnić wymogi stawiane przez platformę Kickstarter.

Zagadnieniami wartymi dalszych pogłębionych badań są czynniki, które mogą spowodować większe zainteresowanie inwestorów projektami na polskich platformach crowdfundingowych. Do najważniejszych z nich należą na pewno: konkurencyjność i koszt, wachlarz usług dodatkowych, jasne przepisy podatkowe, osiągnany wcześniej współczynnik sukcesu czy rozpoznawalność na rynku.

Zakończenie

Crowdfunding rozwija się intensywnie. Worldbank szacuje, że wartość rynku finansowania społecznościowego przekroczy w 2025 roku 96 mld USD [World Bank, 2013, s. 10]. Wzrost rynku jest równocześnie sygnałem do rozwoju platform crowdfundingowych. Początkowo platformy crowdfundingowe służyły przede wszystkim jako forma komunikacji potencjalnego pomysłodawcy z darczyńcą/inwestorem/dostawcą kapitału, skupiały zainteresowanych tą formą finansowania. Jednak wraz z rozwojem finansowania społecznościowego również rola platform ulegała modyfikacjom. Platforma ma już nie tylko łączyć zainteresowanych, ale również być swego rodzaju doradcą, podmiotem gwarantującym

bezpieczeństwo transakcji. Ponadto w perspektywie najbliższych lat platformy crowdfundingowe będą musiały prawdopodobnie rozbudować i zmodyfikować swoje strategie działania. Wynika to przede wszystkim z rosnącej konkurencji po stronie dużych przedsiębiorstw, które stopniowo zwiększają swoje zainteresowanie crowdfundingiem, jednak nie zawsze chcą korzystać z platform i niejednokrotnie wolą wykorzystywać własne przedsiębiorstwo i własne strony internetowe do osiągnięcia celu polegającego na zebraniu kapitału. Jeżeli taka tendencja będzie się utrzymywać na rynku, może doprowadzić do osłabienia roli platform crowdfundingowych i wzrostu konkurencyjności w tej branży.

Liczba platform działających w Polsce nadal jest niewielka w porównaniu z platformami w krajach Europy Zachodniej czy Stanach Zjednoczonych. Dominują tutaj przede wszystkim platformy oparte na zasadach donacyjnych i bonusowych, a inwestycyjne są dopiero w początkowej fazie swojego rozwoju. Warto zwrócić uwagę, iż zakres zadań podmiotów działających w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych jest szerszy, obejmuje usługi dodatkowe, takie jak przeprowadzenie analizy due diligence, obsługę techniczną, marketingową czy prawną projektu, które w Polsce bardzo często nie są oferowane. Ponadto platformy w Polsce działają na mniejszą skalę niż podmioty zagraniczne. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój crowdfundingu na świecie, polskie platformy, które chcą pozostać na rynku, muszą dostosować swoją ofertę do tego, co proponują podmioty zagraniczne. W związku z tym zasadne jest poszerzenie badań dotyczących czynników warunkujących rozwój platform crowdfundingowych oraz analiza doświadczeń innych krajów Unii Europejskiej w zakresie stosowanych rozwiązań.

Literatura

1. Bank Światowy (2013), *Crowdfunding Potential for the Developing World*, <http://documents.worldbank.org/curated/en/409841468327411701/pdf/840000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf>, dostęp dnia 12.11.2016.
2. Baumgardner T., Neufeld C., Chien-Tarng Huang P., Sondhi T., Carlos F., Talha M. A. (2015), *Crowdfunding as a Fast-Expanding Market for the Creation of Capital and Shared Value*, www.wileyonlinelibrary.com, dostęp dnia 10.10.2016.
3. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2014), *Crowdfunding. Tapping the right crown*, „Journal of Business Venturing”, Vol. 29, No. 5.

4. Brüntje D., Gajda O. (2016), *FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship*, Springer, London.
5. Brzozowska B. (2014), *Crowdfunding. Nowe perspektywy produkcji i promocji filmowej*, „Kwartalnik Filmowy”, nr 85.
6. Bystrov V., Gałuszka P. (2012), *Spółecznościowe finansowanie produkcji dóbr kultury na przykładzie serwisu MegaTotal.pl*, „Zarządzanie w Kulturze”, t. 13, nr 4.
7. Bystrov V., Gałuszka P. (2013), *Platforma finansowania społecznościowego jako nowy typ przedsiębiorstwa na rynku kultury*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, nr 125.
8. Cunningham W. M. (2012), *The Jobs Act Crowdfunding for Small Businesses and Startups*, Apres, New York.
9. Czapirski J., Panek T. (red.) (2015), *Warunki i jakość życia Polaków, Diagnoza Społeczna*, <http://ce.vizja.pl/en/issues/volume/9/issue/4>, dostęp dnia 6.10.2016.
10. Dresner S. (2014), *Crowdfunding. A Guide to Raising Capital on the Internet*, John Wiley&Son, New Jersey.
11. European Commission (2015), *Mapping EU Markets and Events Study*, DOI 10.2874/37466, http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/crowdfunding/20150930-crowdfunding-study_en.pdf, dostęp dnia 12.10.2016.
12. Freedman D. M., Nutting M. R. (2015), *Equity Crowdfunding for Investors*, John Wiley & Sons, New Jersey.
13. Funk A. S. (2016), *Institutions Influencing the Evolution of Crowdfunding in China: A Review of the World Bank Report on Crowdfunding's Potential for the Developing World w: Crowdfunding in Europe*, Brüntje D., Gajda O. (eds.), *FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship*, Springer, London.
14. Grodzka D. (2016), *Finansowanie społecznościowe*, „Infos” Biuro Analiz Sejmowych, nr 7(211).
15. Hemer J. (2011), *A snapshot on crowdfunding*, Working Papers Firms and Region, No. R2, Karlsruhe: Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research ISI.
16. Iwankiewicz-Rak B., Mróz-Gorgoń B. (2015), *Crowfundig – nowe zachowania internautów*, „Marketing i Rynek”, nr 8.
17. Kędzierska-Szczepaniak A., Szopik-Depczyńska K., Łazorko K. (2016), *Innowacje w organizacjach*, Texter, Warszawa.

18. Kleeman F., Voss G., Rieder K. (2008), *Un(der)paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work Throuh Crowdsourcing*, „Science, Technology&Innovation Studies”, Vol. 4, No. 1.
19. Koziół-Nadolna K. (2015), *Crowdfunding jako źródło finansowania innowacyjnych projektów*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe i Ubezpieczenia” nr 73, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
20. Król K. (2011), *Finansowanie społecznościowe jako źródło finansowania przedsięwzięć w Polsce*, Crowdfunding.pl, Poznań.
21. Lambert T., Schwienbacher A. (2010), *An Empirical Analysis of Crowdfunding*, <http://ssrn.com/abstract=1578175>, dostęp dnia 8.12.2015.
22. Malinowski B. F., Giełzak M. (2015), *Crowdfunding – Zrealizuj swój pomysł ze wsparciem cyfrowego tłumu*, Helion, Gliwice.
23. Massolution (2015), *Crowdfunding Industry Report*, Massolution.com.
24. Milewski F. (2016), *Przegląd polskich platform crowdfundingowych*, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=793EC92A184A4685B42D671C25EE2AA4, dostęp dnia 24.11.2016.
25. Mollick E., Kuppuswamy V. (2014), *After the Campaign: Outcomes of Crowdfunding*, „Social Science Research Network”, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2376997, dostęp dnia 13.03.2016.
26. Moritz A., Block J. (2014), *Crowdfunding: A Literature Review and Research Directions*, „Social Science Research Networks”, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2554444, dostęp dnia 10.10.2016.
27. Murray J. (2015), *Equity Crowdfunding and Peer-to-peer lending in New Zeland*, „JASSA The Finsia Journal of Applied Finance”, No. 2.
28. OECD (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broading the Range of Instruments*; <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>, dostęp dnia 12.11.2016.
29. Świerczyńska-Kaczor U., Kossecki P. (2016), *The role of Polish crowdfunding platforms in film productions – an exploratory study*, Federated Conference on Computer Science and Information Systems (FedCSIS), <http://ieeexplore.ieee.org/document/7733412/>, dostęp dnia 12.12.2016.
30. World Bank (2013), *Crowdfunding’s Potential for Developing World*, http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf, dostęp dnia 16.11.2016.
31. Young T. E. (2013), *The Everything Guide to Crowdfunding: Learn How to Use Social Media for Small Business Funding*, FW Media.

Streszczenie

Kryzys finansowy spowodował, że wiele przedsiębiorstw, w szczególności nowatorskich i innowacyjnych, miało utrudniony dostęp do tradycyjnych form finansowania. Taka sytuacja stała się szansą dla rozwoju finansowania społecznościowego, czyli crowdfundingu. Do jego rozpowszechnienia przyczyniła się również rosnąca popularność Internetu i mediów społecznościowych. Ważnymi podmiotami uczestniczącymi w finansowaniu społecznościowym są platformy crowdfundingowe. Początkowo pełniły one głównie rolę pośrednika pomiędzy pomysłodawcami a dostawcami kapitału. Jednak wraz z rozwojem finansowania społecznościowego również rola platform ulegała modyfikacjom. Platforma ma już nie tylko łączyć zainteresowanych, ale również być swego rodzaju doradcą, podmiotem gwarantującym bezpieczeństwo transakcji i przygotowującym plany i analizy finansowe.

Liczba platform działających w Polsce nadal jest niewielka w porównaniu z krajami Europy Zachodniej czy Stanami Zjednoczonymi. Czynniki, takie jak koszt kapitału, aspekty prawnopodatkowe, rozpoznawalność, współczynnik sukcesu czy nastawienie społeczeństwa, mogą wpłynąć na rozwój platform crowdfundingowych. Pamiętać jednak należy, że szybko wprowadzone zmiany, sztywne reguły i regulacje mogą spowodować zahamowanie rozwoju crowdfundingu, który obecnie jest jedną z najszybciej rozwijających się form finansowania przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju na świecie.

Słowa kluczowe

finansowanie społecznościowe, platformy crowdfundingowe, alternatywne formy finansowania

Prospects of crowdfunding's platforms development in Poland (Summary)

The financial crisis caused that many companies, particularly novel and innovative, have limited access to traditional forms of financing. This situation has become an opportunity for crowdfunding development. The growing popularity of internet and social media was also one of the reasons of crowdfunding spread. The key players involved in these kind of financing are crowdfunding platforms. At the beginning, they were mainly an agent between originators and providers of capital. However, the role of the platforms has changed during the development of crowdfunding. The platform is not only an agent now. It is also a kind of mediator, consultant, an entity that ensures security of transactions and preparing plans and financial analysis.

The number of platforms in Poland is still small in comparison with the countries of Western Europe or the United States. Factors such as the cost of capital, tax aspects, recognition, success rate and attitude of the public can influence

on the development of crowdfunding platforms. It should be remembered that quick changes, rigid rules and regulations may result in inhibition of crowdfunding, which is currently one of the fastest growing forms of financing for companies in the early stage of development in the world.

Keywords

crowdfunding, crowdfunding platforms, alternative financing

Krzysztof Kowalke*

Rafał Kramer**

Fundusze inwestycyjne REIT na rynku tureckim

Wstęp

Fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości typu REIT cieszą się na świecie dużą popularnością. W głównej mierze wpływ na to ma ich uprzywilejowany charakter podatkowy. REIT są bowiem zwolnione z części podatków, jeżeli spełniają szereg warunków. Na rynku amerykańskim, gdzie powstały pierwsze tego typu instytucje, mają one obowiązek [Mazurczak, 2011, s. 81]: inwestować minimum 75% środków w nieruchomości lub wierzytelności hipoteczne; czerpać minimum 75% dochodów z czynszów, dzierżaw lub z odsetek od kredytów hipotecznych; przynajmniej 90% wypracowanych zysków wypłacać w postaci dywidendy; posiadać rozproszony akcjonariat (maksymalnie 50% udziałów może należeć do pięciu lub mniejszej liczby akcjonariuszy).

Fundusze inwestycyjne typu REIT nie funkcjonują w typowej postaci na rynku polskim, jednak są obecne w wielu krajach europejskich. Jednym z pierwszych rynków w Europie, na którym się pojawiły, był rynek turecki [Frączek, 2013, s. 69]. Jest to rynek niezwykle specyficzny, jednak wśród polskich inwestorów dosyć popularny. Szacuje się, że Polacy mają ulokowane w funduszach inwestycyjnych akcji tureckich około 400 mln zł [Fryc, 2016a]. Z tego powodu uzasadniona wydaje się dokonana w artykule próba oceny opłacalności inwestycji w tureckie fundusze inwestycyjne REIT. Analizie poddano 30 funduszy działających na tym rynku. Ponadto zaprezentowano specyfikę tureckiego rynku nieruchomości oraz specyfikę uwarunkowań prawnych towarzyszących działalności REIT w Turcji. Zakres czasowy badania obejmuje lata 2009–2015, czyli okres po kryzysie finansowym z lat 2007–2008. W artykule wykorzystano różne metody badawcze. W pierwszej części zastosowano metodę wnioskowania dedukcyjnego, która pozwoli na przeanalizowanie literatury związanej z badanym problemem. W drugiej części, empirycznej, wykorzystano

* Dr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, krzysztof.kowalke@ug.edu.pl

** Mgr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, rafal.kramer@ug.edu.pl

wnioskowanie indukcyjne, które pozwoliło na zweryfikowanie wniosków ogólnych dotyczących przedmiotu analiz. W tej części wykorzystano także proste metody statystyczne.

1. Specyfika tureckiego rynku nieruchomości

Prawo do posiadania nieruchomości umocowane jest w Konstytucji Republiki Turcji, w art. 35, określającym, iż każdy ma prawo do własności i dziedziczenia, m.in. nieruchomości [Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, 1982, art. 35]. Uszczegółowienie regulacji własnościowych zawiera turecki kodeks cywilny, wzorowany na prawie szwajcarskim [Türk Medeni Kanunu, 2001]. Regulacje tureckiego prawa umożliwiają, pod określonymi warunkami, zakup nieruchomości zagranicznym osobom fizycznym oraz w bardzo ograniczonym zakresie zagranicznym osobom prawnym [TAPU Kanunu, 1934]. Rynek turecki, ze względu na specyfikę procedur, a także szeroki zakres przepisów, ulegających zmianie w czasie, zakwalifikowany został w indeksie GREIT¹ (Global Real Estate Transparency Index – indeks przejrzystości rynku nieruchomości) jako „półprzejrzysty” [Taking Real Estate..., 2016, s. 4]. Zakup nieruchomości w Turcji jest obecnie mniej skomplikowany niż przed laty. Wszelkie formalności przeprowadzane są w ewidencji gruntów (Urząd ds. Gruntów TAPU), gdzie wystawiany jest oficjalny dokument TAPU (prawo własności), umożliwiający identyfikację właściciela nieruchomości. Dokonać tego można w jednym z piętnastu regionalnych rejestrów gruntów, a wszelkie niejasności wyjaśnia Dyrekcja Generalna Rejestru Gruntów i Katastru (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü). W przypadku osób fizycznych weryfikacja wniosków następuje wyłącznie w lokalnym urzędzie TAPU, natomiast osoby prawne poza lokalnym urzędem podlegają weryfikacji w Dyrekcji Generalnej Rejestru Gruntów i Katastru. Co istotne i odmienne w stosunku do wielu europejskich rynków, przeniesienie tytułu własności nie jest dokonywane przez notariusza aktem notarialnym, a jedynie przez pracownika urzędu Rejestru Gruntów, wpisem do rejestru (transfer praw trwa zazwyczaj 3–5 dni roboczych).

Dodatkowym problemem procesu nabywania nieruchomości przez cudzoziemców jest przymus posiadania pozwolenia Głównej Kwatery

¹ Indeks GREIT stworzony został jako narzędzie służące do zarządzania ryzykiem dla inwestorów. Stanowi on istotne wsparcie podczas tworzenia regionalnych czy globalnych strategii inwestycyjnych. Jego konstrukcja zapewnia porównywalność danych. Tworzony jest od 1999 roku przez wiążące na świecie formy, które zajmują się zarządzaniem inwestycjami i rynkiem nieruchomości, tj. Jones Lang LaSalle i LaSalle Investment Management.

Wojskowej, z siedzibą w Izmirze, na zakup nieruchomości. Zgodnie z obowiązującym prawem nieruchomości nie może znajdować się w bliskim sąsiedztwie obszarów zmilitaryzowanych (np. bazy wojskowe), stref strategicznych (np. lotniska, tamy) oraz terenów przygranicznych, co sprawdzane jest przez Główną Kwaterę Wojskową. Wydłuża to zasadniczo transakcję zakupu, gdyż uzyskanie takiego pozwolenia trwa od 8 do 12 tygodni (wniosek do administracji państwowej w Izmirze wysyła lokalny urząd ds. gruntów TAPU). W roku 2012 prawo dotyczące uzyskania pozwolenia od Głównej Kwatery Wojskowej zostało istotnie uproszczone, obecnie, jeżeli na tej samej działce tytuł własności dla cudzoziemca został już wcześniej zatwierdzony, nie jest potrzebny wniosek składany przez kolejnego zagranicznego nabywcę.

Obecnie tureckie przepisy prawne narzucają podstawowe warunki nabywania nieruchomości przez zagraniczne osoby fizyczne oraz prawne [TAPU Kanunu, 1934; TAPU Kanunu ve Kadastro, 2012; TAPU Kanunda Degisiklik..., 2006; Koy Kanunu, 1924]. Obcokrajowcy kupujący nieruchomości w Turcji mają takie same prawa jak obywatele tureccy. Do roku 2012 obowiązywała zasada wzajemności między krajem pochodzenia osoby fizycznej lub prawnej a Turcją, tzw. symetria przywilejów, obecnie funkcjonuje zasada „interesu narodowego i relacji dwustronnych (turecki rząd wskazał 183 kraje, do których obowiązuje owa zasada, dla poszczególnych państw ustalono różne poziomy i rodzaje graniczeń, uzależnione od narodowości i przynależności etnicznej²). Dodatkowo ograniczeniu podlega powierzchnia nieruchomości gruntowych³, jaką osoby z zagranicy mogą nabyć na terenie Turcji (ograniczenie do 30 ha łącznej powierzchni wszystkich nieruchomości, na terenie całego kraju, przed rokiem 2012 było to 2,5 ha). Ograniczeniu podlega również udział całkowitej powierzchni nieruchomości w stosunku do obszaru danego

² Nowe przepisy nie zostały opublikowane i nie są dostępne publicznie, posiadają je jedynie urzędnicy Rejestru Gruntów. Wiadomo jednak, że przepisy te nie zezwalają na zakup nieruchomości w Turcji obywatelom Armenii, Syrii, Korei Północnej oraz tzw. Greckiej Republiki Cypru. Obywateli Grecji pozbawieni są prawa kupna nieruchomości w 28 nadmorskich prowincjach, obywatele Bułgarii pozbawieni są prawa kupna nieruchomości w 2 prowincjach granicznych. Specjalne zezwolenie MSZ i MSW potrzebują na zakup nieruchomości obywatele Iranu i Iraku. Obywatele Polski nie są objęci restrykcjami [www.polandturkey.com, 2016].

³ W przypadku zakupu przez cudzoziemca nieruchomości gruntowej bez budynków prawo tureckie automatycznie narzuca na nowego właściciela obowiązek zabudowy na tym terenie. Jeżeli w ciągu dwóch lat od nabycia nie zostanie przedstawione zezwolenie na budowę planowanego obiektu, nieruchomość gruntowa zostanie skonfiskowana i sprzedana, a kwota sprzedaży przekazana cudzoziemcowi [www.polandturkey.com, 2016].

miasta/prowincji (obecnie ograniczenie to wynosi 0,5% powierzchni danego miasta/prowincji). Co ważne, od roku 2012 zagraniczne osoby fizyczne i prawne mogą nabywać nieruchomości również w tych obszarach, gdzie nie istnieją miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego. Wyłączeniu jednak podlegają z mocy prawa nieruchomości położone poza centrum wsi oraz zlokalizowane w określonej odległości od obszarów zmilitaryzowanych (5–10 km) lub strategicznych, zwłaszcza granic państwa (1–2 km).

Nabycie nieruchomości na tureckim rynku związane jest z poniesieniem dodatkowych kosztów, takich jak [Przewodnik rynkowy..., 2013, s. 57–58]: podatek od transferu nieruchomości (3% od wartości nieruchomości podanej w Urzędzie Rejestru Gruntów, płatny w połowie przez kupującego i sprzedającego), podatek stempłowy (0,75% od wartości zadeklarowanej na umowie kupna-sprzedaży) oraz podatek wpisowy (0,9% od wartości nieruchomości podanej w Urzędzie Rejestru Gruntów). W przypadku nabycia nieruchomości na rynku pierwotnym do ceny nieruchomości należy dodać wartość podatku VAT (1% dla nieruchomości nieprzekraczającej 150 m² oraz 18% dla nieruchomości powyżej 150 m²). Do okresowych kosztów zaliczyć należy podatek od nieruchomości (*emlak vergisi*) lub podatek gruntowy (*arazi vergisi*), liczony od wartości nieruchomości lub gruntu, określonej corocznie przez gminę (wartość katastralna), a jego wysokość zależy od przeznaczenia nieruchomości lub gruntu i oscyluje w przedziale 0,1–0,6% (dla piętnastu największych aglomeracji miejskich stosuje się podwójne stawki, dotyczą one miast: Adana, Ankara, Antalia, Bursa, Diyarbakir, Erzurum, Eskishehir, Gaziantep, Icel, Izmir, Kayseri, Kocaeli, Konia, Samsun oraz Stambuł). Nowe nieruchomości zwolnione są z 25% podatku od nieruchomości przez okres 5 lat. Inaczej mówiąc, właściciele ci płacą w tym okresie tylko 75% rocznej stawki podatku. Nabyta nieruchomość może być odsprzedana, a przychody ze sprzedaży mogą być transferowane za granicę.

Przez długi okres rynek nieruchomości w Turcji rozwijał się wolniej niż rynek europejski. Jednym z powodów tego stanu był ograniczony dostęp do kredytów hipotecznych. Przez wiele lat nieruchomości w Turcji nabywane były w drodze darowizn lub spadku lub kupowane były za oszczędności. Z tego powodu niewiele osób pozwolić mogło sobie na zakup nieruchomości, co z kolei powodowało zastój na rynku. Sytuacja prawna i rynkowa uległa zmianie po 2007 roku, kiedy rząd uchwalił nowe prawo umożliwiające dostęp do kredytów hipotecznych (umożliwiające

uzyskanie kredytu w kwocie do 75% wartości nieruchomości, na maksymalny okres do 15 lat) [Konut Finansmani Sistemine..., 2007].

Obecnie rynek nieruchomości rozwija się bardzo dynamicznie, co pokazuje liczba wydanych pozwoleń na budowę (*yapi izin*), jak i liczba wydanych pozwoleń na użytkowanie (*iskan*). W jednym i drugim przypadku w ostatnich 5 latach przyrost roczny wynosił średnio 20% [www.tuik.gov.tr]. Dynamikę wzrostu ukazują również ceny. Nieruchomości w Turcji wciąż zyskują na wartości, w pierwszym kwartale 2016 roku zanotowano roczne zmiany na poziomie 13,9% [Global House Price..., 2016]. Wzrasta również wartość nieruchomości zakupionych przez cudzoziemców. W 2015 roku wartość ta wyniosła ponad 4,1 mld USD (co stanowi 24,8% BIZ z 2015 roku) [Investment Support..., 2016]. W długiej perspektywie wartość ta ma osiągać poziom 10 mld USD rocznie [Turkish Real Estate..., 2016, s. 11].

Ambicją miejscowych władz jest wprowadzenie Turcji do grona dziesięciu największych gospodarek świata do roku 2023⁴ (setna rocznica utworzenia Republiki Turcji) oraz oddanie do roku 2023 miliona mieszkań społecznych na rynku nieruchomości mieszkaniowych⁵, jak również rewitalizacja 178 stref miejskich położonych na powierzchni 800 ha i zamieszkałych przez 1,5 mln ludzi (około 90 000 budynków mieszkalnych i biur przewidzianych jest do rozbiórki i przebudowy), co w zasadniczym stopniu wpływa na obecny i przyszły rozwój całego sektora budowlanego i rynku nieruchomości w Turcji [Georgijew, 2016].

2. Działalność funduszy inwestycyjnych typu REIT w Turcji

Pierwsze fundusze REIT w Turcji rozpoczęły działalność w 1995 roku, jednak na giełdzie w Stambule pojawiły się w 1997 roku. Na koniec 2015 roku działało na rynku tureckim 30 funduszy tego rodzaju. Działalności tureckich funduszy REIT, podobnie jak innym funduszom tego typu na świecie, towarzyszą specjalne udogodnienia podatkowe. REIT w Turcji są zwolnione z podatku dochodowego [Trzebiński, 2013, s. 213]. W przeciwieństwie do innych funduszy nie są one jednak zobowiązane do rokrocznej wypłaty większości zysków w postaci dywidendy [Yuksel, 2016, s. 33]. Podkreślić jednak należy, iż zarząd tureckiego rynku

⁴ Ekonomści HSBC prognozują, że do 2050 roku Turcja może awansować na 12 miejsce w rankingu największych gospodarek świata [Popiołek, 2016].

⁵ Według raportu opracowanego przez GYODER (Tureckie Stowarzyszenie Inwestorów Nieruchomości) w Turcji, w latach 2016–2023, dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców powinno powstać około 3,2 mln mieszkań [2023 Vizyonunda..., 2012, s. 40].

kapitałowego może zobowiązać wszystkie spółki publiczne do wypłaty określonego poziomu zysków w postaci dywidendy w formie gotówki lub akcji. Stało się tak chociażby w 2008 roku, gdy dywidenda została ustalony na poziomie 20% zysku. Zgodnie z tureckim prawem wszystkie fundusze REIT, które chcą zachować swoje preferencje podatkowe, muszą mieć charakter publiczny [Kozieł, Krasuski, 2010]. Każdy fundusz, od chwili powstania, ma trzy miesiące na debiut na rynku publicznym. W wolnym obrocie musi być 25% akcji danego funduszu. Ustawodawca turecki dał również możliwość już istniejącym podmiotom przekształcenia się i uzyskania statutu REIT na czas określony lub na czas nieokreślony. Aby zwiększyć przejrzystość i transparentność funkcjonowania REIT, każdy podmiot musi regularnie publikować raport o stanie swoich aktywów, z wartościami ocenionymi przez rzeczoznawcę majątkowego [REIT Investors..., 2016].

Kapitał początkowy funduszu REIT musi wynosić minimum 10,25 mln euro, a w portfelu inwestycyjnym 50% aktywów muszą stanowić nieruchomości, prawa do nieruchomości i projekty deweloperskie. REIT nie mogą angażować się w budownictwo oraz w zarządzanie nieruchomościami. Każdy fundusz może także inwestować na zagranicznym rynku nieruchomości, jednak limit inwestycji wynosi maksymalnie 49% aktywów danego podmiotu. Tureckie REIT mogą również finansować swoją działalność kapitałem obcym. Maksymalny dług każdego funduszu może stanowić trzykrotność aktywów netto wykazanych w ostatnim raporcie finansowym [REIT Investors..., 2016].

3. Stopa zwrotu i ryzyko inwestycji w tureckie fundusze REIT

Przeprowadzone analizy opłacalności inwestycji w fundusze inwestycyjne typu REIT w Turcji wskazały, że fundusze te generowały dosyć atrakcyjne stopy zwrotu (tablica 1). W latach 2009–2015 średnia roczna stopa zwrotu tureckiego indeksu funduszy REIT wyniosła 17,98% i była wyższa niż stopa zwrotu indeksu tureckich akcji. Średni roczny wzrost wartości indeksu BIST REIT był także wyższy niż wzrost innych podstawowych indeksów rynku REIT na świecie. W badanym okresie globalny indeks funduszy REIT wzrastał średniorocznie o 14,71%, a indeks funduszy nieruchomości europejskich o 12,28%. Główny wpływ na wysoką średnią roczną stopę zwrotu indeksu BIST REIT miała stopa zwrotu wypracowana w 2009 roku. Analizowany indeks zyskał w tym okresie na wartości 138,02%, natomiast indeks GPR 250 REIT Global 31,45%. W po-

zostałych latach zmiany procentowe wartości indeksu REIT tureckich nie odbiegały znacząco od innych rynków REIT.

Interesujące wnioski można wyciągnąć również z analizy miar ryzyka. Stopy zwrotu indeksu REIT w Turcji cechowały się stosunkowo wysoką zmiennością. Oszacowane odchylenie standardowe dla indeksu BIST REIT wynosiło 54,57%. Pozostałe indeksy miały umiarkowanie niski poziom odchylenia standardowego mieszczący się w przedziale 12–20%. Również indeks akcji tureckich cechował się niższą zmiennością na poziomie 43,22%.

Tablica 1. Roczne stopy zwrotu i miary ryzyka oszacowane dla tureckiego indeksu funduszy REIT na tle tureckiego rynku akcji oraz innych indeksów funduszy REIT

Nazwa	BIST REIT	BIST 100	GPR 250 REIT G	GPR 250 REIT Americas	GPR 250 REIT Asia	GPR 250 REIT Europe
2009	138,02%	96,64%	31,45%	29,05%	19,34%	39,14%
2010	27,70%	24,95%	22,50%	28,07%	43,07%	5,17%
2011	-17,23%	-22,33%	3,27%	11,05%	-13,10%	-12,62%
2012	38,06%	52,55%	23,33%	18,38%	32,92%	33,75%
2013	-25,58%	-13,31%	1,23%	-0,63%	7,31%	16,87%
2014	21,95%	26,43%	23,21%	28,26%	13,74%	10,15%
2015	0,95%	-16,33%	2,18%	3,85%	-5,35%	2,21%
Średnia geometryczna	17,98%	15,06%	14,71%	16,29%	12,48%	12,28%
σ	54,57%	43,22%	12,61%	12,35%	19,94%	18,12%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Kolejnym elementem, jaki został poddany analizie, były stopy zwrotu uzyskane przez poszczególne fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości. Najwyższą roczną stopę zwrotu w latach 2009–2015 wypracował fundusz Nurol (tablica 2). Jego średnia roczna stopa zwrotu kształtowała się na poziomie 47,74%. Oznacza to, iż zwrot uzyskany na inwestycji w ten fundusz był ponad trzykrotnie wyższy od stopy zwrotu uzyskanej przez globalny indeks REIT w danym okresie. Wysokie stopy zwrotu, powyżej 20%, osiągnęło jeszcze 8 funduszy REIT działających na rynku

tureckim. Podkreślić należy, że 7 z tych funduszy rozpoczęło swoją działalność przed rokiem 2009. Oznacza to, iż były to podmioty z dość dużym doświadczeniem w działalności na rynku. Spośród analizowanych funduszy było także wiele, które nie wypracowały dla swoich udziałowców dodatnich stóp zwrotu w badanym okresie. Takich funduszy było aż 11, w tym 9, które rozpoczęło działalność po roku 2009. Spośród badanych funduszy najniższą stopę zwrotu osiągnął fundusz Kiler działający na rynku od 2011 roku. Jego średnia roczna stopa zwrotu wynosiła (-18,59%).

Tablica 2. Ranking tureckich funduszy inwestycyjnych typu REIT sporządzony na podstawie średniej geometrycznej stopy zwrotu z lat 2009–2015

Miejsce w rankingu	Nazwa funduszu	Średnia roczna stopa zwrotu
1	Nurol	47,74%
2	Dogus	34,17%
3	ATA	34,14%
4	Alarko	32,17%
5	Vakif	32,03%
...
26	Idealist	-10,91%
27	Yesil	-10,94%
28	Korfez	-13,09%
29	Marti	-17,65%
30	Kiler	-18,59%
Benchmark		
BIST REIT		17,98%
GPR 250 REIT Global		14,71%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Stopy zwrotu wypracowane w poszczególnych latach przez fundusze inwestycyjne REIT w Turcji o najwyższej średniej stopie zwrotu przedstawiono w tablicy 3. Najwyższe stopy zwrotu większość z analizowanych funduszy wypracowała w roku 2009, gdy na rynku nastąpiło odbicie po silnych spadkach zanotowanych w okresie kryzysu finansowego. W roku 2008 indeks BIST REIT stracił bowiem na wartości 65,83%. W kolejnych latach sytuacja poszczególnych funduszy pod względem

stopy zwrotu często się różniła. Spośród wszystkich analizowanych funduszy najwyższą roczną stopę zwrotu na poziomie 408,88% osiągnął, w roku 2012, fundusz Nurol. W tym samym okresie fundusz Dogus zanotował 9,89% ujemnej stopy zwrotu. Odwrotna sytuacja miała natomiast miejsce w roku 2010, gdy fundusz Nurol stracił na wartości 48,19%, a udziały w funduszu Dogus zyskały na wartości 151,22%. Warto zwrócić również uwagę na fundusz ATA, który w każdym kolejnym roku wypracowywał dodatnie, stosunkowo wysokie, stopy zwrotu. Były one w większości analizowanych lat (prócz roku 2010 i 2011) wyższe od stopy zwrotu indeksu BIST REIT oraz indeksu GPR 250 REIT Global.

Analiza ryzyka inwestycji w poszczególne fundusze wskazała, iż najbardziej od średniej odchyłały się roczne stopy zwrotu funduszu Nurol. Poziom odchylenia standardowego stop zwrotu funduszu wyniósł 157,19% i był kilkukrotnie wyższy niż poziom odchylenia standardowego stóp zwrotu indeksu BIST REIT (54,57%). Spośród analizowanych funduszy stosunkowo niskim poziomem odchylenia standardowego charakteryzowały się stopy zwrotu funduszu ATA, trzeciego w sporządzonym rankingu efektywności. Jego wartość wynosiła 33,8% i była niższa o ponad 20 p.p. od odchylenia stóp zwrotu indeksu.

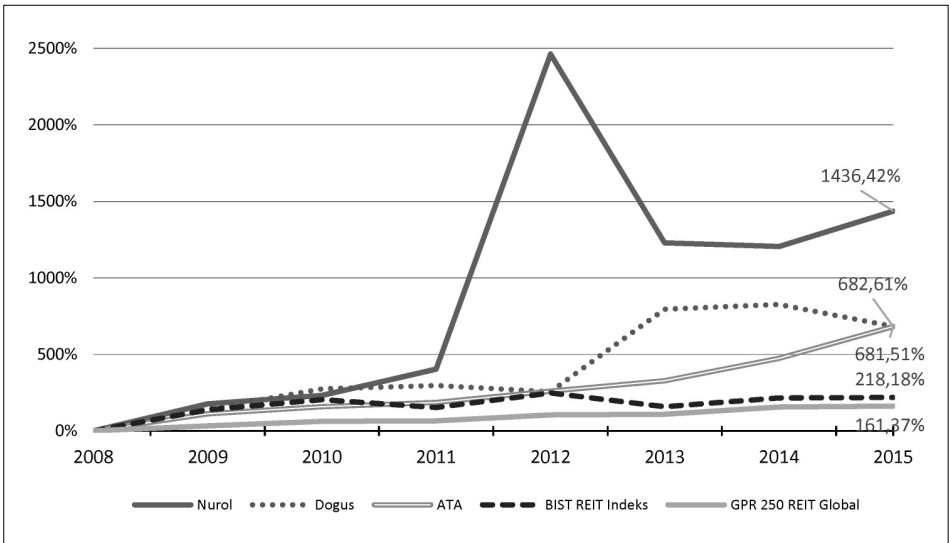
Tablica 3. Roczne stopy zwrotu pięciu najbardziej efektywnych funduszy w latach 2009–2015

Nazwa	Miejsce w rankingu					Benchmark	
	1	2	3	4	5	BIST REIT	GPR 250 REIT G
	Nurol	Dogus	ATA	Alarko	Vakif		
2009	176,49%	141,30%	111,20%	230,84%	346,01%	138,02%	31,45%
2010	19,76%	54,95%	21,62%	19,78%	-19,39%	27,70%	22,50%
2011	52,10%	5,81%	11,45%	-2,33%	35,58%	-17,23%	3,27%
2012	408,88%	-9,89%	25,54%	43,65%	134,30%	38,06%	23,33%
2013	-48,19%	151,22%	19,10%	-20,26%	121,76%	-25,58%	1,23%
2014	-1,75%	3,40%	34,16%	9,55%	-66,07%	21,95%	23,21%
2015	17,77%	-15,49%	36,10%	45,02%	-18,60%	0,95%	2,18%
Śr. geome.	47,74%	34,17%	34,14%	32,17%	32,03%	17,98%	14,71%
σ	157,19%	71,36%	33,80%	84,57%	140,40%	54,57%	12,61%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Większość z wniosków, jakie zaprezentowano wcześniej, potwierdza rysunek 1, na którym umieszczono skumulowane stopy zwrotu inwestycji w udziały trzech funduszy o najwyższej stopie zwrotu. Na wykresie można zaobserwować stosunkowo wysoką zmienność stóp zwrotu funduszu Nurol. Wysoka zmienność cen udziałów w funduszu została jednak częściowo zrekompensowana wysoką stopą zwrotu. Fundusz ten od początku 2009 roku do końca roku 2015 pozwolił zarobić swoim udziałowcom 1436,42%. Dla porównania indeks REIT tureckich zyskał w tym okresie 218,18%, a indeks globalny REIT 161,37%. Na rysunku 1 wyraźnie widoczny jest również stabilny wzrost cen wartości udziałów funduszu ATA. Fundusz ten pozwolił zarobić swoim inwestorom w latach 2009–2015 681,51%.

Rysunek 1. Skumulowana stopa zwrotu trzech funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości o najwyższej średniej stopie zwrotu w latach 2009–2015 na tle indeksów funduszy REIT



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Po przeanalizowaniu funduszy inwestycyjnych o najwyższej stopie zwrotu kolejnym obszarem rozważań będzie zaprezentowanie wyników analiz pięciu funduszy o najniższych stopach zwrotu (tablica 4). Na wysokie ujemne stopy zwrotu funduszy inwestycyjnych w latach 2009–2015 decydujący wpływ miały wysokie ujemne stopy zwrotu, jakie badane

fundusze wypracowały w latach 2011–2013. W okresie tym analizowane podmioty (prócz funduszu Korfez) straciły na wartości od 52,22% do 81,28% swojej wartości. Na uwagę zasługuje również fakt, iż fundusze, które rozpoczęły swoją działalność po roku 2009, w pierwszych latach swojej działalności przynosiły inwestorom wysokie ujemne stopy zwrotu. Może być to związane ze stosunkowo długim okresem inwestycyjnym na rynku nieruchomości. Podkreślić należy jednak fakt, iż zależność ta nie sprawdziła się w przypadku funduszu Idealist, którego akcje notowane są na giełdzie od połowy 2010 roku. Udziały w tym funduszu od połowy roku 2010 do końca 2011 zyskały na wartości 125,32%.

Tablica 4. Roczne stopy zwrotu pięciu najmniej efektywnych funduszy w latach 2009–2015

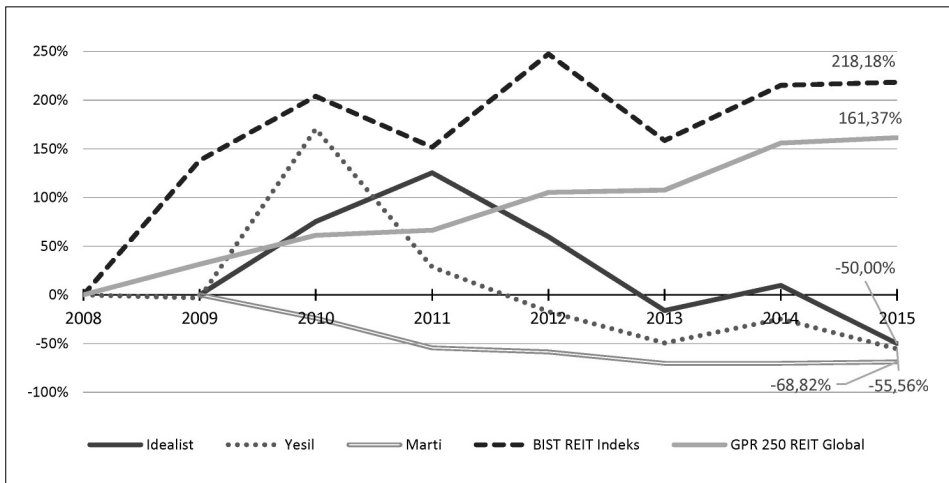
Nazwa	Miejsce w rankingu					Benchmark	
	26	27	28	29	30		
	Idealist	Yesil	Korfez	Marti	Kiler	BIST REIT	GPR 250 REIT G
2009	–	–3,33%	–	–	–	138,02%	31,45%
2010	75,32%	179,69%	–	–23,93%	–	27,70%	22,50%
2011	28,52%	–52,51%	–	–40,06%	–56,34%	–17,23%	3,27%
2012	–29,11%	–35,58%	–	–9,40%	–7,78%	38,06%	23,33%
2013	–47,56%	–38,81%	–	–28,30%	–43,58%	–25,58%	1,23%
2014	31,01%	48,78%	–25,18%	0,00%	12,87%	21,95%	23,21%
2015	–54,44%	–40,98%	0,96%	5,26%	39,47%	0,95%	2,18%
Śr. geome.	–10,91%	–10,94%	–13,09%	–17,65%	–18,59%	17,98%	14,71%
σ	52,00%	83,09%	18,48%	17,58%	39,51%	54,57%	12,61%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Jak ryzykowne może być inwestowanie w udziały w funduszach inwestycyjnych typu REIT dobrze obrazuje rysunek 2. Zaprezentowano na nim skumulowane stopy zwrotu trzech funduszy (Idealist, Yesil, Martil), które przyniosły w analizowanym okresie jedno z najniższych stóp zwrotu. Na wykresie pominięto fundusz Korfez i Klier, gdyż rozpoczęły one swoją działalność dopiero w 2014 i 2011. Najwyższą ujemną stopę zwrotu w analizowanym okresie przyniósł fundusz Marti. Inwestorzy

inwestujący w jego akcje stracili na wartości 68,82% zainwestowanego kapitału. Wartość udziałów tego funduszu w latach 2010–2013 systematycznie obniżała się. Dopiero w roku 2014 niekorzystny trend został zahamowany, gdyż ceny walorów funduszu na koniec tego roku miały podobną wartość jak na koniec roku 2013. W roku 2015 ceny udziałów funduszy wzrosły natomiast o 5,26%. Fundusz ten na koniec każdego roku miał skumulowaną stopę zwrotu poniżej skumulowanej stopy zwrotu indeksów funduszy REIT. Nieco inaczej wyglądała sytuacja w przypadku pozostałych dwóch funduszy. Zarówno fundusz Yesil, jak i Idealist w pierwszych latach analizowanego okresu wypracowały stosunkowo wysokie stopy zwrotu. Dopiero w kolejnych latach zaczęły one generować stosunkowo wysokie ujemne stopy zwrotu. W konsekwencji fundusze te straciły na wartości w latach 2009–2015 odpowiednio 55,56% i 50,00%.

Rysunek 2. Skumulowana stopa zwrotu trzech funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości o najniższej średniej stopie zwrotu w latach 2009–2015 na tle indeksów funduszy REIT



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Notoria StockGround.

Zakończenie

Przeprowadzone badania wskazały, iż tureckie fundusze inwestycyjne mogą stanowić atrakcyjną lokatę kapitału. Wiele przeanalizowanych podmiotów wypracowało w analizowanym okresie wysokie stopy zwrotu przekraczające znacząco stopę zwrotu uzyskaną przez indeks

GPR 250 REIT Global. Najwyższą średnią stopę zwrotu przyniosły fundusze Nurol, Dogus i ATA. Pierwsze dwa posiadają zdywersyfikowany portfel nieruchomości na rynku biurowym, mieszkalnym i centrów handlowych. Ostatni z wymienionych funduszy, ATA, prócz rynku biurowego i mieszkalnego funkcjonuje na rynku logistycznym. Ponadto wynajmuje nieruchomości sieciom handlowym, bankom oraz sieciom restauracji Burger King [REIT Investors..., 2016]. Warto w tym miejscu przypomnieć, iż podmiot ten wypracował w badanym okresie wysokie stopy zwrotu przy dość niskim poziomie ryzyka mierzonego odchyleniem standardowym.

Niniejsze badania wskazały także, iż 11 funduszy przyniosło straty swoim inwestorom w latach 2009–2015. Najwyższą ujemną stopę zwrotu przyniosły fundusze Kiler, Korfez i Marti. Pierwsze dwa prowadzą działalność zarówno na rynku komercyjnym, jak i mieszkalnym. Ostatni natomiast funkcjonuje głównie na rynku hotelowym, jednak nie wyklucza w przyszłości realizacji projektów o przeznaczeniu mieszkalnym i handlowym [REIT Investors..., 2016].

Podsumowując, nie można zapomnieć o ryzyku walutowym i politycznym towarzyszącym inwestycjom w powyższe fundusze. Wysokie stopy zwrotu mogą zachęcać do inwestycji w niniejsze fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości, niedostępne na rynku polskim. Inwestycji takiej towarzyszy jednak ryzyko kursowe, które może istotnie wpłynąć na opłacalność inwestycji. W latach 2009–2015 kurs lira tureckiego stracił na wartości 31,6% w stosunku do złotówki [www.bloomberg.com, 2016]. Oznacza to, iż o tyle obniżyłaby się całkowita stopa zwrotu wypracowana na inwestycji w tureckie REIT. Przy najbardziej efektywnych funduszach inwestycja nadal byłaby opłacalna, jednak przy mniej rentownych funduszach ryzyko kursowe mogłoby pochłoniąć całe zyski. Drugim rodzajem ryzyka, niezwykle istotnym, które w ostatnich miesiącach przybrało na sile, jest ryzyko polityczne. W połowie lipca 2016 doszło w Turcji do nieudanego zamachu stanu. W jego następstwie wzrosła na sile pozycja prezydenta Erdogana, który wykorzystał nieudany zamach i przeprowadził czystki personalne w instytucjach państwowych [Turcja: Władze zamykają..., 2016]. Wszystko to negatywnie wpłynęło na turecką giełdę. Indeks BIST 100 pomiędzy 15.07.2016, a 21.07.2016 stracił na wartości 13,56% [www.bloomberg.com, 2016]. Eksperci prognozują, iż zaistniała sytuacja może w najbliższym czasie negatywnie wpływać na turecki rynek kapitałowy [Fryc, 2016b]. Z tego też powodu, podejmując decyzje

o inwestycji na tym rynku, należy również brać pod uwagę konsekwencje związane z oddziaływaniem ryzyka politycznego.

Literatura

1. *2023 Vizyonunda Gayrimenkul Sektoru* (2012), GYODER, Istanbul.
2. Frączek B. (2013), *Rozwój rynku funduszy REIT na świecie*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 170, Katowice.
3. Fryc J. (2016a), *Turecki pucz poturbował portfele Polaków*, 20.07.2016, businessinsider.com.pl, dostęp dnia 31.08.2016.
4. Fryc J. (2016b), *„Pożar” na tureckiej giełdzie. Tracą firmy związane z oskarżanym o pucz*, 18.07.2016, businessinsider.com.pl, dostęp dnia 31.08.2016.
5. Georgijew M. (2016), *Rynek nieruchomości w Turcji w 2015 roku*, www.turkey.trade.gov.pl, dostęp dnia 1.09.2016.
6. *Global House Price Index Q2 2016* (2016), Knight Frank, www.knightfrank.com, dostęp dnia 1.09.2016.
7. *Investment Support and Promotion Agency of Turkey* (2016), www.invest.gov.tr, dostęp dnia 1.09.2016.
8. *Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Cesitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun*, kanun no.: 5582 (*Prawo Hipoteczne i Zmiana Prawa z Zakresu Praw Człowieka z 2007 roku*, numer prawa: 5582).
9. Kozieł H., Krasuski K. (2010), *Turecka oferta skusiła Polaków*, 3.12.2010, www.parkiet.com, dostęp dnia 31.08.2016.
10. *Koy Kanunu*, kanun no.: 442 (*Prawo o Wsi z 1924 roku*, numer prawa: 442).
11. Mazurczak A. (2011), *Real Estate Investment Trust jako nowy instrument finansowania polskiego rynku nieruchomości*, w: *Inwestycje i nieruchomości wyzwania XXI wieku*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
12. Popiołek K. (2016), *Turcja. Rynek z potencjałem*, www.rp.pl, dostęp dnia 29.08.2016.
13. *Przewodnik rynkowy dla przedsiębiorców – Turcja* (2013), Polsko-Turecka Izba Gospodarcza, Warszawa.
14. REIT Investors Website (2016), reitinfo.com, dostęp dnia 22.08.2016.
15. *Taking Real Estate Transparency to the Next Level. Global Real Estate Transparency Index 2016* (2016), Jones Lang LaSalle, London.
16. *TAPU Kanunu*, kanun no.: 2644 (*Prawo Rejestr Gruntów z 1934 roku*, numer prawa: 2644).

17. *TAPU Kanunda Degisiklik Yapilmasina Dair Kanun*, kanun no.: 5444 (*Prawo zmieniające zapisy Prawa Rejestru Gruntów z 2006 roku*, numer prawa: 5444).
18. *TAPU Kanunu ve Kadastro*, kanun no.: 6302 (*Prawo Rejestr Gruntów i Kataster z 2012 roku*, numer prawa: 6302.).
19. Trzebiński A. A. (2013), *Wpływ czynników prawno-podatkowych na funkcjonowanie funduszy typu REITs w krajach europejskich*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, t. 75, z. 1, Poznań.
20. *Turcja: Władze zamykają liczne media w reakcji na pucz* (2016), 27.07.2016, www.gazetaprawna.pl, dostęp dnia 31.08.2016.
21. *Türk Medeni Kanunu*, kanun no.: 4721 (*Turecki Kodeks Cywilny z 2001 roku*, numer prawa: 4721).
22. *Turkish Real Estate Market – Sector Report* (2016), GYODER, Istanbul.
23. *Türkiye Cumhuriyeti Anayasasi*, kanun no.: 2709 (*Konstytucja Republiki Turcji z 1982 roku*, numer prawa: 2709).
24. www.bloomberg.com, dostęp dnia 31.08.2016.
25. www.polandturkey.com, dostęp dnia 1.09.2016.
26. www.tuik.gov.tr, dostęp dnia 27.08.2016.
27. Yuksel A. (2016), *The relationship between stock and real estate prices in Turkey: Evidence around the global financial crisis*. „Central Bank Review”, No. 16.

Streszczenie

Fundusze inwestycyjne rynku nieruchomości typu REIT cieszą się na świecie dużą popularnością. Nie funkcjonują one w typowej postaci na rynku polskim, ale obecne są w wielu krajach europejskich. Jednym z pierwszych rynków w Europie, na którym się pojawiły, był rynek turecki. Jest to rynek niezwykle specyficzny, jednak wśród polskich inwestorów dosyć popularny. Szacuje się, że Polacy mają ulokowane w funduszach inwestycyjnych akcji tureckich około 400 mln zł. W niniejszej pracy podjęta zostanie próba oceny opłacalności inwestycji w tureckie fundusze inwestycyjne REIT. Ponadto zaprezentowana zostanie specyfika tureckiego rynku nieruchomości oraz specyfika uwarunkowań prawnych towarzyszących działalności REIT w Turcji. Zakres czasowy badania stanowić będą lata 2009–2015, czyli okres po kryzysie finansowym z lat 2007–2008.

Słowa kluczowe

REIT, rynek nieruchomości, stopy zwrotu

Real Estate Investment Trusts on the Turkish market (Summary)

Investing in REITs is very popular in the world market. REIT do not operate in the typical form on the Polish market, but they operate in many European countries. One of the first markets in Europe where REIT started operate was Turkish market, which is very popular among Polish investors. Polish investors have invested in mutual equity funds in Turkey about 400 million zł. For this reason, it seems reasonable to try to assess the attractiveness of this market. The purpose of this article is to evaluate the profitability of investments in Turkish REIT. In this paper will also be presented the specifics of the Turkish real estate market and the specificity of legal conditions REITs in Turkey. The time range study will constitute the years 2009–2015, period after the financial crisis of the years 2007–2008.

Keywords

REIT, real estate market, rate of return

Ewelina Nawrocka*

Ryzyko związane z nieruchomością mieszkalną jako przedmiotem zabezpieczenia wierzytelności

Wstęp

Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych w Warszawie opracowuje standardy zawodowe do stosowania przez rzeczoznawców majątkowych w Polsce. Standardy te zawierają między innymi szczegółowe wskazówki dotyczące zastosowania poszczególnych podejść i metod wyceny nieruchomości. J. Konowalczyk wskazuje, że w ujęciu ogólnym „Standaryzacja ma za zadanie zapewnić odpowiedni poziom jakości, bezpieczeństwa, wygody lub zgodności, a w niektórych przypadkach uzyskuje rangę przepisów prawa” [Konowalczyk, 2014, s. 254]. W przypadku standardu „Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności” tak właśnie się stało, gdyż Komunikatem Ministra Infrastruktury z dnia 4 stycznia 2010 r. w sprawie uzgodnienia standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych „Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności” został nałożony na rzeczoznawców majątkowych obowiązek stosowania zasad w nim zawartych. Przy wycenie nieruchomości, która jest lub będzie obciążona prawem rzeczowym stanowiącym zabezpieczenie wierzytelności przy udzielaniu kredytu lub pożyczki przez banki, instytucje finansowe lub instytucje kredytowe, należy „(...) wskazać obszary ryzyka związanego z wycenianą nieruchomością, w tym z przewidywanymi zmianami na danym rynku nieruchomości oraz ryzykiem związanym z oceną danej nieruchomości przez inwestorów wraz z ogólną opinią na temat kierunku wpływu powyższego na poziom wartości wycenianej nieruchomości w przyszłości. Powyższe dodatkowe informacje przedstawia się w formie załącznika do operatu szacunkowego” [Standard, 2010]. W uzgodnionym standardzie (powszechnie stosowana wśród rzeczoznawców nazwa to KSW 3 – Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny nr 3) nie wskazano jednak formy i zawartości tego załącznika.

* Mgr, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, ewelina.nawrocka@ug.edu.pl

Celem artykułu jest identyfikacja rodzajów ryzyka zmian cen/wartości dla nieruchomości mieszkalnej¹ będącej (mogącej stanowić) zabezpieczenie wiarygodności hipotecznych oraz przedstawienie uniwersalnego wzoru załącznika do operatu szacunkowego, który jest kluczowym elementem procesu oceny ryzyka kredytowego. Uwzględniając zapisy standardu, zakres stosowania KSWS 3 nie obejmuje czynności dla banku hipotecznego przy wykonywaniu ekspertyzy bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości i w tym artykule nie podejmowano tego zagadnienia. Artykuł przygotowano na podstawie krytycznej analizy literatury i obowiązujących przepisów prawa.

1. Rynek kredytów hipotecznych

Nieruchomości są dobrem kapitałochłonnym, a wielkość zaangażowanych kapitałów w nieruchomości sprawia, że są one ważnym składnikiem gospodarki, jak również ważnym elementem w portfelach inwestorów. Eksperti Polityki Insight Research oszacowali, że wartość naszych domów i mieszkań opiewa na kwotę 4 bln zł [Bednarek, 2016]. Wyróżnia się kilka rodzajów nieruchomości o różnych funkcjach, jakie mogą pełnić. W tym artykule uwaga skierowana jest na nieruchomości mieszkalne (lokale mieszkalne i domy jednorodzinne), które nabywane są w celach mieszkalnych oraz inwestycyjnych. Zakup nieruchomości mieszkalnej zarówno przez nabywców prywatnych, jak i instytucjonalnych często realizowany jest z wykorzystaniem środków pochodzących z kredytów, które zabezpieczane są na hipotecę nieruchomości. W procesie udzielania na ten cel kredytów banki korzystają między innymi z wycen sporządzanych przez rzeczoznawców majątkowych, którzy określają wartość rynkową nieruchomości. Czy rzeczoznawcy majątkowi często zajmują się takimi wycenami? O tym, jak duża jest skala akcji kredytowej w Polsce można przekonać się, obserwując wyniki przedstawione w tablicy 1.

Średnio kwartalnie udzielanych jest 45 258 kredytów mieszkaniowych. Przyjmując, że kwartał ma 60 dni roboczych, można policzyć, że dziennie w Polsce podpisywane są średnio 754 umowy. Jeżeli do każdej umowy wymagana będzie wycena nieruchomości sporządzona przez rzeczoznawcę majątkowego zgodnie z wymogami standardów zawodowych z załącznikiem określającym ryzyko nieruchomości, to liczby te dobrze obrazują skalę ważności podjętego w tym artykule tematu badawczego.

¹ Pojęcie nieruchomości mieszkalnych obejmuje w tym artykule budynki jednorodzinne i lokale mieszkalne.

Tablica 1. Liczba nowo podpisanych umów o kredyt mieszkaniowy kwartalnie w okresie II kw. 2014 r. – II kw. 2016 r.

Okres	II kw. 2014	III kw. 2014	IV kw. 2014	I kw. 2015	II kw. 2015	III kw. 2015	IV kw. 2015	I kw. 2016	II kw. 2016
Liczba nowo podpisanych umów o kredyt	45 499	43 653	42 993	42 169	46 504	43 945	48 707	44 735	49 118

Źródło: [Związek Banków Polskich, 2015; 2016].

Z ryzykiem nieruchomości związane jest ryzyko kredytowe. J. Gwizdała określa ryzyko kredytowe w praktyce bankowej jako „(...) wystąpienie sytuacji, w której kredytobiorca nie spłaci kredytu zgodnie z ustaleniami lub strona transakcji nie wywiąże się ze zobowiązania do spłaty” [Gwizdała, 2011, s. 65]. Jak zauważa K. Jajuga „(...) jednym z najważniejszych problemów rynku kredytów hipotecznych jest właściwa ocena związanego z nim ryzyka, a w konsekwencji skuteczne zarządzanie nim”. Dalej autor wskazuje, że ryzyko to nie ma jednorodnego charakteru i wyróżnia podstawowe rodzaje ryzyka rynku kredytów hipotecznych, a mianowicie [Jajuga, 2004, s. 22]:

- ryzyko kredytowe – jest to ryzyko wynikające z możliwości niedotrzymania warunków umowy przez kredytobiorcę, co oznacza, iż bank nie otrzyma w oczekiwanym terminie płatności określonej warunkami kredytu;
- ryzyko stopy procentowej – jest to jeden z rodzajów ryzyka rynkowego, który wynika ze zmiany stóp procentowych na rynku finansowym; ryzyko stopy procentowej w szczególności wynika z ryzyka wcześniejszej spłaty kredytu, co oznacza konieczność nieoczekiwanego reinwestowania przez bank według stóp procentowych występujących w terminie wcześniejszej spłaty;
- ryzyko kursu walutowego – jest to jeden z rodzajów ryzyka rynkowego wynikający ze zmiany kursu walut na rynku finansowym, występujący jedynie wtedy, gdy dokonywane przez kredytobiorcę płatności z tytułu kredytu denominowane są w obcej walucie;
- ryzyko cen nieruchomości – jest to jeden z rodzajów ryzyka rynkowego, wynika ze zmian cen na rynku nieruchomości i występuje wtedy, gdy zachodzi konieczność sprzedaży nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu hipotecznego, zwłaszcza gdy sprzedaż ta następuje w okresie spadku cen na rynku nieruchomości;

– ryzyko płynności – jest to ryzyko wynikające z faktu, iż z reguły są kłopoty ze sprzedażą nieruchomości w krótkim okresie za spodziewaną kwotę; występuje wtedy, gdy zachodzi konieczność szybkiej sprzedaży nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu hipotecznego.

Nawiązując do celu badawczego podjętego w tym artykule, w dalszej części rozpatrywane będzie ryzyko cen nieruchomości. Rynek nieruchomości podlega cyklicznym wahaniom i ceny nieruchomości nie są stabilne w długim okresie. Zadaniem rzeczoznawcy majątkowego jest określenie rynkowej wartości nieruchomości. Wartość ta ma obrazować kwotę, którą z dużym prawdopodobieństwem wierzyciel otrzyma ze sprzedaży nieruchomości w przypadku niespłaconego zobowiązania. Kredyty na zakup nieruchomości zgodnie z Rekomendacją S powinny być udzielane na maksymalnie 25 lat [Komisja Nadzoru Finansowego, 2013]. Przy określaniu wartości rynkowej należy uwzględnić między innymi czynniki z otoczenia nieruchomości oraz określić kierunek ich zmian w perspektywie kolejnych lat.

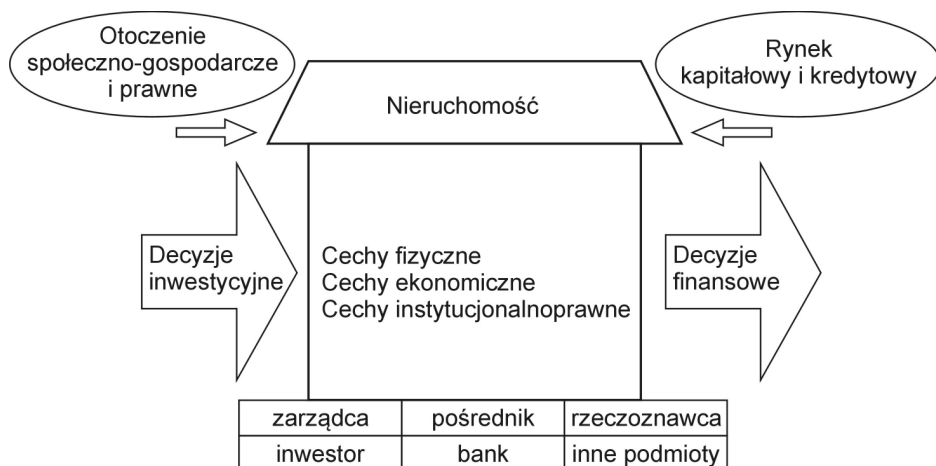
2. Otoczenie nieruchomości w analizie ryzyka

E. Mączyńska wskazuje, że przy wycenie nieruchomości w gospodarce globalnej przy uwzględnieniu długoterminowego charakteru, jakim jest inwestowanie w nieruchomości, muszą być brane pod uwagę „(...) główne trendy w gospodarce lokalnej, krajowej i światowej, trendy identyfikowane zarówno przez teorię ekonomii, jak i przez praktykę gospodarczą. Trendy te rzutują na złożony układ czynników kształtujących ceny nieruchomości [Mączyńska i inni, 2007, s. 13]. Rozpatrywanie nieruchomości w szerokim otoczeniu gospodarczym pozwala na monitorowanie makroekonomiczne sygnałów płynących z rynku, które mogą mieć istotny wpływ na zmianę wartości nieruchomości, czego przykładem było załamanie na rynku nieruchomości sprzed kilku lat. Analiza ryzyka nieruchomości poprzez stałą analizę sytuacji gospodarczej ma zatem zasadnicze znaczenie. E. Siemińska wskazuje ponadto, że analiza ryzyka nieruchomości odbywa się w pewnym otoczeniu, które zasadniczo koncentruje się wokół trzech składowych rynku nieruchomości, a mianowicie [Siemińska, 2006, s. 134]:

- uczestników rynku,
- transakcji dotyczących przenoszenia praw związanych z nieruchomością,
- uwarunkowań towarzyszących tym procesom.

Źródła ryzyka na rynku nieruchomości przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Źródła ryzyka na rynku nieruchomości



Źródło: [Siemińska, 2006, s. 134].

Wyczerpująca systematyka rodzajów ryzyka jest zadaniem trudnym i obszernym ze względu na wielość propozycji systematyzacji ryzyka według różnych kryteriów klasyfikacyjnych. E. Siemińska proponuje sześć głównych kryteriów klasyfikacyjnych i rodzajów ryzyka występujących na rynku nieruchomości, a mianowicie [Siemińska, 2006, s. 132–134]:

- kryterium kierunku pochodzenia czynników ryzyka;
- kryterium rodzajowe – tu spośród kilkudziesięciu wymienia między innymi ryzyko finansowe (bankructwa, braku płynności), kredytowe, w tym wierzytelności hipotecznych i wyceny;
- kryterium podmiotowe;
- kryterium dotyczące zakresu przestrzennego rynku nieruchomości;
- kryterium związane z typem nieruchomości;
- kryterium uwzględniające rodzaj nabywanych praw do nieruchomości.

Przy wycenie nieruchomości dla potrzeb zabezpieczenia wierzytelności hipotecznej E. Siemińska podaje, że powinno się uwzględnić sześć profili ryzyka, a mianowicie [Siemińska, 2013, s. 203]:

- ryzyka rynkowe, które dotyczą m.in. aktualnych warunków rynkowych, cykli koniunkturalnych, płynności i struktury rynku, poziomu popytu i podaży, zachowań uczestników rynkowych, trendów demograficznych oraz sytuacji na rynku pracy;
- ryzyka lokalne, w tym np.: uwarunkowania planistyczne dotyczące mikro- i makrootoczenia nieruchomości, atrakcyjność lokalizacji nieruchomości, potencjał inwestycyjny regionu;

- ryzyka dotyczące danej nieruchomości, takie jak: jej cechy fizyczne, wymagania eksploatacyjne, ekonomiczna i środowiskowa efektywność, elastyczność użytkowa obiektu;
- ryzyka finansowe związane zwłaszcza z aktualną sytuacją podatkową, w tym z lokalnym reżimem podatkowym;
- ryzyka prawne, uwzględniające m.in.: prawo własności, lokalną (krajową) specyfikę umów najmu, skuteczność procedur egzekucyjnych itp.;
- pozycję rynkową oraz reputację najemców, ryzyko CF (*cash flow*) oraz pozycję inwestora.

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, należy podkreślić wielość czynników, które należy rozpatrywać, przygotowując załącznik do operatu szacunkowego zgodnie ze standardem KSW 3. Analiza musi być zatem wielowątkowa.

3. Źródła ryzyka zmian cen/wartości dla nieruchomości mieszkalnych stanowiących (mogących stanowić) zabezpieczenie wiarygodności hipotecznych

Położenie nieruchomości i jej sąsiedztwo, czynniki środowiskowe, czynniki makroekonomiczne, otoczenie społeczno-gospodarcze i prawne determinują wiele źródeł mogących zakłócić rynkową wartość nieruchomości wykorzystywanych na cele mieszkalne. Pokróćce wymienione w tym punkcie czynniki ryzyka są wynikiem wielowątkowej analizy ryzyka nieruchomości i jej szeroko pojętego otoczenia. Otrzymane wyniki posłużą do opracowania propozycji załącznika do operatu szacunkowego, o którym mowa w standardzie KSW 3.

Stołość w miejscu jako jedna z cech nieruchomości powoduje, że przemieszczanie nieruchomości z miejsca na miejsce jest prawie niemożliwe (są wyjątki). Wybudowanie nieruchomości i oddanie jej do użytkowania na cele mieszkalne powoduje, że budynek może być odtąd narażony na zjawiska naturalne. Do zdarzeń, które mogą wystąpić w Polsce, należą:

- trzęsienia ziemi – zjawisko występujące w Polsce w szczególności w południowo-zachodniej części kraju najczęściej o charakterze zapadowym (rzadko są to typowe trzęsienia tektoniczne) [Zwoliński, 1997];
- zapadowe trzęsienia ziemi/tąpnięcia ziemi – w szczególności zjawisko to występuje na terenach wyrobisk górniczych oraz obszarach krasowych, a w przypadku posadowionych na tym terenie domów istnieje ryzyko, że tąpnięcia lub trzęsienia zapadowe mogą naruszyć konstrukcję ścian budynku lub całkowite jego zniszczenie;

- powodzie/zalania – są wynikiem wezbrania rzek i strumieni w wyniku dużych, długotrwałych opadów deszczu i przerwania wałów przeciwpowodziowych lub zalania przy gwałtownych opadach deszczu na skutek niedrożności miejskiej kanalizacji deszczowej;
- huragany/trąby powietrzne – zjawisko coraz częściej pojawiające się w Polsce związane z niszczycielskimi podmuchami wiatru, które między innymi zrywają dachy domów, przewracają drzewa oraz linie energetyczne;
- pożary – wielkoobszarowe pożary występują najczęściej na terenach silnie zadrzewionych, zalesionych w wyniku zaprószenia ognia. Najbardziej niebezpiecznym okresem jest występowanie długotrwałej suszy; innym powodem pożarów mogą być też gwałtowne burze z wyładowaniami atmosferycznymi;
- tereny osuwiskowe.

Zagrożenia wynikające ze zjawisk naturalnych należą do zdarzeń losowych, których prawdopodobieństwo wystąpienia trudno określić (wyjątkiem jest ulokowanie nieruchomości na wyrobiskach górniczych). Do określenia możliwości wystąpienia zagrożenia dla wycenianej nieruchomości pomocne mogą okazać się mapy hydrologiczne ze wskazaniem terenów zalewowych oraz mapy geologiczne określające strukturę warstw ziemi. Przy określaniu ryzyka wystąpienia zagrożenia naturalnego dla nieruchomości można je w wycenie udokumentować w części opisowej załącznika do operatu szacunkowego.

Przy określaniu ryzyka dla nieruchomości należy pamiętać o czynnikach środowiskowych, których występowanie weryfikuje się podczas oględzin nieruchomości i jej sąsiedztwa oraz w wyniku analizy dokumentów z przeprowadzonych badań dla danego terenu. Do czynników środowiskowych mających wpływ na wartość nieruchomości należą:

- występowanie na nieruchomości lub w jej bezpośrednim sąsiedztwie szkodliwych substancji, np. benzyny, oleju, rozpuszczalników, farb, kwasów, chloru, nawozów, pestycydów, azbestu, śmieci, innych materiałów niebezpiecznych i radiologicznych,
- sąsiedztwo zakładów przemysłowych szkodliwych dla środowiska,
- lokalizacja w obrębie nieruchomości lub w jej bliskim sąsiedztwie transformatorów, emitentów gazu i hałasu (badania poziomu hałasu przy drogach udostępniane są w warstwach map na portalu internetowym geoportal.gov.pl),
- występowanie cieków wodnych, zawilgoceń,

- występowanie ograniczeń wynikających z przepisów związanych z ochroną środowiska oraz z przeprowadzonych badań dotyczących skażenia danej nieruchomości.

Na zmianę wartości nieruchomości wpływ mają też czynniki prawne. W przypadku nieruchomości przeznaczonych na cele mieszkalne zagrożeniem może być między innymi:

- uchwalenie bądź zmiana miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego zmieniającego funkcję terenu,
- wydanie pozwolenia dla budowy uciążliwości w bliskim sąsiedztwie wycenianej nieruchomości w postaci trasy szybkiego ruchu, wysypiska śmieci, składu odpadów niebezpiecznych, przemysłu ciężkiego, oczyszczalni ścieków itp.,
- możliwość wygaśnięcia terminu oddania nieruchomości w użytkowanie wieczyste w trakcie trwania umowy kredytowej,
- wygaśnięcie służebności drogi koniecznej w wyniku niewykonywania jej przez lat 10 [ustawa, 1964, art. 293 § 1],
- ograniczenia w korzystaniu z nieruchomości wskutek takich obciążeń, jak służebność przesyłu, przejazdu bądź służebności osobiste.

Wśród czynników o charakterze społeczno-gospodarczym wpływających na wartość nieruchomości wyróżnić można:

- dewastację nieruchomości w wyniku wojen lub chuligaństwa;
- prowadzenie niewłaściwej gospodarki remontowej lub doprowadzenie do trwałego jej zniszczenia w wyniku użytkowania niezgodnego z przeznaczeniem,
- zmiana lokalnych preferencji i obniżenie popytu na dany rodzaj nieruchomości,
- wzrost podaży jako wynik realizacji projektów w toku lub realizacji projektów planowanych,
- przewidywany wzrost kosztów obsługi nieruchomości, np. w wyniku spodziewanej aktualizacji opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego.

Przyczyną występowania czynników środowiskowych, prawnych i społeczno-gospodarczych są działania ludzi, w tym zaniedbań właściciela czy użytkownika nieruchomości, działań sąsiedzkich, a także zarządczych i administracyjnych w jednostkach samorządu terytorialnego. Nie wyczerpuje to jednak wszystkich elementów składowych ryzyka wartości nieruchomości. Ostatnią grupą są czynniki makroekonomiczne, których występowanie uwarunkowane jest koniunkturą w gospodarce kraju i świata, a mianowicie:

- utrata wartości polskiego złotego w stosunku do walut obcych kluczowych na rynku finansowym;
- wzrost stóp procentowych, który obniża skłonność do inwestowania oraz przekłada się na zmniejszenie popytu na nieruchomości i spadek cen na rynku nieruchomości. Ponadto, jak zauważa E. Siemińska, wzrost stopy procentowej powoduje wzrost zobowiązań kredytobiorców i pojawienie się w portfelach banków tak zwanych złych kredytów [Siemińska, 2013, s. 177];
- zmiana strategii banków na obniżenie ekspansji kredytowej;
- krach na giełdach i spadek wartości rynkowej aktywów;
- utrata płynności finansowej w sektorze finansowym;
- uruchamianie programów rządowych wspomagających zakup nieruchomości;
- zmiany w strukturze populacji na danym terenie;
- cykle popytowe i podażowe na rynku nieruchomości.

Czynniki makroekonomiczne w szczególności wpływają na zdolność pozyskania kapitału obcego na sfinansowanie nieruchomości, jak również na koszty i możliwości obsługi powstałego zadłużenia. L. Pawłowicz podkreśla, że „Kredyty hipoteczne są produktem bankowym, który silnie pobudza koniunkturę gospodarczą i przysparza istotnych korzyści bankom w okresie prosperity oraz najbardziej odczuwa negatywny wpływ kryzysu finansowego” [Pawłowicz, 2009, s. 4]. Gospodarka rynkowa wpływa na rynek kredytów hipotecznych, a rynek kredytów hipotecznych na gospodarkę. Zatem kredytobiorca, wierzyciel i wartość nieruchomości nie funkcjonują w próżni, lecz reagują na czynniki płynące między innymi z otoczenia makroekonomicznego.

4. Propozycja wzoru załącznika do operatu szacunkowego

W punkcie 4.1 standardu KSW3 3 wskazano, że rzeczoznawca majątkowy, przeprowadzając wycenę dla celu zabezpieczenia wierzytelności, powinien odnieść się do wymagań udostępnionych przez wierzycieli. Jeżeli wśród wymagań nie zostanie określony wzór załącznika, w którym określa się obszary ryzyka związanego z wycenianą nieruchomością, to w tym artykule proponuje się wykorzystać poniższy autorski wzór (rysunek 2)².

² Edytowalny plik ze wzorem załącznika został również zamieszczony na dysku Google do pobrania z poniższego źródła: <https://drive.google.com/file/d/0B64fYxrUKjmLVpRU2xkSkM0M00/view?usp=sharing>.

Rysunek 2. Obszary ryzyka dla nieruchomości mieszkalnej – propozycja wzoru załącznika do operatu szacunkowego sporządzonego zgodnie z KSWs 3

WSKAZANIE OBSZARÓW RYZYKA WARTOŚCI DLA NIERUCHOMOŚCI MIESZKALNEJ o których mowa w punkcie 4.3 Standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych "Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności"	
Adres nieruchomości _____ <small>(miasto, ulica / osiedle, nr administracyjny / nr działki)</small>	
Rodzaj nieruchomości mieszkalnej: <input type="checkbox"/> lokal mieszkalny <input type="checkbox"/> dom jednorodzinny <input type="checkbox"/> spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu	
Prawo do gruntu: <input type="checkbox"/> własność <input type="checkbox"/> użytkowanie wieczyste do dnia _____ <input type="checkbox"/> nie dotyczy <small>(rrrr-mm-dd)</small>	
I. Obszary ryzyka związane z wartością nieruchomości	
1. Czynniki prawne	
1.1. Zmiany w MPZP, zmiana zapisów w studium/decyzji o warunkach zabudowy <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
1.2. W sąsiedztwie możliwa budowa trasy szybkiego ruchu/ wysypiska śmieci/ składu odpadów niebezpiecznych/ przemysłu ciężkiego/ oczyszczalni ścieków itp. <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże (poniżej proszę opisać rodzaj uciążliwości)	
1.3. Dostęp do drogi publicznej <input type="checkbox"/> dostęp bezpośredni <input type="checkbox"/> brak dostępu <input type="checkbox"/> służebność drogi koniecznej ustanowiona na..... <small>(nr działek)</small> czynna / bierna <small>(właściciele otoczyć pętlą)</small>	
1.4. Występowanie ograniczeń (obciążeń) w korzystaniu/rozporządzaniu nieruchomością (jeśli dotyczy proszę zaznaczyć właściwe i dodać opis obciążeń) <input type="checkbox"/> służebność przesyłu <input type="checkbox"/> służebność przechodu/przejazdu <input type="checkbox"/> służebność osobista/prawo dożywocia/występowanie umowy darowizny	
2. Czynniki środowiskowe	
2.1. Występowanie na nieruchomości lub w bezpośrednim sąsiedztwie szkodliwych substancji/materiałów niebezpiecznych <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże (poniżej proszę opisać rodzaj zagrożenia)	
2.2. Występowanie na nieruchomości lub w bliskim sąsiedztwie uciążliwości (proszę zaznaczyć rodzaj uciążliwości): <input type="checkbox"/> transformator <input type="checkbox"/> emitent hałasu <input type="checkbox"/> emitent pyłu <input type="checkbox"/> emitent gazu <input type="checkbox"/> inne.....	
2.3. Występowanie na nieruchomości lub w bezpośrednim sąsiedztwie: <input type="checkbox"/> osuwiska <input type="checkbox"/> ciekły wodne/zawilgocenia	
2.4. Występowanie ograniczeń wynikających z przepisów związanych z ochroną środowiska lub przeprowadzonych badań skażenia nieruchomości <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
3. Czynniki losowe/naturalne	
3.1. Wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia (proszę zaznaczyć rodzaj zagrożenia jeśli występuje): <input type="checkbox"/> trzęsienia ziemi <input type="checkbox"/> tapnieca ziemi <input type="checkbox"/> powodzie/zalania <input type="checkbox"/> huragany/trąby powietrzne <input type="checkbox"/> pożary	
4. Czynniki o charakterze społeczno-gospodarczym	
4.1. Występowanie w otoczeniu nieruchomości terenów narażonych na akty wandalizmu <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
4.2. Prowadzenie niewłaściwej gospodarki remontowej lub doprowadzenie do trwałego zniszczenia wskutek niewłaściwego użytkowania <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
4.3. Możliwość wzrostu kosztów obsługi nieruchomości <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże (proszę opisać rodzaj zagrożenia)	
5. Czynniki makroekonomiczne/rynkowe	
5.1. Możliwość wystąpienia zmian w strukturze populacji na danym terenie <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
5.2. Wzrost bezrobocia na danym terenie <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
5.3. Istotne zmiany cen na rynku nieruchomości: trend spadkowy / trend wzrostowy - właściwe podkreślić <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
5.4. Prawdopodobieństwo wystąpienia wzrostu podaży wskutek realizacji projektów w toku lub projektów planowanych <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże (poniżej proszę opisać rodzaj zagrożenia)	
II. Ryzyko związane z oceną danej nieruchomości przez inwestorów (potencjalnych klientów)	
1.1. Przewidywany okres ekspozycji nieruchomości na rynku (w miesiącach) _____	
1.2. Ryzyko związane z płynnością nieruchomości <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
1.3. Ryzyko wynikające z procesu budowlanego (jeśli dotyczy) <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
1.4. Ryzyko ogólnej atrakcyjności nieruchomości na tle nieruchomości w sąsiedztwie <input type="checkbox"/> brak ryzyka <input type="checkbox"/> ryzyko średnie <input type="checkbox"/> ryzyko duże	
III. Ogólna opinia na temat kierunku wpływu powyższych zagrożeń na poziom wartości wycenianej nieruchomości w przyszłości:	
_____ (data)	_____ (podpis i pieczęć rzeczoznawcy majątkowego sporządzającego operat szacunkowy)

Opracowany formularz stanowi propozycję wzoru załącznika do operatu szacunkowego sporządzanego w celu wyceny nieruchomości dla zabezpieczenia wierzytelności. Przygotowany wzór określa rodzaje ryzyka wartości nieruchomości i umożliwia wskazanie stopnia zagrożenia wystąpienia danego zjawiska: od braku ryzyka, poprzez ryzyko średnie, do ryzyka dużego. Budowa formularza odpowiada wskazaniom standardu KSW3 i składa się z trzech elementów odnoszących się do:

- obszarów ryzyka związanych z nieruchomością wycenianą,
- ryzyka związanego z oceną danej nieruchomości przez inwestorów,
- ogólnej opinii na temat kierunku wpływu powyższych elementów na poziom wartości wycenianej nieruchomości w przyszłości.

Podkreślić trzeba, że ocena ryzyka należy do wierzyciela. Rzeczoznawca majątkowy może otrzymać dodatkowe zlecenie na analizę wrażliwości, o której mowa w punkcie 4.4 standardu KSW3, jako pełniejszej oceny ryzyka przyjęcia nieruchomości do zabezpieczenia wierzytelności. Będzie to dodatkowe opracowanie niestanowiące operatu szacunkowego. Analiza wrażliwości polega na obserwacji różnic w wartości nieruchomości wskutek wprowadzenia zmian w wartościach parametrów wejściowych wpływających na tę wartość. Analizę wrażliwości przeprowadza się zwykle dla nieruchomości komercyjnych.

Zakończenie

Wycena nieruchomości dla zabezpieczenia wierzytelności sporządzona przez rzeczoznawcę majątkowego dotyczy wartości nieruchomości. Wycena ta powinna wskazywać bankowi istotne ryzyko związane z wartością nieruchomości. Załącznik do operatu, w którym rzeczoznawca wskazuje na poszczególne czynniki ryzyka wartości nieruchomości jako przedmiotu zabezpieczenia wierzytelności bankowej, jest istotnym dokumentem do analizy dla banku. Stanowi ważne źródło informacji służących do pomiaru i identyfikacji ryzyka kredytowego w finansowaniu nieruchomości mieszkalnej. Zawiera opis przewidywanych zmian na rynku nieruchomości, ocenę danej nieruchomości z punktu widzenia potencjalnych klientów, jak również umożliwia wskazanie ewentualnych sugestii dla banku na temat kierunku wpływu zidentyfikowanych czynników ryzyka na poziom wartości wycenianej nieruchomości. Należy pamiętać, że w załączniku do operatu oprócz opisu zagrożeń warto też wskazać szanse dla nieruchomości. Ostateczna ocena ryzyka, zgodnie z zapisami standardu „Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności”, w każdym przypadku należy do wierzyciela.

Literatura

1. Bednarek M. (2016), *Majątek nasz własny. Polska nieruchomościami stoi*, „Gazeta Wyborcza” 20.11.
2. Gwizdała J. (2011), *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
3. Jajuga K. (2004), *Modele ryzyka kredytowego a kredyty hipoteczne*, „Finansowanie Nieruchomości”, nr 1.
4. Komisja Nadzoru Finansowego (2013), *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa, <https://www.knf.gov.pl>, dostęp dnia 24.10.2016.
5. Konowalczyk J. (2014), *Wycena nieruchomości do celów kredytowych*, Poltext, Warszawa.
6. Mączyńska E., Prystupa M., Rygiel K. (2007), *Ile jest warta nieruchomość*, Poltext, Warszawa.
7. Pawłowicz L. (2009), *Rynek kredytów hipotecznych w Polsce w warunkach globalnego kryzysu*, „Finansowanie Nieruchomości”, nr 19.
8. Siemińska E. (2006), *Ryzyko na rynku nieruchomości – wybrane problemy*, w: *Inwestycje i nieruchomości*, Nalepka A. (red.), Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
9. Siemińska E. (2013), *Ryzyko inwestowania i finansowania na rynku nieruchomości w kontekście etyki i społecznej odpowiedzialności*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
10. Standard zawodowy rzeczoznawców majątkowych pt. *Wycena dla zabezpieczenia wiarygodności* (2010), Komunikat Ministra Infrastruktury z dnia 4 stycznia 2010 r., Dziennik Urzędowy Ministra Infrastruktury nr 1, Warszawa.
11. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 380 z późn. zm.
12. Związek Banków Polskich i Centrum AMRON (2015, 2016), *Raport AMRON – SARFiN pt. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, nr 2/2015 i nr 2/2016, www.amron.pl, dostęp dnia 13.10.2016.
13. Zwoliński Z. (1997), *Trzęsienia ziemi w Polsce*, Instytut Paleogeografii i Geoekologii, UAM, Poznań, <http://www.staff.amu.edu.pl/~sgp/gw/tzpl/gwtzpl.html>, dostęp dnia 21.10.2016.

Streszczenie

W wyniku uzgodnień przeprowadzonych między Polską Federacją Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych i Ministrem Infrastruktury dotyczących standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych „Wycena dla zabezpieczenia wiarygodności” standard ten został zatwierdzony do stosowania. Rzecznawca majątkowy, sporządzając operat szacunkowy dla tego celu, zgodnie z punktem 4.3 standardu, ma: „(...) obowiązek wskazać obszary ryzyka związanego z wycenianą nieruchomością, w tym z przewidywanymi zmianami na danym rynku nieruchomości oraz ryzykiem związanym z oceną danej nieruchomości przez inwestorów wraz z ogólną opinią na temat kierunku wpływu powyższego na poziom wartości wycenianej nieruchomości w przyszłości. Powyższe dodatkowe informacje przedstawia się w formie załącznika do operatu szacunkowego” [Standard, 2010]. Standard nie określa wzoru takiego załącznika.

Celem artykułu jest wyszczególnienie rodzajów ryzyka nieruchomości, które należy wskazać przy określaniu wartości nieruchomości mieszkalnej stanowiącej zabezpieczenie roszczeń wierzycieli, oraz opracowanie autorskiego wzoru załącznika do operatu szacunkowego. W artykule przedstawiono rangę nieruchomości mieszkalnych jako składnika gospodarki kraju oraz portfeli inwestorów. Określono ryzyka wpływające głównie na wartość nieruchomości będącej zabezpieczeniem dla wiarygodności. Następnie zgodnie ze standardem KSW 3 sporządzono autorski wzór załącznika do operatu szacunkowego ze wskazaniem obszarów ryzyka dla nieruchomości mieszkalnej.

Słowa kluczowe

ryzyko, operat szacunkowy, zabezpieczenie wiarygodności, nieruchomość mieszkalna, załącznik

The risk involved in residential property used to secure debt (Summary)

In the wake of arrangements made by the Polish Federation of Valuers' Associations with the minister of infrastructure and concerning the valuers' professional standard *Wycena dla zabezpieczenia wiarygodności* [Valuation to Secure Debt], the application of the standard has been approved. Under provision (4.3) of the standard, in preparing the appraisal report for this purpose, the valuer is 'obligated to identify risk areas related to the property concerned, including the anticipated changes in the property market and the risk related to how the property is assessed by investors, as well as express a general view on how the above is likely to affect future value of the property. This supplementary information is to be appended to the appraisal report.' (Minister of Infrastructure Communication, 2010). The format of such appendix is not specified in the Standard.

The purpose of this paper is to identify risk types which should be defined during residential property valuation to secure creditor claims and to propose a format for the appraisal report appendix. The paper also discusses the importance of residential property as an element of both the national economy and investors' portfolios. Major risks affecting the value of property used to secure debt have been identified. The author then proposes a format for the appendix to the appraisal report, which is consistent with the KSW 3 [Polish valuation standard] and in which risk areas related to residential property have been identified.

Keywords

risk, appraisal report, secure debt, residential property, appendix

Joanna Rutecka-Góra*

Evolution of supplementary old-age pension systems in selected CEE countries

Introduction

Old-age pension systems of Central and Eastern Europe have been intensely reformed since the end of the twentieth century. The parametric or systemic changes in retirement provision were highly necessary due to aging population and huge budget burdens caused by rising pension expenditures. Having adopted the World Bank old-age pension model [*Averting the Old Age Crisis*, 1994, p. 15–16], multi-pillar pension systems were introduced with both mandatory and voluntary elements of retirement provision. The former ones were substantially corrected by reducing the generosity of PAYG systems and introducing the funded financing while the latter were created from scratch to supply future pensioners with additional old-age income.

Despite that CEE countries implemented rather modern pension mechanisms in mandatory part of their pension systems, the literature regarding the shape and development of CEE pension systems is rather scarce. Only some international bodies (OECD, World Bank) make an effort every two or three years to collect some data and present them in more or less comparative analysis [*Pensions at a Glance 2015. OECD and G20 Indicators*, 2015; *OECD Pension Outlook 2014*, 2014; Holzmann & Guven, 2009]. Detailed and comparable data on supplementary pension systems are hardly available mainly due to different structure of old-age pension systems and various pension taxonomy employed. Even when supplementary pension systems are covered by the conducted analysis, they are usually put together with mandatory funded elements of retirement provision that belong to the basic part of pension systems [*OECD Private Pensions Outlook 2008*, 2008, p. 31–41].

The aim of the article is to analyse the supplementary old-age pension system's landscape in selected countries of Central and Eastern Europe, namely: Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Slovakia.

* Ph.D., Institute of Statistics and Demography, Collegium of Economic Analysis, Warsaw School of Economics, Madalinskiego Str 6/8, 02-513 Warsaw, Poland, jrutec@sgh.waw.pl

Starting with the origins and the general architecture of supplementary parts of pension systems in CEE, information on their coverage, financial vehicles, tax incentives, fees and forms of benefits will be presented in detail. This comparative description will create a kind of a map encompassing variety of third pillar pension plans in that part of Europe. Finally, some problems and challenges facing the systems will be discussed bringing about some proposals for further amendments to CEE supplementary old-age pension systems. While preparing this article the following research methods were employed: literature method, descriptive method and comparative analysis method based on available statistical data.

1. Architecture of supplementary old-age pension systems in CEE countries

Old-age pension systems of Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Slovakia consist of three pillars according to the first multi-pillar pension model proposed by the World Bank [*Averting the Old Age Crisis*, 1994, p. 15–16]. The first pillar is a PAYG system based on defined benefit or defined contribution formula. The second one was¹ mandatory, funded and consisting of pension funds managed by pension societies. Finally, the third element embraces occupational and individual pension plans that are voluntary and funded.

The introduction of supplementary old-age pension provision resulted from decreasing adequacy of basic pensions offered from statutory pension systems. After reforms conducted at the end of the 20th century in the Czech Republic, Slovakia and Poland, the retired may expect benefits that replace only 49%, 61,2% and 43,1%² of their previous income respectively [*Pensions at a Glance 2015*, 2015, p. 139]. The systemic and parametric reforms in basic retirement provision reduced the redistribution transfers and increased exposure of the insured to old-age risk. Participants of the new (reformed) systems were given more power to act on the pension market, both mandatory and supplementary, but for the price of higher risk exposure and larger responsibility for retirement decisions.

The first country from CEE that implemented supplementary elements of old-age pension system was the Czech Republic (1994). Few

¹ Almost all countries of the CEE region retreated from mandatory funded pension systems and made them voluntary but still connected with mandatory contribution. The insured can partially opt-out from PAYG system by transferring part of the mandatory contribution to a pension fund (f.ex. in Poland).

² Gross replacement rates for an individual earning 100% of an average wage.

years later it was followed by Slovakia (1996), Poland (1999), Bulgaria (2002) and Romania (2007). In case of Poland, the third pillar was substantially broadened twice in 2004 and 2012 (Table 1).

Table 1. Elements of supplementary old-age pension systems in Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Slovakia

Country	Year of Introduction	Main features of the system
Bulgaria	2002	Voluntary supplementary pension funds Voluntary professional pension funds
Czech Republic	1994 2013	Supplementary Pension Savings and Insurance Transformed Funds Supplementary Pension Savings Schemes
Poland	1999 2004 2012	Occupational pension programmes (PPE) Individual Retirement Accounts (IKE) Individual Retirement Savings Accounts (IKZE)
Romania	2007	Voluntary private pensions
Slovakia	1996	Voluntary private pensions

Source: Own collaboration based on [Allgayer et al., 2016, p. 79–86, 249, 276, 301; Betty and Hailichova, 2012, p. 227; *Report on Financial Market Developments in 2015, 2016*, p. 64].

Old-age provision offering additional income at retirement, operates in form of a voluntary occupational pension fund (Bulgaria, Poland) or a voluntary individual pension plan (Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Slovakia). Depending on the type of a plan, the contribution may be paid in by an employee, an employer or by both parties. To curb the operating costs there are some minimum levels of participants (Slovakia) and maximum levels of contribution implied in pension law.

Governments often encourage individuals and their employers to participate in the third pillar by tax incentives at the stage of paying contributions or benefit withdrawal (Table 2). In the analysed systems, payments made by employers are usually deducted from the tax base of the company and reduce corporate income tax (CIT).³ Contributions paid by employers are generally free of income tax for employees (except for Poland) and thus bring about double fiscal benefit. Employee's contributions

³ Deductions are limited, if there is a cap on employer's contribution.

up to a certain amount are exempt from tax (except for PPE and IKE in Poland). Limits may be expressed in fixed quota (a quota limit) or represent the percentage of an employee's annual wages. Both types are equally popular in analysed countries.

Table 2. Fiscal incentives implemented in supplementary pension plans in selected CEE countries

Country	Tax Regime	Main features of the incentives
Bulgaria	EEE	Contribution up to 10% of annual salary is tax free, Investment gains and pay-outs are not subject to tax
Czech Republic	EEE	Individual and/or employer's contribution deducted from tax base up to a quota limit, state matching contribution (subsidy), pay-outs free of income tax
Poland	TEE (PPE&IKE) EEpT (IKZE)	IKE&PPE – no capital gains tax IKZE – contribution deducted from tax base up to a quota limit (120% of average monthly wage – the quota limit is the same for all savers), no capital gains tax and reduced income tax when paying benefits
Romania	EET	Contributions are exempt from tax up to the quota limit (15% of annual salary, max. € 400) Employer can deduct from the tax base contribution paid for an employee up to € 400 Investments are free of capital gains tax Benefits are subject to personal income tax
Slovakia	EEpT	Supplementary pensions – contributions are tax free up to € 180 annually (employee's contribution) and 6% of employee's wage (employer contribution), capital gains are exempt from tax at investment stage while pay-outs are partly subject to taxation (deferred capital gains tax)

Source: Own collaboration based on [Allgayer et al., 2016, p. 88–89, 289–290, 312–315; Batty & Hailichova, 2012, p. 228; Rutecka, 2014, p. 18–35].

CEE countries implemented tax regimes that are very generous for the participants and their employers. Almost all of the analysed countries allow contribution deduction from tax base and two of them (Bulgaria and the Czech Republic) do not deduct any tax from pension savings at any moment of participation in the system. Poland (in IKZE) offers reduced tax rate at the pay-out phase, while Slovakia charges only deferred capital gains tax. One country (The Czech Republic) implemented subsidies (state matching contribution) to individual contributions. That makes Czech system the most generous as far as tax regime in CEE supplementary old-age security is concerned, whereas Poland stands at the other end.

2. Pension vehicles and coverage

Financial products used to collect old-age savings are mainly pension funds, both occupational and individual ones (Table 3). In some countries (Czech Republic, Poland and Romania) the significant part of supplementary pension market is covered by life insurance contracts, while in Bulgaria they do not play any important role.

Table 3. Pension vehicles in third pension pillar in CEE countries

Country	Main features of the system
Bulgaria	Pension funds managed by pension insurance companies, Voluntary occupational pension schemes managed by pension fund managers
Czech Republic	Supplementary pension funds and Supplementary pension insurance (transformed funds) managed by pension management companies
Poland	Pension funds managed by pension management companies, Investment funds managed by asset management companies, Unit linked life insurance managed by life insurers, Bank accounts offered by banks, Accounts in brokerage institutions
Romania	Pension funds managed by pension management companies, life insurance companies and asset management companies
Slovakia	Pension funds managed by supplementary pension fund Management Companies

Source: Own collaboration based on [Allgayer et al., 2016, p. 80–86, 250–260, 280–285, 305–310; *Report on Financial Market Developments in 2015, 2016*, p. 63; *Country Profiles: Bulgaria*, 2016].

Having given the savers a lot of freedom to choose the right product option and investment strategy, while offering no guarantees, additional old-age pension savings create an asymmetrical risk sharing in the pension area in all analysed countries. Pure defined contribution formula results in huge exposure to investment risk, inflation risk and risk of inadequate benefits in generally. In fact, all investment and inflation risk in supplementary pension systems in CEE is carried by individual savers. The level of exposure differs depending on the risk-profile of a pension plan and it is substantially lower in conservative pension products (bond funds and bank accounts). No country implemented any guarantee of the investment returns that could reduce some risks for savers⁴. Unlike regulations in the second mandatory funded pillars of pension systems, no minimum returns or assuredness to keep the real value of the accumulated funds are offered in the third supplementary part of the pension security.

Anyone aged 16 or more can contribute to the supplementary pension systems in Bulgaria and Poland. Regulations in other countries state that a saver has to be an adult and a resident of the country. Payments into individual pension plans can be done by savers only (Poland) or by savers and the third party (e.g. employers) on behalf of savers (Bulgaria, Czech Republic, Romania, Slovakia). Contribution to voluntary occupational programmes is generally financed by employers but in some systems (e.g. in Poland) an employee can put additional money into his/her pension account.

The coverage depends mostly on the fiscal incentives implemented. Hence the highest participation rate can be observed in Czech Republic (ca. 60%) and Slovakia (35%), [Allgayer et al., 2016, p. 83–86, 301; Molek 2014, p. 178]. In Bulgaria there were only 598 000 accounts existing in voluntary pension funds and 6 802 accounts opened in voluntary professional pension funds at the end of 2015⁵. The coverage in Romania amounts to 3% meaning that only 0,3 million individuals have supplementary pension security, while in Poland the participation rate is 2,4–5,5% depending on the type of a supplementary plan.

⁴ Except for no-loss guarantees in transformed funds in the Czech Republic that have been created when supplementary pension insurance was changed into transformed funds. Transform funds do not accept any new members. They invest savings collected in supplementary pension insurance plans.

⁵ It amounts to 18,3% and 0,2% of the labour force relatively.

3. Assets under management and investment policies

All the analysed supplementary old-age pension systems have not reached maturity yet. Hence the coverage and assets under management are not at very high levels related to GDP. In Poland there were only PLN 17 billion (€ 3,9 billion) gathered in third pillar at the end of 2015 that represents less than 1% of Polish GDP. The numbers do not look extraordinarily in other countries too. Bulgarian pension plans' assets amounted to BGN 837 million (€ 428 million, less than 0,5% of GDP), while in Romania it was ca. € 277 million (less than 0,1% GDP) at the same time. Higher assets are invested in Slovak and Czech third pillar where pension savings account for € 1,5 billion (ca. 0,9% of GDP) and CZK 349,5 billion (€ 13 billion, ca. 3,7% GDP) respectively [Allgayer et al., 2016, p. 250, 285, 309; *Report on financial market developments in 2015, 2016*, p. 66].

In general, entities that invest pension savings are allowed to manage more than one supplementary pension fund, except for Bulgaria. In Slovakia, there exist two types of plans – contribution funds (conservative, balanced and growth funds) and pay-out funds (conservative only). Romanian pension fund managers are free to allow as many funds as they like, while in the Czech Republic pension managers have to offer conservative funds but may in addition create funds of other risk profiles (balanced and aggressive funds). In Poland financial institutions offer broad variety of savings products with different investment profiles from bank accounts and bond funds to direct investment on financial markets.

Most CEE countries did not implement any or implemented rather soft investment restrictions in their supplementary old-age pensions. Only in Romania voluntary pension funds face the same investment limits as mandatory pension funds (2nd pillar) with only a slightly higher limit on investments in private equity (5%) and commodities (5%) [Allgayer et al., 2016, p. 284].

Due to lack of regulations obliging pension fund managers to disclose gross and net returns on the funds, it is hardly possible to get the comparative data on the efficiency of supplementary pension funds in analysed countries. Some effort to change this situation was made by Better Finance together with European Commission that co-finance the regular assessment of pension savings returns and provide savers with few editions of report on real returns in third pillar in selected European countries [Berthon et al., 2014; Klages and Viver 2015; Allgayer et al., 2016]. Based on data presented in the mentioned analysis one can draw a conclu-

sion that the low attractiveness of supplementary pension savings in most CEE countries may be also attributed to rather unsatisfactory investment real results ranging annually from -0.5% in Bulgaria to some 2.66% in Romania for the period 2002–2015 and 2007–20015 respectively. In Slovakia supplementary pension funds brought only $0,2\%$ real return on annual basis in years 2009–2015. Polish employee pension funds stood out offering substantially positive real returns that amounted to $4,12\%$ annually in the period 2002–2015. Moreover, highly extraordinary real returns were also worked out in Poland by voluntary pension funds managed by pension societies among which the best achieved up to 22% real return in years 2013–2015 on an annual basis. [Allgayer et al., 2016, p. 42–43, 271–272].

4. Charges

Despite not making a lot of money for pension savers in most CEE countries, financial institutions charge several types of fees on regular basis (Table 4). In general, institutions managing old-age pension savings may deduct an up-front fee from a contribution paid into plan (except for Slovakia), the management fee from assets under management and a transfer fee in case of early cancellation of the contract⁶.

Table 4. Limits of fees charged by supplementary pension plans providers

	Bulgaria	Poland	Romania	Slovakia
Up-front fee	max. 7% + an account opening fee BGN 10.00	No limits set by law	max. 5%	–
Management fee	up to 10%*	No statutory limit, in fact up to 4% AuM, success fee exists in some products	up to 2.4% AuM	Max. 1.1% AuM (contributory funds) Max. 0.8% AuM (payout funds) +10% success fee (contributory funds only), HWM principle

⁶ Data on transaction fees is not available.

	Bulgaria	Poland	Romania	Slovakia
Transfer fee	BGN 20.00 (in the first year only)	No statutory limit, (in the first year only)	Max. 5% of AuM (in first two years only)	Max. 5% of AuM (in the first year only)

Notes: AuM – Assets under management, HWM – High-Water Mark

*10% of the positive nominal return.

Source: Own collaboration and [Allgayer et al., 2016, p. 87–88, 262–265, 286–289, 310–312].

An up-front fee diminishes payments made into pension accounts in Bulgaria, Romania and in some financial products offered in Poland. The limits of possible contribution's deductions are relatively high, especially when taking into consideration characteristics and risk profiles of financial products offered. In Poland an up-front fee appears in insurance products, while it is rather rare in investment funds or bank accounts. No official statistics are available for the Czech Republic regarding any type of the costs charged by financial institutions operating in the supplementary old-age provision.

Management fees are charged both at a fix percentage rate of assets under management (Poland, Romania, Slovakia) and as a fraction on excessive positive returns (Bulgaria, Poland and Slovakia). Due to lack of limits set by law, the fixed management fee is especially high in some aggressive pension funds in Poland (up to 4%). Bulgarian and Slovak supplementary savings are more charged when investments bring profit and it somehow protects the pension pots from excessive costliness in the times of decreasing asset prices, especially when success fee operates in accordance with High-Water Mark principle (Slovakia). But in spite of these conditional and flexible elements built in some management fees, the cost of management consumes considerable share of generated investment returns.

Transfer fee (cancellation fee) has to be paid to a financial institution when a saver changes the financial institution and transfers money to another one soon after concluding a contract. The fee is charged when savings are transferred more frequently than after a year (Bulgaria, Poland, Slovakia) or two years since signing the pension contract (Romania). In some countries (Bulgaria) administrative charges (including transfer fee) are paid out of the pocket and hence they do not diminish the assets gathered in pension pot.

Conclusion

All the analysed supplementary old-age pension systems operate relatively short compared to additional old-age pension plans functioning in Western Europe. However, after twenty years of operation, it is possible to assess the introduction phase and to point out both important achievements and unplanned failures of the supplementary pension security. Moreover, it seems also viable to describe some challenges that third pillars in CEE will face in the coming years and decades.

Undoubtedly, at the time of their implementation, funded pensions were perceived as kind of a novelty in CEE countries that used to calculate pensions on a defined benefit formula (DB) and finance them by Pay-As-You-Go (PAYG) mechanism. Participants were attracted by higher fairness of new pension formulae and the promised ownership of funds collected in their individual accounts. The mandatory funded pensions were created as an element of the basic old-age security while third pillars were created to supplement pension benefits to an adequate level. Reforms created a new environment for individual savers to invest on financial markets, to develop financial knowledge and financial literacy by making pension decisions. Basic foundations for social trust to financial markets were also built then.

Statutory funded pensions (the so called 2nd pillar) covered rapidly the majority of the insured population (except for the Czech Republic where mandatory pension funds have not been successfully implemented) in first months and years after their introduction. The supplementary pensions were growing not so quickly and only in one country (the Czech Republic) covered more than half of the working population. Apart from Slovak individual pension plans, third pillars are very weak and came into stagnation even though some fiscal effort has been undertaken to make them grow. Hence the biggest failure is an insufficient coverage.

Generous fiscal incentives may influence the coverage in relatively short and medium term as they did in Slovakia and the Czech Republic. But vast coverage does not guarantee adequate benefits when only small amounts of contributions are put into pension accounts. E.g. in the Czech Republic an average contribution amounts to less than 2% of the average wage. Limited tax deductions and state subsidies forced people to save mostly only up to the sum that offers them a full state subsidy and tax relief [Molek, 2014, p. 180]. As a result, high coverage coincides with low as-

sets under management in this country. In other countries, low coverage coexists with the low average pension account balance.

The analysis of the results of fiscal incentives offered in voluntary pension systems in CEE revealed also an unintentional reallocation effect⁷ observed for example in Poland, where 90% of contributions paid into individual retirement savings accounts came from the best earning 20% of the population [Rutecka, 2014, p. 34–35]. Moreover, supplementary pension systems failed to attract relatively young participants who may benefit the most from deferred tax and compound interest rate⁸. That weak popularity among individuals cannot be compensated by employers' contributions that are paid only to limited number of funds. In the Czech Republic employers' contributions are paid into ca. 20% of third pillar accounts which constitutes the highest percentage among the analysed countries. [*Report on financial market development in 2015, 2016*, p. 68; Rutecka, 2014, p. 80].

Having observed the poor investment performance and unreasonably high fees on supplementary pension market, some governments have decided to revise the mechanism built in the pension vehicles. The main changes include cutting management fees and making them dependent on investment results. Until 2020, Slovakia will duly reduce the management fee limit to 0.4% of assets under management in conservative funds and 0.8% in other funds. Also Bulgaria implemented first regulations to cut up-front and management fees in pension funds. Firstly, the universal pension funds were influenced by this regulations, making their management fees decrease from 1% to 0.75% of assets under management until 2019 (an upfront fee is to be reduced to 3.75% in the same period), [Allgayer et al., 2016, p. 88]. In the next step, voluntary part of the system may be taken into consideration and it could bring about higher profitability for savers. Other countries may follow, after conducting thorough research on the situation on their supplementary pension markets.

After few years of unsatisfactory rates of returns resulting from conservative investment strategy, some countries started discussion about implementing multi-funds that could better meet the needs of people being 20–30 years before retirement. It was Bulgaria which noticed that if

⁷ Reallocation effects appear when supplementary pension savings come from transfers from other saving products and not as a result of consumption reduction.

⁸ In the Czech Republic 57% of savers are aged 60+ [*Report on financial market developments in 2015, 2016*, p. 68].

nothing changes, the insured will continue to pay contributions that in aggregate terms shall outweigh the benefits at retirement⁹. In the environment of high and mostly fixed fees charged by financial institutions, higher returns achieved by more aggressive funds (connected with higher investment risk) are necessary to defend real value of pension pots. The solution could be also implementation of contribution funds and pay-out funds that differ in terms of investment policy similarly to regulations introduced in Slovakia. But in the accumulation phase savers still need pension funds with various risk profiles (conservative, balance, aggressive) to fit best their needs.

Together with implementing pension funds of different risk profiles, some parallel educational activities are of utmost importance. Savers must acquire knowledge on how to behave on financial markets, when to change a financial institution or when to choose more conservative pension vehicle, especially when they have only few years left to retirement. Undoubtedly, education should bring about positive results for the whole generations of savers but the significant development in financial literacy should be expected in decades not years afterwards.

Last but not least problem of supplementary old-age pension provision is that it lost social trust after politicians had started to ruin mandatory funded elements of old-age security. In fact, in recent years almost all analysed countries partly retreated from the reforms implemented in the 90's of the XX century and transferred money from funded to unfunded pillars due to state budget deficits. Poland was the first to reduce the contribution rate to second pillar directing more money into PAYG element and few years later made open pension funds (OFE) voluntary (since 2014). The same happened in Slovakia in 2012 and in 2015 in Bulgaria where the insured have been given a choice whether to split a mandatory old-age pension contribution between first and second pillar or to participate only in the PAYG system [Allgayer et al., 2016, p. 80, 303]. Finally. The Czech Republic joined the group that decided to terminate the second pillar reform (pension savings system) introduced in 2013 and instead encouraged its population to gather pension savings in supplementary products [Jahoda, 2015, p. 3].

Undermined trust needs huge and long term efforts to recover. If no changes are made in public information about old-age pension mecha-

⁹ Due to inappropriate investment policy and excessive fees.

nisms and participation rules, the disoriented and misled insured may not be willing to reduce consumption and save for retirement. Such a negative scenario resulting in long-term dysfunction of supplementary pension systems is highly feasible if no clear and true record of funded pension systems operation is disclosed. Understandable and comparable information on pension vehicles offered on pension markets would be a milestone in the development of supplementary old-age provision in CEE countries.

References

1. Allgayer S., Klages M., Toscano A. R. (eds.) (2016), *Pension Savings: The Real Return. 2016 Edition*, Better Finance, Brussels.
2. *Averting the Old Age Crisis. Policies to Protect the Old and Promote Growth* (1994), World Bank Policy Research Report, Oxford University Press, Oxford.
3. Batty I., Hailichova H. (2012), *Major pension fund reform in the Czech Republic: Creating a three-pillar system*, "Pensions: An International Journal", Vol. 17, No. 4.
4. Berthon J., Davydoff D., Gabaut L., Klages M., Prache G., Rossi M., Rutecka J., Struwe K., Viver J. M. (2014), *Pension Savings: The Real Return. 2014 Edition*, Better Finance, Brussels.
5. *Bulgaria – Pension System Overview* (2015), Financial Supervision Commission, Sofia.
6. *Country Profiles: Bulgaria*, Wilmington Publishing & Information, <http://www.pensionfundsonline.co.uk/content/country-profiles/bulgaria/88>, accessed 28.10.2016.
7. *Country Profiles: Czech Republic*, Wilmington Publishing & Information, <http://www.pensionfundsonline.co.uk/content/country-profiles/czech-republic/120>, accessed 28.10.2016.
8. Holzmann R., Guven U. (2009), *Adequacy of Retirement Income after Pension Reforms in Central, Eastern and Southern Europe*, The World Bank, Washington DC.
9. Jahoda R. (2015), *Proposals of the Czech Expert Committee on pension reform: balancing fairness, attractiveness and sustainability*, ESPN – Flash report, European Commission, Brussels.
10. Klages M., Viver J. M. (eds.) (2015), *Pension Savings: The Real Return. 2015 Edition*, Better Finance, Brussels.

11. Molek J. (2014), *Development of the state-contributory supplementary pension insurance in the Czech Republic*, "Kontakt", Vol. 16, No. 3, <http://dx.doi.org/10.1016/j.kontakt.2014.06.001>, accessed 28.10.2016.
12. *OECD Pension Outlook 2014* (2014), OECD Publishing, Paris.
13. *OECD Private Pension Outlook 2008* (2008), OECD Publishing, Paris.
14. *Pensions at a Glance 2015. OECD and G20 Indicators* (2015), OECD Publishing, Paris.
15. *Report on Financial Markets Development in 2015* (2016), Ministry of Finance of the Czech Republic, June, <http://www.mfcr.cz/en/statistics/financial-market-analyses/report-on-financial-market-developments-25540>, accessed 28.10.2016.
16. Rutecka J. (ed.) (2014), *Dodatkowy system emerytalny w Polsce – diagnoza i rekomendacje zmian*, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa, grudzień.

Summary

The article analyses the supplementary old-age pension system's landscape in selected countries of Central and Eastern Europe, namely: Bulgaria, Czech Republic, Poland, Romania and Slovakia. Starting with the origins and the general architecture of supplementary parts of pension systems in CEE, information on their coverage, financial vehicles, tax incentives, fees and forms of benefits will be presented in detail. This comparative description will create a kind of a map encompassing the variety of third pillar pension plans in that part of Europe. Finally, some problems and challenges facing the systems will be discussed bringing about some information on expected amendments to CEE supplementary old-age pension systems.

Keywords

old-age pensions, supplementary pension plans, individual pension plans, retirement accounts, occupational pension plans

Kamila Stańczak-Strumiłło*

Zakres działalności i oferta produktowa towarzystw funduszy inwestycyjnych w Polsce – uwarunkowania prawne

Wstęp

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI) jako instytucje realizujące ideę wspólnego inwestowania pełnią rolę pośredników finansowych, których głównym przedmiotem działalności jest kumulowanie i lokowanie kapitału inwestorów w aktywa finansowe. Towarzystwa funduszy inwestycyjnych, formułując swoją ofertę produktową, muszą dostosować się do wymogów prawnych (ustawowego zakresu działalności), jak również spełnić różnorodne oczekiwania inwestorów – dawców kapitału.

Celem artykułu jest identyfikacja prawnie unormowanego zakresu działalności towarzystw funduszy inwestycyjnych funkcjonujących w Polsce oraz weryfikacja wykorzystania potencjalnych możliwości towarzystw funduszy inwestycyjnych w zakresie kształtowania ich polityki produktowej. W opracowaniu dokonano analizy literatury przedmiotu, materiałów źródłowych oraz analizy porównawczej aktów prawnych obowiązujących w latach 1991–2016. Dokonano oceny rozpiętości oferty produktowej towarzystw funduszy inwestycyjnych oraz analizy przychodów TFI w ujęciu rodzajowym (według poszczególnych rodzajów ich działalności).

1. Przedmiot działalności towarzystwa funduszy inwestycyjnych

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych tworzone są w Polsce wyłącznie jako spółki akcyjne, które uzyskały zezwolenie Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) na wykonywanie działalności [ustawa, 2016, art. 4, 38]. Tworzą one fundusze inwestycyjne, zarządzają nim i reprezentują fundusze w stosunkach z osobami trzecimi. TFI jest bowiem podstawowym organem funduszu inwestycyjnego.

Z kolei fundusz inwestycyjny jest osobą prawną, której wyłącznym przedmiotem działalności jest lokowanie środków pieniężnych zebranych w drodze publicznego lub niepublicznego proponowania nabycia

* Dr, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, kstrumillo@ug.edu.pl

jednostek uczestnictwa albo certyfikatów inwestycyjnych w określone w ustawie papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego i inne prawa majątkowe. Utworzony wyłącznie przez TFI fundusz inwestycyjny może prowadzić działalność jako [ustawa, 2016, art. 3]:

- fundusz inwestycyjny otwarty,
- alternatywny fundusz inwestycyjny (specjalistyczny fundusz inwestycyjny otwarty albo fundusz inwestycyjny zamknięty).

W ponaddwudziestoczteroletniej historii rozwoju działalności TFI w Polsce zmiany przedmiotu działalności tych instytucji ewoluowały w kierunku rozszerzania zakresu świadczonych usług. Celem działań zmierzających do rozszerzenia przedmiotu działalności TFI było zwiększenie stopnia ich konkurencyjności względem pozostałych instytucji finansowych. Pierwsza ustawa regulująca funkcjonowanie TFI i funduszy inwestycyjnych w Polsce określiła przedmiot działalności TFI wyłącznie jako tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi [ustawa, 1991, art. 90 ust. 1]. W ustawie z dnia 28 sierpnia 1997 roku o funduszach inwestycyjnych rozszerzono przedmiot działalności TFI o obowiązek reprezentacji funduszy inwestycyjnych, co wynikało z faktu podmiotowego rozdzielenia towarzystw i funduszy inwestycyjnych oraz nadania funduszom inwestycyjnym osobowości prawnej. Zmiany zakresu działalności TFI w całym okresie ich funkcjonowania w Polsce przedstawiono w tablicy 1.

Tablica 1. Zakres działalności TFI w Polsce określony w regulacjach prawnych w latach 1991–2016

Akt prawny	Zakres działalności TFI
Ustawa z dnia 22 marca 1991 roku – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych	Przedmiotem przedsiębiorstwa towarzystwa funduszy inwestycyjnych może być wyłącznie lokowanie powierzonych pieniędzy w imieniu własnym i na wspólny rachunek uczestników funduszu oraz zarządzanie jednym lub wieloma funduszami.
Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 roku o funduszach inwestycyjnych	Przedmiotem przedsiębiorstwa towarzystwa funduszy inwestycyjnych jest wyłącznie tworzenie funduszy inwestycyjnych i zarządzanie nimi oraz reprezentowanie ich wobec osób trzecich.

Akt prawny	Zakres działalności TFI
<p>Ustawa z dnia 16 listopada 2000 roku o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych</p>	<p>Przedmiotem przedsiębiorstwa towarzystwa funduszy inwestycyjnych jest wyłącznie tworzenie funduszy inwestycyjnych i zarządzanie nimi, reprezentowanie ich wobec osób trzecich oraz zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych.</p> <p>Towarzystwo może, na podstawie umowy, zlecić zarządzanie portfelem inwestycyjnym funduszu lub jego częścią podmiotowi prowadzącemu działalność maklerską.</p>
<p>Ustawa z dnia 27 maja 2004 roku o funduszach inwestycyjnych</p>	<p>Przedmiotem przedsiębiorstwa TFI jest wyłącznie tworzenie funduszy inwestycyjnych i zarządzanie nimi, reprezentowanie ich wobec osób trzecich oraz zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych.</p> <p>Za zezwoleniem Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (KPWiG) TFI może rozszerzyć przedmiot działalności o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, – doradztwo inwestycyjne. <p>Bez zezwolenia KPWiG towarzystwo funduszy inwestycyjnych może rozszerzyć przedmiot działalności o pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwa lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych.</p> <p>Towarzystwo może, na podstawie umowy, zlecić zarządzanie portfelem inwestycyjnym funduszu lub jego częścią innemu podmiotowi.</p>
<p>Ustawa z dnia 4 września 2008 roku o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych, ustawy – Prawo bankowe oraz ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym</p>	<p>Przedmiotem działalności towarzystwa jest wyłącznie tworzenie funduszy inwestycyjnych i zarządzanie nimi, w tym pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa, reprezentowanie ich wobec osób trzecich oraz zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych.</p> <p>Za zezwoleniem Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) towarzystwo może rozszerzyć przedmiot działalności o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, – doradztwo inwestycyjne.

Akt prawny	Zakres działalności TFI
	<p>Towarzystwo bez zezwolenia KNF może rozszerzyć przedmiot działalności o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwa lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych, – pełnienie funkcji przedstawiciela funduszy zagranicznych. <p>Towarzystwo może, na podstawie umowy, zlecić zarządzanie portfelem inwestycyjnym funduszu lub jego częścią innemu podmiotowi.</p>
<p>Ustawa z dnia 31 marca 2016 roku o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych oraz niektórych innych ustaw</p> <p>(tekst jednolity opublikowany w dniu 19.10.2016 r. – Ustawa z dnia 27 maja 2004 roku o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi)</p>	<p>Przedmiotem działalności TFI jest wyłącznie tworzenie funduszy inwestycyjnych otwartych lub funduszy zagranicznych, zarządzanie nimi, w tym pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa, reprezentowanie ich wobec osób trzecich oraz zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych.</p> <p>Za zezwoleniem KNF towarzystwo może rozszerzyć przedmiot działalności o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – tworzenie specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych i funduszy inwestycyjnych zamkniętych, zarządzanie tymi funduszami, w tym pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa, a także reprezentowanie ich wobec osób trzecich, – zarządzanie unijnymi alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (AFI), w tym wprowadzanie ich do obrotu, – zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, – doradztwo inwestycyjne, – przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych. <p>TFI bez zezwolenia KNF może rozszerzyć przedmiot działalności o:</p> <ul style="list-style-type: none"> – pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych otwartych utworzonych przez inne towarzystwa lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych oraz funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do EEA,

Akt prawny	Zakres działalności TFI
	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="372 160 1025 296">– pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa specjalistycznych funduszy inwestycyjnych otwartych utworzonych przez inne TFI, <li data-bbox="372 296 1025 407">– doradztwo inwestycyjne w odniesieniu do instrumentów finansowych, o których mowa w dwóch powyższych podpunktach, <li data-bbox="372 407 1025 488">– pełnienie funkcji przedstawiciela funduszy zagranicznych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Staćzak-Strumiłło, 2013, s. 148–149].

Po raz pierwszy w znaczącym stopniu zakres działalności TFI w Polsce rozszerzono w 2000 roku, umożliwiając TFI zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych oraz dając możliwość zlecenia zarządzania portfelem inwestycyjnym funduszu lub jego częścią podmiotowi prowadzącemu działalność maklerską. Umożliwiło to ograniczenie przedmiotu działalności TFI jedynie do tworzenia i reprezentowania funduszy inwestycyjnych [ustawa, 2000, art. 34 ust. 1, art. 34a ust. 1].

Najistotniejsze zmiany w zakresie działalności TFI wprowadzono w 2004 roku przepisami ustawy z dnia 27 maja 2004 roku o funduszach inwestycyjnych. Warto nadmienić, iż zmiany te związane były przede wszystkim z akcesją Polski do Unii Europejskiej. Konieczność dostosowania regulacji prawnych dotyczących działalności instytucji wspólnego inwestowania do prawodawstwa unijnego wynikała z dwóch przesłanek. Po pierwsze – z potrzeby uelastycznienia i liberalizacji zasad funkcjonowania krajowych TFI w celu zwiększenia ich konkurencyjności na zintegrowanym rynku europejskim. Po drugie – z dynamicznego rozwoju polskiego rynku finansowego. Oferta TFI rozszerzyła się o możliwość zarządzania portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych oraz świadczenia usług doradztwa inwestycyjnego [ustawa, 2004, art. 45–46]. Do zakresu usług świadczonych przez TFI dopisano również działalność dystrybucyjną, polegającą na pośrednictwie w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne TFI lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych.

W kolejnej nowelizacji ustawy o funduszach inwestycyjnych z 2008 roku doprecyzowano przedmiot działalności TFI w zakresie prowadzenia

działalności dystrybucyjnej względem własnych jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych [ustawa, 2008].

Kolejnym istotnym momentem zmian w zakresie działalności TFI w Polsce było wejście w życie ustawy z dnia 3 marca 2016 roku o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych oraz niektórych innych ustaw [ustawa, 2016]. Nowelizacja przepisów bazowała w głównej mierze na implementacji do polskiego prawodawstwa dwóch dyrektyw Unii Europejskiej:

- dyrektywy 2011/61/UE z dnia 8 czerwca 2011 roku w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dyrektywa AIFMD),
- dyrektywy 2014/91/UE z dnia 23 lipca 2014 roku zmieniającej dyrektywę 2009/65/WE w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (Dyrektywa UCITS V).

Najistotniejszą zmianą przedmiotu działalności TFI było umożliwienie przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych (dotychczas zastrzeżonych dla firm inwestycyjnych) oraz zarządzanie unijnymi alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (AFI), w tym wprowadzanie ich do obrotu. Zmiany rozpiętości zakresu działalności TFI w latach 1992–2016 zaprezentowano w tablicy 2.

Tablica 2. Rozpiętość zakresu działalności TFI w Polsce w latach 1992–2016

Wyszczególnienie	1992–1999	2000–2003	2004–04.2016	04.2016–obecnie
tworzenie, zarządzanie i reprezentowanie funduszy inwestycyjnych	x	x	x	x
pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych własnych	x	x	x	x
zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych	–	x	x	x
zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych	–	–	x	x

Wyszczególnienie	1992–1999	2000–2003	2004–04.2016	04.2016–obecnie
doradztwo inwestycyjne	–	–	x	x
pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwa lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych	–	–	x	x
zlecenie zarządzania portfelem inwestycyjnym funduszu lub jego częścią innemu podmiotowi	–	x	x	x
przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych	–	–	–	x
zarządzanie unijnymi alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (AFI), w tym wprowadzanie ich do obrotu	–	–	–	x

Uwagi: „x” – możliwość prowadzenia działalności w danym zakresie, „–” – brak możliwości prowadzenia działalności w danym zakresie.

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki analizy danych zawartych w tablicy 2 wskazują na stopniowe rozszerzanie zakresu działalności TFI w badanym okresie. W początkowych latach funkcjonowania TFI na polskim rynku (lata 1992–1996) zakres działalności tych podmiotów był bardzo ograniczony, co stanowić mogło poważną barierę w rozwoju tych podmiotów. Weryfikacja wykorzystania potencjalnych możliwości TFI w zakresie kształtowania ich polityki produktowej przedstawiona zostanie w kolejnych częściach pracy.

2. Strategie produktowe TFI

Według P. Kotlera produktem jest wszystko, co można zaoferować na rynku nabywcom oraz co jest w stanie zaspokoić określone pragnienie czy potrzebę. Produktem może być zatem: przedmiot, usługa, osoba, miejsce, organizacja lub idea [Kotler, 1999, s. 7]. Podstawowym produktem oferowanym inwestorom przez TFI są tytuły uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Oprócz oferty inwestycji w fundusze inwestycyjne klienci TFI mają do wyboru szeroki wachlarz dodatkowych usług [Gabryelczyk, 2006, s. 34]:

- plany systematycznego oszczędzania, premiowane niższymi opłatami manipulacyjnymi,
- prowadzenie indywidualnych kont emerytalnych (IKE), pracowniczych programów emerytalnych (PPE), indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego (IKEZ), stanowiących formy zabezpieczenia emerytalnego,
- programy rentierskie, umożliwiające odkupywanie jednostek uczestnictwa w ustalonych odstępach czasu,
- produkty oferowane wspólnie z firmami ubezpieczeniowymi (np. produkty łączące systematyczne oszczędzanie z ubezpieczeniem na życie),
- możliwość konwersji – przenoszenia zainwestowanych środków między funduszami.

Strategie produktowe TFI są elementem instrumentalnych (funkcjonalnych) strategii marketingowych, kształtujących ogólny sposób działania TFI. Jak wskazują B. Meluch, E. Nietrzepka i T. Orlik, strategie te, jako część polityki marketingowej realizowanej przez podmioty zarządzające funduszami inwestycyjnymi, mogą w znacznym stopniu oddziaływać na rozwój funduszy inwestycyjnych na danym rynku [Meluch i inni, 1993, s. 17].

Analizując strategie produktowe TFI, należy podkreślić, iż immanentną cechą oferty produktowej TFI jest wysoka homogeniczność. W odniesieniu do tworzonych przez TFI funduszy inwestycyjnych ich jednorodność jest determinowana przez wiele czynników, w dużej mierze ograniczających możliwość swobodnego różnicowania oferty produktowej przez TFI. Wśród podstawowych determinant homogeniczności funduszy inwestycyjnych wyróżnić można [Gawrzyła, 2009, s. 159–160]:

- definicje prawne funduszy inwestycyjnych, które określają precyzyjnie dopuszczalne formy tworzenia funduszy inwestycyjnych,
- stosowane zwyczajowo lub zgodnie z przepisami prawa klasyfikacje funduszy inwestycyjnych ze względu na realizowaną politykę inwestycyjną,
- wykorzystywanie tych samych lub zbliżonych benchmarków do oceny efektywności wyników inwestycyjnych funduszy inwestycyjnych, czego następstwem jest realizacja zbliżonej polityki inwestycyjnej przez zarządzających funduszami inwestycyjnymi.

Kształtowanie polityki produktowej przez poszczególne TFI determinowane jest czynnikami zewnętrznymi oraz wewnętrznymi. Zewnętrzne

determinanty polityki produktowej TFI są niejako pierwotne w stosunku do determinant wewnętrznych. Obejmują one makroczynniki kształtujące politykę produktową, niezależne od poszczególnych TFI, na które zarządzający badanymi podmiotami nie mają wpływu. Do czynników tych należą [Gawrzyał, 2009, s. 167–169]:

- uwarunkowania prawne,
- oczekiwania klientów,
- działania podejmowane przez konkurencję,
- ograniczenia techniczne,
- wysokość kosztów transakcyjnych.

Do czynników wewnętrznych, zależnych od zarządzających TFI w procesie kształtowania polityki produktowej, zaliczyć można: strategię TFI, zasoby finansowe, zasoby kadrowe, dostępność know-how [Gawrzyał, 2009, s. 166].

Wybór określonej polityki produktowej przez zarządzających TFI, będący konsekwencją przyjętej strategii działania, przekłada się w głównej mierze na konieczność określenia przez zarządzających TFI następujących elementów: rozpiętości oferty produktowej (w zakresie rodzaju działalności), segmentacji inwestorów, różnorodności oferowanych funduszy inwestycyjnych (ich rodzajów i konstrukcji) itp. W praktyce gospodarczej TFI realizują różnorodne strategie produktowe, dla których warunkami brzegowymi są: pełna kompleksowość świadczonych usług oraz wysoka specjalizacja.

3. Rozwój oferty produktowej TFI w Polsce

W ostatnich latach nastąpił intensywny rozwój oferty produktowej TFI w Polsce. Rozszerzenie zakresu działalności i możliwość świadczenia przez TFI dodatkowych usług finansowych (oprócz tworzenia i zarządzania funduszami inwestycyjnymi) pozwoliła tym podmiotom przede wszystkim na zwiększenie efektywności wykorzystania posiadanych zasobów poprzez wskazanie innych potencjalnych źródeł przychodów. Możliwość dywersyfikacji działalności tych podmiotów zmniejszyła w pewnym stopniu ryzyko jej prowadzenia, a także poprawiła pozycję konkurencyjną TFI względem pozostałych pośredników finansowych. Spowodowało to również uatrakcyjnienie oferty TFI dla inwestorów poprzez stworzenie warunków do kompleksowego świadczenia usług. Konstruowanie oferty produktowej TFI w obszarze wyboru poszczególnych rodzajów usług jest ściśle powiązane z segmentacją klientów.

Analizując rozwój oferty krajowych TFI, stwierdzić można, iż kierowana jest ona zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych (tablica 3).

Tablica 3. Rozwój oferty produktowej TFI w latach 1992–2016

Rodzaj klienta TFI	Rok wprowadzenia produktu do oferty TFI	Rodzaj produktu
indywidualny	1992	tytuły uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych oraz związane z nimi usługi dodatkowe (plany systematycznego oszczędzania, programy rentierskie, możliwość konwersji jednostek uczestnictwa)
	2000	zarządzanie zbiorczym portfelem papierów wartościowych
	2004	zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych
	2004	Indywidualne Konta Emerytalne (IKE)
	2004	doradztwo inwestycyjne
	2012	Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)
	2016	przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych
	2016	zarządzanie unijnymi alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (AFI)
instytucjonalny	1997	fundusze rynku pieniężnego (jako narzędzie wspomagające zarządzanie płynnością finansową)
	1999	fundusze dywidendowe
	1999	Pracownicze Programy Emerytalne (PPE) prowadzone w formie umowy o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszu inwestycyjnego
	2004	pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwo lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych
	2004	oferta dla instytucji ubezpieczeniowych tworzących produkty związane z ubezpieczeniem na życie
	2004	doradztwo inwestycyjne

Rodzaj klienta TFI	Rok wprowadzenia produktu do oferty TFI	Rodzaj produktu
	2008	pełnienie funkcji przedstawiciela funduszy zagranicznych
	2016	przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych
	2016	zarządzanie unijnymi alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (AFI),

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Raport Roczny IZFA, 1999–2015].

Rozwój oferty produktowej TFI polegał głównie na poszukiwaniu możliwości wykorzystania przez te podmioty ich podstawowego rodzaju działalności – tworzenia i zarządzania funduszami inwestycyjnymi – w konstruowaniu nowych produktów finansowych skierowanych do inwestorów zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Podstawowym polem do działania dla TFI był obszar rozwijających się dobrowolnych form zabezpieczenia emerytalnego (IKE, IKZE, PPE). Warto podkreślić, że podstawowy produkt powstający w działalności TFI, czyli tytuł uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym, może być wykorzystywany jako samodzielny instrument finansowy lub składowa innego instrumentu finansowego.

Tworzone przez TFI tytuły uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych oferowane są m.in.:

- inwestorom indywidualnym (bez uwzględnienia dobrowolnych, indywidualnych form zabezpieczenia emerytalnego),
- inwestorom indywidualnym jako dobrowolna, indywidualna forma zabezpieczenia emerytalnego (IKE, IKZE),
- inwestorom instytucjonalnym (bez uwzględnienia PPE, np. fundusze rynku pieniężnego),
- inwestorom instytucjonalnym jako PPE,
- instytucjom ubezpieczeniowym tworzącym produkty związane z ubezpieczeniem na życie.

Bez względu na sposób wykorzystania przez TFI konstrukcji funduszu inwestycyjnego następował stały wzrost ich różnorodności – zarówno pod względem kryterium konstrukcji prawnej (co było ściśle związane ze zmianami regulacji prawnych), jak i polityki inwestycyjnej (co wiązało

się z rozwojem poszczególnych segmentów rynku finansowego oraz koniunkturą na poszczególnych rynkach) [Stańczak-Strumiłło, 2013, s. 278].

Rozwój pozostałych produktów oferowanych przez TFI związany był ze świadczeniem przez nie usług wykorzystujących posiadane w celu prowadzenia podstawowej działalności zasoby, np.:

- zasoby ludzkie (oferta doradztwa inwestycyjnego),
- zasoby organizacyjne (pełnienie funkcji przedstawiciela funduszy zagranicznych),
- system dystrybucji (pośrednictwo w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwo lub tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych).

4. Przychody z działalności TFI funkcjonujących w Polsce w latach 2010–2015

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych funkcjonujące w Polsce realizują różnorodne strategie produktowe, które w głównej mierze wynikają z przyjętego zakresu ich działalności. To z kolei przekłada się na wartość przychodów generowanych przez TFI z poszczególnych źródeł – rodzajów ich działalności (tablica 4).

Tablica 4. Wartość i struktura przychodów TFI w układzie rodzajowym w latach 2010–2015 (wg stanu na koniec roku)

Wyszczególnienie		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Przychody ogółem, w tym:	w tys. zł	2 433 646	2 425 498	2 168 638	2 654 054	2 833 644	3 234 167
	w %	100	100	100	100	100	100
przychody z tytułu zarządzania funduszami inwestycyjnymi	w tys. zł	2 233 686	2 243 344	1 978 000	2 415 972	2 617 608	2 995 119
	w %	91,8	92,5	91,2	91	92,4	92,6
przychody z tytułu zarządzania zbiorczyimi portfelami na zlecenie	w tys. zł	0	0	0	0	0	0
	w %	0	0	0	0	0	0
przychody z tytułu zarządzania portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych	w tys. zł	16 281	15 589	16 800	43 922	45 919	72 097
	w %	0,7	0,6	0,8	1,7	1,6	2,2

Wyszczególnienie		2010	2011	2012	2013	2014	2015
przychody z tytułu prowadzenia usług doradztwa inwestycyjnego	w tys. zł	1063	1067	911	1198	1915	1599
	w %	0	0	0	0	0,1	0
przychody z tytułu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych reprezentowanych przez towarzystwo	w tys. zł	60 112	57 476	40 480	74 786	54 241	64 460
	w %	2,5	2,4	1,9	2,8	1,9	2
przychody z tytułu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwa	w tys. zł	1	0	2	66	154	113
	w %	0	0	0	0	0	0
przychody z tytułu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych	w tys. zł	1288	3837	5286	4995	3535	3155
	w %	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
przychody z tytułu pełnienia funkcji przedstawiciela funduszy zagranicznych	w tys. zł	46	0	0	0	0	0
	w %	0	0	0	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Dane kwartalne TFI, 2010–2015].

Wyniki analizy wartości oraz struktury przychodów TFI z uwzględnieniem źródeł tych przychodów wskazują na znaczącą dominację przychodów z tytułu zarządzania funduszami inwestycyjnymi. W badanym okresie przychody te stanowiły ponad 90% ogółu przychodów TFI – na koniec 2015 roku wynosiły 92,6% ogółu przychodów TFI i osiągnęły wartość prawie 3 mld zł. Wśród pozostałych źródeł przychodów TFI najistotniejsze są przychody z tytułu zarządzania portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych. Udział tej grupy przychodów rósł w badanym okresie z roku na rok –

począwszy od poziomu 0,7% w 2010 roku, do 2,2% ogółu przychodów TFI na koniec 2015 roku. Na koniec 2015 roku ich wartość wyniosła 72,1 mln zł. Przychody te wygenerowało kilkadziesiąt TFI, których zestawienie zamieszczono w tablicy 5.

Tablica 5. TFI posiadające zezwolenie KNF na zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych (stan na dzień 20.04.2016)

Nazwa TFI	Data wydania decyzji
Templeton Asset Management (Poland) Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3.11.2015
BZ WBK TFI S.A.	29.10.2015
Money Makers Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	23.06.2015
Aviva Investors Poland TFI S.A.	25.11.2014
ING Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	29.11.2013
Open Finance Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	17.09.2013
Superfund Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	15.07.2013
Amplico Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	25.01.2013
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU S.A.	13.11.2012
Legg Mason Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	25.10.2012
BPS Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	6.09.2011
PKO Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	23.05.2011
Opera Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	23.05.2011
FORUM Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	19.04.2011
Ipopema Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	5.04.2011
Copernicus Capital Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	20.12.2010
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych BNP Paribas Polska S.A.	16.06.2010
ALTUS Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	16.06.2010
AXA Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	27.04.2010
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8.04.2009
Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	16.10.2006
Skarbiec Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8.06.2006
Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	9.11.2005

Nazwa TFI	Data wydania decyzji
BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	20.09.2005
KBC Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	20.04.2005
Investors Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	12.04.2005
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Allianz Polska S.A.	8.03.2005
Union Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	29.10.2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [KNF, 2016].

Na koniec badanego okresu usługi zarządzania portfelem, w skład którego wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, oferowało 27 TFI, co stanowiło 44% liczby funkcjonujących w Polsce TFI. Warto zauważyć, iż udział ten (podobnie jak w roku 2013) osiągnął najwyższy poziom w całym okresie funkcjonowania TFI w Polsce (tablica 6).

Tablica 6. Liczba oraz odsetek TFI zarządzających portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych

Wyszczególnienie	Liczba TFI posiadających pozwolenie na zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych (narastająco)	Odsetek TFI posiadających pozwolenie na zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych (w %)
2004	1	5
2005	6	26
2006	8	31
2007	8	24
2008	8	21
2009	9	21
2010	13	27
2011	18	36
2012	20	37
2013	24	44
2014	25	42
2015	27	44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [KNF, 2016].

Liczba TFI posiadających pozwolenie na zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, stale rośnie. Można oczekiwać, iż w najbliższych latach nastąpi dalsze poszerzanie przedmiotu działalności pozostałych TFI w tym zakresie. Warto również zauważyć, że zarządzanie portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba instrumentów finansowych, służy TFI do budowy portfeli indywidualnych, zarządzanych w ramach standardowych lub indywidualnych strategii inwestycyjnych. Jest to zatem oferta dla zamożnych inwestorów, których TFI mogą pozyskać z sektora private banking.

Trzecim w kolejności najistotniejszym źródłem przychodów TFI są przychody z tytułu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Podkreślić należy, iż TFI mogą zbywać i odkupywać jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych: reprezentowanych przez TFI, utworzonych przez inne towarzystwa, pośredniczyć w zbywaniu i odkupywaniu tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych. Największą wartość przychodów TFI generują z tytułu pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych reprezentowanych przez TFI. W badanym okresie stanowiły one od 1,9% do 2,8% ogółu przychodów TFI. W 2015 roku wartość analizowanych przychodów wyniosła 64,5 mln zł (co stanowiło 2% ogółu przychodów TFI). Natomiast przychody TFI uzyskiwane ze zbywania i odkupywania jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych utworzonych przez inne towarzystwa oraz z pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych stanowią mniej niż procentowy udział w całości przychodów generowanych przez TFI.

W badanym okresie możliwość świadczenia usług doradztwa inwestycyjnego oferowało jedynie 8 spośród 61 działających na koniec 2015 roku TFI (tablica 7). Warto podkreślić, że ostatnie pozwolenie na świadczenie tego typu usług KNF wydała w 2013 roku. Można przypuszczać, iż niewielkie zainteresowanie TFI świadczeniem usług doradztwa inwestycyjnego może być skutkiem dużej konkurencji ze strony innych instytucji finansowych świadczących podobne usługi, głównie domów maklerskich (tablica 8).

Tablica 7. TFI posiadające zezwolenie KNF na doradztwo inwestycyjne (stan na dzień 20.10.2016)

Nazwa TFI	Data wydania decyzji
Open Finance TFI S.A.	17.09.2013
Superfund Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	15.07.2013
FORUM Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	19.04.2011
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8.04.2009
Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	19.08.2008
Skarbiec Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	8.05.2006
Union Investment Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	30.06.2005
Investors Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	28.04.2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [KNF, 2016].

Tablica 8. Liczba oraz odsetek TFI oferujących usługi doradztwa inwestycyjnego w latach 2004–2015

Wyszczególnienie	Liczba towarzystw funduszy inwestycyjnych posiadających pozwolenie na doradztwo inwestycyjne (narastająco)	Odsetek towarzystw funduszy inwestycyjnych posiadających pozwolenie na doradztwo inwestycyjne (w %)
2004	0	0
2005	2	9
2006	3	12
2007	3	9
2008	4	11
2009	5	12
2010	5	10
2011	6	12
2012	6	11
2013	8	15
2014	8	14
2015	8	13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [KNF, 2016].

Podstawowym wnioskiem z przeprowadzonej analizy przychodów TFI w ujęciu rodzajowym jest dominacja przychodów z tytułu zarządzania funduszami inwestycyjnymi. TFI powstały jako specjalistyczne instytucje finansowe mające wypełnić lukę w obszarze wspólnego inwestowania rozproszonych kapitałów. Oferowane przez TFI tytuły uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych są urzeczywistnieniem tej idei – stanowią podstawowy produkt w obszarze działalności operacyjnej (podstawowej) tych podmiotów.

Zakończenie

Uwarunkowania prawne stanowią jedne z najistotniejszych determinant rozwoju towarzystw i funduszy inwestycyjnych na rynkach finansowych. Uwarunkowania te stanowią grupę czynników związanych z funkcjonującym na danym rynku finansowym systemem prawnym, mających istotny wpływ na decyzje podejmowane zarówno przez TFI tworzące fundusze, jak i inwestorów nabywających tytuły uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Z punktu widzenia TFI najistotniejszym aspektem prawnym są ustawowe ramy funkcjonowania TFI i funduszy inwestycyjnych. Wśród nich kluczowe wydaje się zdefiniowanie zakresu działalności tych instytucji. Jest ono bowiem często pierwotne w stosunku do pozostałych regulacji dotyczących zasad funkcjonowania tych podmiotów (np. wymogów kapitałowych, obowiązku zatrudniania specjalistycznego personelu).

Stopniowe rozszerzanie zakresu usług świadczonych przez TFI w badanym okresie stanowiło szansę na rozwój oferty produktowej, a co za tym idzie – wyrównanie szans i wzrost konkurencyjności TFI wśród pośredników finansowych. Wyniki analizy przychodów TFI według rodzaju prowadzonej działalności wskazują jednak, że nadal podstawowym przedmiotem działalności oraz głównym źródłem przychodów TFI jest zarządzanie tworzonymi przez nie funduszami inwestycyjnymi. Zaledwie kilkuprocentowy odsetek przychodów z pozostałych źródeł działalności nasuwa pytanie, dlaczego TFI nie dywersyfikują w większym stopniu swoich przychodów? Czy przyczyną jest niedopasowanie do realiów rozwiązań prawnych, uniemożliwiających rozwój działalności TFI w innych obszarach? Czy też przyjęta strategia produktowa skoncentrowana jest wyłącznie na tworzeniu i zarządzaniu funduszami inwestycyjnymi? Rozstrzygnięcie tej kwestii wymaga przeprowadzenia dodatkowych badań i wydaje się stanowić interesujący obszar dociekań.

Interesujące wydają się również scenariusze zmian, jakie mogą zrealizować się w najbliższej przyszłości w zakresie wykorzystania przez TFI potencjalnego przedmiotu ich działalności – rozszerzonego przepisami zmienionej w 2016 roku ustawy o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi.

Literatura

1. Gabryelczyk K. (2006), *Fundusze inwestycyjne. Rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
2. Gawrzyał P. (2009), *Determinanty konkurencyjności towarzystw funduszy inwestycyjnych. Aspekt krajowy i międzynarodowy*, Poznań, praca doktorska, http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/docmetadata?id=132879&from=&dirids=1&ver_id=&lp=1&QI=, dostęp dnia 1.10.2016.
3. KNF (2016), http://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/PODMIOTY_ryнку/Podmioty_ryнку_kapitałowego/TFI_zarządzanie_portfelami.html, dostęp dnia 20.10.2016.
3. Kotler P. (1999), *Marketing. Analiza, planowanie, wdrożenie i kontrola*, Wydawnictwo FELBERG SJA, Warszawa.
4. Meluch B., Nietrzepka E., Orlik T. (1993), *Fundusze powiernicze – zbiorowy inwestor na rynku kapitałowym*, Twigger S.A., Warszawa.
5. *Raport dotyczący sytuacji finansowej towarzystw funduszy inwestycyjnych (2005–2015)*, Departament Funduszy Inwestycyjnych, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl, dostęp dnia 7.10.2016.
6. *Raport Roczny IZFA (1999–2015)*, www.izfa.pl, dostęp dnia 23.04.2016.
7. *Raporty Dane kwartalne TFI (2010–2015)*, Departament Funduszy Inwestycyjnych, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_kapitałowy/dane/kw_tfi.html, dostęp dnia 12.10.2016.
8. Stańczak-Strumiłło K. (2013), *Uwarunkowania rozwoju funduszy inwestycyjnych w Polsce*, Difin, Warszawa.
9. Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych, Dz.U. Nr 114, poz. 1192.
10. Ustawa z dnia 22 marca 1991 r. – Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych, Dz.U. Nr 35, poz. 155.
11. Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, t.j. Dz.U. z 2016 r. poz. 1896.

12. Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych, Dz.U. Nr 146, poz. 1546.
13. Ustawa z dnia 31 marca 2016 r. o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. poz. 615.
14. Ustawa z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy o funduszach inwestycyjnych, ustawy – Prawo bankowe oraz ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. Nr 231, poz. 1546.

Streszczenie

W artykule dokonano identyfikacji uwarunkowań prawnych zakresu działalności towarzystw funduszy inwestycyjnych (TFI) funkcjonujących w Polsce. Wskazano zmiany w przedmiocie działalności tych podmiotów w latach 1991–2016, jak również zaprezentowano determinanty strategii produktowych TFI oraz rozwój ich oferty produktowej w całym okresie ich funkcjonowania w Polsce. W artykule przeprowadzono również analizę przychodów TFI według poszczególnych rodzajów ich działalności. Pozwoliło to zweryfikować potencjalne możliwości TFI w zakresie kształtowania ich polityki produktowej.

Słowa kluczowe

towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI), zakres działalności, strategia produktowa

The scope of business and a product offer of investment fund companies in Poland – legal conditions (Summary)

The paper identifies the legal conditions of the range of activities of Investment Management Companies (IMC) operating in Poland. There have been specified changes in the scope of activities of these entities in the years 1991–2016 and also presented the determinants of IMC's product strategies and the development of IMC's product offer over their functioning in Poland. The paper also examines the IMC's income according to the different types of business. Study made possible to verify the IMC's potential possibilities in creating product policy.

Keywords

investment fund company (IFC), the scope of activities, product strategy

Michał Firek*

Główne nurty badawcze związane z językiem SysML – identyfikacja i charakterystyka

Wstęp

Zarządzanie organizacją wymaga sprawnego pozyskiwania i przetwarzania informacji mających znaczący wpływ na procesy decyzyjne. Procesy te są często wspierane przez zastosowane w organizacji systemy informatyczne. Odpowiednio przygotowany system będzie miał znaczący wpływ na podejmowanie decyzji. W związku z czym przedsiębiorstwa podejmują decyzje dotyczące wdrożenia systemów dostosowanych do ich specyfiki [Wrycza, 2010].

Opracowanie systemu zgodnie ze specyficznymi wymaganiami danej organizacji wymaga zastosowania odpowiedniego zaplecza metodologiczno-narzędziowego. Możliwości języka Systems Modeling Language (SysML) w zakresie modelowania systemów pozwalają na opracowanie rozwiązań informatycznych wspomagających procesy zarządzania przedsiębiorstwem. Język ten z uwagi na przystępność diagramów wymagań systemowych, tj. jego komponentu składowego o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia dostosowania docelowego rozwiązania do unikalnych potrzeb przyszłego użytkownika [Wrycza, Marcinkowski, 2011], jest z powodzeniem stosowany w biznesie i zastosowaniach technicznych.

SysML to graficzny język modelowania, wspomagający proces analizy, specyfikacji, projektowania, weryfikacji i walidacji. Jest on wykorzystywany w procesie tworzenia złożonych systemów informatycznych; systemów obejmujących sprzęt komputerowy, oprogramowanie, dane, personel, procedury i inne elementy wytworzone przez człowieka oraz pochodzenia naturalnego [Wrycza, Marcinkowski, 2010].

Język SysML dzięki oferowanym możliwościom daje architektom i analitykom dużą swobodę w zakresie projektowania. Oferuje także możliwość dostosowania rozwiązania docelowego do wymagań i specyfiki danego problemu. Dzięki temu jest on szeroko stosowany jako narzędzie projektowe [Pańkowska, 2013]. W związku z tym celem artykułu

* Mgr, doktorant, Katedra Informatyki Ekonomicznej, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Piaskowa 9, 81-864 Sopot, michal.firek@gmail.com

jest identyfikacja oraz charakterystyka głównych nurtów badawczych związanych z rozwojem i aplikacją języka SysML. Nurty te zostały wyodrębnione na podstawie analizy standardów Object Management Group (OMG) i dostępnej literatury krajowej oraz zagranicznej.

1. Identyfikacja głównych nurtów badawczych związanych z językiem SysML

Notacja języka SysML opiera się na pewnych regułach syntaktycznych, semantycznych i pragmatycznych [Pressman, 2004]. W oparciu o wyselekcjonowane i przeanalizowane prace badawcze przeprowadzono autorską klasyfikację dziedzin zastosowania języka SysML. W szczególności wyodrębnić można:

- modelowanie i analizę całościową systemów informatycznych [Tolk, Turnitsa, 2012];
- zastosowanie języka SysML w branżach specjalistycznych [Dumitrescu i inni, 2013, s. 254–263];
- wykorzystanie języka SysML jako narzędzia symulacyjnego lub wspierającego proces symulacji [Rahm i inni, 2012];
- wzbogacanie modelu systemu o elementy funkcjonalne i pozafunkcjonalne [Tsadimas i inni, 2012, s. 1057–1062];
- integrację modelu z innymi narzędziami i standardami [Colombo i inni, 2008, s. 1–8];
- rozbudowę języka SysML poprzez wprowadzanie nowych elementów [Knorreck i inni, 2011, s. 1–8];
- zastosowanie języka SysML w procesie komputerowo wspomaganiej inżynierii systemów [Steinbach, 2012, s. 159–160].

Wyszczególnione dziedziny zostały szczegółowo omówione w kolejnych punktach.

2. Modelowanie i analiza całościowa systemów informatycznych

Dostępne języki modelowania obiektowego pozwalają na tworzenie modeli systemów – począwszy od wstępnego projektu, aż po wdrożenie oraz dalsze utrzymanie ciągłości działania poprzez wprowadzanie usprawnień. Ważne jest adekwatne zaplanowanie całego przedsięwzięcia poprzez ustalenie harmonogramu działania z uwzględnieniem podziału na etapy i wyznaczeniem kamieni milowych. Punktem wyjścia jest zastosowanie metody, która pozwoli na kontrolę całego procesu wytwarzania oprogramowania. Dobór narzędzia oraz metody wykorzystanej do opra-

cowania rozwiązania konkretnego problemu projektowego jest uzależniony w dużej mierze od czynnika ludzkiego. Wykorzystywane w procesie projektowym języki modelowania wizualnego pozwalają na tworzenie modeli systemów złożonych, umożliwiając także ich weryfikację bez implementowania. Różnorodność technik i metodologii weryfikacji jest obszerna i należy stosować różne techniki naprzemiennie [Wille i inni, 2013, s. 1193–1196].

SysML można w tym kontekście uznać za język charakterystyczny w zestawieniu z alternatywnymi technikami, ponieważ obejmuje swym zakresem cały proces tworzenia systemu, a dzięki swym dodatkowym funkcjonalnościom pozwala na kontrolę prac projektowych i dokumentacji projektu. W przypadku napotkania ograniczeń język wyposażony jest w odpowiednie mechanizmy pozwalające na wprowadzanie modyfikacji. W związku z tym nie jest niezbędne używanie dodatkowych narzędzi czy metod. Tym samym oprogramowanie tworzone z wykorzystaniem języka SysML wykazuje wszelki potencjał, aby docelowo charakteryzować się wysoką jakością, niezawodnością, skalowalnością oraz adaptacyjnością [Wrycza, 2010]. Projektanci zaczynają stosować wspomniany standard, ponieważ pozwala on na specyfikowanie i weryfikację działania systemów z punktu widzenia użytkownika. Należy przy tym zaznaczyć, że SysML jest językiem a nie kompletną metodyką. Z punktu widzenia procesu wytwórczego możliwe jest podporządkowanie tego języka dowolnej metodyce. Dostęp do specyfikacji jest bezproblemowy z uwagą na jej otwartość [Object Management Group, 2015], a mnogość narzędzi CASE wspierających standard pozwala na dobór optymalnego [Ehm, i inni, 2010, s. 2553–2562].

Wizualna reprezentacja składowych systemu w języku SysML pozwala projektantowi na zachowanie ogólnego spojrzenia na problem, umożliwiając opisanie wymagań stawianych wobec systemu zgodnie z założeniami [Pańkowska, 2013]. W trakcie procesu projektowego należy dokonywać kontroli – weryfikując, czy założenia, jakie zostały opisane za pomocą wymagań, są spełniane przez system. W przypadku problemów z przedstawieniem wymagań za pomocą dostępnych składników języka, możliwa jest rozbudowa specyfikacji o niezbędne elementy lub modyfikacja obecnie używanych [Hoyos i inni, 2011, s. 75–82].

Elastyczność języka SysML pozwala na dostosowanie go do innych specyfikacji, formalizmów i metod. Pozwala na poszerzenie obszaru zastosowań oraz dopasowanie technik składowych do indywidualnych

potrzeb projektantów, wynikających ze stosowanego podejścia. Wymaga to wprowadzenia do języka nowych elementów – adekwatnych do potrzeb obecnie modelowanego rozwiązania – w celu zwiększenia funkcjonalności i możliwości [Batarseh, McGinnis, 2012]. Należy podkreślić, że architektura języka pozwalająca na efektywne użycie mechanizmów rozszerzalności jest z powodzeniem stosowana w innych standardach firmowanych przez organizację OMG, takich jak Unified Modeling Language (UML) czy też Business Process Model and Notation (BPMN) [Marcinkowski, Kuciapski, 2012]. Rozszerzenia rozwijające specyfikację w znacznym stopniu powinny zostać zawarte w tzw. profilach. Dzięki takiemu podejściu wszystkie zmiany dostosowawcze, wprowadzone w ramach tworzonego projektu, zostaną wydzielone z oryginalnej specyfikacji języka i zawarte w oddzielnym pakiecie. Pozwoli to na dostarczenie gotowych narzędzi, rozwiązań poszukiwanych przez projektantów w ramach tworzonego systemu [Pawlewski, 2008].

3. Zastosowanie języka SysML w branżach specjalistycznych

Firmy na całym świecie wykorzystują w mniejszym lub większym stopniu oprogramowanie komputerowe lub systemy informatyczne w celu zwiększenia możliwości produkcyjnych, usługowych – a przede wszystkim dla generowania zysku. W większości przypadków organizacje gospodarcze stosują oprogramowanie ogólnodostępne na rynku informatycznym. Rzadziej spotykana praktyką jest stosowanie oprogramowania dedykowanego, utworzonego na potrzeby danej organizacji. Tworzenie oprogramowania dedykowanego wymaga zaangażowania odpowiednich zasobów przez odbiorcę oraz udostępnienia czasu pracy pracowników w celu przeprowadzenia analizy i badań. Wymagane jest zapewnienie danych, w tym także poufnych [Pressman, 2004]. Prowadzi to do wyodrębnienia pewnych wybranych bytów rzeczywistych i skupieniu się na ich przeniesieniu na model. Od projektantów wymagane jest zastosowanie abstrakcyjnego podejścia, upraszczającego obszar badań do wybranych bytów i odwzorowania ich w modelowanym systemie za pomocą odpowiedniego narzędzia bądź techniki. Systemy projektowane za pomocą języka SysML mogą być przeznaczone dla pojedynczych firm, całej branży, danej dziedziny gospodarki, innych podmiotów gospodarczych oraz podmiotów użyteczności publicznej [Pawlewski, 2008].

Firmy z określonej branży charakteryzują się podobnym sposobem funkcjonowania i organizacji. Opisane i ustandaryzowane sposoby dzia-

łania pozwalają na zmianę stanu wejściowego w wyjściowy za pomocą odpowiednich narzędzi w odpowiednim miejscu i czasie. Udokumentowanie owych procesów ułatwia opracowanie projektu systemu i jest mniej czasochłonne. Dokumentacja pozwala uwzględnić w modelu utworzonym w języku SysML ciąg logicznych, następujących po sobie operacji na danych i obiektach – adekwatnych do rzeczywistych zdarzeń, reprezentujących elementy i procesy zachodzące w danym przedsiębiorstwie. Poza samą dokumentacją firma funkcjonuje w oparciu o regulacje prawne, co także należy uwzględnić w projekcie [Pietrusewicz, Scopchanov, 2016].

Ograniczeniem podczas tworzenia systemu dla danej organizacji gospodarczej są problemy wynikające ze stosowanych narzędzi i oprogramowania w danym dziale firmy lub na danym etapie produkcyjnym. Dodatkowym wyzwaniem jest dynamika działania organizacji. Język SysML daje możliwość modelowania takich systemów [Eldabi i inni, 2010, s. 2271–2282] w postaci jednego i jednolitego narzędzia, kontrolującego proces i zmiany zachodzące w organizacji gospodarczej. Projektanci, dzięki językowi SysML, mogą opracować narzędzie integrujące oprogramowanie wykorzystywane w danej jednostce. Specyfikacja języka SysML odpowiada założeniom stawianym narzędziom projektowym przez różnorodne podmioty gospodarcze, co przechyla szalę w zakresie akceptacji na jego korzyść. Przed przystąpieniem do projektu należy bowiem przeanalizować dostępne metody i narzędzia w celu doboru najlepiej dostosowanego [Zanon, 2010, s. 16–23].

Możliwości SysML pozwalają odwzorować za pomocą modelu systemu skomplikowane i złożone zależności i operacje występujące w organizacjach gospodarczych. Niezależnie od złożoności i stopnia skomplikowania danego systemu specyfikacja języka SysML pozwala zachować przejrzystość notacyjną dzięki odpowiednio zdefiniowanym diagramom, złożonym z precyzyjnie określonych elementów i zależności, jakie mogą między nimi występować. Możliwe staje się tworzenie za pomocą standardu SysML systemów nie tylko biznesowych, lecz także systemów odpowiedzialnych za monitorowanie czynności życiowych organizmów, a także systemów odpowiedzialnych za kontrolę urządzeń stanowiących elementy infrastruktury użytkowej istotnej dla codziennego funkcjonowania grup społecznych, zapewniając odpowiednie usługi [Bousse i inni, 2012, s. 11–16].

4. Wykorzystanie języka SysML jako narzędzia symulacyjnego lub wspierającego proces symulacji

Obszerność tworzonych systemów informatycznych oraz ich złożoność wymaga znacznego nakładu pracy projektantów i analityków. Proces tworzenia takiego systemu jest obciążony błędami wynikającymi ze zróżnicowanych czynników. W celu zapobiegania powstawaniu błędów coraz częściej stosowaną praktyką jest symulacja. Testowanie *a priori* sposobu działania systemu dostarcza projektantom i programistom dane niezbędne do wykrycia błędów oraz pozwala zlokalizować nieadekwatne założenia konstrukcyjne w systemie. Język SysML w dziedzinie symulacji może stanowić wyjściowe rozwiązanie testowe, wspomagane przez inne narzędzia i standardy. Tak zaprojektowana infrastruktura umożliwi przechowywanie i udostępnianie scenariuszy symulacji oraz ich wyników. Utworzenie środowiska testowego pozwoli na przeprowadzenie symulacji przez projektantów i specjalistów odpowiedzialnych za testowanie oprogramowania [Paredis, Johnson, 2008, s. 2350–2352].

Powiązanie języka SysML z innym narzędziem lub standardem oraz wprowadzenie odpowiednich modyfikacji w założeniach przyspieszy i ułatwi proces projektowania systemu. Jednym z rozwiązań może być podział systemu na mniejsze logiczne elementy. Odpowiednio przygotowane środowisko powinno zawierać narzędzia i elementy pozwalające na wielokrotne przeprowadzenie symulacji, opartych na tych samych danych, w różnych możliwych kombinacjach [McGinnis, Ustun, 2009, s. 1703–1710].

Wykorzystanie języka w dziedzinie symulacji może sprowadzać się do utworzenia odpowiedniego modelu systemu lub jego części, której działanie zostanie poddane testom. Język daje także możliwość opracowania systemu imitującego rzeczywiste zdarzenia i elementy w celu przeprowadzenia symulacji. Modele pozwalają na sprawdzenie działania modelu w określonych warunkach z określonymi danymi wejściowymi [Rahm i inni, 2012].

Jednym z zaproponowanych rozwiązań jest wprowadzenie do standardu dodatkowych elementów wizualizujących dane wejściowe na potrzeby przeprowadzania symulacji. Mankamentem takiego rozwiązania jest wzrost stopnia skomplikowania notacji poszczególnych diagramów i tym samym spadek czytelności tychże. Dodatkowe kategorie modelowania wprowadzone do standardu w celu wsparcia symulacji można

połączyć z sobą w ramach oddzielnego profilu języka SysML [Lasalle i inni, 2011, s. 1–8].

Często spotykaną praktyką jest tworzenie adekwatnych wtyczek (*plug-in*) dla języka SysML w celu przeniesienia modelu do środowiska symulacyjnego. Wtyczki są także tworzone z myślą o konkretnym narzędziu symulacyjnym, co prowadzi do konkluzji, że należy opracować dedykowaną wtyczkę dla każdego narzędzia. Zaproponowane wtyczki, wykorzystywane do przenoszenia elementów modelu pomiędzy językiem SysML a narzędziami symulacyjnymi, charakteryzują się dużą różnorodnością funkcjonalną. Wskazane jest tym samym wypracowanie uniwersalnego podejścia lub narzędzia pozwalającego na przenoszenie gotowych modeli do środowisk symulacyjnych. W tym celu wykorzystać można odpowiednio przygotowane narzędzie translacyjne z wykorzystaniem dostępnych technologii [Mischkalla i inni, 2010, s. 1201–1206].

Środowiska symulacyjne przygotowane z uwzględnieniem języka SysML powinny zapewniać użytkownikowi [Weyprecht, Rose, 2011, s. 189–192]:

- powtarzalność symulacji z wykorzystaniem tych samych danych wejściowych;
- możliwość przerywania symulacji w dowolnym momencie i jej wznowienia;
- monitorowanie przebiegu procesu symulacyjnego.

Przeprowadzane symulacje powinny opierać się na rzeczywistych danych, co pozwoli projektantom i testerom uzyskać informację na temat zachowania systemu w warunkach użytkowych [Jamro i inni, 2013].

5. Wzbogacenie modelu systemu o elementy funkcjonalne i pozafunkcjonalne

Problemem, z którym stykają się coraz częściej projektanci systemów informatycznych (i nie tylko), jest umiejscowienie wymagań funkcjonalnych oraz pozafunkcjonalnych w projekcie. Na podstawie przeprowadzonej analizy literatury poddano analizie definicje wymagań pozafunkcjonalnych. I tak, charakterystyki wymagań pozafunkcjonalnych obejmują [Landes, Studer, 2005, s. 27–31]:

- atrybuty lub ograniczenia systemu;
- elementy opisujące jakość oferowanych przez system funkcjonalności;
- elementy pozwalające na ocenę „jak dobrze” oprogramowanie działa w stosunku do założeń;

- elementy wpływające na decyzje i sposób, w jaki wymagane od systemu funkcjonalności działają i są realizowane.

Możliwości języka SysML pozwalają na bezpośrednie wdrożenie standardu na opisywanej płaszczyźnie, jako narzędzia do opisu kompletnego projektu lub do selektywnego opisu kryteriów funkcjonalnych i pozafunkcjonalnych. W zależności od dziedziny zastosowań w pierwszym przypadku można rozszerzyć język o dodatkowe kategorie modelowania lub opracować adekwatną wtyczkę. W drugim wystarczający będzie odpowiednio dostosowany profil języka, celem eliminacji nadmiarowych kategorii modelowania. Najważniejsze jest jednak ujednoczenie sposobu osadzania owych elementów w modelu, co zapobiega potencjalnym rozbieżnościom i nieporozumieniom. Wprowadzenie standardu modelowania pozwala na tworzenie całościowych modeli, dokładniejsze odwzorowanie elementów rzeczywistych i jednolity sposób postępowania [Dajsuren i inni, 2012, s. 71–80].

W celu specyfikacji wymagań pozafunkcjonalnych możliwe jest wykorzystanie konkretnych diagramów i elementów języka SysML. Rozwiązanie to pozwoli nie tylko na uwzględnienie kryteriów pozafunkcjonalnych w modelu, którym często nie poświęca się należytej uwagi [Marcinkowski, Gawin, 2016, s. 150], lecz także na opis zależności pomiędzy nimi i innymi kategoriami modelowania. Pomijając dedykowany diagram wymagań systemowych, spośród diagramów języka SysML pozwalających na szczegółową specyfikację elementów pozafunkcjonalnych wskazuje się na użycie do tego celu diagramu definiowania bloków i diagramu bloków wewnętrznych. Wymienione diagramy pozwalają na opisanie elementów pozafunkcjonalnych wraz z ich właściwościami i uwzględnieniem sposobu komunikacji z pozostałymi elementami systemu. Atutem diagramów wchodzących w skład języka SysML jest możliwość dekompozycji, pozwalającej na opis składowych systemu z rosnącą szczegółowością. Osiągnięcie wysokiego stopnia szczegółowości w ramach pojedynczego diagramu może bowiem doprowadzić do skupienia się na pojedynczych elementach, przy zatraceniu obrazu ogółu. Niski stopień szczegółowości może z kolei doprowadzić do pominięcia w modelu wszystkich wymaganych elementów [Ahmada i inni, 2012].

6. Integracja modelu z innymi narzędziami i standardami

Pomimo znacznej skalowalności i możliwości rozbudowy język SysML jest w wielkoskalowych projektach wspomagany przez inne

narzędzia. Jak wspomniano, sam standard można dostosować do indywidualnych potrzeb – takie dostosowanie mija się jednak z celem, gdy projektant dysponuje gotową techniką komplementarną. Wskazana jest wtedy integracja narzędzi i standardów zewnętrznych z językiem SysML. Wyróżniono następujące podejścia do procesu integracji języka SysML:

- bezpośrednie połączenie specyfikacji, metodologii z językiem SysML [Colombo i inni, 2008, s. 1–8];
- wykorzystanie elementów języka SysML w ramach innej metodologii, specyfikacji [Lee, 2011, s. 3–12];
- połączenie języka z innymi narzędziami w celu utworzenia nowej metodologii, podejścia [Vanderperren, Dehaene, 2005, s. 716–717].

W pierwszym przypadku należy zastosować wcześniej zasygnalizowane mechanizmy rozszerzalności języka w celu uzupełnienia specyfikacji o nowe elementy, istotne z punktu widzenia dziedziny zastosowań. W przypadku znacznej rozbudowy, wskazane jest opracowanie dedykowanego profilu. Możliwa jest także sytuacja, gdy specyfikacja języka SysML jest obszerniejsza od specyfikacji integrowanej, a elementy obu specyfikacji w znacznej mierze się pokrywają. W takiej sytuacji logicznym następstwem jest usunięcie ze specyfikacji elementów nadmiarowych – ponownie z wykorzystaniem mechanizmu profilowania. Wprowadzając nowe kategorie modelowania (wywodzące się z innych metodologii) do SysML, należy dostosować je do składni standardu, co nie zawsze jest przestrzegane [Briand i inni, 2015].

W drugim przypadku często wykorzystywane są pojedyncze diagramy języka – zgodnie z potrzebami projektowymi. Wynika to z możliwości i właściwości, jakie te diagramy oferują. Projektanci łączący różne techniki często analizują pojedyncze diagramy w celu ustalenia, czy ich cechy i możliwości spełniają wymogi narzędzia, w ramach którego zostaną wykorzystane. Sam sposób połączenia i to, jak zostanie on przeprowadzony leży w gestii twórców owego rozwiązania. Ważne jest, aby opracowane narzędzie nie wymagało dużego nakładu czasu i pracy celem opanowania jego obsługi. Możliwe jest także wykorzystanie konkretnych diagramów i na ich podstawie opracowane oddzielne narzędzia [Soares, Nascimento, 2014].

W trzecim podejściu połączenie SysML z innymi standardami może dawać współmierne korzyści dla sprawności i możliwości projektowanego systemu. Połączenie metamodeli w jeden umożliwi utworzenie języka o znacznych możliwościach, pozwalającego na objęcie swym zakresem

kompletnego procesu projektowego. Takie scalenie pozwala na opracowanie rozwiązania wykorzystywanego nie tylko w procesie tworzenia systemów informatycznych – możliwe jest utworzenie nowego, elastycznego języka projektowego dostosowanego do wymagań obecnie stawianych przez projektantów z różnych dziedzin. Poprawne połączenie pozwoli na przenoszenie różnorodnych projektów systemów na język SysML w celu ich weryfikacji, analizy i ulepszenia [Ahmada i inni, 2012].

7. Rozbudowa języka SysML poprzez wprowadzanie nowych elementów

Możliwości modyfikacji języka SysML pozwalają na całkowitą zmianę metamodelu języka. Twórcy SysML przewidzieli taką możliwość i wprowadzili do języka odpowiednie cechy dostosowawcze. Niezależnie, czy użyto wszystkich składników języka, czy pojedynczych kategorii modelowania, wszystkie można poszerzyć o nowe właściwości dzięki mechanizmom rozszerzalności [Knorreck i inni, 2011, s. 1]. Modyfikacje mogą dotyczyć pojedynczych elementów, wprowadzania nowych elementów lub wykorzystania i modyfikacji konkretnych diagramów. Każda modyfikacja niesie ze sobą ryzyko niepoprawnego umiejscowienia w metamodelu poszczególnych kategorii modelowania, przez co kategorie te nie będą spełniać założonych funkcji – a projekty, w których zostaną wykorzystane, nie będą odpowiadały wymaganiom. Możliwości w zakresie modyfikacji wizualnego lub składniowego repozytorium technik wchodzących w skład SysML mają także swoje ograniczenia. Można język rozbudowywać, lecz należy rozważyć, czy taka rozbudowa ma sens logiczny i merytoryczny. Należy przeanalizować elementy, które mają być wprowadzone do standardu, czy ich własności zostały opisane w sposób pozwalający na dokładne odwzorowanie. Nadmierna rozbudowa prowadzi do nadmiernego i niekontrolowanego rozrostu standardu i idącego za tym spadku atrakcyjności języka. Nieadekwatne podejście do rozbudowy i modyfikacji może mieć zgubne skutki dla standardu jako całości. Każdą rozbudowę, każdy dodatkowy element należy przeanalizować oraz drobiazgowo opisać, aby zapobiec późniejszym problemom [Laleau i inni, 2010].

Wprowadzenie do języka SysML nowych elementów wynika często ze stosowanego przez projektanta podejścia do danego problemu technicznego lub biznesowego. Pomimo nieustannego rozwoju technologii, udoskonalania istniejących rozwiązań, wprowadzania modyfikacji

w użyciu pozostają nadal metody i standardy poprzednich generacji. Wielu autorów dokonujących rozbudowy i modyfikacji języka nie udostępniła swoich rozwiązań, wykorzystanych wewnątrz na potrzeby konkretnego projektu. Wskazana jest zmiana podejścia, ponieważ opracowane rozwiązania mogą mieć charakter uniwersalny. Cenne jest także skonfrontowanie zaproponowanego rozwiązania z opinią innych specjalistów oraz ocena z innej perspektywy [Mischkalla i inni, 2010, s. 1201]. Rozbudowa standardu może obejmować nie tylko elementy związane z informatyką, ale także z innymi dziedzinami wiedzy – czyniąc język SysML standardem znajdującym szerokie zastosowanie w świecie nauki. Język SysML można także wzbogacić o elementy związane z daną branżą, obejmujące swym zakresem pojedyncze składniki rzeczywistości oraz kompletne artefakty stanowiące główne składowe systemu. Obecnie wiele systemów tworzonych na potrzeby danej organizacji musi spełniać rygorystyczne wymagania, stawiane nie tylko przez przyszłych użytkowników, ale także wynikające z regulacji prawnych. Wymagania te wymuszają na projektantach zmianę sposobu myślenia i tworzenia systemu, co w konsekwencji prowadzi do modyfikacji i rozbudowy metamodelu stosowanego języka projektowania. Język SysML nie został opracowany w oparciu o rygorystyczne aspekty prawne danej dziedziny przedmiotowej, co naturalnie nie uniemożliwia uwzględnienia tych specjalistycznych wymagań. W tym przypadku należy zapewnić w procesie projektowym udział odpowiednich specjalistów. Ich pominięcie może negatywnie wpłynąć na cały projekt [Pietruszewicz, Scopchanov, 2016].

8. Zastosowanie języka SysML w procesie komputerowo wspomaganej inżynierii systemów

Język SysML powstał na potrzeby szeroko pojętej inżynierii systemów; jest to odpowiedź na potrzebę opracowania języka modelowania wizualnego, podobnego do powszechnie stosowanego standardu UML – lecz w wersji skróconej, zawierającej wyłącznie niezbędne składniki i jednocześnie uzupełnionej o dedykowane cechy wymagane przez środowisko inżynierów. Sam język jest wspierany przez różnorodne ogólnodostępne oprogramowanie, przeznaczone dla inżynierów systemów, oraz uniwersalne narzędzia CASE – pierwotnie projektowane pod kątem języka UML. Oprogramowanie CASE umożliwia tworzenie, przechowywanie oraz wymianę wzorców projektowych, utworzonych na potrzeby innych systemów [Pressman, 2004].

Język SysML pozwala na rozszerzenie możliwości języka na polu komputerowo wspomaganiej inżynierii systemów. Umożliwia to zaspokojenie różnorodnych potrzeb projektantów w stosunku do narzędzi i standardu. Połączenie języka z innymi narzędziami – znanymi lub stosowanymi przez projektantów – pozwala skrócić czas niezbędny na zdobycie wiedzy i umiejętności wymaganych do pracy ze standardem i oprogramowaniem wspierającym. Połączenie języka SysML z technikami komplementarnymi wymaga zastosowania różnorodnych rozwiązań pozwalających na wymianę danych i synchronizację zmian wprowadzanych w modelu [Miyashita i inni, 2014, s. 978–988].

Rozwijane systemy należy także weryfikować pod względem spójności i jednolitości, wykrywając w porę elementy do poprawy lub modyfikacji. SysML nie zawiera tego typu udogodnień. Należy tym samym wprowadzić mechanizmy z tego zakresu do samego języka lub zastosować zewnętrzne narzędzie, dokonujące weryfikacji modelu [Bassii i inni, 2010].

Zakończenie

Analiza dziedzin zastosowania SysML pozwoliła na syntetyczne ujęcie stanu „As-Is” w zakresie wykorzystania tego języka w procesie projektowym. SysML stosuje się jako główne narzędzie projektowe lub wzbogaca o dodatkowe elementy i techniki w celu zwiększenia jego możliwości. Dzięki znacznemu potencjałowi język ten z powodzeniem stosuje się zarówno jako podstawowe narzędzie projektowania systemów w zróżnicowanych branżach, jak również w charakterze techniki komplementarnej do innych standardów. W tym drugim przypadku specjaliści często wykorzystują tylko wybrane diagramy języka. Przeprowadzona analiza pozwala na stwierdzenie, że język SysML dzięki swoim możliwościom znajduje zastosowanie na wielu płaszczyznach i w licznych przypadkach podlega daleko idącemu dostosowaniu do specyficznych potrzeb projektów, w których jest stosowany.

Literatura

1. Ahmada M., Bruela J., Laleaub R., Gnaho C. (2012), *Using RELAX, SysML and KAOS for Ambient Systems Requirements Modeling*, „Procedia Computer Science”, Vol. 10.
2. Bassi L., Secchi C., Bonfe M., Fantuzzi C. (2010), *A SysML-Based Methodology for Manufacturing Machinery Modeling and Design*, „IEEE/ASME Transactions on Mechatronics”, Vol. 16.

3. Batarseh O., McGinnis L. (2012), *System modeling in SysML and system analysis in arena*, in *WSC '12 Proceedings of the Winter Simulation Conference*, art. no. 258.
4. Bousse E., Mentré D., Combemale B., Baudry B., Katsuragi T. (2012), *Aligning SysML with the B Method to Provide V&V for Systems Engineering*, in *MoDeVVA '12 Proceedings of the Workshop on Model-Driven Engineering, Verification and Validation*.
5. Briand L., Falessi D., Nejati S., Sabetzadeh M., Yuo T. (2015), *Traceability and SysML design slices to support safety inspections: A controlled experiment*, w: *ACM Transactions on Software Engineering and Methodology*, art. no. 9.
6. Colombo P. Bianco V., Lavazza L. (2008), *Towards the Integration of SysML and Problem Frames*, in *IWAAPF '08 Proceedings of the 3rd international workshop on Applications and advances of problem frames*.
7. Dajsuren Y., Brand M., Serebrenik A., Huisman R. (2012), *Automotive ADLS: a study on enforcing consistency through multiple architectural levels*, w: *QoSA '12 Proceedings of the 8th international ACM SIGSOFT conference on Quality of Software Architectures*.
8. Dumitrescu C., Mazo R., Salinesi C., Dauron A. (2013), *Bridging the gap between product lines and systems engineering: an experience in variability management for automotive model based systems engineering*, w: *SPLC '13 Proceedings of the 17th International Software Product Line Conference*.
9. Ehm H., Heilmayer S., Ponsignon T., Russland T. (2010), *A discussion of object-oriented process modeling approaches for discrete manufacturing on the example of the semiconductor industry*, w: *WSC '10 Proceedings of the Winter Simulation Conference*.
10. Hoyos H., Casallas R., Jimenez F., Correal D. (2011), *HiLeS2: model driven embedded system virtual prototype generation*, w: *TMS-DEVS '11 Proceedings of the 2011 Symposium on Theory of Modeling & Simulation: DEVS Integrative M&S Symposium*.
11. Jamro M., Rzońca D., Sadolewski J., Stec A., Świder Z., Trybus B., Trybus L. (2013), *Środowisko inżynierskie Control Program Developer obecnie*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej. Elektrotechnika”, nr 33.
12. Knorreck D., Apvrille L., Saqui-Sannes P. (2011), *TEPE: a SysML language for time-constrained property modeling and formal verification*, w: *ACM SIGSOFT Software Engineering Notes*.

13. Laleau R., Semmak F., Matoussi A., Petit D., Hammad A., Tatibouet B. (2010), *A first attempt to combine SysML requirements diagrams and B*, „Innovations in Systems and Software Engineering”, Vol. 6.
14. Landes D., Studer R. (2005), *The Treatment of Non-Functional Requirements in MIKE*, „Lecture Notes in Computer Science”, Vol. 989.
15. Lasalle J., Bouquet F., Legnard B., Peureux F. (2011), *SysML to UML model transformation for test generation purpose*, w: *ACM SIGSOFT Software Engineering Notes*.
16. Lee E. (2011), *Heterogeneous actor modelling*, w: *EMSOFT '11 Proceedings of the ninth ACM international conference on Embedded software*.
17. Marcinkowski B., Gawin B. (2016), *Project Management in International IT Ventures – Does the Practice Go Hand in Hand with Theory?*, „Lecture Notes in Business Information Processing”, Vol. 264.
18. Marcinkowski B., Kuciapski M. (2012), *A Business Process Modeling Notation Extension for Risk Handling*, „Lecture Notes in Computer Science”, Vol. 7564.
19. McGinnis L., Ustun V. (2009), *A simple example of SysML-driven simulation*, in *WSC '09 Winter Simulation Conference*.
20. Mischkalla F., He D., Mueller W. (2010), *Closing the gap between UML-based modeling, simulation and synthesis of combined HW/SW systems*, w: *DATE '10 Proceedings of the Conference on Design, Automation and Test in Europe*.
21. Miyashita H., Tai H., Amano S. (2014), *Controlled modeling environment using flexibly-formatted spreadsheets*, w: *ICSE 2014 Proceedings of the 36th International Conference on Software Engineering*.
22. Object Management Group, *OMG Systems Modeling Language (OMG SysML™)* (2015), <http://www.omg.org/spec/SysML/1.4/>, dostęp dnia 19.01.2017.
23. Pańkowska M. (2013), *Język SysML w inżynierii wymagań*, w *Wyzwania w rozwoju podstaw metodycznych projektowania systemów informatycznych zarządzania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
24. Paredis C., Johnson T. (2008), *Using OMG's SysML to support simulation*, w: *WSC '08 Proceedings of the 40th Conference on Winter Simulation*.
25. Pawlewski P. (2008), *Wykorzystanie języka UML oraz SysML w metodyce reengineeringu procesu produkcji skrzyni korbowej statku*, „Logistyka”, nr 2.

26. Pietruszewicz K., Scopchanov M. (2016), *Projektowanie mechatroniczne. Graficzna specyfikacja systemów*, „Napędy i Sterowanie”, nr 6.
27. Pressman R. (2004), *Praktyczne podejście do inżynierii oprogramowania*, WNT, Warszawa.
28. Rahm T., Sadri K., Koch C., Thewes M., König M. (2012), *Advancement simulation of tunnel boring machines*, w: *WSC '12 Proceedings of the Winter Simulation Conference*, art. no. 65.
29. Soares M., Nascimento R. (2014), *Evaluation of SysML diagrams to document requirements using TAM*, w: *EATIS '14 Proceedings of the 7th Euro American Conference on Telematics and Information Systems*, art. no. 9.
30. Steinbach D. (2012), *Guidelines for model based systems engineering*, w: *DATE '12 Proceedings of the Conference on Design, Automation and Test in Europe*.
31. Tolk A., Turnitsa C. (2012), *Conceptual modelling with processes*, w: *WSC '12 Proceedings of the Winter Simulation Conference*, art. no. 234.
32. Tsadimas A., Nikolaidou M., Anagnostopoulos D. (2012), *Extending SysML to explore Non-Functional Requirements The Case of Information System Design*, w: *SAC '12 Proceedings of the 27th Annual ACM Symposium on Applied Computing*.
33. Vanderperren Y., Dehaene W. (2005), *UML 2 and SysML: An Approach to Deal with Complexity in SoC/NoC Design*, w: *DATE '05 Proceedings of the conference on Design, Automation and Test in Europe*, Vol. 2.
34. Weilkiens T. (2007), *Systems Engineering with SysML/UML*, MK/OMG Press, Heidelberg.
35. Weyprecht P., Rose O. (2011), *Model-driven Development of Simulation Solution based on SysML starting with the Simulation Core*, w: *TMS-DEVS '11 Proceedings of the 2011 Symposium on Theory of Modeling & Simulation: DEVS Integrative M&S Symposium*.
36. Wille R., Gogolla M., Soeken M., Kuhlmann M, Drechsler R. (2013), *Towards a generic verification methodology for system models*, w: *DATE '13 Proceedings of the Conference on Design, Automation and Test in Europe*.
37. Wrycza S. (red.) (2010), *Informatyka ekonomiczna. Podręcznik akademicki*, PWE, Warszawa.
38. Wrycza S., Marcinkowski B. (2010), *Język inżynierii systemów SysML. Architektura i zastosowania. Profile UML 2.x w praktyce*, Helion, Gliwice.
39. Wrycza S., Marcinkowski B. (2011), *SysML Requirement Diagrams: Banking Transactional Platform Case Study*, „Lecture Notes in Business Information Processing”, Vol. 93.

40. Zanon O. (2010), *The SimTG simulation modeling framework a domain specific language for space simulation*, in *TMS-DEVS '11 Proceedings of the 2011 Symposium on Theory of Modeling & Simulation: DEVS Integrative M&S Symposium*.

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja i charakterystyka nurtów badawczych związanych z rozwojem i wykorzystaniem języka Systems Modeling Language (SysML), wyspecyfikowanych na podstawie analizy przedmiotowej literatury naukowej. Punkt 1 ujmuje autorską klasyfikację dziedzin zastosowania języka. Każda z wymiennych dziedzin została poddana analizie i scharakteryzowana w punktach od 2 do 8. Przeprowadzony przegląd literaturowy i systematyka stanowią podstawę do podejmowania badań empirycznych w zakresie rozwoju i wykorzystania SysML.

Słowa kluczowe

SysML, UML, modelowanie, analiza, inżynieria systemów

Main research trends related to SysML language – identification and literature overview (Summary)

The goal of the paper is to identify and to perform literature overview regarding the development and use of Systems Modeling Language (SysML). Section 1 introduces the classification of SysML application domains from the author. Each of the domains was subjected to analysis and discussed in sections from 2 to 8. Literature overview and systematization conducted provide a foundation for launching further empirical research regarding development and use of SysML.

Keywords

SysML, UML, modeling, analysis, systems engineering

Sylwia Badowska*

Warunki sprzyjające w procesie akceptacji i użytkowania przez konsumentów-seniorów produktów technologicznych w świetle badań własnych

Wstęp

Spółeczeństwa początku XXI wieku cechuje wysoki poziom dostępności do technologii ICT. Dynamiczny rozwój przedsiębiorstw na rynku technologicznym oparty jest przede wszystkim na ciągłym procesie dostarczania nowych rozwiązań i generowania innowacyjnych produktów. Mają one odpowiadać na wzrastającą ludzką potrzebę ciągłej komunikacji oraz równolegle kształtować zmianę w decyzjach konsumentów.

Szybka akceptacja nowych technologii jest procesem charakterystycznym dla młodych segmentów. Ten rynek jest zatem wybierany jako pierwszy, do którego przedsiębiorstwa kierują nowe produkty z kategorii technologicznej. Pokolenia starsze traktowane są w tej kwestii drugorzędnie, jeśli nie marginalnie. Oceniane są one jako nieprzygotowane do czerpania korzyści z nowych rozwiązań technologicznych. U podstaw tego leży przekonanie, iż wśród tej grupy konsumentkiej istnieje brak zasobów, wiedzy, kompetencji i organizacyjnego wsparcia dla sprawnego posługiwania się produktami wysokich technologii. Elementy te zaś stanowią warunki sprzyjające procesom akceptacji i użytkowania nowych technologii, w tym produktów technologicznych.

Nieuniknione starzenie się społeczeństw krajów wysoko rozwiniętych, w tym Polski [*Global Health and Aging*, 2011; *World Population Prospects...*, 2011; *Prognoza ludności...*, 2014], stanowi dla przedsiębiorstw wyzwania w postaci zwiększania się ilościowego konsumentów 60+. To zaś może prowadzić do ograniczenia ilości akceptowanych nowych produktów technologicznych. Celem artykułu jest identyfikacja warunków sprzyjających akceptacji i użytkowaniu przez konsumentów-seniorów nowych technologii. Do weryfikacji celu autorka posłużyła się badaniami własnymi przeprowadzonymi wśród uczestników uniwersytetów trze-

* Dr inż., Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, sylwia.badowska@ug.edu.pl

kiego wieku w woj. pomorskim w latach 2014–2015 i jako przedmiot badań obrała technologię telefonów komórkowych typu „smartfon”.

1. Determinanty procesu akceptacji i użytkowania technologii w badaniach literaturowych

Wraz z dynamicznym rozwojem społeczno-gospodarczym związanym z postępowaniem cywilizacyjnym problematyka akceptacji i użytkowania innowacji stała się istotnym obszarem badań teoretycznych i praktyki marketingowej. Pierwsze próby zdefiniowania zagadnień związanych z adaptacją innowacji doprowadziły do konstrukcji Modelu Akceptacji Technologii (*Technology Acceptance Model, TAM*) [Davis, 1989, s. 319–340; Davis i inni, 1989, s. 982–1002]. Zjawisko akceptacji eksplorowano również na gruncie m.in.: teorii dyfuzji innowacji (*Innovation Diffusion Theory, IDT*) [Rogers, 1995], teorii uzasadnionego działania (*Theory of Resoned Action, TRA*) [Fishbein, Ajzen, 1975], teorii planowanych zachowań i zdekomponowanej teorii planowanych zachowań (*Theory of Planned Behaviour/Decomposed Theory of Planned Behaviour, TPB/DTPB*) [Ajzen, 1991, s. 179–211], społecznej teorii poznawczej (*Social Cognitive Theory, SCT*) [Compeau, Higgins, 1995, s. 189–211], modelu utylizacji PC (*Model of PC Utilization, MPCU*) [Thompson i inni, 1991, s. 124–143], modelu motywacyjnego (*Motivational Model, MM*) [Vallerand, 1997, s. 271–360] oraz połączonych teorii: TAM i TPB (*C-TAM-TPB*) [Taylor, Todd, 1995, s. 137–155].

V. Venkatesh [2003] wraz z grupą badaczy wprowadził zunifikowaną teorię akceptacji i używania technologii (*Unified Theory of Acceptance and Use of Technology, UTAUT*). W jej ramach ujęto cztery konstrukty: oczekiwany wysiłek (*effort expectancy*), oczekiwaną wydajność (*performance expectancy*), wpływ społeczny (*social influence*) i warunki sprzyjające (*facilitating conditions*). Model wyjaśniał w 56% zmienne w sferze intencji zachowań i w 40% zmienne w obszarze użytkowania [Venkatesh i inni, 2003, s. 425–478]. W 2012 roku UTAUT została rozwinięta o trzy dodatkowe czynniki: motywację hedonistyczną, wartość ceny oraz czynniki zwyczajowe. Wersja UTAUT2 przyniosła poprawę wyjaśnienia zmiennych; w pierwszym przypadku do 74%, a w drugim do 52% [Venkatesh i inni, 2012, s. 157–178]. W obu wersjach modelu czynnik „warunki sprzyjające” stanowi kluczową determinantę wpływającą na kształtowanie zachowania ludzi w procesie akceptacji i użytkowania technologii.

Jak wskazują badacze literatury przedmiotu, brak takich zasobów, jak: technologiczne czy techniczne wsparcie, było jedną z najczęściej

wskazywanych barier w procesie integracji technologii w społeczeństwie [Karagiorgi, 2005, s. 19–32; O'Mahony, 2003, s. 295–311]. Warunki sprzyjające odnoszą się do dostępu (lub braku dostępu) do technologicznych zasobów i infrastruktury [Tan, Teo, 2000, s. 1–42]. Warunki sprzyjające nawiązują do determinant, które są obecne w środowisku i wywołują wpływ na chęć wykonywania zadań przez jednostkę [Tarcan i inni, 2010, s. 791–812]. Konstrukty warunków sprzyjających wywodzi się z badań nad ITU (Taylor, Todd, 1995, s. 137–155) oraz psychologii społecznej [Armitage, Conner, 1999, s. 35–54]. Czynniki zostały skonceptualizowane i zoperacjonalizowane w wyniku integracji składowych z trzech różnych modeli akceptacji technologii [Venkatesh i inni, 2003, s. 425–478], tj.:

- postrzeganej kontroli zachowania wywodzącej się z teorii planowanych zachowań (TPB) [Ajzen, 1991, s. 179–211];
- warunków sprzyjających zaczerpniętych z modelu utylizacyjnego PC (MPCU) [Thompson i inni, 1991, s. 124–143];
- kompatybilności i doświadczenia ujętych w teorii dyfuzji innowacji (IDT), [Moore, Benbasat, 1991, s. 192–222].

V. Venkatesh wraz z zespołem [2003] zdefiniował, iż warunki sprzyjające należy rozumieć jako stopień, w jakim jednostki wierzą, że istnieje organizacyjna i techniczna infrastruktura wspierająca używanie systemu. Konstrukty ten odzwierciedla percepcję jednostki wobec jej kontroli nad swoim zachowaniem oraz dostępności do technologicznych i organizacyjnych zasobów (np. wiedza, zasoby i możliwości) usuwające jednostce bariery w używaniu systemu. W modelu UTAUT zweryfikowano, iż warunki sprzyjające mają bezpośredni wpływ na aktualne użytkowanie technologii, jednak nie mają znaczącego wpływu na przyszłe intencje behawioralne [Venkatesh i inni, 2003, s. 425–478].

M. Morris i V. Venkatesh zasugerowali, iż dla osób starszych dostęp do zasobów i pomocy jest bardzo ważnym elementem w ramach warunków sprzyjających w przypadku użytkowania nowych systemów. Dzieje się to w wyniku trudności, jakich doświadczają oni w wykonywaniu różnych zawodowych zadań. Starsze osoby kładą większy nacisk na zewnętrzne aspekty postrzeganej kontroli zachowań, czyli konstrukty podobnego do warunków sprzyjających [Morris, Venkatesh, 2000, s. 375–403].

P. Sheeran z zespołem wskazali, iż konstrukty, jakim są warunki sprzyjające, zawiera pewne ograniczenia płynące ze skupienia się przede wszystkim na warunkach zewnętrznych oraz niezdolności do uzyskania pełnych informacji [Sheeran i inni, 2003, s. 393–410].

W Polsce zagadnienie akceptacji i użytkowania technologii jest wciąż obszarem nowym i eksplorowane zostało przez m.in. R. Mącika [2011, 2013] i E. Frąckiewicz [2010], a w odniesieniu do specyfiki segmentu konsumentów-seniorów przez S. Badowską z zespołem [2016].

2. Konsumenci-seniorzy na rynku produktów technologicznych w świetle badań własnych

2.1. Metodologia badania

Celem badania było identyfikowanie warunków sprzyjających konsumentom-seniorom w procesie akceptacji i użytkowania produktu technologicznego na przykładzie telefonu komórkowego typu „smartfon”. Wyniki badania pozwolą na określenie stopnia, w jakim konsumenci-seniorzy przekonani są, iż istnieje w ich otoczeniu organizacyjna i techniczna infrastruktura wspomagająca używanie technologii telefonów komórkowych typu „smartfon”.

W badaniu za termin „konsument-senior” przyjęto osoby, które ukończyły 60 rok życia i używają telefonów komórkowych typu „smartfon”. Za przedmiot badania obrano cztery elementy, tworzące konstrukcję pojęcia „warunki sprzyjające” zdefiniowane w ramach zunifikowanej teorii akceptacji i użytkowania technologii i odnoszące się do telefonów komórkowych typu „smartfon”, tj.:

- warunki/zasoby niezbędne do używania produktu technologicznego,
- wiedza niezbędna do używania produktu technologicznego,
- kompatybilność technologii z innymi urządzeniami,
- dostępność osób wspierających.

Badanie miało charakter ilościowy i zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety techniką PAPI. Pytania w kwestionariuszu zaadaptowano z badania V. Venkatesha i zespołu [2003]. Po translacji na język polski wprowadzono niezbędne dostosowania do warunków lokalnych i dokonano ewaluacji poprawności ankiety w ramach pilotażu. Następnie przeprowadzono badanie właściwe. Część ankiety dotycząca warunków sprzyjających składała się z czterech pytań o wydźwięku pozytywnym, w których do oceny zjawiska wykorzystano pięciostopniową skalę Likerta. Dla zapewnienia wysokiego poziomu zwrotu ankiet badaniem objęto słuchaczy siedmiu wybranych uniwersytetów trzeciego wieku w woj. pomorskim¹. W okresie listopad 2014–październik

¹ UTW przy Uniwersytecie Gdańskim w Gdańsku, oddziały: Pruszcz Gdański, Pelplin, Kościerzyna; UTW w Gdyni przy Centrum Aktywności Seniora; UTW w Sopocie, UTW w Malborku.

2015 rozdystrybuowano (tj. przekazano respondentom papierowe kwestionariusze w czasie wykładów) łącznie 720 ankiet, przy czym zwrócono wypełnionych 524 ankiet. Następnie 57 kwestionariuszy odrzucono ze względu na brak danych. Spośród pozostałych ankiet wybrano do analizy odpowiedzi osób w wieku 60+, którzy stanowili 463-osobową grupę. Te osoby zapytano, czy używają telefonów komórkowych. 92% badanych zadeklarowało pozytywną odpowiedź, 3,3% zaprzeczyło użytkowaniu tego typu produktów (4,7% nie udzieliło odpowiedzi). Użytkowników telefonów komórkowych (n=425) zapytano o rodzaj telefonu komórkowego, jaki używają: 64% wskazało na telefon starego typu tzw. klawiszowy, 25% ankietowanych (n=105) na aparat nowego typu z ekranem dotykowym zwany „smartfonem” (12% nie udzieliło odpowiedzi).

Aby zrealizować cel badania, do dalszej analizy wybrano tylko te odpowiedzi, które zostały zadeklarowane przez użytkowników telefonów komórkowych „smartfon”, tj. przez 104 respondentów. Szczegółową charakterystykę respondentów prezentuje tablica 1.

Tablica 1. Dane demograficzne grupy badanej: płeć, wiek, wykształcenie i miejsce zamieszkania respondentów; n = 104

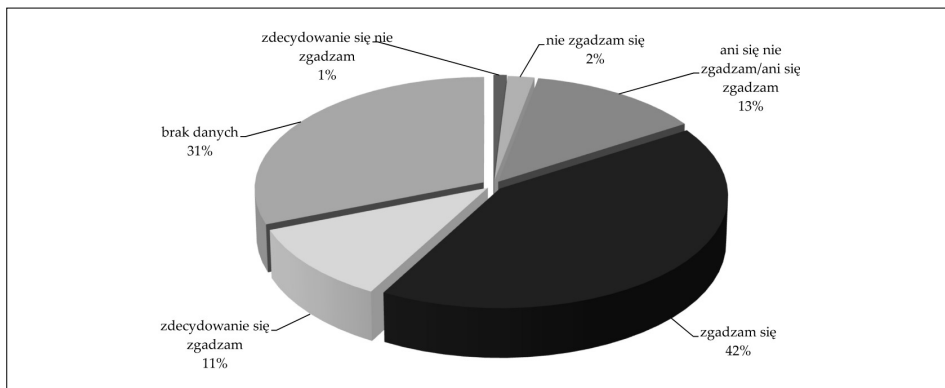
		Płeć						
		Kobieta	Mężczyzna			Brak danych		
N		80	21			3		
%		77%	20%			3%		
		Wiek						
		60–69 lat	70–79 lat	80–89 lat	Brak danych			
N		80	23	1	0			
%		77%	22%	1%	0%			
		Wykształcenie						
		Zawodowe	Średnie	Wyższe		Brak danych		
N		4	49	49		2		
%		4%	47%	47%		2%		
		Miejsce zamieszkania (wg liczby mieszkańców)						
		Wieś	Miasto do 19 999	Miasto od 20 000 do 49 999	Miasto od 50 000 do 99 999	Miasto od 100 000 do 499 999	Miasto od 500 000 i więcej	Brak danych
N		3	4	43	5	40	8	1
%		3%	4%	41%	5%	38%	8%	1%

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

2.2. Analiza wyników badania

Pierwsze pytanie, rozpoczynające ocenę warunków sprzyjających akceptacji i użytkowaniu telefonów komórkowych, dotyczyło zidentyfikowania warunków (zasobów) niezbędnych do realizacji tego działania. Respondenci mieli określić, czy posiadają wystarczające warunki, które są niezbędne, aby użytkować telefony komórkowe typu „smartfon”. Odnosząc się do zebranych odpowiedzi, należy zauważyć, że 11% badanych seniorów zadeklarowało, iż zdecydowanie zgadza się ze stwierdzeniem, iż posiada wystarczające warunki (zasoby) niezbędne do używania telefonu komórkowego typu „smartfon”. Następne 42% ankietowanych wyraziło opinię, iż zgadza się z powyższym poglądem. Kolejne 13% zapytanych respondentów stwierdziło, że ani się zgadza, ani się nie zgadza z przedstawioną opinią. Tylko 2% badanych zadeklarowało, iż nie zgadza się, iż posiada wystarczające warunki niezbędne w procesie użytkowania produktu technologicznego, jakim jest смартфон. Końcowe 1% badanych seniorów zdecydowanie się nie zgodziło z przedstawionym stwierdzeniem. Ostatecznie 31% ankietowanych nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie. Rysunek 1 prezentuje strukturę udzielonych odpowiedzi przez respondentów w badaniu.

Rysunek 1. Struktura odpowiedzi respondentów w badaniu wobec stwierdzenia: „Uważam, że posiadam wystarczające warunki (zasoby) niezbędne do używania telefonu komórkowego typu »smartfon«”; n = 104



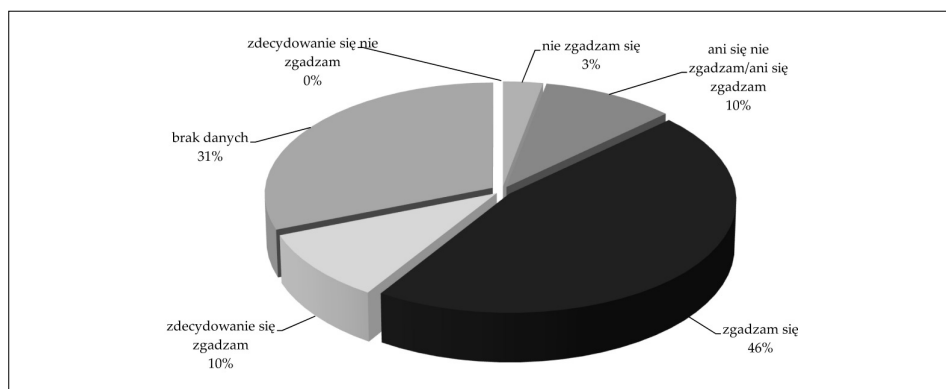
Źródło: Opracowano na podstawie badań własnych.

Reasumując, warto podkreślić, iż w badanej grupie ponad połowa konsumentów-seniorów przekonanych jest, iż posiada wystarczające warunki niezbędne do użytkowania produktu technologicznego, jakim jest

telefon komórkowych typu „smartfon”. Jedynie 3% ankietowanych seniorów nie zgodziło się z tego typu opinią.

Drugim zagadnieniem w badaniu poświęconym warunkom sprzyjającym akceptacji i użytkowaniu telefonów komórkowych przez seniorów była próba określenia, czy konsumenci 60+ dysponują wystarczającą wiedzą, aby użytkować telefony komórkowe typu „smartfon”. Spośród badanych 10% zdecydowanie zgodziło się, iż posiada wystarczającą wiedzę niezbędną do obsługi telefonu komórkowego typu „smartfon”, zaś następnie 46% ankietowanych również się zgodziło, aczkolwiek mniej zdecydowanie. Następne 10% respondentów wskazało na odpowiedź, iż ani się zgadza, ani się nie zgadza z zaprezentowanym stwierdzeniem. Kolejne 3% konsumentów-seniorów wyraziło opinię, iż nie zgadza się z faktem, iż posiadają wystarczającą wiedzę niezbędną do obsługi produktu, jakim jest смартфон. Końcowo należy wskazać, iż żadna z badanych osób nie wyraziła zdecydowanie negatywnej odpowiedzi, zaś 31% ankietowanych nie udzieliło odpowiedzi na zadane pytanie. Rysunek 2 prezentuje strukturę udzielonych odpowiedzi przez respondentów w badaniu.

Rysunek 2. Struktura odpowiedzi respondentów w badaniu wobec stwierdzenia: „Uważam, że posiadam wystarczającą wiedzę niezbędną do obsługi telefonu komórkowego typu »smartfon«; n = 104

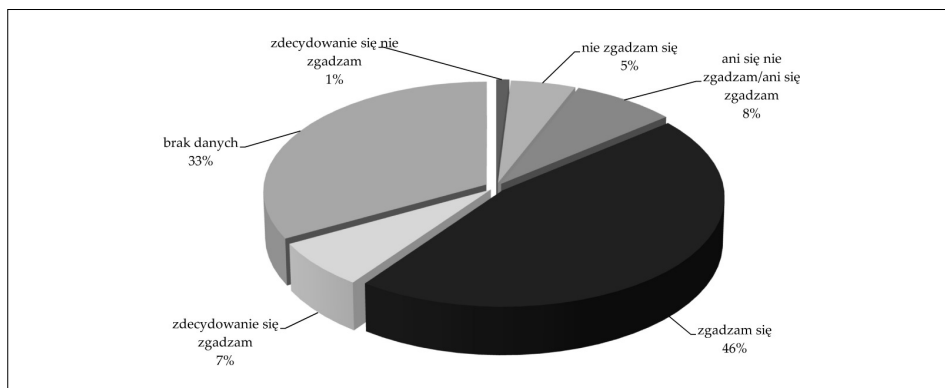


Źródło: Opracowano na podstawie badań własnych.

Podsumowując, należy zauważyć, iż 56% badanych seniorów przekonanych jest, że są w posiadaniu wystarczającej wiedzy niezbędnej do obsługi produktu technologicznego, jakim jest telefon komórkowy typu „smartfon”. Niewiele, bo tylko 3%, respondentów było odmiennego zdania.

Trzecim obszarem badania była próba weryfikacji zgodności technologii i urządzeń, jakimi posługują się konsumenci-seniorzy, z technologiami telefonów komórkowych typu „smartfon”, jakie seniorzy użytkują. Na pytanie „uważam, że telefon komórkowy typu „smartfon” jest kompatybilny/zgodny z innymi technologiami i urządzeniami, których używam na co dzień”, 7% badanych seniorów wskazało odpowiedź, iż zdecydowanie się zgadza z taką opinią. Następne 46% badanych użytkowników senioralnych również wyraziło się pozytywnie, wybierając odpowiedź twierdzącą „zgadzam się”. Kolejne 8% respondentów ani się zgodziło, ani się nie zgodziło z zaprezentowaną opinią. Przedostatnie 5% ankietowanych seniorów wskazało, iż nie zgadza się, że telefon komórkowy typu „smartfon” jest kompatybilny/zgodny z innymi technologiami i urządzeniami, których używają w życiu codziennym. Zaś kolejne 1% wyraziło zdecydowanie opinię negatywną. Ostatecznie 33% seniorów nie odpowiedziało na to pytanie. Rysunek 3 prezentuje strukturę udzielonych odpowiedzi przez respondentów w badaniu.

Rysunek 3. Struktura odpowiedzi respondentów badania wobec stwierdzenia „Uważam, że telefon komórkowy typu »smartfon« jest kompatybilny/zgodny z innymi technologiami i urządzeniami, których używam na co dzień”; n = 104

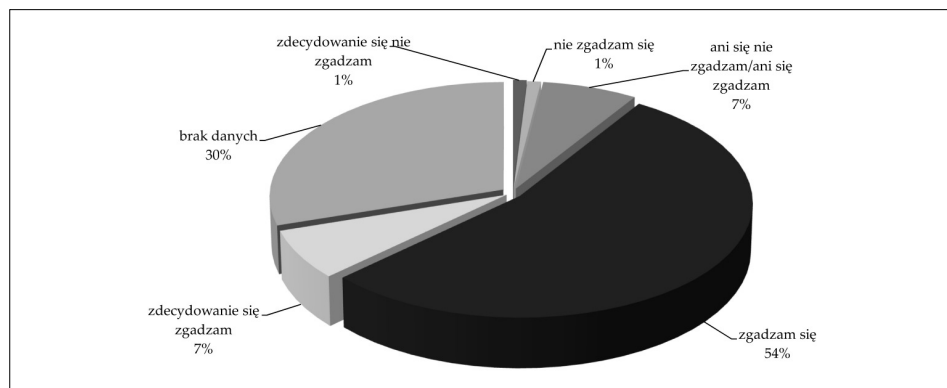


Źródło: Opracowano na podstawie badań własnych.

Reasumując, pozyskane odpowiedzi sugerują, iż 53% badanych seniorów przekonanych jest, iż telefon komórkowy typu „smartfon” jest kompatybilny/zgodny z innymi technologiami i urządzeniami, których konsumenci-seniorzy używają na co dzień. Niewiele tylko 6% ankietowanych seniorów nie podzieliło tej opinii.

Ostatnie zagadnienie w badaniu miało na celu określenie, czy seniorzy dysponują wokół siebie osobami, które mogą służyć im pomocą w przypadku pojawiających się problemów w procesie użytkowania telefonu komórkowego typu „smartfon”. Według pozyskanych wyników badania 7% ankietowanych seniorów zdecydowanie zgodziło się ze stwierdzeniem, że może uzyskać pomoc od innych ludzi, kiedy ma problem z produktem technologicznym, jakim jest smartfon. Następnie 54% respondentów również zgodziło się z taką opinią, lecz z mniejszym stopniem pewności. Kolejne 7% ankietowanych ani się zgodziło, ani się nie zgodziło z zaprezentowanym stwierdzeniem. Spośród badanych 1% seniorów nie zgodziło się, iż może uzyskać pomoc od innych osób w przypadku pojawiających się problemów z analizowanymi produktami, zaś kolejne 1% wyraziło zdecydowanie negatywną ocenę. Ostatecznie 30% ankietowanych nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie. Rysunek 4 prezentuje strukturę udzielonych odpowiedzi przez respondentów.

Rysunek 4. Struktura odpowiedzi respondentów w badaniu wobec stwierdzenia: „Uważam, że mogę uzyskać pomoc od innych ludzi, kiedy mam problem z używaniem telefonu »smartfon«”; n = 104



Źródło: Opracowano na podstawie badań własnych.

Podsumowując otrzymane wyniki w tym pytaniu, wskazują one, że ponad 60% ankietowanych seniorów zadeklarowało, iż w ich otoczeniu znajdują się osoby, do których mogą zwrócić się o pomoc w sytuacji, gdy pojawiają się problemy w obsłudze telefonu komórkowego typu „smartfon”. Jedynie 2% spośród użytkowników-seniorów nie dysponuje takimi osobami w swoim otoczeniu.

Mając na względzie uzyskane wyniki empiryczne, warto podkreślić, że w badanej grupie ponad połowa konsumentów-seniorów przekonanych jest, iż posiada wystarczające warunki niezbędne do użytkowania produktu technologicznego, jakim jest telefon komórkowy typu „smartfon”. Ponadto 56% ankietowanych zadeklarowało, że są w posiadaniu wystarczającej wiedzy niezbędnej do obsługi tego typu produktu technologicznego. Równolegle 53% senioralnych respondentów przekonanych jest, iż telefon komórkowy typu „smartfon” jest kompatybilny/zgodny z innymi technologiami i urządzeniami, których oni używają na co dzień. Końcowo wyniki sugerują, że ponad 60% ankietowanych seniorów uważa, iż w ich otoczeniu znajdują się osoby, do których mogą zwrócić się o pomoc w sytuacji, gdy pojawiają się problemy w obsłudze telefonu komórkowego typu „smartfon”.

3. Dyskusja

W świetle literatury przedmiotu warunki sprzyjające akceptacji i użytkowaniu technologii, w tym produktów technologicznych, stanowią ważną determinantę stymulującą zachowania użytkowników. Wśród tychże warunków znalazły się następujące składowe: warunki (zasoby) i wiedza niezbędne, by dany produkt technologiczny użytkować, oraz kompatybilność technologii i wsparcie organizacyjne.

Niezbędne warunki to szereg zasobów po stronie użytkownika, którymi tenże musi się legitymować, aby mógł rozpocząć pełne użytkowanie nowego produktu technologicznego. W przypadku telefonu komórkowego typu „smartfon” są nimi m.in. dostęp do sieci elektrycznej czy usług telefonii komórkowej. Jak sugerują uzyskane wyniki, konsumenci-seniorzy deklarują, iż są w posiadaniu tychże niezbędnych warunków, co stanowi podstawę w realizacji procesu akceptacji i użytkowania nowej technologii.

Kolejnym elementem w grupie warunków sprzyjających akceptacji i użytkowaniu nowej technologii jest niezbędna wiedza. Jest ona warunkiem brzegowym do rozpoczęcia procesu korzystania z produktu. Współcześnie produkty technologiczne, w tym telefony komórkowe, są urządzeniami złożonymi i wyposażonymi w szereg funkcji i aplikacji, które wymagają pewnej minimalnej wiedzy, jak należy z nich korzystać. Wielość czynności, jakie musi wykonać użytkownik w przypadku pełnego użytkowania „smartfonów”, wymaga szeregu prób i kumulacji wiedzy np. o ścieżce dojścia do wybranych funkcji produktu. Poznanie

i zapamiętanie złożonych menu produktów i sekwencji (np. dostępu) dla osób starszych może stanowić pewną trudność ze względu na ich słabnące funkcje poznawcze charakterystyczne w procesie starzenia się ludzkiego mózgu. Z badań wynika, że ponad połowa badanych seniorów posiada wystarczającą wiedzę, aby telefon typu „smartfon” był przez nich właściwie użytkowany. Ta deklaracja może budzić pewną wątpliwość. S. Badowska i A. Rogala [2016] wskazują, iż konsumenci seniorzy użytkują telefony komórkowe, w tym również „smartfony”, wybiórczo, skupiając się na najczęstszych funkcjach, jak: prowadzenie rozmów, wysyłanie wiadomości tekstowych i obrazkowych, rzadziej zaś szukanie informacji w Internecie. Prawie w ogóle nie wykorzystują dostępnych w swoich telefonach aplikacji. Zatem wiedza seniorów może mieć charakter wystarczający do bieżącej i prostej obsługi produktu, jednak nie pozwalając na wykorzystanie technologii „smart” w pełni.

Następną składową warunków sprzyjających jest kompatybilność produktu technologicznego z innymi systemami, z których korzysta użytkownik. Kompatybilność rozumiana jest jako zgodność danej technologii z różnego typu urządzeniami, z którymi współdziała użytkujący. W przypadku telefonów typu „smartfon” można rozpatrywać to w kilku obszarach, zaczynając od zgodności produktu z siecią elektryczną, poprzez urządzenia, jak: komputery, sprzęt AGD i RTV, do oprogramowania i szerokiego spektrum aplikacji stosowanych w użytkowaniu prywatnym i zawodowym. Wyniki badań sugerują, iż ponad połowa badanych seniorów uważa, iż ich telefony „smartfon” są zgodne z innymi technologiami, których oni używają na co dzień. W badaniu nie pogłębiano obszaru, jakie są to urządzenia. Można przyjąć, iż jest to zgodność z przyłączeniem do sieci elektrycznej, ale czy i z innymi sprzętami, np. AGD, to ten aspekt nie podlegał weryfikacji i warto przeprowadzić dalsze badania w tym zakresie.

Ostatnim elementem badanego czynnika jest obszar organizacyjny wspierający użytkownika w procesie akceptacji i użytkowania produktu technologicznego. Rozumiany jest on jako dostępność osób w otoczeniu użytkownika, które mogą świadczyć mu niezbędne wsparcie. Osoby te pochodzić mogą z bliższego lub dalszego kręgu rodziny, bliskich i znajomych, do których można zwrócić się o niezbędną pomoc. W przypadku telefonów komórkowych typu „smartfon” wsparcie może mieć charakter informacyjny, szkoleniowy czy też naprawczy. Obecność osób o silnych kompetencjach w użytkowaniu nowej technologii stanowić może w niektórych przypadkach nawet warunek *sine qua non* chęci rozpoczęcia

użytkowania produktów złożonych. Stanowią one rodzaj instancji, bez obecności której potencjalny użytkownik odczuwać będzie niepewność lub brak poczucia psychologicznego bezpieczeństwa, iż wykonuje czynności prawidłowo. W przypadku zaś popełnienia błędu użytkownik może liczyć na pomoc w rozwiązaniu problemu. Odnosząc się do pozyskanych wyników badań, należy zauważyć, iż ponad 60% użytkowników-seniorów zadeklarowało, iż w ich otoczeniu są osoby pełniące tego typu role. Nie badano, kim są te osoby, lecz odnosząc się do wcześniejszych badań, konsumenci-seniorzy przy zakupie nowych produktów technologicznych kierują się opinią osób z kręgu rodzinnego i bliskich znajomych [Badowska, 2016, s. 65–85]. W przypadku problemów z produktem technologicznym również użytkownicy-seniorzy mogą zwracać się do tegoż grona podmiotów ich wspierających. Jest to element wysoce sprzyjający, gdyż pokolenie osób po 60 roku życia, często już wycofane z życia zawodowego, nie ma szerokiego dostępu do nowo pojawiających się technologii. Pomoc osób trzecich w procesie użytkowania przez seniorów produktów technologicznych stanowić może źródło przybliżania nowych produktów technologicznych w tej generacji, zapewniając im poczucie psychicznego bezpieczeństwa i komfortu kontaktu, bez którego odczuwaliby oni barierę w wypróbowywaniu nowych i nieznanym sobie technologii.

Zakończenie

Podsumowując rozważania, należy przyjąć, iż ponad połowa senioralnych użytkowników telefonów komórkowych typu „smartfon” dysponuje wystarczającymi warunkami i wiedzą niezbędną do posługiwania się produktami technologicznymi, jakimi są telefony komórkowe „smartfon”. Te produkty są kompatybilne z innymi urządzeniami, które seniorzy na co dzień użytkują. W otoczeniu osób 60+ znajdują się inne osoby mogące wesprzeć konsumentów-seniorów w przypadku problemów, jakie napotykają w procesie użytkowania tego produktu. Zatem sugeruje to, iż seniorzy przekonani są, iż istnieje w ich otoczeniu organizacyjna i techniczna infrastruktura wspomagająca używanie telefonów komórkowych typu „smartfon” i jest to przekonanie o stopniu wysokim.

Uzyskane wnioski płynące z powyższych rozważań mają charakter aplikacyjny. Poznanie warunków sprzyjających, jakimi dysponują potencjalni konsumenci, stanowi fundament właściwego oferowania im produktów technologicznych. Brak takiego rozpoznania może stanowić

barierę w procesie akceptacji i użytkowania nowych technologii. Pomimo że warunki sprzyjające nie mają wpływu na intencje behawioralne konsumentów [Venkatesh i inni, 2003], to jednak wprowadzenie nowego produktu na rynek i postrzeganie przez użytkowników warunków sprzyjających w niskim stopniu może prowadzić do niechęci jego wypróbowania lub całkowitego odrzucenia po nabyciu. Konsumenty mający negatywne doświadczenie, np. w posiadaniu niewłaściwych zasobów lub dostępu do wspierających ich osób, mogą ignorować dedykowany dla nich produkt. To zaś przyczyni się do porażki przedsiębiorstwa, tj. poniesienia niezwróconych kosztów rozwoju produktu i utraconych potencjalnych korzyści płynących z ich dystrybucji.

W przypadku konsumentów 60+ warunki sprzyjające mogą być silnymi bodźcami stymulującymi nabywanie i użytkowanie produktów z kategorii technologicznej. Warto zauważyć, iż pod względem posiadania tychże warunków w segmencie konsumentów 60+ można wyodrębnić znaczący udział liczby osób, którzy nimi dysponują. Sugeruje to, iż rynek nie jest pod tym względem homogeniczny i istnieje grupa konsumentów-seniorów przygotowanych do absorpcji produktów z kategorii technologicznej. Zatem przedsiębiorstwa z tego sektora nie powinny jednoznacznie identyfikować konsumentów-seniorów jako niegotowych na akceptację i użytkowanie nowych technologii i pomijać ich w realizacji swojej strategii marketingowej. Końcowo należy zauważyć, że powyższa analiza obciążona jest pewnymi ograniczeniami. Ze względu na dobór próby zaprezentowane wyniki badań nie mają charakteru reprezentatywnego, aczkolwiek pokazują kształtowanie się ważnych trendów rynkowych. Konieczne jest prowadzenie dalszych badań w segmencie konsumentów-seniorów w zakresie warunków sprzyjających na przykładach innych grup dóbr i usług z kategorii technologicznej. Specyfika produktu może wymagać odmiennych warunków kształtujących zachowania konsumentów 60+, co będzie dalszym obszarem badań autorki w przyszłości.

Literatura

1. Ajzen I. (1991), *The theory of planned behavior*, „Organ Behaviour Human Decision Process”, Vol. 50, No. 2.
2. Armitage C. J., Conner M. (1999), *The Theory of Planned Behavior: Assessment of Predictive Validity and 'Perceived Control'*, „British Journal of Social Psychology”, Vol. 38, No. 1.

3. Badowska S. (2016), *Innowacyjność konsumentów seniorów w świetle badań własnych*, „Zarządzanie i Finanse”, t. 14, nr 1.
4. Badowska S., Rogala A. (2016), *Nabywanie i użytkowanie produktów technologicznych przez konsumentów 50+ na przykładzie telefonów komórkowych – wyniki badań w Polsce*, „Handel Wewnętrzny”, Vol. 2 (361).
5. Compeau D. R., Higgins C. A. (1995), *Computer-self efficacy: development of a measure and initial test*, „MIS Quarterly”, Vol. 19, No. 2.
6. Davis F. D. (1989), *Perceived usefulness, perceived ease of use and user acceptance of information technology*, „MIS Quarterly”, Vol. 13, No. 3.
7. Davis F. D., Bagozzi R. P., Warshaw P. R. (1989), *User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models*, „Management Science”, Vol. 35, No. 8.
8. Fishbein M., Ajzen I. (1975), *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction, to theory and research*, Reading, MA: Addison-Wesley.
9. Frąckiewicz E. (2010), *Nowe technologie informacyjno-komunikacyjne w marketingu przedsiębiorstw na rynku sieciowych powiązań*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
10. *Global Health and Aging* (2011), National Institute of Aging, National Institutes of Health, U.S. Department of Health and Human Science, WHO, <https://www.nia.nih.gov/research/publication/global-health-and-aging/preface>, dostęp dnia 15.10.2015.
11. Karagiorgi Y. (2005), *Throwing light into the black box of implementation: ICT in Cyprus elementary schools*, „Education Media International”, Vol. 42, No. 1.
12. Maćik R. (2013), *Technologie informacyjne i komunikacyjne jako moderator procesów podejmowania decyzji zakupowych przez konsumentów*, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
13. Maćik R. (red.) (2011), *Wpływ technologii informacyjnych i komunikacyjnych na zachowania konsumentów-studium empiryczne*, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
14. Moore G. C., Benbasat I. (1991), *Development of an instrument to measure the perceptions of adopting an information technology innovation*, „Information Systems Research”, Vol. 2, No. 3.
15. Morris M. G., Venkatesh V. (2000), *Age Differences in Technology Adoption Decisions: Implications for a Changing Workforce*, „Personnel Psychology”, Vol. 53, No. 2.

16. O'Mahony C. (2003), *Getting the information and communications technology formula right: access + ability=confident use*, „Technology, Pedagogy and Education”, Vol. 12.
17. *Prognoza ludności na lata 2014–2050* (2014), GUS, Warszawa.
18. Rogers E. M. (1995), *Diffusion of innovations. 4th edition*, The Free Press, New York.
19. Sheeran P., Trafimow D., Armitage C. J. (2003), *Predicting Behavior from Perceived Behavioral Control: Tests of the Accuracy Assumption of the Theory of Planned Behavior*, „British Journal of Social Psychology”, Vol. 42, No. 3.
20. Tan M., Teo T. S. H. (2000), *Factors influencing the adaptation of Internet banking*, „Journal of Associate for Information Systems”, Vol. 1, No. 5.
21. Tarcan E., Varol E. S., Toker B. (2010), *A study on the acceptance of information technologies from the perspectives of academicians in Turkey*, „Ege Academic Review”, Vol. 10, No. 3.
22. Taylor S., Todd P. (1995), *Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions*, „International Journal of Research in Marketing”, No. 12.
23. Thompson R. L., Higgins C. A., Howell J. M. (1991), *Personal Computing: Toward a Conceptual Model of Utilization*, „MIS Quarterly”, Vol. 15, No. 1.
24. Vallerand R. J. (1997), *Toward a hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation*. „Advances in Experim. Social Psychology”, No. 29.
25. Venkatesh V., Morris M. G., Davis G. B., Davis F. D. (2003), *User acceptance of information technology: towards a unified view*, „MIS Quarterly”, Vol. 27, No. 3.
26. Venkatesh V., Thong J. Y. L., Xu X. (2012), *Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology*, „MIS Quarterly”, Vol. 36, No. 1.
27. *World Population Prospects: The Revision 2015* (2015), ONZ, New York, <http://esa.un.org/unpd/wpp/> dostęp dnia 15.10.2015.

Podziękowania

Autorka pragnie podziękować pani mgr Annie Rogali i studentkom uczestniczącym w procesie zbierania danych pierwotnych w badaniu.

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja warunków sprzyjających występujących w procesie akceptacji i użytkowania technologii, do jakich mają dostęp konsumenci-seniorzy użytkujących telefony komórkowe typu „smartfon”. Za przedmiot badania obrano: dostępność do warunków (zasobów) i wiedzę niezbędną w używaniu produktu technologicznego, kompatybilność technologii i dostępność osób wspierających. Do weryfikacji przedmiotu posłużono się wynikami badań ankietowych przeprowadzonych wśród słuchaczy UTW w woj. pomorskim w latach 2014–2015. Wyniki sugerują, że konsumenci-seniorzy przekonani są, iż istnieje w ich otoczeniu organizacyjna i techniczna infrastruktura wspomagająca używanie telefonów komórkowych typu „smartfon” i przekonanie to występuje w stopniu wysokim. Wyniki mają zastosowanie praktyczne w kształtowaniu strategii marketingowych przedsiębiorstw na rynku dóbr technologicznych w uwzględnieniu potrzeb konsumentów 60+.

Słowa kluczowe

warunki sprzyjające, UTAUT, akceptacja i użytkowanie technologii, konsumenci-seniorzy, konsumenci 60+

Facilitating conditions in the process of acceptance and use a technological product by elderly consumers: empirical research (Summary)

The aim of the paper is to identify specific facilitating conditions which occur in the process of acceptance and use of a technology product and to which elderly consumers have access using smart mobile phones. The research subject covers the following aspects: access to resources and knowledge of using technological products, compatibility of the technology and access to assistance. The outcomes of the original research, conducted among third age university students in the Pomerania Voivodeship in the turn of 2014–2015, were employed to verify the investigated problem. The findings suggest that the elderly consumers believe that an organizational and technical infrastructure exists to support the use of smart mobile phones and the belief is at a high degree. The outcomes will contribute to development of marketing strategy of technological product taking into account specific requirements of the consumers 60+.

Keywords

facilitating conditions, UTAUT, acceptance and use of technology, elderly consumer, consumer 60+

Renata Płoska*

Greenwashing na rynku urządzeń domowych

Wstęp

Obserwowany od wielu już lat wzrost zainteresowania konsumentów problemem degradacji środowiska naturalnego oraz sposobami, które mogą przyczynić się do jego rozwiązania, nie pozostał bez wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw z różnych branż. Dotyczy to także producentów trwałych dóbr konsumpcyjnych, w tym różnego rodzaju urządzeń elektrycznych i elektronicznych wykorzystywanych w gospodarstwach domowych. Przedsiębiorstwa starają się w coraz większym stopniu wykorzystywać modę na ochronę środowiska, oferując dobra, które określane są mianem proekologicznych. Niestety, nie zawsze działania firm w tym zakresie, zwłaszcza w obszarze komunikowania się z nabywcami, są do końca uczciwe. Dlatego od pewnego czasu sporo miejsca w debacie publicznej poświęca się zjawisku tzw. greenwashingu¹.

Celem artykułu jest identyfikacja i próba analizy zjawiska greenwashingu w działaniach przedsiębiorstw produkujących elektryczne i elektroniczne urządzenia domowe². Do jego realizacji wykorzystano: analizę krytyczną literatury, analizę danych wtórnych publikowanych w różnego rodzaju raportach i opracowaniach, w tym także tych upublicznianych przez same przedsiębiorstwa.

1. Proekologiczne postawy współczesnych konsumentów

Współczesne społeczeństwa coraz większą wagę przywiązują do stanu środowiska naturalnego, co nie pozostaje bez wpływu na zachowania ludzi, także te zakupowe. Badanie przeprowadzone w roku 2014

* Dr, Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, renata.ploska@ug.edu.pl

¹ W polskich publikacjach zazwyczaj używa się angielskiego określenia *greenwashing* (tak też jest w niniejszym artykule), choć zdarzają się też zwroty typu: „zielone kłamstwo” [Czaja, 2011] czy „nierzetelny marketing ekologiczny” [Fert, 2015].

² Urządzenia te obejmują tzw. biały (wielkogabarytowy) sprzęt domowy (lodówki, pralki, zmywarki itp.), małe AGD (odkurzacze, żelazka, roboty kuchenne itp.), elektronikę konsumencką (komputery, telefony, telewizory itp.) oraz sprzęt oświetleniowy.

w ramach projektu Greendex³ dowodzi, że kwestie ekologiczne stają się istotnym kryterium przy dokonywaniu zakupów – w przypadku produktów nieżywnościowych tylko 25% ankietowanych było zdania, iż nie są skłonni ponosić wyższych kosztów w związku z zakupem bardziej przyjaznych środowisku dóbr [Greendex, 2014, s. 161].

Kolejne badanie, które odnosi się do tej kwestii, zostało przygotowane przez firmę Nielsen⁴. W badaniu tym 45% ankietowanych wskazało, że ważnym czynnikiem oddziałującym na wybór produktu jest kojarzenie producenta z przyjaznością dla środowiska, a 34% uznało, że reklama ukazująca korzyści ekologiczne (lub społeczne) związane z produktem jest ważna przy dokonywaniu zakupu. W tym samym badaniu 66% respondentów wyraża gotowość do płacenia wyższej ceny za produkty proekologiczne – rok wcześniej taką wolę wyraziło 55% ankietowanych [The Sustainability Imperative, 2015, s. 5–8].

Również raport z badania przeprowadzonego w 28 krajach Unii Europejskiej pokazuje, że 3/4 respondentów jest gotowych płacić więcej za produkty, które mają mniej negatywny wpływ środowiskowy⁵ – trzy lata wcześniej takiej odpowiedzi udzieliło 72% pytanych [Attitudes of European citizens towards the environment, 2014, s. 33].

Tylko tych kilka badań postaw nabywców pokazuje, jak duży potencjał rozwojowy ma rynek dóbr i usług proekologicznych. Nic więc dziwnego, że przedsiębiorstwa starają się wykorzystać ten trend i coraz chętniej sięgają po narzędzia marketingu środowiskowego⁶. Niestety, nie wszystkie działania podejmowane w tym zakresie można uznać za uczci-

³ To projekt realizowany wspólnie przez National Geographic i GlobalScan, a jego celem jest ocena zmian zachowań konsumenckich w kierunku zrównoważonej konsumpcji. Pierwsze badanie w tym obszarze przeprowadzono w 2008 roku – objęło ono 14 państw. W 2014 roku przepytano po 1000 osób z 18 krajów (Argentyny, Australii, Brazylii, Chin, Francji, Hiszpanii, Indii, Japonii, Kanady, Korei Południowej, Meksyku, Niemiec, Republiki Południowej Afryki, Rosji, USA, Szwecji, Węgier i Wielkiej Brytanii).

⁴ Badanie przeprowadzono drogą internetową, a uczestniczyło w nim 30 000 osób z 60 krajów.

⁵ Najbardziej proekologiczni okazali się mieszkańcy Szwecji – 94% pytanych wyraziło gotowość płacenia wyższej ceny za przyjazne dla środowiska produkty. Najslabiej wypadli ankietowani z Bułgarii i Portugalii, gdzie podobną gotowość zgłosiło 62% badanych. Polscy respondenci wypadli nieco poniżej średniej unijnej – skłonność do płacenia wyższej ceny za produkty proekologiczne wykazało 71% z nich [Attitudes of European citizens towards the environment, 2014, s. 34].

⁶ Marketing środowiskowy to „proces zarządzania odpowiedzialny za identyfikowanie, przewidywanie oraz zaspokajanie potrzeb konsumentów i społeczeństwa w sposób zyskowy i uwzględniający potrzebę ochrony środowiska” [Peattie, 1992, s. 11]. Korzysta on z proekologicznie zmodyfikowanego zestawu narzędzi – czyli tzw. marketingu mix.

we, stąd też coraz więcej miejsca w różnych publikacjach poświęca się takim zjawiskom, jak greenwashing.

2. Pojęcie i formy greenwashingu

Pojęcie greenwashingu pojawiło się w połowie lat 80. ubiegłego wieku (choć samo zjawisko jest dużo starsze) i na dobre zagościło w tekstach koncentrujących się na marketingowych praktykach przedsiębiorstw, które chcą, by one same i ich oferta postrzegane były przez rynek jako przyjazne dla środowiska⁷. Definiuje się je jako działania wprowadzające nabywcę w błąd co do proekologicznych praktyk przedsiębiorstwa lub ekologicznych korzyści związanych z produktem lub usługą [*The Six Sins of Greenwashing*, 2007, s. 1]. Inna definicja mówi, iż greenwashing to dezinformacja rozpowszechniana przez organizację w celu kreowania proekologicznego wizerunku [*Concise Oxford Dictionary*, 2008]. M. A. Delmas i V. Cuerel Burbano uważają, że jest to nałożenie się dwóch zjawisk: negatywnego, rzeczywistego oddziaływania przedsiębiorstwa (i jego oferty) na środowisko oraz przekazu, który wpływ ten próbuje w jakiś sposób ukryć czy też pokazać w bardziej pozytywnym świetle [Delmas, Burbano, 2011, s. 65].

Identyfikuje się siedem głównych form greenwashingu:

1. Ukryty koszt alternatywny (kompromis) – przekaz firmy koncentruje się na jednej lub kilku właściwościach oferty, które rzekomo czynią ją proekologiczną, jednocześnie przemilczając inne, zwykle dużo istotniejsze, a jednocześnie mało przyjazne dla środowiska jej cechy.
2. Brak dowodu – wykorzystywane w procesie komunikowania się z rynkiem informacje czy deklaracje nie mają poparcia w łatwo dostępnych dla konsumenta materiałach czy certyfikatach niezależnych instytucji.
3. Brak precyzji – stosowanie szerokich, ogólnikowych i nieprecyzyjnych określeń odnoszących się do bliżej nieokreślonej przyjazności dla środowiska, które odbiorca komunikatu może błędnie odebrać jako dowód na proekologiczność oferty przedsiębiorstwa.

⁷ Autorstwo terminu (będącego kombinacją słów: *green* – zielony, symbolizujący przyjazność dla środowiska – oraz *whitewashing* – wybielanie, także poprawianie, oczyszczanie własnego wizerunku) przypisuje się amerykańskiemu aktywiście ekologicznemu J. Westerveldowi, który w swoim felietonie tak właśnie nazwał praktyki stosowane w hotelach, które poprzez powierzchowne działania chcą uchodzić za dbające o środowisko naturalne [Kubiak, 2016, s. 95].

4. Nieistotność – podkreślanie w komunikatach tych ekologicznych cech oferty, które mają dla procesu zakupowego nabywcy znaczenie drugorzędne i nie są pomocne w wyborze tego produktu, ze wszystkich dostępnych na rynku, który rzeczywiście wyróżnia się większą przyjaznością dla środowiska naturalnego.
5. Mniejsze zło – stosowanie proekologicznych haseł w odniesieniu do produktów, które ze swej natury należą do nieprzyjaznych czy nawet groźnych dla człowieka i środowiska (np. papierosy).
6. Oszustwo – ewidentne kłamstwo, czyli intencjonalne podawanie nieprawdziwych informacji o proekologicznych cechach oferty.
7. Stosowanie „fałszywych ekoetykiet” – tworzenie i używanie własnych znaków ekologicznych w sposób, który może sugerować nabywcy, że produkt jest certyfikowany przez niezależny, zewnętrzny podmiot [*The Sins of Greenwashing*, 2010, s. 10].

Po przeprowadzeniu w 2010 roku badań dotyczących tego rodzaju praktyk na rynku północnoamerykańskim⁸ okazało się, że w przypadku aż 95,5% ocenianych produktów codziennego użytku, oferowanych jako proekologiczne, stosowano jedną lub więcej form greenwashingu⁹. Najczęściej był to tzw. brak dowodu (w około 70% przypadków) oraz brak precyzji (w ponad 60% przypadków)¹⁰ [*The Sins of Greenwashing*, 2010, s. 16]. Fakt występowania zjawiska greenwashingu potwierdzają też inne badania i publikacje¹¹. Wyraźnie widać w nich, że problem dotyczy różnych branż, w tym również producentów urządzeń domowych, którym poświęcona będzie dalsza część artykułu.

3. Przykłady greenwashingu na rynku urządzeń domowych

Trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie współczesnych gospodarstw domowych bez różnego rodzaju urządzeń ułatwiających wiele codziennych czynności, umożliwiających komunikację czy dostarczających

⁸ Badania przeprowadziła firma TerraChoice Environmental Marketing Inc. (obecnie część Underwriters Laboratories, niezależnej organizacji testującej i certyfikującej).

⁹ We wcześniejszych badaniach udział takich produktów był jeszcze większy i wynosił 99% (2007 rok) oraz 98% (2009 rok) [*The Sins of Greenwashing*, 2010, s. 6].

¹⁰ W 2007 roku dominowały takie formy, jak: ukrywanie kosztu alternatywnego (57% przypadków), brak dowodu (26% przypadków) i brak precyzji (11% przypadków). Podobna kolejność wystąpiła w raporcie z 2009 roku [*The Sins of Greenwashing*, 2010, s. 16].

¹¹ Przykładki reklam, które brytyjska organizacja Advertising Standards Authority uznała za noszące znamiona greenwashingu, można znaleźć w jej raporcie [*Environmental claims in advertising*, 2008]. Swoje opracowanie, w którym opisano podobne przykłady, przygotowała też organizacja Greenpeace [*Greenwash + 20*, 2012].

rozrywkę¹². Ich nabywcy coraz częściej zwracają uwagę na te ich cechy, które mają związek z ochroną środowiska naturalnego.

Wytwórcy urządzeń domowych chętnie informują o przedsięwzięciach, które mają minimalizować negatywny wpływ środowiskowy tak procesów związanych z wytwarzaniem i dostarczeniem produktów, jak i ich samych. Wyraźnie można zauważyć, że sprzedając różnego rodzaju urządzenia domowe, producenci eksponują takie ich cechy, jak energooszczędność czy niewielkie zużycie wody. Trudno się jednak oprzeć wrażeniu, że jest to klasyczny greenwashing w formie tzw. ukrytego kosztu alternatywnego. Te wycinkowe informacje, pokazujące rzekomą przyjazność produktu dla środowiska, skrętnie bowiem przykrywają realne problemy ekologiczne związane z urządzeniami domowymi dostępnymi na rynku. Zalicza się do nich kwestia coraz mniejszej trwałości i krótszego czasu eksploatacji tego typu dóbr. Po części może ona wynikać z większej złożoności produktów, wykorzystania niezwykle czułych i jednocześnie podatnych na awarie podzespołów, zastępowania tradycyjnie stosowanych materiałów innymi (część tych zmian podyktowana jest koniecznością eliminowania określonych substancji, uważanych za szkodliwe dla środowiska). Ale pojawiają się też publikacje opisujące tzw. planowaną („wbudowaną”) nietrwałość, będącą elementem szerszego zjawiska, nazywanego planowanym postarzeniem¹³. Konsekwencją tych działań jest krótszy cykl życia produktu i szybsze zastępowanie starych produktów nowymi, co prowadzi do powstawania coraz większej ilości odpadów elektrycznych i elektronicznych¹⁴. Szacuje się, że w roku 2014 na całym świecie wyprodukowano prawie 42 mln ton tego typu odpadów

¹² W 2015 roku ponad 98% polskich gospodarstw domowych posiadało lodówkę, przeszło 73% – komputer, ponad 94% – telefon komórkowy, prawie 97% – telewizor i około 25% – zmywarkę [*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2015*, 2015, s. 319].

¹³ Planowane postarzenie może przybierać różne formy: celowego skracania żywotności produktu (np. poprzez stosowanie słabszych materiałów), świadome wbudowywanie mechanizmów kończących żywotność produktu, nieprodukowanie części zamiennych, utrudnianie napraw (trudna do samodzielnego demontażu konstrukcja, kosztowne części zamienne), świadoma jednorazowość produktu itp. Nie bez znaczenia jest też sztuczne kreowanie potrzeby posiadania nowszych modeli urządzeń, które z technicznego punktu widzenia wciąż nadają się do użytku [Ryś, 2015, s. 144–146].

¹⁴ O ważkości problemu świadczy fakt, że planowanym postarzeniem zainteresowały się instytucje unijne – stąd np. przyjęcie aktów prawnych dotyczących kwestii zagospodarowania użytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego (dyrektywa 2002/96/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 stycznia 2003 r. w sprawie użytego sprzętu elektrotechnicznego i elektronicznego, czyli tzw. dyrektywa WEEE, oraz jej nowelizacja – dyrektywa 2012/19/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie użytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego, czyli tzw. dyrektywa WEEE 2).

i prognozuje się, że w 2018 roku będzie to już prawie 50 mln ton¹⁵ [*The Global E-waste Monitor*, 2014, s. 22–24]. Wśród firm oskarżanych o proceder planowanego postarzania produktów znalazły się m.in. Apple (m.in. konstrukcyjne uniemożliwienie samodzielnej wymiany baterii w laptopach) czy producenci drukarek atramentowych (m.in. wymuszanie, poprzez instalowanie odpowiednich elementów, przyspieszonej wymiany tuszu, mimo że w rzeczywistości nie został on do końca wykorzystany¹⁶) [Aladeojebi, 2013, s. 1505]. Podobnie przemilczany jest problem substancji wykorzystywanych do produkcji urządzeń – część z nich jest już dziś zakazana, część dopuszczana pod pewnymi warunkami¹⁷. Kwestia ta była szeroko omawiana, gdy na rynku pojawiły się tzw. żarówki energooszczędne, które, jak się okazało, zawierały niebezpieczną dla środowiska i człowieka rtęć i które wymagały specyficznego procesu utylizacji i w żadnym wypadku nie powinny trafiać na tradycyjne wysypisko śmieci [Ferrell, Hartline, 2014, s. 234].

Kolejnym przejawem greenwashingu jest podawanie informacji o właściwościach produktów, które trudno zweryfikować. Dotyczy to np. parametrów zużycia energii. Przykładem są informacje na temat żarówek, gdzie są podawane różne dane techniczne, ale i twierdzenia, które trudno zinterpretować, typu: „oszczędność energii co najmniej 80%”¹⁸. Co więcej, może się okazać, że podawane parametry zużycia energii czy wody są osiągalne wyłącznie w warunkach laboratoryjnych, nie do odtworzenia w domu¹⁹.

¹⁵ Najwięcej elektroodpadów wytworzono w Europie (ponad 15,5 kg na osobę w ciągu roku), najmniej w Afryce (ok. 1,7 kg) [*The Global E-waste Monitor*, 2014, s. 25].

¹⁶ Tu pojawiają się dwa problemy: zmarnowany tusz oraz kosztowny zakup nowego pojemnika z tuszem (tym sposobem nabycie nowej drukarki staje się bardziej opłacalne).

¹⁷ Kwestie te na poziomie unijnym reguluje dyrektywa 2011/65/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z 8 czerwca 2011 roku w sprawie ograniczenia stosowania niektórych niebezpiecznych substancji w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym (tzw. dyrektywa ROHS 2) – zastąpiła ona wcześniejszy dokument z 2002 roku o podobnym tytule, zwany dyrektywą ROHS 1. Ograniczenia dotyczą takich substancji, jak np. ołów, rtęć czy kadm, których obecność u urządzeniach powinna być eliminowana lub przynajmniej minimalizowana (dyrektywa przewiduje pewne wyjątki).

¹⁸ Taki zwrot pojawia się np. na stronie koncernu Philips przy opisie żarówki LED. Konsument nie ma możliwości oceny tej informacji, gdyż nie wskazano ani punktu odniesienia, z którym należałoby porównać zużycie energii, ani też nie odesłano do żadnej pogłębionej dokumentacji technicznej.

¹⁹ Zarzuty takie pojawiły się w publikacji organizacji Consumer Reports, opisującej nieprawidłowości związane z programem „Energy Star”, który promuje (w tym poprzez przyznawanie certyfikatu) działania na rzecz oszczędzania energii. Okazuje się, że na potrzeby badania efektywności energetycznej tworzy się idealne (np. pod względem temperatury czy wilgotności powietrza) warunki lub też testuje urządzenia, w których niektóre

Niektóre reklamy urządzeń domowych zawierają ogólnikowe stwierdzenia nawiązujące do ochrony środowiska – tak było w przypadku plakatów promujących klimatyzator firmy Panasonic, gdzie użyto hasła „eco ideas” (czyli bliżej nieokreślone „ekoidee”) i reklam urządzeń firmy Dell opatrzonych mało konkretnym sloganem „go green with Dell” (czyli: stawaj się proekologiczny z, czy raczej dzięki produktom firmy Dell). Sporo filmów i plakatów reklamowych nawiązuje do ekologii w bardziej subtelny sposób – często urządzenia pokazywane są w naturalnym środowisku, z wkomponowanymi jego elementami (roślinami, zwierzętami), w zielonej kolorystyce, co ma budować pozytywne, proekologiczne (a przecież nie zawsze uprawnione) skojarzenia z produktem²⁰.

Zdarzają się też deklaracje eksponujące nieistotne kwestie. I tak wciąż w opisach niektórych produktów, takich jak np. lodówki, można znaleźć informacje o tym, że nie zawierają one szkodliwych dla środowiska związków freonu (CFC). Tego rodzaju informacje (opatrzone podtytułem „ekologia”) znajdują się np. w opisie lodówek wolnostojących firmy ARDO. Nieistotność tego rodzaju stwierdzeń wynika z faktu, że substancje te są całkowicie zakazane i w związku z tym sprzęt, który zawierałby takie związki, nie mógłby być sprzedawany na rynku²¹.

Producentom urządzeń domowych nieobce jest też ewidentne kłamstwo w odniesieniu do proekologicznych cech produktu. Tak było w przypadku południowokoreańskiego koncernu LG, którego australijski oddział został oskarżony o sprzedawanie na tamtejszym rynku lodówek, których rzeczywista efektywność energetyczna była dużo mniejsza od deklarowanej przez producenta. Dziennikarze „Choice Magazine” odkryli, że w sprzęcie montowane były specjalne urządzenia, które fałszowały wyniki testów badających zużycie energii²². W ostatnim czasie podobne zarzuty zostały sformułowane w stosunku do wyników testów na efektywność energetyczną odkurzaczy produkowanych przez koncerny Bosch i Siemens [*Bosch and Siemens misleading customers...*, 2015]. Rynek urządzeń domowych nie jest też wolny od tzw. fałszywych ekoetykiel,

funkcje nie są uruchomione, co oczywiście może mieć istotny wpływ na ostateczne wyniki. Sprawa stała się poważna, ponieważ symbol „Energy Star” widnieje na wielu urządzeniach [*Energy Star has lost some luster*, 2008, s. 24–26].

²⁰ Można tu przywołać wiele reklam różnych producentów, np. reklamy smartfonów i telewizorów firm Sony i Samsung, czy takich urządzeń, jak pralki firmy Bosch.

²¹ Na przykład w Polsce zakaz taki obowiązuje od 1996 roku.

²² Ustalenia dziennikarzy potwierdziła Australijska Komisja ds. Konkurencji i Konsumentów (Australian Competition and Consumer Commission – ACCC) [ACCC, 2010].

czyli znaków sugerujących proekologiczność produktu, ale nadawanych przez samego producenta. Przykładem jest znak „Classic Eco Superstar”, który umieszczano na żarówkach halogenowych produkowanych przez koncern Osram. Wspomniany napis znajdował się na zielonym tle i był w niego wkomponowany zarys drzewa²³.

Jak widać, nie brakuje przykładów na wprowadzanie konsumentów w błąd co do rzeczywistego oddziaływania urządzeń domowych i ich producentów na środowisko (podobnie zresztą jak i w innych sektorach²⁴). Proceder ten zwrócił uwagę ustawodawców w różnych krajach i zaczęli oni wprowadzać regulacje, których celem jest jego zwalczanie [szerzej: Fert, 2015]. Nie próżnąją też organizacje pozarządowe²⁵ oraz sam świat biznesu²⁶.

Trzeba pamiętać, że zjawisko greenwashingu ma poważne konsekwencje. Przede wszystkim podważa zaufanie nabywców do przedsiębiorstw²⁷ i instytucji oraz powoduje, że czują się oni zagubieni, skonfundowani [Chen, Chang, 2013, s. 489–500]. Ponadto może ono niweczyć wysiłki podmiotów, które rzeczywiście starają się dokonywać istotnych proekologicznych zmian w swoich produktach i procesach, prowadząc do zniechęcenia i rezygnacji z tego rodzaju inicjatyw. Greenwashing może więc w konsekwencji działać na szkodę środowiska naturalnego i samych konsumentów.

²³ Po serii publikacji prasowych, w których zdemaskowano „eko-gwiazdy”, jako żarówki, których efektywność energetyczna była jedną z najniższych na rynku, firma zrezygnowała ze stosowania na nich tego oznaczenia [Spencer, 2015].

²⁴ Jedną z głośniejszych spraw było ujawnienie (we wrześniu 2015 roku) przez amerykańską Agencję Ochrony Środowiska (Environmental Protection Agency – EPA) fałszowania wyników testów dotyczących emisji spalin w samochodach marki Volkswagen [Notice of Violation, Clear Air Act, 2015].

²⁵ Warto wymienić Greenwashindex – inicjatywę Uniwersytetu w Oregonie i EnviroMedia Social Marketing, która umożliwia ocenianie stopnia prawdziwości haseł ekologicznych w przypadku konkretnych produktów czy wspomniane już badania prowadzone przez TerraChoice.

²⁶ Przykładami tego typu inicjatyw są zasady dotyczące uczciwej promocji, przyjmowane przez takie podmioty, jak International Commercial Council czy polska Rada Reklamy.

²⁷ Ponad połowa respondentów, którzy wzięli udział w sondażu internetowym (byli to mieszkańcy Chorwacji, Danii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Norwegii, Niemiec, Polski, Wielkiej Brytanii i Włoch), wyraża mniej lub bardziej zdecydowany brak zaufania do haseł ekologicznych umieszczanych na produktach czy w reklamach [Consumer market study..., 2015, s. 86].

Zakończenie

Greenwashing to zjawisko, którego ofiarą padają głównie konsumenci, którzy coraz częściej kierują się kryteriami ekologicznymi, dokonując zakupu i poszukując stosownych informacji na temat dostępnej na rynku oferty. Często głównym ich źródłem są sami producenci, którzy przekazują je w formie różnego rodzaju komunikatów, zazwyczaj o charakterze promocyjnym. Niestety nabywcy rzadko są w stanie zweryfikować prawdziwość czy trafność docierających do nich haseł czy deklaracji i to skłania niektóre przedsiębiorstwa do nadużyć.

Proceder ten nieobcy jest także wytwórcom różnego rodzaju urządzeń domowych. Zdarzają się tu niemal wszystkie formy greenwashingu: od ukrywania za wybiórczymi informacjami ekologicznymi istotnych, negatywnych cech produktu (np. dotyczących jego trwałości, zawartości niebezpiecznych substancji), przez stosowanie ogólnikowych i niewiele mówiących haseł aż po przekazywanie informacji nieprawdziwych.

Greenwashing uważany jest za zjawisko niekorzystne dla funkcjonowania rynku, dlatego podejmowane są rozmaite wysiłki na rzecz jego eliminacji. Partycypują w nich instytucje państwowe i ponadnarodowe, organizacje pozarządowe, media i same podmioty gospodarcze. Pozostaje mieć nadzieję, że przyniosą one zamierzony skutek.

Literatura

1. ACCC (2010), <https://www.accc.gov.au/media-release/lg-australia-provides-accc-with-undertaking-over-energy-efficiency-claims>, dostęp dnia 21.11.2016.
2. Aladeojebi T. K. (2013), *Planned Obsolescence*, „International Journal of Scientific & Engineering Research”, No. 6.
3. *Attitudes of European citizens towards the environment* (2014), Special Eurobarometer 416, EU, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_416_en.pdf, dostęp dnia 16.11.2016.
4. *Bosch and Siemens misleading customers over efficiency ratings, claims Dyson* (2015), The Guardian, 21.10.2015, www.theguardian.com/environment/2015/oct/21/bosch-and-siemens-misleading-customers-over-efficiency-ratings-claims-dyson, dostęp dnia 23.11.2016.
5. Chen Y.-S., Chang C.-H. (2013), *Greenwash and Green Trust: The Mediation Effects of Green Consumer Confusion and Green Perceived Risk*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 114, No. 3.
6. *Concise Oxford Dictionary* (2008), Oxford University Press, Oxford.

7. *Consumer market study on environmental claims for non-foof products* (2015), Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/market_studies/docs/green-claims-report.pdf, dostęp dnia 10.11.2016.
8. Czaja M. (2011), *Greenwash w Polsce, czyli „zielone kłamstwo” w reklamie*, <http://www.wirtualnemedi.pl/arttykul/greenwash-w-polsce-czyli-zielone-klamstwo-w-reklamie>, dostęp dnia 16.11.2016.
9. Delmas M. A., Burbano V. C. (2011), *The Drivers of Greenwashing*, „California Management Review”, No. 1.
10. *Energy Star has lost some luster* (2008), „Consumer Reports”, No. 10.
11. *Environmental claims in advertising. Is green a grey area* (2008), ACA, https://www.asa.org.uk/~/_media/Files/ASA/Reports/EnvironmentalClaimsSeminarReport.ashx, dostęp dnia 16.11.2016.
12. Ferrell O. C., Hartline M. D. (2014), *Marketing Strategy. Text and Cases*, South – Western Cengage Learning, Mason.
13. Fert B. (2015), *Nierzetelny marketing ekologiczny (greenwashing) – opis zjawiska i próba jego kwalifikacji prawnej*, „Przegląd Prawa Ochrony Środowiska”, nr 2.
14. *Greendex 2014: Consumer Choice and the Environment – A Worldwide Tracking Survey* (2014), National Geographic, http://images.nationalgeographic.com/wpf/media-content/file/2014_Global_Report-cb1411689801.pdf, dostęp dnia 17.11.2016.
15. *Greenwash + 20. How some powerful corporations are standing in the way of sustainable development*, Greenpeace, <http://www.greenpeace.org/international/Global/international/publications/RioPlus20/GreenwashPlus20.pdf>, dostęp dnia 15.11.2016.
16. Kubiak H. (2016), *The Phenomenon of Greenwashing in Marketing Communication of CSR*, „Współczesne Problemy Ekonomiczne”, nr 12.
17. *Notice of Violation, Clear Air Act* (2015), EPA 18.09.2016, <https://www.epa.gov/sites/production/files/2015-10/documents/vw-nov-caa-09-18-15.pdf>, dostęp dnia 24.11.2016.
18. Peattie K. (1992), *Green marketing*, Pitman Publishing, Londyn.
19. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2015* (2015), GUS, Warszawa.
20. Ryś A., *Planowane postarzenie produktów – analiza zjawiska w kontekście prawodawstwa europejskiego* (2015), „Handel Wewnętrzny”, nr 6.
21. Spencer (2015), *Lightbulb maker Osram drops ‘eco’ claim on halogen products after the Mail reveals they can use ten times more energy than the latest*

- technology, Daily Mail, 24 lutego, <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2966043/Lightbulb-maker-Osram-drops-eco-claim-halogen-products-Mail-reveals-use-ten-times-energy-latest-technology.html>, dostęp dnia 22.11.2016.
22. *The Global E-waste Monitor* (2014), United Nations University, Bonn <https://i.unu.edu/media/unu.edu/news/52624/UNU-1stGlobal-E-Waste-Monitor-2014-small.pdf>, dostęp dnia 19.11.2016.
23. *The Sins of Greenwashing. Home and Family Edition* (2010), TerraChoice (UL Global Network), <http://sinsofgreenwashing.com/index35c6.pdf>, dostęp dnia 18.11.2016.
24. *The Six Sins of Greenwashing* (2007), TerraChoice, <http://sinsofgreenwashing.com/index6b90.pdf>, dostęp dnia 18.11.2016.
25. *The Sustainability Imperative. New Insights on Consumer Expectations* (2015), Nielsen, <http://www.nielsen.com/content/dam/niensenglobal/dk/docs/global-sustainability-report-oct-2015.pdf>, dostęp dnia 17.11.2016.

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest problemowi greenwashingu, czyli działaniom (głównie w obszarze komunikacji), które wprowadzają nabywcę w błąd co do rzeczywistego wpływu przedsiębiorstwa i jego produktów na środowisko. W opracowaniu krótko odniesiono się do wzrostu znaczenia kwestii środowiskowych w procesie zakupowym konsumenta, co powoduje, że część przedsiębiorstw, próbując wykorzystać modę na ekologię, ucieka się właśnie do greenwashingu. Następnie przybliżono samo pojęcie tego zjawiska oraz przedstawiono jego formy. W trzeciej części artykułu opisano problem greenwashingu w sektorach wytwarzających różnego rodzaju urządzenia domowe (duży i mały sprzęt AGD, sprzęt oświetleniowy i tzw. elektronikę konsumencką), odwołując się do wybranych przykładów tego rodzaju praktyk.

Słowa kluczowe

greenwashing, urządzenia domowe, proekologiczne zachowania konsumentów

Greenwashing in the market of household appliances (Summary)

The article concentrates on the problem of greenwashing, defined as activities undertaken by companies (mainly in the field of the communication) that mislead consumers about the real environmental impact of the enterprise and its products. First, the short description of the pro-environmental changes in consumer purchasing process was given. Those changes provoke some companies that want to take advantage of the fashion for ecology to use greenwashing. Next, the definition and forms of greenwashing were presented. Finally, the article de-

scribes the problem of greenwashing in sector producing household appliances (including major appliances – so called white goods, small appliances, lighting equipment and consumer electronics). The problem is illustrated by selected case studies.

Keywords

greenwashing, household appliances, proenvironmental consumer behaviour

Barbara Żurawik*

Wojciech Żurawik**

Interdyscyplinarność marketingu jako nauki i sztuki

Wstęp

Marketing jest nierozzerwalnie związany z określonym typem gospodarki o odpowiednim poziomie rozwoju, w której podstawowym celem przedsiębiorstw jest nie tyle produkowanie co sprzedaż. Ponad sto lat doświadczeń funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku zostało opisanych przez naukowców, tworząc w ten sposób podstawy marketingu. Z drugiej strony udział inżynierów, artystów plastyków, muzyków, reżyserów czy kreatywnych osób z agencji reklamowych przy opracowywaniu produktów czy w tworzeniu kampanii reklamowych to działania z zakresu sztuki. Celem artykułu jest identyfikacja interdyscyplinarności marketingu jako nauki i jego związków ze sztuką.

1. Związki marketingu ze sztuką

Od wielu lat wśród teoretyków i praktyków toczy się dyskusja, czy marketing jest nauką czy sztuką¹. Aby odpowiedzieć na tak postawione pytanie, należy najpierw zdefiniować te pojęcia. Sztuka według *Encyklopedii PWN* jest interpretowana w dwojaki sposób:

- sztuka jako „nazwa obejmująca szeroki zakres ludzkiej działalności twórczej (rzemiosło, architektura, medycyna, prawo, wychowanie) i taka interpretacja obowiązywała w starożytności, średniowieczu i renesansie,

* Prof. UG dr hab., Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, barbara.zurawik@ug.edu.pl

** Prof. UG dr hab., Katedra Marketingu, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, wojciech.zurawik@ug.edu.pl

¹ Baker już w latach 90. XX w. przedstawił dyskusję na ten temat. Badając źródła teorii marketingu, Halbert zwrócił uwagę na zapożyczenie marketingu z innych dyscyplin, takich jak: ekonomia, prawo, nauki społeczne czy ścisłe. Te zapożyczenia dotyczyły treści, danych, metod czy koncepcji. Arendt, który był jednym z pierwszych teoretyków marketingu, uważał, że marketing rozwijał się podobnie do ewolucji innych nauk od prostych imperatywów – typu zaspokoić potrzeby konsumentów – do bardziej skomplikowanych idei takich, jak np. badanie zachowań konsumentów czy bardziej złożonych koncepcji [Baker, 1991, s. 3–8].

- sztuka jako „dziedzina ludzkiej twórczości artystycznej wyróżniana ze względu na związane z nią wartości estetyczne (zwłaszcza piękno–sztuki piękne), której dzieła stanowią trwałą dorobek kultury” [*Encyklopedia PWN*, 1999, t. 3, s. 501].

Jeżeli przyjmiemy pierwszą definicję sztuki, to możemy stwierdzić, że marketing bazuje na szerokiej i różnorodnej działalności twórczej wielu artystów pracujących przy projektowaniu produktów, opakowań czy przy opracowywaniu kampanii reklamowych. Drugi sposób interpretacji sztuki także przemawia za zaliczeniem marketingu do sztuki, gdyż wiele działań w zakresie produktu czy reklamy ma wartości estetyczne. Jednak zdecydowanie nie stanowią one stałego dorobku kultury i to wykluczałoby marketing ze świata sztuki. Chociaż jest rzeczą dyskusyjną, czy opracowanie reklam przez wybitnych i uznanych artystów jest wkładem w dorobek kultury. Przykładem tego może być reklama słynnego kabaretu Moulin Rouge namalowana przez wybitnego malarza impresjonizmu Henri de Toulouse-Lautreca.

Z uwagi na to, że pojęcie sztuki, jak i kryteria określające dzieło sztuki zmieniały historycznie swoje znaczenie, możemy posłużyć się innymi interpretacjami sztuki. K. Correll interpretuje sztukę w sposób, który można zaadaptować w marketingu. Zdaniem autorki, jeżeli sztukę będzie utożsamiać się z tworzeniem czegoś nowego, np. obrazu, muzyki, animacji, spektaklu w celu wyrażenia osobistych przemyśleń twórcy, to w takim rozumieniu marketing nie jest sztuką. Sztuka jest wtedy dziedziną uprawianą przez artystów i tylko dla nich zarezerwowaną. W marketingu jest dla niej niewiele przestrzeni, gdyż nie jest wyrazem osobistych przeżyć. K. Corell proponuje rozszerzenie tej definicji o inny punkt widzenia: „Jeśli jednak rozszerzymy pojęcie sztuki i nazwiemy nią tworzenie czegoś, co nie tylko jest nowe, ale i zawiera też pewne przesłanie, stworzone przez twórcę na rzecz kogoś innego, wówczas powiem, że marketing nie mógłby odnieść sukcesu bez sztuki – czyli bez kreatywności i innowacyjności [Corell, 2008, s. 42]. Autorka nazywa ten rodzaj sztuki uprawiany w marketingu jako design. Jest on jej zdaniem bardzo ważny dla społeczeństwa i przynosi korzyści w wymiarze ekonomicznym. Zadaniem designera jest stworzenie języka komunikacji: obrazów, animacji, przedstawień, muzyki, tak jakby tworzył sztukę piękną, z tą różnicą, że swój talent oddaje w służbę marketingu. Komputer Power Mac G4Cube, wyprodukowany przez korporację Apple w 2000 roku, miał do tego stopnia zachwycający design przywodzący na myśl kostkę lodu, że jeden

egzemplarz komputera trafił do Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Nowym Jorku². Inne przykłady takiej udanej współpracy artystów z marketingiem to wykorzystanie opakowania zupy Campbell, czy projekt butelki wódki Absolut znanego artysty A. Warhola.

Wykorzystanie w wielu kampaniach reklamowych dzieł sztuki stworzonych przez znanych artystów może wydawać się zawłaszczaniem sztuki przez komercję, ale może wręcz przeciwnie nadać sztuce nowy, współczesny wymiar i sens. „W tym bowiem ujęciu zarówno artyści, jak i pracownicy marketingu mają podobne założenie – chcą odwołać się do czegoś znanego, do autorytetu, wartości, a przez to wzbudzić w odbiorcy pozytywne skojarzenia i emocje” [Król, 2008, s. 29]. Tak więc związki ze sztuką są niewątpliwe.

2. Wymiary marketingu jako nauki

Drugim problemem poruszonym w tym artykule jest, czy marketing jest nauką? Według *Encyklopedii PWN* nauka jest to wiedza o rzeczywistości poddana ustalonym wymogom treściowym i metodologicznym. Analizując marketing jako naukę, należy brać pod uwagę następujące jej aspekty [*Encyklopedia PWN*, t. 2, 1999, s. 590]:

- historyczny,
- dynamiczny,
- treściowy,
- metodologiczny,
- strukturalny,
- aksjologiczny.

Przyjęcie aspektu historycznego powoduje wyodrębnienie nauki w zbiór problemów poznawczych i praktyk, metod ich rozwiązywania w długim okresie. Geneza marketingu sięga końca XIX wieku i jego rozwój jest kontynuowany.

Biorąc pod uwagę aspekt dynamiczny, należy podkreślić, że wiedza marketingowa jest tworzona przez pracowników nauki dysponujących narzędziami, które powiększają zasoby wiedzy i umiejętności. Występuje między nimi stała wymiana informacji poprzez książki, czasopisma,

² Produkt mimo pięknego designu nie odniósł sukcesu na rynku, gdyż: „Przeciętny profesjonalista nie szukał przypominającej klejnot rzeźby, którą mógłby przyozdobić swoje biurko, a masowi klienci nie byli skłonni wydawać dwa razy więcej pieniędzy, niż kosztowałyby ich zwyczajny komputer” [Isaacson, 2011, s. 560].

konferencje, zjazdy itp. oraz różne międzynarodowe przedsięwzięcia badawcze, które przyczyniają się do rozwoju tej nauki.

W aspekcie treściowym ujmuje się szeroko rozumianą rzeczywistość, opisuje ją i przedstawia różne strategie przydatne w realizacji celów firm, co jest przedmiotem nauk stosowanych i społecznych. W tym rozumieniu marketing zajmuje się problemami z zakresu nauk stosowanych, jak i społecznych.

Przyjmując aspekt metodologiczny, marketing wykorzystuje różne metody badawcze wchodzące w zakres badań marketingowych, korzystając z dorobku innych nauk, np. statystyki, ekonometrii, finansów, rachunkowości, zarządzania itp., adaptując ich metody badawcze.

Według aspektu strukturalnego nauka jest umowną całością, złożoną z wielu niejednorodnych systemów, które są różnie ukształtowane i dowolnie nazywane: kierunkami, dziedzinami, dyscyplinami, teoriami jednorodnych systemów. Marketing funkcjonuje od wielu lat jako dyscyplina naukowa na kierunkach zarządzania na świecie i w Polsce. Jest nauką interdyscyplinarną, korzystającą z dorobku innych nauk, a także ze sztuki.

Według aspektu aksjologicznego nauka miała być oderwana od ocen moralnych czy estetycznych, a podstawową wartością nauki miała być prawda i fałsz. Postulat filozofa Hume'a, aby nauka nie oceniała, lecz tylko konstatowała nie daje się spełnić w wielu dyscyplinach, szczególnie w naukach praktycznych. W wielu naukach ekonomicznych stawia się użyteczność wyżej niż moralność, co spowodowało wprowadzenie zagadnień etycznych do tych nauk. Taka potrzeba, a nawet konieczność występuje w marketingu. Stawianie przez wiele firm i instytucji finansowych na pierwszym miejscu zysku zamiast potrzeb konsumenta jest przyczyną wielu nieuczciwych praktyk, co rodzi potrzebę dokonywania ocen moralnych takich działań marketingowych.

Jak już wcześniej stwierdzono, nauka powinna być oderwana nie tylko od ocen moralnych, ale i estetycznych. Jednak i tu można znaleźć odstępstwa. Oceny estetyczne znalazły zastosowanie w niektórych naukach, np. humanistycznych. Oceny estetyczne mają także olbrzymie znaczenie w wielu działaniach marketingowych.

Odpowiedź na pytanie, czy marketing jest nauką czy sztuką daje interpretacja Kotlera i Kellera na temat zarządzania marketingiem. Według tych autorów „Zarządzanie marketingiem postrzegamy jako rodzaj sztuki i dyscyplinę wiedzy naukowej, zajmującą się wyborem rynków

docelowych oraz pozyskiwaniem, utrzymywaniem i zwiększaniem liczby klientów poprzez tworzenie wyższej wartości, dostarczanie jej i informowanie o niej klientów” [Kotler, Keller, 2005, s. 5].

Zgadając się, że marketing jest jednocześnie nauką i sztuką, warto zwrócić na treściowy aspekt interpretacji marketingu jako nauki. W dotychczasowych rozważaniach mówiliśmy o sztuce jako pewnych dokonaniach artystycznych, a przecież może ona być rozumiana inaczej w zależności od kontekstu. Ten kontekst często zmienia się w przypadku marketingu. Takim innym rozumieniem sztuki jest definicja mówiąca, że jest to „umiejętność, biegłość w wykonywaniu czegoś, kunszt, mistrzostwo” [Słownik języka polskiego PWN, 1985, s. 428]. Ten rodzaj sztuki jest niezbędny w działalności marketingowej, aby skutecznie funkcjonować na rynku. Możemy tu mówić o sztuce zdobywania serc klientów i zaspokajania ich potrzeb i pragnień, a jest to przecież główny element filozofii marketingu. Żeby jednak osiągnąć mistrzostwo w tej sztuce, musimy korzystać w marketingu z innych nauk, a przede wszystkim ze statystyki i psychologii.

3. Interdyscyplinarność marketingu

Statystyka służy do rozpoznania, kim jest nasz potencjalny klient i do grupowania ich w segmenty, w których wykazują się podobnymi cechami i preferencjami. Wykorzystuje się do tego techniki badania rynku, badania marketingowe (np. sondaże), analizy demograficzne. Specyficzne metody statystyczne pozwalają zobiektywizować dane trudno porównywalne. Przykładem tego jest badanie dochodów gospodarstw domowych, co jest kluczowe dla marketingowców z punktu widzenia wielkości i kierunków popytu. Stosowane do tego skale ekwiwalentności są parametrami pozwalającymi na pomiar wpływu wielkości i charakterystyk demograficznych gospodarstw domowych na poziom ich potrzeb, a tym samym na różnice w wielkości wydatków niezbędnych do osiągnięcia tego samego poziomu zaspokojenia potrzeb przez te gospodarstwa domowe. Ważne też jest, że takie badania można pogłębić i ukierunkować na potrzeby ofert określonych produktów czy usług. Na przykład instytucje finansowe są zainteresowane potencjalnym popytem na usługi ratalne i kredytowe. Odpowiedzią na to mogą być badania mówiące, że aż 17% gospodarstw domowych w Polsce radzi sobie finansowo z największą trudnością, a 20% z trudnością [Czapliński, Panek, 2013, s. 45]. Wniosek

marketingowy jest oczywisty: aż 1/3 gospodarstw domowych będzie zainteresowana wspomnianymi usługami instytucji finansowych.

Te ważne informacje nie są jednak wystarczające, aby przekuć je w sztukę zaspakajania potrzeb, gdyż nie mówią nam, w jaki sposób określona grupa konsumentów podejmuje decyzje i jakie są ich zachowania zakupowe. Tutaj przychodzi z pomocą specjalistom ds. marketingu psychologia.

U podstaw współczesnych badań psychologicznych leży przekonanie, że konsument nie jest racjonalnie zaangażowany w proces zwiększania do maksimum użyteczności swoich decyzji zakupowych. Założenie to pozwoliło stworzyć koncepcję teoretyczną umożliwiającą analizowanie takich irracjonalnych i afektywnych wyznaczników wyborów konsumpcyjnych. Badanie nieświadomych motywów (inspirowane w dużej mierze pracami psychoanalitycznymi Freuda), wyznaczających sposoby spostrzegania przez ludzi rzeczywistości i sposoby ich działania, stało się głównym modelem badawczym w dziedzinie zachowań konsumenta, stanowiąc ważną przesłankę dla strategii marketingowych. Jednak poważną trudnością nawet dla doświadczonego specjalisty ds. marketingu jest ocena afektywnych zachowań konsumentów przez ich złożoność, gdyż zawiera całą gamę reakcji obejmującą gwałtowne emocje, takie jak: uczucia, nastrój, usposobienie, upodobania czy postawy [Lambkin i inni, 2001, s. 11]. Odwołanie do sztuki umożliwia wzbudzanie pozytywnych emocji u konsumentów przez tworzenie atrakcyjnego języka komunikacji.

Jak widać z powyższych rozważań, efektywny marketing jest sztuką łączenia doświadczeń wielu dyscyplin w celu osiągnięcia sukcesu rynkowego. Nie można postawić granicy między nauką marketingu a sztuką, gdyż obie są nierozzerwalnie powiązane z marketingiem.

Zakończenie

Marketing jest nauką i sztuką, gdyż czerpie z dorobku wielu nauk oraz wykorzystuje metody naukowe. Jednocześnie w marketingu, a szczególnie przy opracowywaniu produktu, dystrybucji czy promocji, korzysta się z kreatywności i innowacyjności pracowników działów marketingu, inżynierów odpowiedzialnych za innowacje produktowe, artystów plastyków, muzyków czy kreatywnych osób z agencji reklamowych. Walory estetyczne, artystyczne są brane pod uwagę przy opracowywaniu wielu produktów czy opakowań, często z udziałem znanych artystów czy twórców.

Literatura

1. Baker M. J. (1991), *Marketing. An Introductory Text*, 5th ed., MacMillan, Basingstoke.
2. Corell K. (2008), *Marketing jest sztuką*, „Marketing w Praktyce”, nr 6.
3. Czapliński J., Panek T. (red.) (2013), *Diagnoza społeczna 2013, Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
4. Doyle P. (2003), *Marketing wartości*, Felberg SJA, Warszawa.
5. *Encyklopedia PWN* (1999), t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Isaacson W. (2011), *Steve Jobs*, Insignis, Kraków.
7. Kowalska A. (2008), *Sztuka komunikacji – artyzm marketingu*, „Marketing w Praktyce”, nr 6.
8. Kotler Ph., Keller K. (2005), *Marketing*, Rebis, Poznań.
9. Król A. (2008), *Flirt czy małżeństwo?*, „Marketing w Praktyce”, nr 6.
10. Lambkin M., Foxal G., Raaij F., Heilbrunn B. (2001), *Zachowanie konsumenta. Koncepcje i badania europejskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
11. *Słownik języka polskiego PWN* (1985), PWN, Warszawa.

Streszczenie

Artykuł jest próbą dyskusji nad istotą marketingu i jego rozwojem z punktu widzenia sztuki i nauki. Przedstawiono tu dwa aspekty sztuki, rozumianej jako działalność twórcza oraz jako dzieła posiadające wartość estetyczną. W obydwu przypadkach można wskazać związki z działalnością i efektami marketingu. Natomiast w przypadku nauki zbadanych zostało pięć jej aspektów pod kątem powiązań z marketingiem jako nauką. Szczególną uwagę poświęcono zagadnieniu interdyscyplinarności marketingu, który umiejętnie łączy dokonania takich nauk, jak psychologia, socjologia czy statystyka.

Słowa kluczowe

marketing, nauka, wymiary nauki, sztuka, design, interdyscyplinarność

Interdisciplinarity of marketing as art and science (Summary)

The aim of article quoted above is to explore possibilities of having science of marketing. The possible sources of marketing theory we note that marketing borrowed heavily from psychology, social science, statistics, etc. and that borrowings have included content, data, technic and concepts. However some concepts are based on art especially in design, marketing communication or behavioural science.

Keywords

marketing, science, dimensions of science, art, design, interdisciplinarity

Maciej Gierusz

Prospektywne ukierunkowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

Wstęp

Ostatnie lata to okres dynamicznych zmian w zakresie MSSF. Wydarzenia z roku 2008 uświadomiły wszystkim, że sprawozdawczość finansowa w niedostatecznym stopniu wysłała sygnały ostrzegawcze o nadciągającym kryzysie. Zasadne wydaje się pytanie, co było tego przyczyną. Czy powodem było to, że sprawozdanie finansowe nie oddaje w wierny i rzetelny sposób przeszłych zdarzeń gospodarczych, czy może raczej w zbyt małym zakresie pozwala antycypować przyszłość. W 2010 roku Komisja Europejska wydała tzw. Zieloną Księgę pod tytułem „Polityka badania sprawozdań finansowych: lekcje wyciągnięte z kryzysu”. Raport zdaje się kłaść duży nacisk na potrzebę zmian zarówno w sferze samego sprawozdania finansowego, jak i sposobów jego badania [Gierusz, 2012, s. 2]. Jednym z wysuwanych postulatów jest większe ukierunkowanie danych finansowych na przyszłość, co ma zwiększyć użyteczność informacji dla interesariuszy [Gierusz, 2006, s. 19]. Suma trudnych doświadczeń gospodarczych ostatnich lat oraz dynamika otaczającej nas rzeczywistości biznesowej pozwalają postawić tezę, że sprawozdawczość finansowa oparta na regulacjach MSSF zaczyna odchodzić od swej tradycyjnej roli ukierunkowanej na opisywanie przeszłych zdarzeń na rzecz podejścia bardziej prospektywnego, zarządczego.

Celem głównym artykułu jest analiza zmian, jakie w ostatnich latach zaszły w MSSF i wskazanie, że zmiany te mają na celu przygotowanie informacji przydatnych użytkownikom do oceny możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, a zwłaszcza predykcji przepływów pieniężnych. Celem drugorzędowym opracowania jest wykazanie, iż prospektywne ukierunkowanie sprawozdawczości finansowej powoduje coraz szersze wykorzystywanie przez rachunkowość finansową narzędzi zarezerwowanych dotąd jedynie dla rachunkowości zarządczej. W efekcie obserwujemy proces zbliżania obu obszarów i zanikania istotnych do niedawna różnic.

* Mgr, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, mac_gie@wp.pl

Ewolucja MSR/MSSF w omawianym kierunku przebiegała według autora w dwóch wyraźnie wyodrębnionych etapach, wyznaczonych przez kryzys gospodarczy lat 2008–2009. Etap pierwszy obejmuje okres do 2008 – nieliczne wówczas aspekty prospektywne odnajdziemy w: MSR 2 „Zapasy”, MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”, MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe” oraz MSSF 5 „Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana”. Etap drugi to lata 2009 i dalsze, gdy ewolucja MSSF uległa wyraźnemu przyspieszeniu, a interesujące „spojrzenie w przyszłość” znalazło wyraz w praktycznie każdym standardzie opublikowanym po tej dacie, poczynając od MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnianie informacji”, MSSF 8 „Segmenty operacyjne”, MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe”, MSSF 12 „Ujawnienia informacji na temat udziałów w innych jednostkach”. Tendencja zmian, o której mowa, dostrzegalna jest również w standardach oczekujących jeszcze na wdrożenie. Są to MSSF 9 „Instrumenty finansowe”, MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” oraz MSSF 16 „Leasing”. W toku dalszych wywodów każda z przywołanych regulacji zostanie omówiona, co pozwoli udowodnić przyjętą tezę.

Zanim przejdziemy do analizy poszczególnych standardów należałoby w pierwszej kolejności doprecyzować, jakie cechy musi spełniać informacja, aby uznać, iż ma wymiar prospektywny. Kluczowe w tym kontekście wydają się trzy atrybuty:

- użyteczność,
- porównywalność,
- terminowość.

Użyteczność definiujemy jako „skrojenie” informacji pod kątem oczekiwań i potrzeb użytkownika, swego rodzaju garnitur szyty na miarę zamiast standardowego i takiego samego dla wszystkich zestawu danych. Porównywalność rozumiana jest jako możliwość analizowania przeszłych trendów i możliwość ekstrapolacji zjawisk na kolejne okresy sprawozdawcze. Terminowość oznacza natomiast, że lepiej dostać dane szybko/na czas, nawet jeśli odbędzie się to kosztem utraty małego procentu dokładności, niż otrzymać informacje po terminie z dokładnością do przysłowiowego grosza.

Osoba przygotowująca dane musi zadbać o to, żeby były one obliczone, przetworzone i zaprezentowane tak, żeby mogły spełnić rolę doradczą w procesie zarządzania. W opisanym kontekście sprawozdawczość powinna być rozumiana raczej jako raportowanie, a nie jak mógłby

wskazywać semantyczny rodowód: zdawanie sprawy ze stanu faktycznego. Takie są wymogi obecnych czasów. Gdy świat z roku na rok zdaje się kręcić coraz szybciej, rachunkowość finansowa musi przestać spełniać rolę kronikarza, którego relacja dotyczy tego, co było wczoraj, ale zaproponować wartość dodaną w postaci tego, co może przynieść dzień jutrzejszy.

1. Etap I ewolucji MSR/MSSF – okres do 2008 roku

1.1. MSR 2 „Zapasy”

W grudniu 2003 roku opublikowano znowelizowaną wersję MSR 2 „Zapasy”. Jego fundamentalne założenia przewidują, że zapasy powinny być wyceniane po kwocie niższej z dwóch: cena nabycia/koszt wytworzenia lub cena sprzedaży netto [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 2, par. 9]. Warto zauważyć, że taki model wyceny oznacza, że jednostka nie ma możliwości antycypować zysków poprzez podniesienie wyceny aktywów, ma natomiast obowiązek przewidywania strat na sprzedaży poprzez obniżenie wyceny do kwoty możliwej do odzyskania. Mamy tutaj do czynienia z niewątpliwym aspektem prospektywnym.

Drugim ciekawym aspektem MSR 2 jest ustalanie pełnego kosztu wytworzenia zapasów, obejmującego oprócz kosztów zmiennych również uzasadnioną część kosztów stałych pośrednich produkcji. Warto zwrócić uwagę na konieczność dzielenia kosztów na stałe i zmienne – typowe dla rachunkowości zarządczej. Ponadto zasadność kosztów stałych badana jest przy użyciu stabilizowanego wskaźnika narzutu, którego algorytm przewiduje porównywanie planowanych (zabudżetowanych) kosztów stałych wydziałowych i normalnej zdolności produkcyjnej [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 2, par. 13]. W rezultacie wprowadzono zakaz podnoszenia wyceny aktywów poprzez przypisanie im nadmiernego narzutu kosztów pośrednich. Takie działanie ma niewątpliwy aspekt zarządczy, gdyż spółka jest „karana” koniecznością spisania nieefektywnych kosztów produkcji w wynik okresu bez możliwości ich aktywowania, co wprowadzałoby użytkowników w błąd co do możliwości generowania przyszłych korzyści ekonomicznych.

1.2. MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”

W styczniu 1995 roku została opublikowana znowelizowana wersja MSR 11. Celem standardu było uregulowanie kwestii rozpoznawania wyników na długoterminowych (trwających dłużej niż jeden okres sprawozdawczy) kontraktach na świadczenie usług budowlanych i podob-

nych. Rozstrzygnięcia przewidziane w regulacji zakładają pomiar zaawansowania prac i wykazywanie przychodów i kosztów w proporcji do stopnia realizacji. Takie podejście jest możliwe jedynie wówczas, gdy jednostka dysponuje budżetem dla projektu i jest w stanie zmierzyć procent jego wykonania. Możliwe jest w związku z tym stopniowe prezentowanie zysku na zleceniu w sprawozdawczości finansowej w poszczególnych okresach sprawozdawczych [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 11, par. 22]. Jednakże w przypadku braku wiarygodnych prognoz jednostka zobligowana jest stosować metodę „zysku zerowego”, co oznacza rozpoznawanie przychodów jedynie do wysokości poniesionych kosztów aż do uwiarygodnienia się spodziewanego wyniku (przygotowania realistycznego budżetu) [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 11, par 32]. Podsumowując, narzędzie rachunkowości zarządczej, jakim jest budżet, staje się kluczowym elementem w kontekście rozpoznawania wyników dla potrzeb sprawozdawczości finansowej.

1.3. MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”

MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe” nakazuje tworzenie rezerw na kontrakty rodzące obciążenia (*onerous contracts*) [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 37, par. 66]. Wyobraźmy sobie sytuację, że spółka podpisała na kilka lat z góry umowę na najem powierzchni biurowej – trzech piętér. Cena najmu w momencie podpisywania była stosunkowo atrakcyjna, co wiązało się jednak z brakiem możliwości jej wcześniejszego wypowiedzenia oraz zakazem podnajmu dla innego podmiotu. W niedługim czasie po zawarciu porozumienia okazało się, że w wyniku spowolnienia gospodarczego niezbędne są oszczędności i zwolniono pracowników zatrudnionych na dwóch kondygnacjach, a realizowane przez nich procesy objęto outsourcingiem. W rezultacie spółka znalazła się w sytuacji, gdzie zmuszona jest do comiesięcznych opłat czynszowych z tytułu najmu, pomimo że przestrzeń nie jest wykorzystywana. Na mocy MSR 37 należy utworzyć już dziś, czyli w momencie gdy wiadomo, że najem będzie generować koszty bez jakichkolwiek korzyści (przychody lub też usługi świadczone przez pracowników), rezerwę w pełnej wysokości przyszłego najmu na kolejne dwa lata [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 37, par. 68]. Zgodnie z MSR 37 i Założeńiami koncepcyjnymi spełniona jest bowiem definicja zobowiązania:

- przeszłe zdarzenie wynika z podpisania długoterminowej umowy i ze zwolnienia pracowników,

- obecny obowiązek ma charakter prawny,
- wpływ korzyści ekonomicznych jest praktycznie pewny i można go wiarygodnie zmierzyć.

Wnioski wydają się być oczywiste i po raz kolejny kierują naszą uwagę w stronę rachunkowości zarządczej. Obecne trendy w rachunkowości finansowej określa się mianem podejścia bilansowego, wedle którego bilans jest najważniejszą składową sprawozdania finansowego. Ujawnienie rezerwy z tytułu kontraktu rodzącego obciążenia jest wyrazem takiego rozumowania, co zwiększa walory prospektywne sprawozdania finansowego. Użytkownicy zyskują wiedzę na temat przyszłego przepływu pieniężnego. Rozumowanie oparte o konsumpcję kosztu kładzie nacisk na rachunek wyników i jest siłą rzeczy oparte na myśleniu retrospektywnym. IASB, nakazując tworzyć tego typu rezerwy (gdyż spełniają definicję zobowiązania), stanęła po raz kolejny przed dylematem, czy ważniejsze w sprawozdaniu jest rzetelne odzwierciedlenie przeszłości (konsumpcja nie miała miejsca), czy też zwiększenie walorów zarządczych, decyzyjnych, sprawozdania finansowego poprzez wykazanie rezerwy w całości. Wygrała opcja prospektywna.

Warto zauważyć, że na bardzo podobnej zasadzie tworzone są rezerwy na restrukturyzację jednostki. O ile przed zakończeniem okresu sprawozdawczego jednostka dysponuje formalnym, szczegółowym planem restrukturyzacji (wiarygodny pomiar kwoty zobowiązania) oraz plan ten zostanie upubliczniony, co pozwoli wzbudzić uzasadnione oczekiwania u stron objętych jego zakresem, to należy wykazać rezerwę [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 37, par. 72]. Użytkownicy zyskują więc cenną informację o planowanych przepływach, mimo że działania te mogły się jeszcze *de facto* nie zacząć.

1.4. MSSF 5 „Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana”

W marcu 2004 opublikowano MSSF 5 „Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana”, wprowadzając nową kategorię aktywów i zmieniając logikę prezentacji danych w rachunku wyników. Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży to swego rodzaju hybryda aktywów trwałych, które jak wiadomo znajdują się poza cyklem operacyjnym przedsiębiorstwa i aktywów obrotowych („na sprzedaż”), zamieniających się na gotówkę w ramach zwykłej działalności jednostki [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 6]. Warto zauważyć, że wycena tych składników majątku odbywa się po kwocie nie wyższej niż

wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży. Należy podkreślić, że w ramach „aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży” można też mówić o „grupie do zbycia”. Jednostka wcale nie musi sprzedawać pojedynczego środka trwałego, ale razem z nim w pakiecie inne składniki majątku, w tym aktywa obrotowe. Grupą do zbycia mogłaby być nawet cała jednostka zależna. Wydaje się, że „grupa do zbycia” wykazuje wiele analogii do „ośrodka generującego gotówkę” z MSR 36, czego najlepszym dowodem jest to, że rozliczanie utraty wartości przy przeszacowaniu do wartości godziwej minus koszty odbywa się na bardzo analogicznych zasadach w obu standardach. Ciekawą kwestią jest również prezentacja tychże aktywów, ujmowanych jako trzecia kategoria, jakościowo różna od aktywów trwałych i obrotowych [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 38].

Ponadto wszystkie składniki majątku wchodzące w skład grupy do zbycia (poczynając od wartości firmy zbywanej jednostki zależnej, poprzez środki trwałe i zapasy, a na środkach pieniężnych kończąc) prezentuje się w postaci maksymalnie zagregowanej – jako jedną liczbę. Jaka jest korzyść z takiego podejścia? Jednostka wysłała do użytkowników użyteczną informację o walorach prospektywnych o następującej treści: „nie patrz na te budynki, maszyny, zapasy i należności tak jak zwykle, ponieważ ich wartość zostanie odzyskana poprzez spieniężenie”. W tym momencie łatwiej zrozumieć, dlaczego spółki zazwyczaj prezentują tę trzecią kategorię (choć nie jest to wprost wymagane przez standard) zaraz po środkach pieniężnych. Budynek nie jest już budynkiem tylko przyszłą gotówką, ponadto wycena na poziomie nie wyższym niż wartość godziwa (czyli często cena rynkowa) minus koszty sprzedaży czyni tą obietnicę gotówki maksymalnie realistyczną.

Dzięki temu możliwe jest zdecydowanie lepsze prognozowanie przyszłych przepływów pieniężnych jednostki. Jeśli w przyszłorocznym budżecie określono wydatki na środki trwałe, to mamy wskazane jedno z możliwych źródeł finansowania. Odmrożona w wyniku sprzedaży grupy do zbycia gotówka może zostać natychmiast reinwestowana w nowe projekty inwestycyjne bez konieczności zaciągania dodatkowych zobowiązań, które z kolei implikują koszty i przepływy odsetkowe.

Podobna logika w zakresie wyceny i prezentacji dotyczy zobowiązań związanych z aktywami wchodzącymi w skład grupy do zbycia. Również one podlegają agregacji i są wykazywane w pasywach jako jeden wiersz

i trzecia kategoria zobowiązań – zobowiązania związane z aktywami przeznaczonymi do sprzedaży.

Jaka informacja prospektywna płynie z takiego sposobu prezentacji zobowiązań? Zobowiązania długoterminowe to takie, których termin zapadalności wynosi ponad rok, zobowiązania krótkoterminowe wymagają uregulowania w przeciągu najbliższych dwunastu miesięcy lub w ramach normalnego cyklu operacyjnego jednostki. Natomiast zobowiązania związane z grupami do zbycia *de facto* nie zostaną przez jednostkę spłacone. Sprzedaż aktywów/grup do zbycia będzie wiązała się z przeniesieniem tych zobowiązań na kupującego. W ślad za tym rzeczywisty przepływ związany ze spieniężeniem majątku to wartość aktywów pomniejszona o wartość zobowiązań. Wyptywu środków pieniężnych jednostka w ogóle nie przewiduje.

MSSF 5 reguluje także kwestie związane z działalnością zaniechaną [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 32]. Bardzo często zdarza się, że podmioty, próbując zdywersyfikować swoją działalność, generują przychody z więcej niż jednego źródła. Jeśli taki „filar”, definiowany przez MSSF 5 jako komponent jednostki, został zyty (sprzedany, zlikwidowany, zamknięty) lub jest zaklasyfikowany jako przeznaczony do sprzedaży i jednocześnie stanowi osobny segment działalności lub geograficzny obszar działania, to mamy do czynienia z działalnością zaniechaną. W przypadku spełnienia powyższej definicji MSSF 5 nakłada szczególne wymogi w kontekście prezentacji przychodów i kosztów w rachunku wyników, co przedstawiono w tabelicy 1 (dane przykładowe).

Tabela 1. Wyniki podmiotów grupy kapitałowej

	Alfa	Beta	Gama	Omega	Suma
Przychody	200	150	180	120	650
Koszty	(140)	(90)	(110)	(160)	(500)
Zysk netto	60	60	70	-40	150

Źródło: Opracowanie własne.

Spółka Alfa przygotowuje skonsolidowany rachunek wyników obejmujący cztery podmioty wchodzące w skład grupy kapitałowej. Dodatkowo założmy, że inwestorzy mają dostęp do danych branżowych, które zakładają w przyszłym roku wzrost rynku na poziomie 10%, co przy uwzględnieniu korzyści skali powinno przełożyć się na 15% wzrost

zysków. W jaki sposób inwestorzy zinterpretują powyższe dane, chcąc ekstrapolować tegoroczne wyniki na kolejny okres sprawozdawczy? Rachunek wyników w sprawozdawczości finansowej przed wejściem w życie MSSF 5 ograniczał się do prezentacji danych skonsolidowanych z ostatniej kolumny. Gdybyśmy na tej podstawie mieli szacować odpowiednie wartości dla kolejnego okresu, prognoza wyglądałaby następująco:

- przychody 715 ($650 \times 110\%$),
- wynik 172,5 ($150 \times 115\%$).

Jeżeli przyjmiemy założenie, że spółka Omega spełnia opisaną powyżej definicję działalności zaniechanej, prezentacja rachunku wyników na bazie MSSF 5 wyglądałaby inaczej [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 33]. Przedstawiono ją w tablicy 2 (dane przykładowe).

Tablica 2. Prezentacja wyników z uwzględnieniem działalności zaniechanej

	Alfa	Beta	Gama	Omega	Suma
Przychody	200	150	180	120	530
Koszty	(140)	(90)	(110)	(160)	(340)
Wynik dz. kontynuowana	–	–	–	–	190
Wynik dz. zaniechana	–	–	–	–	(40)
Zysk netto	–	–	–	–	150

Źródło: Opracowanie własne.

Definicja działalności zaniechanej została „zaprojektowana” przy założeniu, że przychody i koszty z tego źródła ostatecznie wygasną (o ile już nie wygasły) najpóźniej w kolejnym okresie sprawozdawczym. Gdyby inwestorzy mieli w związku z tym dokonać prognozy wyników na kolejny rok, przedstawiałaby się ona następująco:

- przychody 583 ($530 \times 110\%$),
- wynik 218,5 ($190 \times 115\%$).

Podsumowując, należy podkreślić, iż powyższa prezentacja jest świadomym opowiedzeniem się za „przyszłością” kosztem „przeszłości”. MSSF 5 celowo marginalizuje rolę przychodów i kosztów rzeczywiście poniesionych w bieżącym okresie sprawozdawczym przez Omegę i nakazuje ich agregację w jednym wierszu i to tuż przed zyskiem netto, a więc na samym dole rachunku wyników. Dzięki temu wyeksponowane zostały przychody, koszty i wyniki, które – jak mamy prawo przypuszczać – mogą powtórzyć się w kolejnych okresach. W rezultacie należy

oczekiwać, iż to właśnie druga prognoza jest rzetelniejsza i lepiej oddaje przyszłe trendy na przepływach pieniężnych i wynikach.

2. Etap II ewolucji MSSF – okres po roku 2008

2.1. „Założenia koncepcyjne MSSF”

Wydaje się że IASB jest świadoma wyzwań stojących przed sprawozdawczością w XXI wieku, czego dowody można chociażby odnaleźć w „Założeniach koncepcyjnych MSSF”. Wersja z 2010 roku wprowadziła nową hierarchię cech jakościowych danych w sprawozdaniach finansowych. Na pierwszy plan w kontekście naszych rozważań wysuwa się użyteczność informacji (*relevance*), która została zdefiniowana w oparciu o dwa kryteria:

- potwierdzenie przeszłości (*confirmatory value*),
- predykcja przyszłości (*predictive value*).

Sprawozdanie finansowe ma mieć więc nie tylko na celu odzwierciedlenie skutków przeszłych zdarzeń w jasny i rzetelny sposób, co podlega sprawdzeniu przez niezależnego, zewnętrznego audytora, ale ma zaoferować coś więcej. Elementy sprawozdania finansowego mają być wyceniane i prezentowane w taki sposób, aby umożliwić użytkownikom, na ile to tylko możliwe, przewidywanie przyszłości. W praktyce może chodzić o ekstrapolację trendów dotyczących przychodów czy wyników, wycenę aktywów i zobowiązań w oparciu o przyszłe przepływy pieniężne. Takie podejście do rachunkowości finansowej jest próbą zminimalizowania fundamentalnego paradoksu wpisanego w jej naturę polegającego na tym, że przeszłe dane są podstawą podejmowania przyszłych decyzji.

Ta sama wersja „Założeń koncepcyjnych” stwierdza, że jest tylko jedna nadrzędna zasada rachunkowości – kontynuacja działania. Wykreślono obecną we wcześniejszej wersji zasadę memoriału. Tą fundamentalną zmianę należy przede wszystkim odczytywać w kontekście przesunięcia akcentów jeśli chodzi o rangę komponentów sprawozdania finansowego. W centralnym miejscu powinien znajdować się bezsprzecznie bilans, gdyż to on daje najlepszy wgląd w przyszłość – aktywa to spodziewane wpływy korzyści, zobowiązania to natomiast wypływy. Zdegradowano tym samym rachunek wyników, którego natura ma charakter retrospektywny, nastawiony na prezentację skonsumowanych i wygenerowanych wartości. Zmiana podejścia wynikowego na bilansowe jest deklaracją wyboru „przyszłości” kosztem „przeszłości”.

2.2. MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia”

W sierpniu 2005 roku wszedł w życie MSSF 7 zajmujący się kwestią ujawnień w zakresie instrumentów finansowych. Chociaż jego pierwotna publikacja przypadła jeszcze na czasy przed kryzysem, to jednakże po perturbacjach na rynkach finansowych przeszedł wiele nowelizacji i jego obecna wersja jest w dużej mierze inspirowana doświadczeniami ostatnich lat. Do przykładów ujawnień można zaliczyć [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 7, par. 34–42]:

- standard dużą wagę przykładu do zdefiniowania różnego rodzaju ryzyk, definiując ryzyka kredytowe, rynkowe, płynności, walutowe, stopy procentowej oraz inne ryzyka cenowe,
- ustalenie maksymalnej ekspozycji na ryzyka, przykładowo maksymalną ekspozycję pożyczek na ryzyko kredytowe,
- ujawnienia osobnej informacji na temat różnych przyczyn fluktuacji wartości godziwej, przykładowo zmiana wartości godziwej niewynikająca ze zmiany warunków rynkowych,
- ujawnienia informacji w zakresie niewywiązywania się w okresie ze spłaty kapitału, odsetek oraz ujawnienia, jakie naruszenie uprawniają pożyczkodawcę do wymagania wcześniejszej spłaty,
- dla każdego rodzaju ryzyka związanego z instrumentami jednostka ujawnia stopień narażenia na ryzyko, politykę zarządzania i wyceny ryzyka oraz zmiany w stosunku do poprzednich okresów,
- ujawnienia informacji w zakresie ryzyka walutowego dla aktywów i zobowiązań poprzez analizę możliwej zmienności kursu i wpływ tych fluktuacji na pozycję finansową jednostki.

Nawet pobieżna analiza powyższych wymogów pozwala stwierdzić, że mamy tu do czynienia z informacją o charakterze zarządczym. Ujawnienia to coś więcej niż doprecyzowanie kwot, które w kompaktowej postaci zaprezentowane są w bilansie i rachunku wyników. Chodzi tu o identyfikację ryzyk, analizę ekspozycji i wrażliwości na te ryzyka, próbę symulacji wpływu tych wahań na przyszłe przepływy generowane przez jednostkę. W gruncie rzeczy użytkownik dostaje do ręki podobne dane jak dyrektorzy jednostki podejmujący decyzje zarówno na poziomie operacyjnym, jak i strategicznym. Bez wątplenia mamy tutaj do czynienia z istotną wartością dodaną not i ujawnień, które nie tyle skupiają się na retrospekcji, dezagregacji kategorii zdarzeń, które miały miejsce, ale poświęcone są symulacji scenariuszy na przyszłość.

2.3. MSSF 8 „Segmenty operacyjne”

W 2009 roku wszedł w życie MSSF 8 „Segmenty operacyjne”, który zastąpił obowiązujący wcześniej MSR 14 poświęcony tej samej tematyce. Poprzedni standard podzielał bardzo tradycyjny sposób myślenia o tym temacie. Segmenty należało wyodrębnić na bazie geograficznych rynków bądź produktów. Nietrudno zauważyć, że wraz z postępem technologii, przede wszystkim informatyzacji biznesu, taka logika coraz bardziej odstawała od realiów. Zaczniemy zatem od pytania, czym w nowym ujęciu jest segment? Intuicyjne rozumienie tego pojęcia okazuje niewiele różnić się od rachunkowej definicji. Podmioty, dążąc do dywersyfikacji swojej działalności, starają się generować korzyści z więcej niż jednego źródła, ważną kwestią jest to, żeby te źródła były od siebie niezależne. Oznacza to co prawda poświęcenie korzyści wynikających z synergii, ale przynajmniej częściowo uniezależnia jednostkę od wahań koniunktury na pojedynczych rynkach.

W przypadku czerpania korzyści z kilku filarów działalności każdy nawet najprostszy system raportowania zarządczego byłby ukierunkowany na ustalenie osobnych wyników poszczególnych obszarów aktywności. Oczywistą kwestią jest to, że marże realizowane przez filary będą odmienne, co jednak nie przesądza z góry o ich ocenie. O tym, czy zwrot jest satysfakcjonujący, czy też nie decyduje relacja zwrotu do ponoszonego ryzyka. Inaczej będziemy oceniać 5% zysk wygenerowany bez ponoszenia ryzyka (o ile to w ogóle możliwe), a inaczej 20% zwrot przy wysokim poziomie niepewności. Ocena tej relacji nie jest jednoznaczna i w dużej mierze zależy od skłonności do ryzyka danego udziałowca/inwestora. Analiza zwrotów generowanych przez poszczególne filary działalności jest niezwykle istotnym procesem zarządczym, gdyż na tej podstawie kierownictwo decyduje o alokacji rzadkich zasobów, czyli inwestycjach. Ograniczone możliwości finansowania sprawiają, że nie ma możliwości realizowania wszystkich projektów inwestycyjnych oferujących dodatni zwrot. W rezultacie dochodzi do rywalizacji między komponentami jednostki – wygrywa ten, który oferuje najatrakcyjniejszą relację między zwrotem a ryzykiem. Taka jest właśnie logika MSSF 8, który definiuje segment operacyjny jako komponent jednostki, który kumulatywnie spełnia poniższe warunki [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 8, par. 5]:

- generuje niezależne przychody i koszty,
- dla przychodów i kosztów dostępne są osobne dane,
- dane są podstawą do podejmowania decyzji o alokacji zasobów.

Gdy jednostka zdefiniuje już swoje segmenty operacyjne – w przypadku mocno zdywersyfikowanej, międzynarodowej grupy kapitałowej takich komponentów działalności może być nawet kilkadziesiąt – należy zidentyfikować, które z nich są segmentami sprawozdawczymi. W największym skrócie można stwierdzić, iż segment operacyjny, który jest wystarczająco duży, staje się segmentem sprawozdawczym, dla którego należy ujawnić osobne informacje w notach do sprawozdania finansowego. MSSF 8 definiuje trzy kryteria istotności dla segmentu operacyjnego, stwierdzając, że wystarczy spełnić tylko jeden z poniższych wymogów [Rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 13]:

- minimum 10% całości aktywów znajduje się w danym segmencie,
- segment generuje przynajmniej 10% całości przychodów, wliczając w to przychody ze sprzedaży pomiędzy segmentami,
- zysk lub strata segmentu wyniosła przynajmniej 10% zysku lub straty grupy.

MSSF 8 doprecyzowuje, że należy zidentyfikować wystarczająco dużo segmentów sprawozdawczych, żeby pokryły one przynajmniej 75% całości przychodów zewnętrznych [rozporządzenie Komisji, 2008, MSSF 5, par. 15], a więc z wyłączeniem sprzedaży między segmentami. Jeśli zbyt mało segmentów operacyjnych spełnia powyższe kryteria, możliwe jest ich łączenie w oparciu o podobieństwa – będzie o tym mowa w dalszej części artykułu.

Przytoczona definicja segmentu operacyjnego pozwala na wgląd w dane zarządcze jednostki. Nie ma w niej słowa na temat tego, że segmenty to produkty lub geograficzne obszary działalności, co oczywiście nie znaczy, że taka logika w ogóle nie byłaby możliwa, natomiast z pewnością nie jest jedynym dopuszczalnym podejściem do tematu.

Raportowanie wyników segmentów jest zatem „garniturem szytym na miarę”. Gdybyśmy spojrzeli np. na inny okoliczny browar, mogłoby się okazać, że logika jego działalności jest zupełnie inna, a w rezultacie raportowanie według segmentów wyglądać będzie odmiennie. W tym momencie dochodzimy do kolejnej ważnej konkluzji, że dane ujawniane na bazie MSSF 8 w żaden sposób nie są porównywalne między dwoma jednostkami – nawet wtedy, gdy sprzedają podobne produkty i usługi i działają na tym samym obszarze geograficznym. Porównywalność danych (ważne kryterium w logice rachunkowości finansowej, która kładzie nacisk na standaryzację podejścia księgowego) została wyparta przez przydatność. IASB uznała, że użytkownicy sprawozdań finansowych

odniosą większą korzyść z możliwości choćby wycinkowego zrozumienia logiki zarządzania konkretnym biznesem niż ze standardowego sprawozdania.

W tym miejscu należałoby zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię – prezentowane w ramach MSSF 8 ujawnienia muszą pochodzić z systemu rachunkowości zarządczej. Jesteśmy mocno przywiązani do tego, że dane, które znajdujemy w bilansie albo rachunku wyników, powinny uzgadniać się do kont księgowych. MSSF 8 stwierdza wręcz coś przeciwnego. Jeżeli jednostka dla celów wewnętrznych ocenia efektywność segmentów, kierując się przepływami pieniężnymi a nie memoriałowymi przychodami i kosztami, jeśli dla wyceny zapasów stosuje rachunek kosztów zmiennych zamiast rachunku kosztów pełnych, jeśli koryguje wielkości prezentowane według kosztu historycznego zgodnie z założeniami modelu siły nabycia (*current purchasing power model*), co pozwala jej „oczyścić” zysk z efektu inflacji i dzięki temu go urealnić – to prezentacji podlegają dane zarządcze. Nie ma więc mowy o uzgodnieniu się przykładowo z przychodami czy zyskami ujmowanymi w rachunku wyników. Taka logika jest świadomym wyborem – poświęcamy spójność danych na rzecz ich użyteczności.

Spójrzmy na przykład prezentujący korzyść dla inwestorów wynikającą z raportowania segmentów. Poniżej zaprezentowano przykładowe wyniki grupy kapitałowej Alfabet, której akcje są notowane na giełdzie papierów wartościowych. Alfabet jest spółką holdingową i swoją sprzedaż realizuje poprzez cztery podmioty zależne, które spełniają jednocześnie definicję segmentów w myśl MSSF 8. Inwestorzy, znając specyfikę poszczególnych branż, są w stanie skwantyfikować ryzyko związane z każdym z tych rodzajów działalności. Zaprezentowano to w tablicy 3 (dane przykładowe).

Tablica 3. Wyniki jednostek grupy Alfabet

	Alfa	Beta	Gama	Alfabet
Przychody	300	150	200	650
Koszty	(291)	(100)	(160)	(551)
Wynik	9	50	40	99
Rentowność	3%	33%	20%	15%
Ryzyko	1%	50%	20%	18%

Źródło: Opracowanie własne.

Ponadto inwestorzy mają również możliwość zakupu udziałów w jednostkach zależnych Alfa, Beta i Gamma, które także są w publicznym obrocie. Jak łatwo zauważyć, profile poszczególnych podmiotów znacznie się od siebie różnią. Zarówno inwestor nieskłonny do ryzyka, umiarkowany, jak i lubiący ryzyko znajdą coś dla siebie. W przypadku gdy chcemy zdywersyfikować nasz portfel, istnieje też możliwość zakupu udziałów w spółce dominującej, co równa się zainwestowaniu w trzy podmioty zależne jednocześnie.

2.4. MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe”

W 2013 roku wszedł w życie MSSF 10, który rozwijając definicję aktywów z „Założeń koncepcyjnych”, na nowo opisał relację kontroli między dwoma podmiotami, co jak wiadomo jest kluczowym wymogiem, aby móc zastosować w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodę pełną. Nowa definicja zgodnie z MSSF 10 brzmi następująco [IFRS 10 Consolidated Financial Statements, 2011, par. 6–7]: „Inwestor kontroluje inwestycję, jeżeli jest narażony na zmienność wpływów lub ma prawa do wpływów tytułem swojego zaangażowania w inwestycję oraz ma możliwość oddziaływania na wysokość tych wpływów poprzez swoją władzę nad jednostką”. Powyższa definicja wskazuje na trzy atrybuty kontroli:

- władza nad odpowiednimi działaniami,
- narażenie na zmienne zwroty z inwestycji,
- sprzężenie między władzą a zwrotami.

Aby można było mówić o relacji kontroli, konieczne jest kumulatywne spełnienie wszystkich trzech warunków. Jeśli taka sytuacja ma miejsce, to możemy stwierdzić, że jednostka dominująca kontroluje jednostkę zależną, które tym samym tworzą grupę kapitałową. Spróbujmy krótko scharakteryzować wszystkie trzy wspomniane kryteria.

Odpowiednie działania to najważniejsze, strategiczne decyzje, które zapadają w ramach spółki [IFRS 10 Consolidated Financial Statements, 2011, par. 14]. Zwroty z inwestycji kojarzą nam się przede wszystkim z możliwością czerpania dywidend. W praktyce jednak spółka matka ma zdecydowanie bogatszy wachlarz możliwości jeśli chodzi o transfer korzyści do centrali. MSSF 10 definiuje zwrot z inwestycji jako korzyść niedostępną dla innych [Gierusz, 2016, s. 21]. Tak szerokie podejście do tematu pozwala stwierdzić, że nawet próba zakamuflowania dywidendy pod pozorem innego świadczenia, co czasem ma miejsce na przykład ze

względów podatkowych, również może być uznana za zwrot w myśl standardu.

Podsumowując, należy zwrócić uwagę na kilka interesujących faktów wyraźnie wskazujących na związki MSSF 10 z logiką rachunkowości zarządczej. Definicja kontroli w żaden sposób nie wspomina, że wynika ona z posiadanych udziałów i własności. Możliwe są jak najbardziej sytuacje, gdy kontroluje się podmiot bez posiadania jakichkolwiek udziałów [Gierusz, 2016, s. 24]. Zdecydowanie ważniejszą sprawą jest kwestia generowania zwrotów i możliwości oddziaływania, zarządzania tymi zwrotami poprzez podejmowane decyzje. W MSSF 10 pojawia się nawet określenie kontrola „de facto”, co oznacza, że na pierwszym miejscu należy stawiać faktyczne, a więc zarządcze mechanizmy powiązania między podmiotami bez względu na otoczkę formalną. Wydaje się, że nowa definicja kontroli ma charakter rozszerzający, pozwala na konsolidowanie przynajmniej niektórych podmiotów, który wymykały się temu wymogowi na bazie starego MSR 27. Decyzja, które podmioty konsolidować metodą pełną, ma dla grupy kapitałowej znaczenie zupełnie fundamentalne, gdyż agregacja wiersz po wierszu oznacza ujmowanie całości ich aktywów i zobowiązań. Przekłada się to na wszystkie możliwe wskaźniki rentowności, efektywności, płynności i zadłużenia. W świetle powyższych rozważań uzasadnione wydaje się stwierdzenie, że konsolidujemy to, czym jesteśmy w stanie skutecznie zarządzać i kształtować wyniki, które wprost przekładają się na korzyści ekonomiczne.

2.5. MSSF 12 „Ujawnienia udziałów w innych jednostkach”

Wydaje się, że to, co stanowi siłę i nadrzędną zasadę skonsolidowanego sprawozdania finansowego, czyli że wszystkie podmioty wchodzące w skład grupy traktowane są jakby były jednością, jest też w pewnym sensie ułomnością. Wrzucenie „do jednego worka” aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów różnych jednostek powoduje uśrednienie marż i ryzyka. Naprzeciw oczekiwaniom użytkowników, którzy chcieliby wiedzieć, jak radzą sobie od strony wyników poszczególne jednostki zależne, jaka jest w nich koncentracja aktywów i zobowiązań, wychodzi właśnie MSSF 12 [IFRS 12 Disclosure of interests in other entities, 2011, par. 10]. Ciekawym przykładem nowego ujawnienia wymaganego na bazie standardu jest konieczność prezentacji danych finansowych (skrócony bilans i rachunek wyników) jednostek stowarzyszonych [IFRS 12 Disclosure of interests in other entities, 2011, par. 20]. Jak wiadomo, ujmowane są one przy zastosowaniu metody praw własności, co oznacza, że

w bilansie widzimy całą jednostkę stowarzyszoną jako jeden wiersz, podobnie jest w rachunku wyników, gdzie ujmowany jest jedynie udział w wyniku. Dotąd oznaczało to brak dostępu inwestorów do ważnych danych.

Dzięki ujawnieniom tego standardu możliwe jest pełniejsze docenienie roli poszczególnych jednostek zależnych tworzących skonsolidowany obraz jednostki. Sztuka zarządzania to w dzisiejszych czasach bardzo często umiejętność zwracania uwagi na detale. W biznesie tak jak w sporcie to one przy równym poziomie rywalizacji stanowią różnicę między wygraną a porażką.

3. Standardy opublikowane, które jeszcze nie weszły w życie

3.1. MSSF 9 „Instrumenty finansowe”

W czerwcu 2014 roku opublikowano finalną wersję MSSF 9 dotyczącego instrumentów finansowych, który docelowo (data jego wejścia w życie została przesunięta na 1 stycznia 2018 roku) ma zastąpić obowiązujące obecnie MSR 32 i MSR 39 poświęcone tej samej tematyce. W kontekście naszych rozważań warto zwrócić szczególną uwagę na redefinicję modelu wyceny instrumentów finansowych po zamortyzowanym koszcie. Podstawowe założenia, jak mogłoby się wydawać, pozostały bez zmian. Zarówno należności, jak i pożyczki powinny być wyceniane na poziomie zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych, co już samo z siebie jest cenną informacją o charakterze perspektywnym. W celu prawidłowego ustalenia wartości bieżącej, uwzględniającej wartość pieniądza w czasie, niezbędne jest ustalenie efektywnej stopy procentowej. Jest ona tym dla instrumentu finansowego, czym IRR dla projektu inwestycyjnego. Zmiana wprowadzona przez MSSF 9 wydaje się być bardzo subtelna, ale skutki mają wręcz rewolucyjny charakter dla tożsamości rachunkowości finansowej. MSSF 9 przewiduje, że w celu ustalenia stopy efektywnej należy kierować się nie tak jak dotychczas przepływami zakontraktowanymi [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 39, par. 46], ale przewidywanymi [IFRS 9 Financial Instruments, 2014, par. 5.5.15]. W celu pełnego zrozumienia skutków tej zmiany prześledźmy następujący scenariusz (dane przykładowe).

Bank udzielił swoim klientom kredytów na łączną kwotę 1 mln zł, zakontraktowane przepływy kształtują się następująco (kwoty podane w tysiącach):

- rok 0: –1000,

- rok 1: 100,
- rok 2: 100,
- rok 3: 100,
- rok 4: 100,
- rok 5: 1100.

Innymi słowy, bank pożycza swoim klientom 1 mln zł, oni natomiast w myśl umowy obiecują co roku płacić odsetki 100 tys. zł, a dodatkowo na koniec roku piątego oddać oprócz odsetek jednorazowo całą kwotę pożyczonego kapitału.

Na tej podstawie jesteśmy w stanie ustalić IRR tego projektu inwestycyjnego na poziomie 10%. Oznacza to, że jeśli zdyskontujemy dodatnie przepływy dla lat 1–5 stopą 10%, to otrzymamy dokładnie 1 mln zł. Wyobraźmy sobie teraz, że przez pierwsze dwa lata spłaty przebiegają zgodnie z przyjętym harmonogramem. W rezultacie nasza wycena należności na koniec roku drugiego przedstawia się następująco:

- rok 3: $100 : 1,1 = 90,9$;
- rok 4: $100 : 1,1 : 1,1 = 82,7$;
- rok 5: $1100 : 1,1 : 1,1 : 1,1 = 826,4$.

W dalszym ciągu otrzymujemy kwotę 1 mln zł, wszystko przebiega zgodnie z początkowym planem. Jeżeli natomiast dokładnie w tym momencie dowiedzieliśmy się o trudnościach finansowych pożyczkobiorców, które oznaczają, iż nie ma możliwości realizacji zakontraktowanych kwot (niektórzy dłużnicy zbankrutowali), należy przeprowadzić testy na utratę wartości aktywów finansowych, czyli ustalić nowy, realistyczny plan przepływów pieniężnych. Wygląda on następująco:

- rok 3: 98,
- rok 4: 94,
- rok 5: 952.

Należy do ich dyskonta użyć niezmięnionej stopy wynoszącej 10%, w rezultacie otrzymamy:

- rok 3: $98 : 1,1 = 89,1$;
- rok 4: $94 : 1,1 = 77,7$;
- rok 5: $952 : 1,1 : 1,1 : 1,1 = 715,3$.

Łączna wartość wynosi więc 882,1. Bank musi rozpoznać utratę wartości w kwocie 117,9, czyli różnicę między dotychczasową a nową wyceną przepływów pieniężnych (1000 – 882,1).

Zobaczmy, jak zmienia się metodologia wyceny, gdy na dzień pierwszy umowy zamiast przepływów zakontraktowanych skorzystamy z przepływów prognozowanych.

Bank udzielił swoim klientom kredytów na łączną kwotę 1 mln zł, jednakże doświadczenie historyczne z podobnymi pożyczkobiorcami nakazuje zakładać, iż nie wszystkie zakontraktowane kwoty zostaną zapłacone:

- rok 0: –1000,
- rok 1: 100,
- rok 2: 100,
- rok 3: 99,
- rok 4: 97,
- rok 5: 1035.

Na podstawie powyższej symulacji ustalono stopę efektywną na poziomie 8,84%. W roku pierwszym i drugim zgodnie z przewidywaniami zrealizowano prognozowane przepływy. W rezultacie nasza wycena należności na koniec roku drugiego wygląda następująco:

- rok 3: $99 : 1,0884 = 91$;
- rok 4: $97 : 1,0884 : 1,0884 = 81,9$;
- rok 5: $1035 : 1,0884 : 1,0884 : 1,0884 = 802,8$.

Łączna wartość przyszłych przepływów wynosi więc 975,7 tys. zł. Warto w tym miejscu zauważyć, że na tym etapie wycena należności w poprzednim wariantcie wynosiła 1 mln. Kwota jest o 24,3 tys zł niższa, co oznacza, że w tym okresie rozpoznano mniej przychodu odsetkowego. Takie rozumowanie jest jak najbardziej poprawne – model oparty o prognozowane przepływy nakazuje rozpoznawać niższe przychody, gdyż stopa efektywna jest niższa.

Założmy teraz, tak jak poprzednio, że w wyniku trudności kredytobiorców na koniec roku drugiego pojawia się potrzeba zrewidowania szacunków co do przepływów lat kolejnych [IFRS 9 Financial Instruments, 2014, par. 5.5.3 i par. 5.5.15]. Nie ma powodu, żeby te szacunki były inne od przyjętych dla modelu w poprzednim wariantcie:

- rok 3: 98,
- rok 4: 94,
- rok 5: 952.

Należy do ich dyskonta użyć niezmienionej stopy wynoszącej 8,84%, w rezultacie otrzymamy:

- rok 3: $98 : 1,0884 = 90,1$;

- rok 4: $94 : 1,0884 : 1,0884 = 79,4$;
- rok 5: $952 : 1,0884 : 1,0884 : 1,0884 = 738,4$.

Łączne przepływy wynoszą więc 907,9. Ponownie mamy do czynienia z utratą wartości, ale jej kwota wynosi jedynie 67,8 tys. zł (975,7 – 907,9), czyli zdecydowanie mniej niż poprzednio.

Po pierwsze, należy zauważyć, że w wyniku zmiany podejścia do przepływów na dzień zawarcia kontraktu (zamiast przepływów zakontraktowanych przepływy prognozowane) obniżeniu uległa stopa efektywna. Dlaczego tak się stało? Ponieważ pożyczkodawca z góry zakłada, że nie odzyska wszystkich obiecanych mu kwot. Takie podejście możemy z pewnością uznać za bardziej realistyczne a więc zarządcze, ale ceną, którą przychodzi nam w tym momencie zapłacić, jest to, że w początkową wycenę zostały *de facto* wbudowane przeszłe planowane straty. Wydaje się, że wycena zyska walor w postaci precyzyjniejszej estymacji przyszłych przepływów (nastawienie na przyszłość), ale odbyło się to kosztem dotychczasowych fundamentów rachunkowości finansowej, które mówią o księgowaniu tylko przeszłych zdarzeń. Nikt przecież nie udziela kredytów, zakładając, że nie zostaną spłacone, a wiarygodność biorcy została zweryfikowana na dzień podpisania umowy. Na ten moment nie ma podstaw przypuszczać, że kwoty nie zostaną zwrócone w pełnej wysokości. Gdyby takie przypuszczenia miały uzasadnienie, to nigdy nie udzielono by kredytu. Nie wystąpiły na ten moment żadne przesłanki utraty wartości. Trudno w związku z tym doszukać się przeszłego zdarzenia. Ponadto, mając z jednej strony „świeży” kontrakt z wiarygodnymi kwotami, a z drugiej trudne do weryfikacji szacunki (skąd bank miałby wiedzieć, jaka będzie ściągальność kredytów mieszkaniowych w 20 roku finansowania), MSSF 9 stawia na szacunki. Wybór, z którym mamy tutaj do czynienia, jest opowiedzeniem się za prospektywnym charakterem informacji (prognozowane przepływy) lub odzwierciedleniem skutków przeszłych zdarzeń (zakontraktowane przepływy przy braku przesłanek utraty wartości). MSSF 9 opowiedział się więc po stronie rachunkowości zarządczej i podejściu nastawionemu na przyszłość.

Krytycy nowego podejścia zwracają uwagę, że dano spółkom do dyspozycji narzędzie do kamuflowania strat. Dlaczego na koniec roku drugiego odpis wyniósł 67,8 tys. zł zamiast 117,9 tys. zł. Te same przepływy były dyskontowane dwiema różnymi stopami dyskonta, w przypadku gdy jest ona niższa, to wartość bieżąca wychodzi wyższa, ponadto oba modele różni punkt odniesienia – zamiast dokonywać odpisu

od 1 mln zł zrobiono odpis od 975,7 tys. zł. Wbudowane w model straty stają się rzeczywiście sprzymierzeńcem jednostki raportującej. Trudno jednoznacznie to skomentować – z jednej strony odpis jest rzeczywiście niższy, ale z drugiej może bardziej prawdziwy i zarządczo użyteczny.

3.2. MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”

Należy zauważyć, że zakres stosowania modelu opartego o wartości oczekiwane nie ogranicza się jedynie do instrumentów finansowych. Identyczną logiką kieruje się MSSF 15 dotyczący przychodów z umów z klientami, który od 1 stycznia 2018 roku ma zastąpić MSR 11 i MSR 18 w zakresie zasad rozpoznawania przychodów. Tutaj także zamiast przepływów zakontraktowanych będzie trzeba kierować się przepływami oczekiwanymi. Spójrzmy na następujący przykład.

Spółka sprzedała produkty do 100 nowych klientów o łącznej wartości 100 000 zł. Normalnie oczekuje się, że 2% takiej sprzedaży nie uda się zamienić w gotówkę, gdyż nie ma praktycznych możliwości dokładniejszej weryfikacji kontrahentów przy realizowanym wolumenie obrotów. Po kilku miesiącach okazało się że ściągnięto tylko 98 500 zł.

Zgodnie z obecnie obowiązującymi zasadami jednostka rozpozna przychód w pełnej wysokości (przepływy zakontraktowane), a następnie po upływie terminu wymagalności (gdy wystąpią przesłanki świadczące o utracie wartości) dokona odpisu na należności wątpliwe. Jeśli jakieś należności wątpliwe zostaną jednak odzyskane, kwota odpisu jest korygowana. W rezultacie odpowiednie kwoty w rachunku wyników prezentują się następująco:

- przychody 100 000,
- odpisy na należności (1500),
- wynik 98 500.

Zgodnie natomiast z modelem MSSF 15, opartym o oczekiwane przepływy, przychód powinien zostać wyceniony nie w wartości nominalnej wynagrodzenia, ale w kwocie, którą jednostka prognozuje otrzymać [IFRS 15 Revenue from contract with customers, 2014, par. 47]. Wszelkie różnice kwoty planowej i rzeczywistej stanowią zysk lub stratę na wycenie instrumentu finansowego (która może zarówno maleć, jak i rosnać) [IFRS 15 Revenue from contract with customers, 2014, par. 107–108]. Wielkości te nie stanowią jednak korekty przychodu. W rezultacie rachunek wyników prezentuje się następująco:

- przychody 98 000,
- wycena instrumentu finansowego 500,
- wynik 98 500.

W obu przypadkach mamy do czynienia z tym samym przepływem pieniężnym – jednostka uzyskała wpływy 98 500 zł. Wydaje się jednak, że kwota 98 000 bardziej precyzyjnie oddaje realne korzyści jednostki, a w związku z tym ma większą wartość zarządczą w kontekście ekstrapolacji przyszłych trendów. Nawet jeśli przyjąlibyśmy, że przychody ze sprzedaży w ogóle nie zamieniły się jeszcze w gotówkę, to wybierając między dwiema kwotami przychodów, wybieramy między przeszłością (nominalna wielkość sprzedaży, odzwierciedlenie istoty transakcji, która już miała miejsce) a przyszłością, czyli oddziaływania tej dokonanej transakcji na kolejny okres sprawozdawczy z perspektywy niezrealizowanego jeszcze, ale oszacowanego możliwie dokładnie wpływu środków pieniężnych.

3.3. MSSF 16 „Leasing”

W styczniu 2016 roku opublikowano nowy standard dotyczący leasingu, który od początku 2019 roku ma zastąpić MSR 17 „Leasing”. Podstawowa zmiana, którą wprowadza, dotyczy prezentowania leasingu operacyjnego u leasingobiorcy. Dotychczas nie ujmował on wynajmowanych aktywów ani nie prezentował zakontraktowanych przyszłych płatności jako zobowiązania, a jedynie na bieżąco obciążał wynik okresu kolejną ratą czynszu [rozporządzenie Komisji, 2008, MSR 17, par. 49]. W rezultacie użytkownicy sprawozdań finansowych takich jednostek byli pozbawieni ważnych informacji na temat składników aktywów, z których jednostka ma prawo czerpać korzyści ekonomiczne, oraz zadłużenia związanego z neodwołalnymi przyszłymi minimalnymi płatnościami leasingowymi. Rozwiązania przyjęte przez MSSF 16 zacierają z perspektywy korzystającego podział na leasing operacyjny i finansowy, nakazując ujęcie w bilansie aktywów i zobowiązań, które dotychczas były poza jego zakresem [IFRS 16 Leases, 2016, par. 22]. Daje to użytkownikom możliwość bardziej precyzyjnego prognozowania zarówno przyszłych przepływów pieniężnych jednostki (korzyści czerpane z aktywów, spłata zadłużenia) oraz pełniejszy obraz struktury majątkowej [IFRS 16 Leases, 2016, par. 29] w połączeniu z urealnionym poziomem zobowiązań [IFRS 16 Leases, 2016, par. 36].

4. Prospektywny charakter danych a praktyka księgową

Warto zwrócić uwagę na może jeszcze jedno zjawisko, które nie dotyczy tyle konkretnej zmiany do standardu, ale praktyki księgowej. Żyjemy w czasach, gdy szybkość wygrywa z precyzją informacji (nie zapominamy jednakże o istotności). Niecierpliwość udziela się też inwestorom

i giełdom. Obserwujemy skracanie czasu pomiędzy zamknięciem okresu sprawozdawczego a publikacją danych, ponadto oczekuje się od jednostek częstszego raportowania. Przykładowo podmioty notowane na giełdzie w Hongkongu raportują co miesiąc do 10 dnia kolejnego miesiąca. Jak w takim razie przygotować skonsolidowane sprawozdanie finansowe międzynarodowego koncernu, który ma setki jednostek zależnych rozsianych po całym świecie? Recepta jest jedna – spółki córki zmuszone są zamykać księgi za dany miesiąc zanim się on skończy i szybko przesłać te wyniki „wyżej” w celu ich agregowania na kolejnych szczeblach. W tym momencie pojawia się podstawowe pytanie dotyczące brakujących dokumentów źródłowych dla transakcji, które już miały miejsce, oraz ujęcia skutków transakcji za ostatnie kilka dni, które jeszcze się nie wydarzyły. Jedynym sposobem wyjścia z tej sytuacji są szacunki księgowo – określa się możliwie precyzyjnie brakujące koszty i przychody.

Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na proces uczenia się jednostki. Pierwsze szacunki mogą być pewnie wielce niedokładne, niektóre faktury lub zdarzenia są pominięte. Jednakże w stosunkowo krótkim czasie podmiot wyciąga wnioski z wcześniejszych niedokładności i prognozuje z o wiele większą precyzją. Można pokusić się o stwierdzenie, że od strony procesów zachodzących w dziale księgowości rachunkowość zarządcza i finansowa integrują się w jedno. Prezentowane dane finansowe są natomiast kombinacją wielkości rzeczywistych i prognoz. O ile w styczniu te proporcje dla wyniku mogą kształtować się prawie po połowie, to w każdym kolejnym udział prognoz maleje na rzecz wielkości rzeczywistych, gdyż prognozujemy tylko końcówkę bieżącego roku. W efekcie, gdy zamykamy rok finansowy, te proporcje kształtują się już 11,5 do 0,5 na korzyść wielkości rzeczywistych. Jeżeli sprawozdanie finansowe za zakończony już okres ma w jakikolwiek sposób pomóc przy podejmowaniu decyzji, to musi być dostarczone niezwłocznie. Może okazać się w przeciągu dekady, że sprawozdania finansowe za rok będą publikowane pod koniec grudnia.

Zakończenie

W świetle powyższych rozważań zasadna wydaje się postawiona we wstępie teza, że rachunkowość finansowa ewoluuje w celu zwiększenia predyktywnych walorów informacji prezentowanych w sprawozdaniach przygotowywanych zgodnie z MSSF. Osiąga się to między innymi

poprzez wykorzystywanie narzędzi zarezerwowanych dotąd dla rachunkowości zarządczej. Jak przedstawiono w pracy, MSR 2 oraz MSR 11 odwołują się do budżetów. MSSF 7 oraz MSSF 12 zwiększają zakres ujawnień, kładąc nacisk na analizę wrażliwości oraz istotne pozycje pozabilansowe. MSSF 10 oraz MSSF 16 są przykładem na zwiększanie zakresu pozycji ujmowanych w bilansie, co pozwala urealnić sytuację finansową jednostki i bardziej kompleksowo ekstrapolować przyszłość. MSSF 15 oraz MSSF 9 nakazują kierować się planowanymi (przyszłymi) a nie zakontraktowanymi (historycznymi) przepływami pieniężnymi przy wycenie przychodów oraz należności i zobowiązań według zamortyzowanego kosztu. Prezentacja i wycena pozycji w MSR 37 i MSSF 5 jest całkowicie oparta o szacunki przyszłych przepływów pieniężnych. MSSF 8 natomiast rezygnuje z charakterystycznej dla rachunkowości finansowej porównywalności danych między podmiotami na rzecz podejścia zarządczego odzwierciedlającego specyfikę jednostki.

Na naszych oczach zdaje się zachodzić unifikacja dwóch głównych nurtów rachunkowości – finansowej i zarządczej. Nie ulega wątpliwości, iż jest to raczej dopiero początek długiej drogi i harmonizacja będzie procesem rozłożonym na lata, ale sam trend dowodzi, że sprawozdawczość finansowa ciągle na nowo stara się zdefiniować swoją rolę i wychodzić naprzeciw oczekiwaniom użytkowników informacji finansowej. W ciągu kolejnych lat czekają nas z pewnością dalsze zmiany. Opinia autora jest taka, iż rachunkowość jest jedna, a podział na finansową i zarządczą wynika z historii i przepisów podatkowych. Opisywane zjawiska zmierzające do zwiększania walorów prospektywnych raportowania należy ocenić pozytywnie.

Literatura

1. Gierusz J. (2006), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości*, ODDK, Gdańsk.
2. Gierusz M. (2016), *Konsolidacja sprawozdań finansowych według MSSF*, ODDK, Gdańsk.
3. Gierusz J. (2012) *Kierunki ewolucji rachunkowości na tle zadań audytu*, „Przestrzeń, Ekonomia, Społeczeństwo”, nr 2.
4. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/22, MSR 2 „Zapasy”.
5. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/46, MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”.

6. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/83, MSR 17 „Leasing”.
7. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/241, MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”.
8. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/270, MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”.
9. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/405, MSSF 5 „Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży i działalność zaniechana”.
10. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/417, MSSF 7 „Instrumenty finansowe – ujawnienia informacji”.
11. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 320/432, MSSF 8 „Segmenty operacyjne”.
12. International Financial Reporting Standard 9 „Financial Instruments” (2014), IASB, London.
13. International Financial Reporting Standard 10 „Consolidated Financial Statements” (2011), IASB, London.
14. International Financial Reporting Standard 12 „Disclosure of interests in other entities” (2011), IASB, London.
15. International Financial Reporting Standard 15 „Revenue from contracts with customers” (2014), IASB, London.
16. International Financial Reporting Standard 16 „Leases” (2016), IASB, London.

Streszczenie

Sprawozdawczość finansowa według MSSF przechodzi w ostatnich latach okres dynamicznych zmian, których przyczyna tkwi zarówno w doświadczeniach spowodowanych kryzysem finansowym z 2008 roku, jak i niestabilnych warunkach funkcjonowania w globalnej gospodarce. W tym kontekście jednym z istotniejszych trendów jest zwiększenie perspektywnych walorów prezentowanych danych finansowych, co zwiększa ich użyteczność z perspektywy inwestorów. To zjawisko natomiast wpisuje się w szerszy trend harmonizacji rachunkowości finansowej i zarządczej.

Słowa kluczowe

sprawozdawczość finansowa, prospektywność, użyteczność, rachunkowość zarządcza

Forward – looking approach of IFRS reporting (Summary)

IFRS financial reporting has been undergoing dynamic changes over the last years, which result both from 2008 financial crisis and unstable business environment in the global economy. One of the key trends in this context is the increasing role of prospective features of financial data. This increases relevance for investors and forms a part a wider phenomenon to ensure harmonisation of financial and management accounting.

Keywords

financial reporting, prospective, relevance, management accounting

Anna Kamińska-Stańczak*

Instytucja prawna fundacji w kontekście podmiotowości rachunkowości

Wstęp

Od początku istnienia instytucji fundacji na świecie niezmiernie trudne było podanie jednoznacznej i uniwersalnej jej definicji. Spowodowane jest to faktem, iż jej istota jest złożona i można ją rozpatrywać w wielu aspektach, m.in. prawnym, społecznym, organizacyjnym i gospodarczym [Ćwierz, 1984, s. 7; Suski, 2005, s. 311]. W piśmiennictwie nadaje się jej nawet charakter arystokratyczny, określając ją m.in. jako „instytucję prawną, która od niepamiętnych chyba czasów cieszy się szczególnie estymą moralną, społeczną i prawną, i to w skali globalnej” [Stecki, 1996, s. 19].

We współczesnej teorii rachunkowości¹ podmiotom nieorientowanym na osiągnięcie zysku (non profit), w tym fundacjom, poświęca się znacznie mniej uwagi niż podmiotom, dla których zysk jest głównym celem działalności [Nowak, 1998, s. 9]. Fundacje są jednak interesującym podmiotem rachunkowości, będąc pod pewnymi względami podobnymi do jednostek sektora publicznego i komercyjnego, a pod innymi mocno się od nich różniąc.

Celem artykułu jest:

- przedstawienie definicji i istoty fundacji jako instytucji prawnej,
- omówienie (z punktu widzenia teorii rachunkowości oraz polskiego prawa bilansowego) kryteriów i koncepcji dotyczących uznawania fundacji za podmiot rachunkowości,
- przedstawienie zaistniałych w 2016 r. ustawowych zmian w zakresie dotychczasowego uznawania fundacji za podmiot rachunkowości.

W pracy wykorzystano metodę studiów literaturowych oraz analizy aktów prawnych.

* Dr, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, a.kaminska-stanczak@wp.pl

¹ Pod pojęciem „teoria rachunkowości” można rozumieć „spójny zbiór hipotetycznych, koncepcyjnych i pragmatycznych zasad tworzących ogólny zarys odniesień do dziedziny przedmiotu” [A statement of a basic accounting theory, 1966, s. 1, za: Szychta, 1996, s. 55].

1. Pojęcie i istota fundacji jako instytucji prawnej

„Fundacja” stanowi termin międzynarodowy² [Osmańczyk, 1974, s. 1142], a sama instytucja fundacji posiada wielowiekową tradycję. Jej początków na świecie można dopatrywać się już w starożytności (IV wiek p.n.e.), zaś na ziemiach polskich na przełomie XII i XIII wieku n.e. [Stecki, 1996, s. 27–42; Wawrzyński, 1997, s. 10–24; Suski, 2005, s. 293–306; Kamińska-Stańczak, 2009, s. 59–69].

Zarówno nauka prawa, jak i orzecznictwo sądowe nie wyjaśniają w sposób zadowalający prawnej natury fundacji [Kruczalak, 1997, s. 158]. Rozbieżności w jej definiowaniu dostrzec można zarówno pomiędzy kontynentalnym i angloamerykańskim systemem prawnym, jak również w poszczególnych krajowych systemach prawa kontynentalnego³. Można dostrzec jednak cechę wspólną pojęcia fundacji, a jest nią ściśle powiązanie majątku z celami wskazanymi przez fundatorów, najczęściej publicznie użytecznymi. Tę silną zależność majątku i celu jako cechy fundacji podkreślano już w średniowieczu, za czasów prawa rzymskiego. Przyjęte w nim rozwiązania dotyczące konstrukcji prawnej fundacji w zakresie jej istoty, celów, sposobu ich realizacji, organizacji, tworzenia nadzoru są nadal obowiązujące we współczesnym prawie fundacyjnym [Cioch, 2003, s. 48–49].

Jedna ze starszych polskich encyklopedycznych definicji fundacji brzmi: „Fundacya to rodzaj osób prawnych, instytucya dla pewnych trwałych celów utworzona i majątkiem uposażona. Fundator, założyciel Fundacyi, zobowiązuje się wydać ze swego majątku pewną część na cel wskazany przez akt Fundacyi, na rzecz wymienionej tam kategorii osób. Zobowiązanie to przechodzi, nie na rzecz osób fizycznych, jeno sama fundacya staje się przedmiotem prawa i dzięki temu pozostaje niezależną od woli i strat majątkowych, które spotkać mogą osoby fizyczne. Powód uzasadniający tworzenie Fundacyi i wyznaczenie jej stanowiska uprzywilejowanego w systemie prawa prywatnego, sprowadza się do nietykal-

² Termin „fundacja” ma swój etymologiczny rodowód w kulturze języka łacińskiego. Rzeczownik *fundatio* oznaczał „założenie, stworzenie, fundament, podwalinę czegoś” i pochodził od czasownika *fundare*, znaczącego „umocnić, założyć fundament, budować coś od podstaw” [Kopaliński, 1983, s. 150].

³ Dla przykładu: ustawowa definicja fundacji istnieje w Austrii i Belgii, podczas gdy brak takiej w Niemczech, Francji i Szwajcarii. Działalność gospodarczą mogą prowadzić fundacje w Niemczech i Szwajcarii, zaś możliwości takiej nie mają fundacje we Francji, Austrii i Belgii. Do utworzenia fundacji w Belgii i Francji potrzebne jest zezwolenie rządu. Takiego zezwolenia nie potrzebują fundacje w Niemczech, Szwajcarii, Austrii [Cioch, 1995, s. 14–46; Cioch, 2005, s. 19–49].

ności celów kulturalnych, których osiągnięciu ma Fundacja służyć” [Wielka encyklopedia powszechna ilustrowana, 1899, s. 422]. Mimo upływu 117 lat dostrzega się tu podobieństwo do dzisiejszego pojmowania fundacji, a dokładnie jej elementów obowiązkowych, tj. osobowości prawnej i posiadania majątku przeznaczonego na trwałe cele.

Krótsze ujęcie fundacji można znaleźć w encyklopedii Wydawnictwa Gutenberga, która definiuje fundację jako majątek ruchomy lub nieruchomy przeznaczony na spełnienie pewnego celu o charakterze społecznym, dobroczynnym, naukowym itp. [Wielka ilustrowana encyklopedia powszechna, 1930, s. 159]. Jeszcze krócej wyjaśnia pojęcie fundacji Encyklopedia J. Przeworskiego, według której fundacja jest majątkiem przeznaczonym na cel naukowy lub społeczny [Ilustrowana encyklopedia powszechna, 1937, s. 179]. W obu definicjach podkreślono jednak ścisłą relację pomiędzy majątkiem a celem ogólnie pożytecznym, do którego realizacji ma służyć.

Bardzo wąskie znaczenie nadało fundacji opracowanie państwowe z 1935 r. W jego rozumieniu „fundacja są to wieczyste darowizny, bądź w zabezpieczonych odpowiednio kapitałach, bądź w nieruchomościach (majątki ziemskie, folwarki, kamienice, ogrody) przeznaczone na cele opieki społecznej przez osoby prawne lub fizyczne bezpośrednio lub drogą zapisów testamentowych” [Polityka społeczna państwa polskiego 1918–1935, 1935, s. 303, za: Wawrzyński, 1997, s. 6]. Takie ujęcie jest dalekie od obecnego, bowiem opieka społeczna jest jednym z wielu celów, dla których może być ustanowiona fundacja.

W literaturze pojawiło się stwierdzenie, że fundacja jest daniną, jaką spłaca bogacz społeczeństwu za to, że pozwoliło mu się ono wzbogacić [Bratus, 1950, s. 63]. Trudno jest się z tym zgodzić, bowiem ustanawianiu fundacji obok „motywu wdzięczności” od zawsze towarzyszą też inne pobudki, mniej lub bardziej idealne, np. religijne, rodzinne, charytatywne, naukowe, gospodarcze, finansowe, a także czysto osobiste (np. uwiecznienie swego nazwiska w aspekcie historycznym).

Z kolei jedna ze współczesnych definicji słownikowych określa fundację jako „instytucję wyższej użyteczności publicznej, której podstawą jest majątek przeznaczony przez jej założyciela na cele publiczne (kulturalne, naukowe, gospodarcze, charytatywne itp.)” [Praktyczny słownik współczesnej polszczyzny, 1997, s. 59].

Na przestrzeni ostatniego wieku próby zdefiniowania, czym jest fundacja, podjęło się wielu autorów⁴. Żaden jednak nie stworzył tej jedynej, oryginalnej definicji i choć różnie są ujmowane, nie są ze sobą sprzeczne. Każda bowiem bazuje na wspomnianej cesze wspólnej wszystkich fundacji europejskich, czyli ścisłej relacji „majątek – cel”. To cel fundacji przesądza o jej specyfice, indywidualności i tożsamości [Cioch, Kidyba, 2007, s. 60].

Prawną definicję fundacji, która kompleksowo zawiera wszystkie jej elementy konstytutywne, proponuje H. Cioch, określając fundację jako jednostkę organizacyjną:

- typu zakładowego,
- posiadającą osobowość prawną,
- ustanawianą z inicjatywy osób fizycznych lub prawnych,
- ustanawianą do realizacji w sposób trwały i na podstawie wpływów uzyskiwanych z przekazanego im majątku celów użyteczności publicznej wskazanych w akcie fundacyjnym [Cioch, 2005, s. 28].

Z kolei H. Izdebski nie formułuje definicji fundacji, lecz wskazuje cechy tej instytucji, umożliwiające skonstruowanie takiej definicji [Izdebski, 1998, s. 40]. Cechami tymi są wskazane już w definicji H. Ciocha:

- cel społecznie lub gospodarczo użyteczny,
- fundatorzy w postaci osób fizycznych lub prawnych,
- osobowość prawną uzyskana z chwilą wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS),

a ponadto:

- nadzór organów państwowych nad działalnością fundacji,
- przysługujące przywileje prawne i finansowe.

Dodatkowo powyższą listę można poszerzyć o:

- brak instytucji członkostwa,
- działanie na podstawie statutu (obok przepisów ustawy o fundacjach),
- obowiązek posiadania zarządu,
- możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w rozmiarach służących realizacji celów statutowych.

⁴ W celu porównania definicji fundacji prezentowanej w piśmiennictwie polskim zob.: [Cybichowski, 1926, s. 145; Różański, 1946, s. 95; Grzybowski, 1974, s. 407; Wasilewski, 1984, s. 26–27; Cioch, 1987, s. 69–70; Broł, 1988, s. 3; Sagan, Strzępka, 1992, s. 11–12; Stecki, 1996, s. 354; Wolter i inni, 2001, s. 224–225; *Encyklopedia prawa*, 2004, s. 175–176].

Zasady tworzenia i działania fundacji w Polsce reguluje obecnie ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach [ustawa, 1984]. Fundacje mogą tworzyć osoby fizyczne niezależnie od ich obywatelstwa i miejsca zamieszkania, jak też osoby prawne z siedzibą w Polsce lub za granicą. Siedziba fundacji powinna znajdować się na terytorium Polski. Fundację można ustanowić wyłącznie w celu realizacji zgodnych z podstawowymi interesami Państwa celów społecznie lub gospodarczo użytecznych, w szczególności w sferze ochrony zdrowia, rozwoju gospodarki i nauki, oświaty i wychowania, kultury i sztuki, opieki i pomocy społecznej, ochrony środowiska oraz opieki nad zabytkami [ustawa, 1984, art. 1]. Warto podkreślić, że niewłaściwe jest utożsamianie działalności fundacji jedynie z działalnością charytatywną, dobroczynną [Pluta-Olearnik, 1993, s. 111].

Oświadczenie woli o ustanowieniu fundacji powinno być złożone w formie aktu notarialnego, w którym fundator powinien wskazać cel fundacji oraz przeznaczone na jego realizację składniki majątkowe. Zachowania formy aktu notarialnego nie wymaga się, jeżeli ustanowienie fundacji następuje w testamencie. Z chwilą wpisania do KRS (a dokładniej do rejestru stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej) fundacja uzyskuje osobowość prawną.

Każda fundacja działa również w oparciu o swoje „prawo wewnętrzne”, którym jest jej statut ustalony przez fundatora. Określa on: nazwę fundacji, jej siedzibę i majątek, cele, zasady, formy i zakres działalności fundacji, skład i organizację zarządu, który kieruje działalnością fundacji oraz reprezentuje ją na zewnątrz, sposób powoływania oraz obowiązki i uprawnienia tego organu i jego członków. Statut powinien zawierać również inne postanowienia, zwłaszcza dotyczące prowadzenia przez fundację działalności gospodarczej, dopuszczalności i warunków jej połączenia z inną fundacją, zmiany celu lub statutu, a także przewidywać tworzenie obok zarządu innych organów fundacji.

Fundacje zagraniczne, mające siedzibę za granicą, mogą tworzyć w Polsce swoje przedstawicielstwa, po uprzednim uzyskaniu zezwolenia ministra właściwego ze względu na zakres swego działania oraz cele utworzenia przedstawicielstwa. Przedstawicielstwo ma obowiązek przestrzegania przepisów prawa obowiązującego w Polsce i nie może narażać na szkodę bezpieczeństwa lub innego ważnego interesu Państwa.

2. Klasyfikacja rodzajowa fundacji

Cechy fundacji jako instytucji prawnej pozwalają na dokonanie klasyfikacji rodzajowej fundacji według wielu kryteriów. Zbiornicze zestawienie najczęściej wymienianych w literaturze przedmiotu przedstawiono w tabelicy 1. Warto wspomnieć, że European Foundation Centre (EFC) zidentyfikowało aż 18 typów fundacji działających na terenie Europy [Rola i modele fundacji w Polsce i w Europie, 2009, s. 10].

Tablica 1. Typologia fundacji

Kryterium klasyfikacyjne	Typy fundacji
Tryb tworzenia	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje prawa prywatnego – fundacje prawa publicznego
Posiadanie osobowości prawnej	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje samodzielne (niezależne, autonomiczne, właściwe, samoistne) – fundacje niesamodzielne (zależne, nieautonomiczne, niewłaściwe, niesamoistne)
Prowadzenie działalności gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje nieprowadzące działalności gospodarczej (niegospodarcze, non profit) – fundacje prowadzące działalność gospodarczą (gospodarcze, not for profit)
Cele	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje ustanowione dla realizacji celów społecznie użytecznych – fundacje ustanowione dla realizacji celów gospodarczo użytecznych
	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje zwykłe – fundacje szczególne
Cele lub podmiot ustanawiający	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje świeckie – fundacje kościelne (wyznaniowe), w tym parafialne
	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje korporacyjne – fundacje niekorporacyjne
Cele i krąg destynatariuszy	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje użyteczności publicznej (publiczne, publicznoprawne, o idealnych celach, dobra publicznego) – fundacje użyteczności prywatnej (prywatne, prywatnoprawne), w tym rodzinne
Majątek	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje kapitałowe (fundacje-majątki), w tym stypendialne – fundacje zakładowe (fundacje-zakłady)
	<ul style="list-style-type: none"> – fundacje trwałe (typu ordynacyjnego) – fundacje krótkotrwałe (tzw. żebracze)

Kryterium klasyfikacyjne	Typy fundacji
Sposób używania majątku	– fundacje użytkowe – fundacje dochodowe
Posiadanie statusu OPP	– fundacje posiadające status OPP – fundacje nieposiadające statusu OPP
Siedziba	– fundacje krajowe – fundacje zagraniczne (w Polsce w postaci przedstawicielstw)
Zasięg działania	– fundacje lokalne – fundacje regionalne – fundacje ogólnokrajowe – fundacje międzynarodowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań literaturowych.

Tryb tworzenia fundacji dzieli je na fundacje prawa prywatnego (tworzone w drodze prywatnoprawnych oświadczeń woli fundatorów) i fundacje prawa publicznego⁵ (powoływane w drodze ustaw lub aktów administracyjnych przez organy państwowe lub kościelne). Według polskiego prawa fundacyjnego nie ma obecnie możliwości tworzenia fundacji z inicjatywy Państwa (ze środków publicznych).

W przymiot osobowości prawnej wyposażone są fundacje samodzielne i takich dotyczą obecne regulacje prawa fundacyjnego krajów europejskich, w tym Polski. Dlatego też L. Stecki [1996, s. 365] uważa taki podział fundacji za mający swoje uzasadnienie historyczne, lecz abstrakcyjny w dzisiejszych czasach. Ich przeciwieństwem są fundacje niesamodzielne, niemogące uczestniczyć w obrocie cywilnoprawnym. Są co prawda odrębnymi masami majątkowymi, ale na skutek odpowiedniego polecenia przechodzą na własność zarządcy (np. stowarzyszenia, uczelni, banku) w celu realizacji określonego celu (np. stypendia, nagrody).

Pod względem faktu prowadzenia lub nie działalności gospodarczej (zarobkowej) można wyróżnić fundacje gospodarcze (not for profit) i fundacje niegospodarcze (non profit). Fundacje niegospodarcze nie mogą prowadzić działalności gospodarczej, ze względu na zakaz lub brak takich postanowień w statucie. Fundacje gospodarcze muszą zaś wszelkie

⁵ Najbardziej znane fundacje prawa publicznego w Polsce to: Zakład Narodowy im. Ossolińskich (ustawa z 1995 r.), Centrum Badań Opinii Społecznej (ustawa z 1997 r.), Zakłady Kórnickie (ustawa z 2001 r.).

dochody z działalności gospodarczej przeznaczyć na cele statutowe. W Polsce ich tworzenie możliwe jest od 1985 roku. Stanowią „konglomerat tradycyjnej organizacji gospodarczej z tradycyjną czystą fundacją” [Cioch, 2005, s. 42].

Kryterium celu jest najbardziej złożone. Polska ustawa o fundacjach wskazuje na możliwość tworzenia fundacji w celach społecznie lub gospodarczo użytecznych. Podział ten jest istotny głównie z punktu widzenia prawa podatkowego. Do fundacji zwykłych zalicza się te o celach typowych, często spotykanych, np. opieka i pomoc społeczna, ochrona zdrowia, oświata i wychowanie. Fundacje szczególne to np. fundacje społecznego zabezpieczenia pracobiorców.

Podział na fundacje świeckie i kościelne może odbywać się według dwóch kryteriów: celu i podmiotu ustanawiającego. Biorąc pod uwagę cel, fundacje kościelne (w ścisłym tego słowa znaczeniu) to te, które ustanowione zostały przez dowolny podmiot w celach typowo religijnych, kościelnych lub organizacyjnych związanych z Kościołem. Cele te nie mieszczą się jednak w kanonie celów wymienianych w ustawie o fundacjach w Polsce. Analizując z kolei charakter podmiotu ustanawiającego fundację, można również mówić o fundacjach kościelnych (tworzonych – nawet dla świeckich celów – z inicjatywy organizacji Kościołów i związków wyznaniowych) i fundacjach świeckich (tworzonych przez pozostałe podmioty, w tym osoby prywatne)⁶.

Kryterium podmiotu ustanawiającego fundację pozwala także na podział fundacji na korporacyjne i niekorporacyjne. Fundacje korporacyjne zakładane są przez przedsiębiorstwa (firmy) „z chęci oddzielenia działalności społecznej i biznesowej przedsiębiorstwa, potrzeby ustrukturyzowania i profesjonalizacji działań filantropijnych, często także ma znaczenie indywidualna wrażliwość społeczna osób zarządzających lub właścicieli firmy. Utworzenie fundacji bywa też konsekwencją przyjętej przez firmę strategii CSR⁷ czy wynika z jej kultury organizacyjnej” [Pękacka, 2012, s. 10].

⁶ Do polskich fundacji kościelnych w tym znaczeniu odnoszą się przepisy ustawy z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej.

⁷ Pojęcie CSR (*Corporate Social Responsibility*), czyli społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (biznesu) jest różnie definiowane w literaturze przedmiotu. Można traktować je jako „konceptę, opartą na najwyższych standardach etycznych, dzięki której przedsiębiorstwa na etapie budowania strategii dobrowolnie i świadomie uwzględniają interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z różnymi grupami interesariuszy: społeczeństwa jako całości, a także jego wyodrębnionych grup – właścicieli, klientów, pracowników, inwestorów, dostawców, akcjonariuszy, banków i innych partnerów bizne-

Cel powiązany z kręgiem destynatariuszy pozwala wyodrębnić fundacje publiczne (służące zaspokajaniu potrzeb ogółu społeczeństwa, bliżej nieokreślonej liczby osób) i niedopuszczalne w polskim prawie fundacje prywatne (tworzone w interesie konkretnej osoby czy grupy osób, np. rodziny).

Kryterium majątku wyodrębnia fundacje kapitałowe i zakładowe. Pierwszy typ fundacji realizuje swoje cele dzięki dochodowi wypracowanemu przez odpowiednio ulokowany kapitał (środki pieniężne wniesione przez fundatora), który praktycznie nie ulega uszczupleniu. Majątkiem fundacji typu zakładowego zaś są rzeczy ruchome i nieruchome oraz prawa osobiste (np. z najmu). Prowadzą szpitale, domy opieki, hospicja i innego rodzaju zakłady użyteczności publicznej.

Jeżeli zaś chodzi o sposób używania majątku, można mówić o fundacjach użytkowych (których fundusz założycielski jest bezpośrednio użytkowany, jak np. w bibliotekach i muzeach fundacyjnych) i fundacjach dochodowych (gdzie na realizację celów statutowych przeznaczany jest dochód z majątku fundacyjnego).

W sytuacji kiedy majątek fundacji stanowiący podstawę do jej utworzenia nie ulega uszczupleniu, można mówić o fundacjach trwałych. Z kolei krótkotrwałość fundacji najczęściej wynika z faktu, iż jedynym źródłem ich dochodu jest ofiarność publiczna (osób indywidualnych, firm, instytucji) w postaci zbiórek czy imprez charytatywnych.

Biorąc pod uwagę kryterium terytorialne, wyróżnić można w Polsce fundacje krajowe (ustanowione i posiadające siedzibę w Polsce) i zagraniczne (ustanowione w innym kraju i tam posiadające siedzibę, ale będące jej reprezentantami w Polsce), działające jako przedstawicielstwa i wymagające stosownego zezwolenia. Podział fundacji ze względu na zasięg działania nie wymaga szerszego wyjaśnienia⁸.

3. Fundacja jako podmiot rachunkowości

Zdaniem J. Turyny „zdefiniowanie podmiotu rachunkowości jest kluczowym zagadnieniem z punktu widzenia jej funkcjonowania na poziomie organizacji” [Turyna, 2003, s. 65]. Podmiotowość bowiem

sowych” [Labocha, s. 2]. CSR to zatem „ruch przypisujący przedsiębiorstwom konkretną odpowiedzialność z tytułu społecznych konsekwencji prowadzonej przez nie działalności” [Gierusz, Martyniuk, 2009, s. 125].

⁸ Historyczne dziś już znaczenie mają inne podziały fundacji, np. na szlacheckie i nieszlacheckie, czy też na lokalne, dzielnicowe, ogólnopolskie (odpowiedniki dzisiejszego podziału fundacji według zasięgu działania).

wyodrębnia organizację spośród otoczenia oraz formułuje jej prawa i obowiązki sprawozdawcze. Jednakże uznanie (bądź nieuznanie) fundacji za podmiot rachunkowości zależy od przyjętego kryterium:

- rachunkowego (wynikającego z koncepcji rachunkowości) oraz
- ustawowego (wynikającego z ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości).

W teorii rachunkowości można wskazać dwa wiodące podejścia do definiowania podmiotu rachunkowości. Pierwsze podejście nastawione jest na rodzaj aktywności ekonomicznej, drugie zaś na użytkownika sprawozdań finansowych. Zgodnie z podejściem nastawionym na rodzaj aktywności ekonomicznej definicja podmiotu rachunkowości określa obszar jej zainteresowania określonymi podmiotami gospodarującymi i ich działaniami. Podejście to polega zatem na określeniu jednostki prowadzącej działalność ekonomiczną, sprawującej kontrolę nad swymi zasobami oraz odpowiedzialnej za zaciąganie i wypełnianie swych zobowiązań [Hendriksen, Van Breda, 2002, s. 164]. Z kolei zgodnie z podejściem nastawionym na użytkownika definiowanie podmiotu rachunkowości polega na zidentyfikowaniu obszaru będącego przedmiotem zainteresowań poszczególnych osób, grup i instytucji [Hendriksen, Van Breda, 2002, s. 164]. Podejście to wpływa na zakres i sposób prezentowania informacji w sprawozdaniu finansowym podmiotu.

Biorąc pod uwagę oba podejścia, uznanie fundacji za podmiot rachunkowości jest rzeczą oczywistą. Jest ona bowiem samodzielną jednostką gospodarującą oraz podmiotem sprawozdawczym. Jednak jej działalność nie jest determinowana osiągnięciem zysku, tak jak ma to miejsce w przedsiębiorstwach komercyjnych. Zasadniczym celem fundacji nie jest bowiem pomnażanie kapitału w ramach konkurencji rynkowej, lecz realizacja celów publicznych, społecznie lub gospodarczo użytecznych.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele teorii podmiotu gospodarczego, które rzutują na podmiotowość rachunkowości oraz na sprawozdawczość finansową jednostki gospodarującej. Do najbardziej popularnych należy zaliczyć teorię własnościową, podmiotową, fundusзовą i teorię przedsiębiorstwa⁹.

W teorii własnościowej istnieje osobista relacja między własnością a zarządzaniem podmiotem gospodarczym, tym samym utożsamia się podmiot rachunkowości z jego właścicielem. Teoria ta zatem nie może

⁹ Teorię własnościową (najstarszą) i podmiotową uwzględniają międzynarodowe źródła standaryzacji rachunkowości [Turyńska, 2003, s. 67–69; Kabalski, 2009, s. 65–67].

być zastosowana w odniesieniu do fundacji¹⁰, bowiem w myśl tej koncepcji aktywa należą do właściciela podmiotu, zobowiązania stanowią jego obowiązki (długi), przychody i koszty kształtują wartość podmiotu dla jego właściciela, zaś sprawozdanie finansowe podmiotu ma zaspokoić potrzeby informacyjne właściciela, który jest głównym odbiorcą tego sprawozdania [Turyna, 2003, s. 66].

Teoria podmiotowa z kolei nie identyfikuje założycieli i właścicieli z podmiotem rachunkowości, którym jest samodzielna jednostka gospodarcza z zazwyczaj wyodrębnioną osobowością prawną, przynosząca korzyści jedynie właścicielom kapitałów. W myśl tej koncepcji aktywa stanowią własność podmiotu a nie właścicieli, którzy mają jedynie roszczenia (prawa) do tych aktywów. Zobowiązania zaś stanowią obowiązki podmiotu, a nie właścicieli [Turyna, 2003, s. 66–67]. Teoria ta także nie ma zastosowania w odniesieniu do fundacji, bowiem jej założyciele i dostarczyciele kapitału nie mają praw do jej zasobów majątkowych i korzyści ekonomicznych z nich płynących¹¹.

Podobieństwo do teorii podmiotowej wykazuje teoria przedsiębiorstwa, jednak traktuje ona podmiot rachunkowości szerzej, jako odrębny byt ekonomiczny, działający w celu przynoszenia korzyści nie tylko właścicielom kapitałów, ale także innym zainteresowanym grupom, np. kierownictwu, pracownikom, klientom, kredytodawcom, agendom rządowym, czyniąc z nich wszystkich odbiorców sprawozdania finansowego podmiotu [Turyna, 2003, s. 66–67]. Koncepcja ta uwzględnia zatem tzw. aspekt społeczny działalności podmiotu¹².

W odniesieniu do fundacji (i organizacji non profit w ogóle) najbardziej użyteczną teorią jest teoria funduszowa, bowiem odrzuca założenia teorii własnościowej (utożsamianie podmiotu z właścicielem) i podmiotowej (postrzeganie podmiotu jako sztucznej jednostki ekonomicznej, zwykle wyposażonej w przymiot osobowości prawnej). Teoria ta traktuje podmiot rachunkowości jako jednostkę operacyjną (fundusz) utworzony w celu realizowania konkretnych działań. W myśl koncepcji funduszowej:

- aktywa reprezentują spodziewane świadczenia dla jednostki (funduszu),
- zobowiązania to ograniczenia i obowiązki dotyczące aktywów jednostki (funduszu),

¹⁰ Teoria własności ma najlepsze zastosowanie w jednoosobowych formach własności.

¹¹ Teoria podmiotu ma najlepsze zastosowanie w formach korporacyjnych, np. w spółkach kapitałowych.

¹² Teoria przedsiębiorstwa ma najlepsze zastosowanie w formach korporacyjnych, które uwzględniają w swej działalności potrzeby otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego.

- kapitały reprezentują ograniczenia prawne, umowne, zarządcze, finansowe lub majątkowe,
- przeznaczenie zysków wiąże się z ograniczeniami narzuconymi przez organy decyzyjne lub nadzorcze,
- sprawozdanie finansowe stanowi wykaz źródeł pochodzenia i kierunków wykorzystania powstałych funduszy,
- zysku nie uznaje się za główną pozycję sprawozdania finansowego, przedstawia się za to dokładniejszy opis przeznaczenia i działania jednostki (funduszu),
- celem sprawozdania finansowego jest informowanie w sposób obiektywny o działaniach jednostki (funduszu) [Hendriksen, Van Breda, 2002, s. 766].

Zdaniem E. Nowaka warunkiem uznania jednostki gospodarującej za podmiot rachunkowości jest jej majątkowe wyodrębnienie w sposób formalnoprawny lub umowny [Nowak, 2007, s. 13]. W przypadku fundacji ma miejsce formalnoprawne wyodrębnienie przekazanego przez fundatora majątku początkowego (w szczególności w postaci środków pieniężnych, papierów wartościowych oraz oddanych fundacji na własność rzeczy ruchomych i nieruchomości), a następnie pozyskiwanego z różnorodnych źródeł w toku prowadzonej działalności. Majątek ten w powiązaniu z celem jego przeznaczenia stanowi o istocie fundacji.

Tak więc zgodnie z przedstawionymi koncepcjami w zakresie definiowania podmiotów rachunkowości należy do nich zaliczyć także fundacje. Biorąc jednak pod uwagę wyłącznie kryterium ustawowe, to podmiotami rachunkowości określa się wyłącznie jednostki prowadzące rachunkowość w oparciu o ustawę o rachunkowości. Na obecny kształt systemu rachunkowości fundacji w Polsce wpływają zapisy następujących trzech aktów prawnych:

- ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, z silnie zaakcentowaną koncepcją podmiotowości [ustawa, 1994],
- ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [ustawa, 2003],
- rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2004 r. w sprawie obowiązku badania sprawozdań finansowych organizacji pożytku publicznego [rozporządzenie, 2004].

System rachunkowości fundacji powinien obejmować [ustawa, 1994, art. 4 ust. 3]:

- przyjęte zasady (politykę) rachunkowości,

- prowadzenie, na podstawie dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych, ujmujących zapisy zdarzeń w porządku chronologicznym i systematycznym,
- okresowe ustalanie lub sprawdzanie drogą inwentaryzacji rzeczywistego stanu aktywów i pasywów,
- wycenę aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych,
- gromadzenie i przechowywanie dowodów księgowych oraz pozostałej dokumentacji przewidzianej w ustawie,
- poddanie badaniu, składanie do właściwego rejestru sądowego, udostępnianie i ogłaszanie sprawozdań finansowych w przypadkach przewidzianych w ustawie.

Niewątpliwie najważniejszą cechą konstytutywną fundacji czyniącą z niej podmiot rachunkowości jest osobowość prawna, uzyskiwana z chwilą wpisania fundacji do KRS [ustawa, 1994, art. 2 ust. 1 pkt 1]. Ważne jest przy tym, aby fundacja posiadała w Polsce swoją siedzibę (nawet jeśli jej zarząd znajduje się za granicą) lub biuro zarządu (nawet jeśli siedziba jest poza granicami Polski) [Jaruga, Martyniuk, 2009, s. 101–102].

Warto wspomnieć, że obowiązek prowadzenia rachunkowości mają także – niezależnie od faktu posiadania lub nieposiadania osobowości prawnej – jednostki, którym przyznano z budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego lub funduszy celowych dotacje lub subwencje na realizację zadań zleconych, od początku roku obrotowego, w którym dotacje lub subwencje zostały im przyznane [ustawa, 1994, art. 2 ust. 1 pkt 7].

Zgodnie z prawem fundacje mogą prowadzić działalność gospodarczą w rozmiarach służących realizacji ich celów statutowych [ustawa, 1984, art. 5 ust. 5]. Podlegają wówczas tym samym zjawiskom prawnym i ekonomicznym, jakim podlegają przedsiębiorstwa biznesowe. Zobowiązane są tym samym przestrzegać przepisy ustawy o rachunkowości w całej jej rozciągłości. W związku z rozwijaniem się obecnie w Polsce idei ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej oraz coraz większą chęcią fundacji do uniezależnienia się od zewnętrznych źródeł finansowania można spodziewać się w kolejnych latach wzrostu aktywności fundacji w sferze działań biznesowych.

Obok ustawy o rachunkowości na przesłanki warunkujące konieczność posiadania przez fundację systemu rachunkowości, dostosowanego do specyfiki jej działalności, wskazują również zapisy innych aktów

prawnych. I tak np. od fundacji prowadzących w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie:

- nieodpłatną działalności pożytku publicznego,
- odpłatną działalność pożytku publicznego lub
- działalność gospodarczą,

wymaga się rachunkowego wyodrębnienia tych form działalności w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników każdej z tych działalności (także w przypadku organizacyjnego wyodrębnienia działalności pożytku publicznego), z zastrzeżeniem przepisów o rachunkowości [ustawa, 2003, art. 10]. Dodatkowo od fundacji posiadających status „organizacji pożytku publicznego” (OPP) wymaga się stosowania przepisów o rachunkowości w zakresie sporządzania, badania i ogłaszania sprawozdań finansowych [ustawa, 2003, art. 23].

Ponadto, zgodnie z ustawą o finansach publicznych, fundacje będące wykonawcami zadań publicznych i otrzymujące na ich realizację dotacje (granty) ze środków publicznych, mają obowiązek prowadzenia wyodrębnionej ewidencji księgowej środków otrzymanych z dotacji oraz wydatków dokonywanych z tych środków [ustawa, 2009, art. 152].

Z kolei fundacje realizujące projekty dofinansowane z publicznych środków zagranicznych, w tym unijnych, mają obowiązek utrzymywania odrębnego systemu księgowego albo odpowiedniego kodu księgowego dla wszystkich transakcji związanych z dotowanym projektem. Wynika to z Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającego rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 [rozporządzenie, 2006, art. 60 lit. d].

Ponadto każda fundacja – jako osoba prawna – podlega uregulowaniom ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, stając się zgodnie z podatnikiem zobowiązany do prowadzenia ewidencji rachunkowej, w sposób zapewniający określenie wysokości dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy, a także do uwzględnienia w ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych informacji niezbędnych do obliczenia wysokości odpisów amortyzacyjnych [ustawa, 1992, art. 9 ust. 1].

4. Zmiany w zakresie uznawania fundacji za podmiot rachunkowości (według kryterium ustawowego)

Do końca 2015 r. wszystkie fundacje w Polsce, ze względu na swoją formę organizacyjno-prawną i posiadanie osobowości prawnej, miały obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych. Tym samym, zgodnie z kryterium ustawowym, wszystkie fundacje bez wyjątku uznawane były za podmiot rachunkowości niezależnie od jakichkolwiek czynników, takich jak wielkość fundacji, wysokość jej rocznych przychodów, liczba zatrudnionych osób, zasięg i skala działania, fakt posiadania lub nieposiadania statusu OPP, czy też fakt prowadzenia lub nieprowadzenia działalności gospodarczej. Wszystkie fundacje bez wyjątku zobligowane były do posiadania systemu rachunkowości w rozumieniu przepisów o rachunkowości.

Na obecny kształt systemu rachunkowości fundacji oraz na uznawanie (lub nieuznawanie) fundacji za podmiot rachunkowości wpłynęły w ostatnich latach niewątpliwie dwie nowelizacje ustawy o rachunkowości. Pierwsza nowelizacja weszła w życie w dniu 5 września 2014 r., wprowadzając i definiując jednostkę mikro. Od tego momentu fundacje spełniające kryteria kwalifikujące je do tego typu jednostek mogą sporządzać uproszczone sprawozdania finansowe, według wzorów zamieszczonych w załączniku nr 4 do ustawy. Wraz z wejściem w życie nowelizacji ustawy o rachunkowości, uchylone zostało rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek nie będących spółkami handlowymi, nie prowadzących działalności gospodarczej (wskazujące m.in. możliwość stosowania uproszczeń w zakresie prowadzenia rachunkowości przez fundacje niegospodarcze, a także określające wzór bilansu, rachunku wyników oraz zawartość informacji dodatkowej).

Druga nowelizacja weszła w życie w dniu 23 września 2015 r., wprowadzając i definiując z kolei jednostkę małą. Od tego momentu fundacje spełniające kryteria kwalifikujące je do tego typu jednostek mogą sporządzać uproszczone sprawozdania finansowe, według wzorów zamieszczonych w załączniku nr 5 do ustawy. Dodatkowo, w dniu 1 stycznia 2016 r. wszedł w życie art. 2 ust. 5 ustawy, który umożliwia niektórym fundacjom przejście na uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów, na zasadach i warunkach określonych w art. 10a ustawy o działalności pożytku publicznego. Tym samym pierwszy raz od czasu obowiązywania ustawy o rachunkowości (tj. od 1 stycznia 1995 r.) wyłączono niektóre

fundacje spod rządów tej ustawy. W związku z powyższym z początkiem 2016 r. nastąpiła istotna zmiana w zakresie uznawania fundacji za podmioty rachunkowości (tablica 2).

Tablica 2. Typologia fundacji w kontekście podmiotowości rachunkowości (według kryterium ustawowego)

Fundacje stanowiące podmiot rachunkowości	
1. Fundacje prowadzące rachunkowość zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości: Wszystkie fundacje niezależnie od jakichkolwiek charakterystyk finansowych i niefinansowych	
2. Fundacje prowadzące rachunkowość z uwzględnieniem uproszczeń wymagających zgody organu zatwierdzającego sprawozdanie finansowe:	
a) fundacje jako jednostki mikro	– fundacje nieprowadzące działalności gospodarczej – fundacje prowadzące działalność gospodarczą, jeśli w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe, oraz w roku poprzednim nie przekroczyły co najmniej dwóch z następujących wielkości: <ul style="list-style-type: none"> • 1,5 mln zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku, • 3 mln zł – w przypadku rocznych przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów, • 10 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty.
b) fundacje jako jednostki małe	– fundacje prowadzące działalność gospodarczą, jeśli w roku obrotowym, za który sporządzają sprawozdanie finansowe, oraz w roku poprzednim nie przekroczyły co najmniej dwóch z następujących wielkości: <ul style="list-style-type: none"> • 17 mln zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku, • 34 mln zł – w przypadku rocznych przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów, • 50 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty.
Fundacje niestanowiące podmiotu rachunkowości	
Fundacje prowadzące uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów, wymagającą zgody organu zatwierdzającego. Fundacje nieprowadzące działalności gospodarczej i nieposiadające statusu OPP, które w roku poprzedzającym rok wyboru prowadzenia uproszczonej ewidencji osiągnęły przychody (określone w art. 10a ust. 1 pkt 4 ustawy o działalności pożytku publicznego) w wysokości nieprzekraczającej 100 tys. zł.	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy o rachunkowości.

Zwolnienie fundacji z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych może dotyczyć tych fundacji, które:

- działają w sferze zadań publicznych określonych w art. 4 ust. 1 ustawy o działalności pożytku publicznego,
- nie prowadzą działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej¹³,
- nie posiadają statusu OPP¹⁴,
- osiągają przychody wyłącznie z: działalności nieodpłatnej pożytku publicznego z tytułu składek członkowskich, darowizn, zapisów, spadków, dotacji, subwencji, przychodów pochodzących z ofiarności publicznej; z działalności odpłatnej pożytku publicznego z tytułu sprzedaży towarów i usług; z tytułu sprzedaży, najmu lub dzierżawy składników majątkowych; z tytułu odsetek od środków pieniężnych na rachunkach bankowych lub rachunkach w spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, prowadzonych w związku z wykonywaną działalnością, w tym także odsetek od lokat terminowych oraz innych form oszczędzania, przechowywania lub inwestowania, tworzonych na tych rachunkach,
- w roku poprzedzającym rok wyboru prowadzenia uproszczonej ewidencji osiągnęły przychody (wyłącznie z ww. tytułów) w wysokości nieprzekraczającej 100 tys. zł¹⁵.

Sposób prowadzenia przez fundacje uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów oraz warunki, jakim powinna ta ewidencja odpowiadać, określa rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2015 r. w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów przez niektóre organizacje pozarządowe oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego [rozporządzenie, 2015]. Przejście fundacji z tzw. pełnej księgowości na zastępującą ją uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów wymaga jednakże zgody statutowego organu zatwierdzającego w rozumieniu przepisów o rachunkowości. Zazwyczaj organem tym jest rada fundatorów. I chociaż na potrzeby uproszczonej

¹³ Według danych GUS z 2012 r. fundacje niegospodarcze stanowią ok. 81% wszystkich fundacji w Polsce [Trzeci sektor w Polsce..., 2014, s. 121].

¹⁴ Dane Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z listopada 2016 r. wskazują, że statusu OPP nie posiada ok. 88% fundacji w Polsce [<http://sprawozdaniaopp.mpips.gov.pl>].

¹⁵ Według danych GUS z 2012 r. kwoty 100 tys. zł nie przekraczają roczne przychody ok. 77% podmiotów trzeciego sektora w Polsce (brak danych wyłącznie dla sektora fundacji) [Trzeci sektor w Polsce..., 2014, s. 115].

ewidencji fundacje stosują elementy systemu rachunkowości, to – biorąc pod uwagę kryterium ustawowe – nie uważa się ich za podmioty rachunkowości. Podobnie jak nie uważa się za nie podmiotów gospodarczych prowadzących ewidencję zdarzeń gospodarczych jedynie dla celów podatkowych (w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów czy też uproszczonej ewidencji dla celów ustalenia zryczałtowanego podatku dochodowego). Podmioty te nie podlegają bowiem rządowi ustawy o rachunkowości, a jedynie stosują formy ewidencji wynikające z odrębnych przepisów, a także z utartych zwyczajów i tradycji księgowej. Do grona tego typu podmiotów dołączyły w 2016 r. także organizacje pozarządowe, w tym fundacje. Tę uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów mają bowiem obowiązek prowadzić nie dla celów bilansowych, a wyłącznie w celu określenia zobowiązania podatkowego w podatku dochodowym od osób prawnych.

Zakończenie

Instytucja fundacji charakteryzuje się wyjątkowo długą i interesującą historią, zarówno w Polsce, jak i na świecie. I paradoksalnie, pomimo tak bogatej historii, albo z tej właśnie przyczyny, do dzisiejszego dnia w Polsce, jak i w wielu innych (odgrywających znaczącą rolę w dziejach państwa) krajach Europy i w USA brakuje legalnego (ustawowego) określenia pojęcia fundacji. Polska ustawa o fundacjach także nie podaje definicji fundacji, choć wskazuje cechy konstytutywne tej instytucji prawnej.

Zgodnie z koncepcją rachunkowości fundację należy uznać za podmiot rachunkowości. Jest ona bowiem jednostką gospodarującą, podmiotem sprawozdawczym i ma miejsce formalnoprawne wyodrębnienie jej majątku. Z kolei według kryterium ustawowego najważniejszą cechą czyniącą z fundacji podmiot rachunkowości jest jej osobowość prawna, uzyskiwana z chwilą wpisania fundacji do KRS. Przez 21 lat obowiązywania ustawy o rachunkowości (tj. od 1995 r. do 2015 r.) wszystkie fundacje w Polsce stanowiły podmiot rachunkowości. Jednakże w wyniku nowelizacji ustawy o rachunkowości w 2015 r. zaszła w tej kwestii istotna zmiana. Od 2016 r. znaczna część fundacji w Polsce może skorzystać ze zwolnienia z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania rocznych sprawozdań finansowych. Przechodząc na uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów dla celów podatkowych (a nie bilansowych), przestają pozostawać pod rządami ustawy o rachunkowości, a w konsekwencji stanowią podmiot rachunkowości.

Literatura

1. Arczewska A. (red.) (2009), *Rola i modele fundacji w Polsce i w Europie*, Forum Darczyńców w Polsce, Warszawa.
2. *A statement of a basic accounting theory* (1966), American Accounting Association, s. 1, za: Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości. Studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
3. Bratus S. N. (1950), *Osoby prawne w radzieckim prawie cywilnym*, Książka i Wiedza, Warszawa.
4. Brol J. (1988), *Fundacje*, „Gazeta Prawnicza”, nr 8.
5. Cioch H. (1987), *Pojęcie i rodzaje fundacji (wybrane zagadnienia na tle prawnooporównawczym)*, „Państwo i Prawo”, nr 2.
6. Cioch H. (1995), *Fundacje w ujęciu prawa polskiego (na tle prawnooporównawczym)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
7. Cioch H. (2003), *Fundacje dobroczynne (pia causae) w rzymskim prawie poklasycznym*, „Fundacje”, nr 2.
8. Cioch H. (2005), *Prawo fundacyjne*, Zakamycze, Kraków.
9. Cioch H., Kidyba A. (2007), *Ustawa o fundacjach. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa.
10. Cybichowski Z. (1926), *Encyklopedia podręczna prawa publicznego (konstytucyjnego, administracyjnego i międzynarodowego)*, t. 1, Biblioteka Polska, Warszawa.
11. Ćwierz B. (1984), *Fundacje dawniej i dziś*, „Polityka Społeczna”, nr 5–6.
12. Gierusz B., Martyniuk T. (2009), *Rola rachunkowości w świetle społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (CSR)*, w: *Problemy współczesnej rachunkowości*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
13. Grzybowski S. (1974), *System prawa cywilnego*, t. 1, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
14. Hendriksen E. A., Van Breda M. F. (2002), *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
15. <http://sprawozdaniaopp.mpips.gov.pl>, dostęp dnia 27.11.2016.
16. *Ilustrowana encyklopedia powszechna* (1937), t. 1, Wydawnictwo J. Przeworskiego, Warszawa.
17. Izdebski H. (1998), *Fundacje i stowarzyszenia. Komentarz, orzecznictwo, skorowidz*, Oficyna Wydawnicza TRANSIT, Warszawa.

18. Jaruga A., Martyniuk T. (2009), *Komentarz do ustawy o rachunkowości: KSR – MSSF – podatki*, ODDK, Gdańsk.
19. Kabalski P. (2009), *Polityka rachunkowości w spółce stosującej MSSF*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
20. Kalina-Prasznic U. (red.) (2004), *Encyklopedia prawa*, C.H. Beck, Warszawa.
21. Kamińska-Stańczak A. (2009), *Rys historyczny instytucji fundacji w Polsce*, „Rozprawy Naukowe i Zawodowe PWSZ w Elblągu”, z. 7, Elbląg.
22. Kopaliński W. (1983), *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
23. Kruczalak K. (1997), *Niektóre zagadnienia polskiego prawa fundacyjnego*, w: *Księga pamiątkowa ku czci Profesora Leopolda Steckiego*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
24. Labocha E., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu – moda czy konieczność*, http://www.sob.edu.pl/wp-content/downloads/sob_moda_czy_koniecznosc.pdf, dostęp dnia 27.11.2016.
25. Nowak E. (2007), *Rachunkowość. Kurs podstawowy*, PWE, Warszawa.
26. Nowak W. A. (1998), *Rachunkowość sektora publicznego. Koncepcje, metody, uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
27. Osmańczyk E. J. (1974), *Encyklopedia spraw międzynarodowych i ONZ*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
28. Pękacka M. (2012), *Fundacje korporacyjne na świecie w świetle badań i analiz*, w: *Fundacje korporacyjne w Polsce. Raport z badania 2012*, Forum Darczyńców w Polsce, Warszawa, http://www.forumdarczyncow.pl/docs/forum_darczyncow_raport_fundacje_korporacyjne_www.pdf, dostęp dnia 27.11.2016.
29. Pluta-Olearnik M. (1993), *Marketing usług. Idee-zastosowania*, PWE, Warszawa.
30. *Polityka społeczna państwa polskiego 1918–1935* (1935), Ministerstwo Opieki Społecznej, Warszawa, za: Wawrzyński M. (1997), *Fundacje w Polsce*, Centrum Informacji dla Organizacji Pozarządowych BORDO, Warszawa.
31. *Praktyczny Słownik Współczesnej Polszczyzny* (1997), t. 12, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań.
32. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek nie będących spółkami handlowymi, nie prowadzących działalności go-

- spodarczej, Dz.U. Nr 137, poz. 1539 z późn. zm., uchylone w dniu 5 września 2014 r.
33. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2015 r. w sprawie prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów przez niektóre organizacje pozarządowe oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. poz. 2178.
34. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2004 r. w sprawie obowiązku badania sprawozdań finansowych organizacji pożytku publicznego, Dz.U. Nr 285, poz. 2852.
35. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylającego rozporządzenie (WE) nr 1260/1999, Dz.U. UE (L) Nr 210 z 31.07.2006 z późn. zm.
36. Różański I. (1946), *Prawo osobowe. Postępowanie o ubezwłasnowolnienie. Postępowanie o uznanie za zmarłego i stwierdzenie zgonu. Komentarz*, Księgarnia Powszechna, Kraków.
37. Sagan B., Strzępka J. (1992), *Prawo o fundacjach. Komentarz*, Wydawnictwo Andrzeja Abramskiego, Katowice.
38. Stecki L. (1996), *Fundacja. Część 1*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
39. Suski P. (2005), *Stowarzyszenia i fundacje*, LexisNexis, Warszawa.
40. Szychta A. (1996), *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości. Studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
41. *Trzeci sektor w Polsce. Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.* (2014), GUS, Warszawa.
42. Turyna J. (2003), *Standardy rachunkowości. MSR – US GAAP – Polskie ustawodawstwo*, Difin, Warszawa.
43. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 1888.
44. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, t.j. Dz.U. z 2013 r., poz. 1169 z późn. zm.
45. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 1817.
46. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 1870.

47. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 1047.
48. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 40.
49. Wasilewski A. (1984), *Prawna problematyka fundacji (zagadnienia podstawowe)*, „Państwo i Prawo”, nr 9.
50. Wawrzyński M. (1997), *Fundacje w Polsce*, Centrum Informacji dla Organizacji Pozarządowych BORDO, Warszawa.
51. *Wielka encyklopedia powszechna ilustrowana* (1899), t. 23–24, Nakład S. Sikorskiego, Warszawa.
52. *Wielka ilustrowana encyklopedia powszechna* (1930), t. 5, Wydawnictwo Gutenberga, Kraków.
53. Wolter A., Ignatowicz J., Stefaniuk J. (2001), *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, LexisNexis, Warszawa.

Streszczenie

Fundacje są jedną z podstawowych i zarazem najpopularniejszych form organizacyjno-prawnych sektora pozarządowego w Polsce. Są to organizacje, które nie dążą do zdobycia władzy czy osiągania zysków, lecz do realizacji celów społecznie lub gospodarczo użytecznych, zgodnych z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej. Współczesna teoria rachunkowości poświęca podmiotom non profit znacznie mniej uwagi niż podmiotom komercyjnym, dla których zysk jest głównym celem działalności. A stanowią one interesujący podmiot rachunkowości i niezmiernie ciekawy obiekt badań nie tylko w obszarze rachunkowości, ale także w dziedzinie prawa, organizacji i zarządzania.

W artykule dokonano przeglądu definicji i pojęć związanych z istotą fundacji jako instytucji prawnej, a także klasyfikacji rodzajowej fundacji, biorąc pod uwagę różnorodne kryteria. Przeprowadzono również rozważania nad istotą fundacji w kontekście podmiotowości rachunkowości, wskazując konstytutywne cechy fundacji, czyniące z niej podmiot rachunkowości.

Omówiono ponadto obowiązujące od 2016 r. zmiany w zakresie uznawania fundacji za podmioty rachunkowości. Przedstawiono warunki uprawniające fundacje do rezygnacji z prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania rocznych sprawozdań finansowych na rzecz prowadzenia uproszczonej ewidencji przychodów i kosztów dla celów podatkowych.

Słowa kluczowe

fundacja, rachunkowość, uproszczona ewidencja przychodów i kosztów

The legal institution of a foundation in the context of accounting subjectivity (Summary)

Foundations are one of the basic and, at the same time, the most popular organizational-legal forms of the non-governmental sector in Poland. They are organizations which do not seek to gain power or profit, but they strive for achievement of socially or economically useful targets that are in line with the fundamental interests of the Republic of Poland. Contemporary accounting theory devotes much less attention to the non-profit entities than to the commercial ones, for which profit is the main purpose of activity. They constitute a compelling accounting subject and an extremely interesting object of study, not only in the area of accounting, but also in the fields of law, organization and management.

The article reviews the definitions and the concepts related to the essence of a foundation as a legal institution, as well as its generic classification, taking various criteria into account. Reflections on the essence of a foundation, in the context of accounting subjectivity, have been discussed, indicating the constitutive features of a foundation, which make it the subject of accounting.

Additionally, the changes effective since 2016, involving recognition of foundations as accounting entities, are also discussed. The conditions entitling foundations to resigning from bookkeeping and from preparation of yearly financial reports, in favor of conducting simplified accounting of revenues and expenses for tax purposes, have been presented as well.

Keywords

foundation, accounting, simplified accounting of revenues and expenses

Sylwia Silska-Gembka*

Kultura, język, tłumaczenie: wybrane problemy związane z interpretacją Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

Wstęp

Od Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oczekuje się przede wszystkim zwiększenia porównywalności informacji generowanej przez system rachunkowości. MSSF mają być międzynarodowym językiem biznesu, językiem uniwersalnym, dzięki czemu zrozumiałym w różnych częściach świata. Jeżeli zatem księgowi pochodzący z różnych kręgów kulturowych inaczej rozumieją opisywane w tym języku koncepcje czy zasady, a także wyrażenia, których ten język używa, to inaczej zinterpretują oni sens przekazu niesionego przez treść poszczególnych standardów. Dodatkowo MSSF w swojej istocie pozwalają na elastyczność interpretacji. Często dają bowiem jednostkom możliwość przyjęcia podejścia odpowiedniego do zaistniałych okoliczności, wymagając tym samym od księgowych zastosowania profesjonalnego osądu. Osądy te mają subiektywny charakter, a sposób ich przeprowadzenia zależy od szeregu czynników, które determinują percepcję i postawę osoby, która ich dokonuje.

Jednym z takich czynników jest niewątpliwie kultura. Pomimo bowiem teoretycznie uniwersalnego charakteru koncepcji i zasad rachunkowości sposób ich interpretacji przez księgowych pochodzących z różnych części świata przyjmuje indywidualny kształt, typowy dla wartości kulturowych podzielanych przez dane społeczeństwo. Sposób myślenia (w konsekwencji interpretacji) księgowych determinuje również – stanowiący nieodłączny element kultury – język, którym się oni posługują. Z racji, że MSSF publikowane są w wielu różnych językach, to stopień, w którym interpretacja standardów różni się między językami, na które zostały one przetłumaczone, ogranicza porównywalność sporządzanych na ich podstawie sprawozdań finansowych. Nie bez znaczenia dla procesu interpretacji standardów pozostaje również proces ich przekładu

* Dr, Katedra Rachunkowości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, sylwiasilaska@wp.pl

z języka angielskiego, będącego oryginalnym językiem MSSF, na języki poszczególnych krajów, gdzie standardy te znajdują zastosowanie. Kluczowa jest jakość takiego przekładu, która powinna zapewnić interpretację najbardziej zbliżoną do wynikającej z oryginalnej wersji językowej. Zrozumienie zatem, jakie problemy mogą wynikać z interpretacji standardów w ujęciu międzynarodowym, jest niezwykle istotne dla procesu harmonizacji rachunkowości.

Mając powyższe na uwadze, celem niniejszego artykułu jest naświetlenie – na podstawie studiów literaturowych – problemów związanych z jednolitą interpretacją Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej wynikających z oddziaływania takich czynników, jak kultura, język i tłumaczenie. Ze względu na ograniczone ramy tego opracowania ograniczono się do omówienia problemów wynikających wyłącznie z interpretacji tekstu standardów w ujęciu semantycznym. Artykuł nie odnosi się do kwestii związanych z podejmowaniem decyzji dotyczących zastosowania konkretnych rozwiązań przyjętych w MSSF.

W pierwszej jego części wyjaśniono rolę interpretacji w stosowaniu MSSF w sposób jednolity. Następnie opisano możliwy wpływ kultury i języka na występowanie rozbieżności interpretacyjnych. W ostatniej części wskazano trudności wynikające z konieczności przekładu MSSF na inne języki z punktu widzenia ich skutków dla jednolitej interpretacji treści standardów.

Artykuł stanowi część projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki, na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS4/03012.

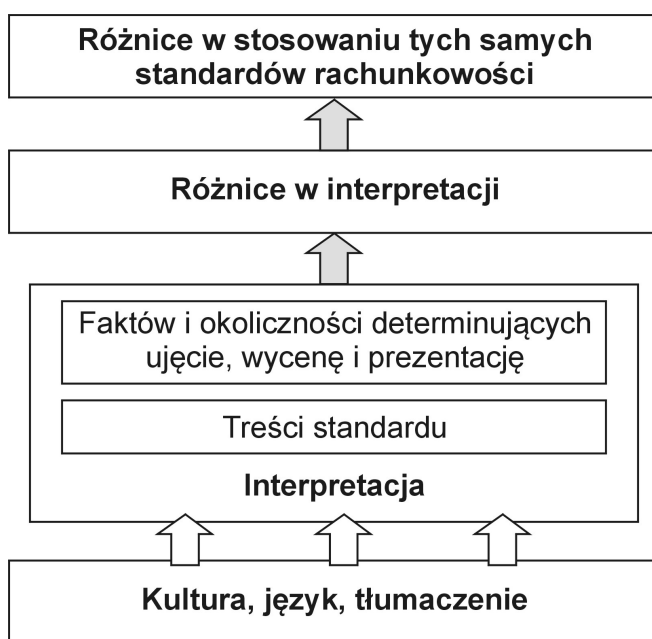
1. Rola interpretacji w stosowaniu Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

Interpretacja zgodnie z definicją zawartą w słowniku języka polskiego [*Słownik języka polskiego PWN*, <http://sjp.pwn.pl>] polega na przypisywaniu czemuś jakiegoś znaczenia oraz wydobywaniu i wyjaśnianiu sensu czegoś. Jak pisze A. Bielska Brodziak [2009, s. 15]: „wiele razy przemierzamy ją niepostrzeżenie, bez uświadamiania sobie wszystkich operacji myślowych, towarzyszących procesowi rozumienia. Innymi razy przemierzamy długie i kręte ścieżki, dokonując wyborów, którym towarzyszy niepewność i nurtujące pytanie o ich prawidłowość”.

Interpretacja stosownych regulacji stanowi – razem z doбором odpowiednich procedur pomiaru i prezentowania informacji sprawozdaw-

czych – nieodłączny element procesu kwantyfikacji w rachunkowości [Silska-Gembka, 2013, s. 198–199]. Jest zatem swoistą drogą wiodącą księgowego od tekstu prawnego do rzeczywistego zastosowania zawartych w nim przepisów. Na początku tej drogi księgowy dokonuje interpretacji samej treści ustaw, rozporządzeń czy standardów rachunkowości. Następnie staje przed koniecznością analizy faktów i okoliczności pozwalających na ujęcie, wycenę i prezentację danego składnika w sprawozdaniu finansowym, aby ostatecznie móc – odpowiednie w danych warunkach – procedury zastosować (rysunek 1).

Rysunek 1. Interpretacja MSSF a ich jednolite stosowanie



Źródło: Opracowanie własne.

Jak wskazano na rysunku 1, sposób interpretacji determinują takie czynniki, jak kultura, z której pochodzi interpretator, czyli np. księgowy czy biegły rewident, język (zarówno ten, którym się posługuje, jak i ten, w którym napisano tekst wymagający interpretacji) oraz jakość tłumaczenia z języka angielskiego na język przekładu. Odpowiadają one za występowanie ewentualnych różnic w interpretacji MSSF, które skutkują niejednorodnością w stosowaniu tych samych przepisów, ograniczając tym samym porównywalność sprawozdań finansowych sporządzanych na podstawie identycznych regulacji.

Fakt, że Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej oparte są na tzw. generalnych zasadach (*principle-based*) [Jaruga i inni, 2006, s. 76] oraz że odwołują się do konieczności zastosowania przez księgowych profesjonalnego osądu (*professional judgment*)¹ stwarza problemy na gruncie ich interpretacji. Subiektywnego osądu – jak wskazuje P. Kabalski [2012, s. 83] – wymaga interpretacja tzw. nieostrych określeń występujących w MSSF, do których zalicza on m.in. następujące słowa:

- „główne” (*major*) przyjęte w MSR 16 w odniesieniu do części zamiennych,
- „nieznaczająca część” (*insignificant portion*) występująca w MSR 40 w odniesieniu do nieruchomości,
- „przeważająca część” (*major part*) użyta w MSR 17 w stosunku do okresu użyteczności ekonomicznej,
- „znaczący czas” (*substantial period of time*) w MSR 23.

Subiektywny osąd niezbędny jest również do interpretacji wszechobecnych w MSSF tzw. słownych określeń prawdopodobieństwa (*verbal probability expressions*), tj. np. „prawdopodobny” (*probable*), znikomy (*remote*), „wystarczająca pewność” (*reasonable assurance*). Określenia te wyznaczają granicę skutkującą obowiązkiem rozpoznania m.in.: przychodów (np. MSR 11 par. 23, MSR 18 par. 22), strat (np. MSR 11 par. 36), rezerw (MSR 37 par. 14), aktywów (np. MSR 12 par. 24 i par. 36; MSR 16 par. 7, MSR 38 par. 57), dotacji (MSR 20 par. 7), aktywów i zobowiązań warunkowych czy obowiązkiem ujęcia odpisu z tytułu utraty wartości aktywów (MSR 36 par. 12). Przykładowo, według MSR 18 par. 22 „przychody ujmuje się tylko wtedy, jeżeli uzyskanie przez jednostkę korzyści ekonomicznych, związanych z przeprowadzoną transakcją, jest prawdopodobne” [MSSF, 2014, s. 795].

Określenia te odnoszą się zatem do zagadnień, które mogą mieć istotny wpływ na obraz jednostki prezentowany w sprawozdaniu finansowym. Tymczasem, jak wskazuje G. Chesley [1986, s. 196], potoczne słowa, jak „prawdopodobny”, powodują znaczne różnice w interpretacji, stąd nie powinny być wykorzystywane do komunikowania niepewności, szczególnie w sytuacjach wrażliwych na niedokładną interpretację. Również wyniki wielu badań w obszarze rachunkowości potwierdzają, że księgowi nie interpretują i nie stosują tych określeń w ten sam sposób [Chesley, Wier, 1985, s. 38–41; Jiambalvo, Wilner, 1985, s. 1–11; Chesley,

¹ Przykłady MSSF, których treść wskazuje na konieczność zastosowania osądu, wymienia P. Kabalski [2012, s. 84].

1986, s. 179–199; Harrison, Tomassini, s. 642–648, 1989; Amer i inni, 1994, s. 126–136; Davidson, Chrisman, 1993, s. 1–16; Amer i inni, 1995, s. 25–39; Laswad, Mak, 1997, s. 16–23; Simon, 2002, s. 601–629; Doupnik, Richter, 2003, s. 15–35; Doupnik, Richter, 2004, s. 1–20; Doupnik, Riccio, 2006, s. 237–261; Teixeira, Silva, 2009, s. 057–073; Salleh i inni, 2011a, s. 67–79; Salleh i inni, 2011b, s. 56–69; Chand i inni, 2012, s. 153–182; Hu i inni, 2013, s. 51–77]². Badania te koncentrują się na ustaleniu, z jakim stopniem prawdopodobieństwa – wyrażonym najczęściej przy użyciu skali 0–100% – respondenci utożsamiają poszczególne zwroty. Istotnie różne wyniki przypisywane tym słowom pozwalają bowiem na wyciągnięcie wniosku, że są one inaczej interpretowane przez daną grupę badawczą.

Nie można pominąć również wpływu, jaki mają podejmowane w tym zakresie decyzje na pozycje sprawozdania finansowego. I tak księgowy, który poda niższe prawdopodobieństwo, zwiększa liczbę transakcji lub zdarzeń, które będą skutkowały np. rozpoznaniem przychodów czy ujawnieniem w informacji dodatkowej zobowiązania warunkowego w stosunku do księgowego, dla którego prawdopodobieństwo to jest wyższe. Osoba, która utożsamia dane określenie z wyższym stopniem prawdopodobieństwa, później bowiem wykaże skutki danej transakcji. Jeżeli zatem księgowy kojarzy takie określenie z niższym prawdopodobieństwem, a odnosi się ono do operacji, których ujęcie powoduje:

- zwiększenie wyniku finansowego – to znaczy, że ujmie on szybciej transakcje skutkujące jego wzrostem, czyli wynik finansowy takiego podmiotu może być wyższy nawet przy identycznych danych wyjściowych dla dwóch jednostek;
- zmniejszenie wyniku finansowego – to znaczy, że ujawni on więcej transakcji powodujących stratę, czyli wynik finansowy takiego podmiotu może być niższy;
- dokonanie ujawnień w informacji dodatkowej – to oznacza szerszy zakres ujawnień w tej części sprawozdania finansowego.

Obserwowane różnice w interpretacji mogą wynikać z faktu, że określenia te są mało precyzyjne oraz że każdy inaczej rozumie ich znaczenie (szczególnie osoby pochodzące z różnych kultur). Tym bardziej

² Przy czym problem interpretacji określeń prawdopodobieństwa występujących w MSSF podjęto w następujących publikacjach: [Doupnik, Richter, 2003, s. 15–35; Doupnik, Richter, 2004, s. 1–20; Doupnik, Riccio, 2006, s. 237–261; Teixeira, Silva, 2009, s. 057–073; Salleh i inni, 2011a, s. 67–79; Salleh i inni, 2011b, s. 56–69; Chand i inni, 2012, s. 153–182; Hu i inni, 2013, s. 51–77].

mówiący różnymi językami mogą się różnić w znaczeniu, które przypisują danemu słowu. W związku z tym stopień rozbieżności interpretacyjnych może się zaostrzyć, jeżeli dane określenie musi zostać przetłumaczone na inne języki, z czym mamy obecnie do czynienia w obliczu stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

2. Kultura i język jako przyczyny rozbieżności interpretacyjnych

Interpretacja treści standardów przez księgowych pochodzących z różnych krajów może być inna, szczególnie gdy są one nie dość jednoznaczne i precyzyjne i wymagają zastosowania subiektywnego osądu. Preferowane przez nich odmienne wartości kulturowe wpływają na ich skłonność do konserwatyizmu i poufności³, które to z kolei stanowią te cechy rachunkowości, na które kultura narodowa wywiera bezpośredni wpływ [Tsakumis i inni, 2009, s. 35]. Skłonność do konserwatyizmu – przeciwnie do skłonności do optymizmu – pociąga za sobą ostrożną wycenę majątku i kapitału, uwzględniającą wszelkie możliwe ryzyko i straty, oraz tworzenie rezerw na dużą skalę. Jest to skutek obawy przed ryzykiem i służy jego ograniczeniu. Z kolei skłonność do poufności – przeciwnie do jawności – wiąże się z dużym poziomem dyskrecji i ograniczeniem w ujawnianiu informacji. Jak podaje S. Silska-Gembka [2013, s. 200]: „tendencja do uznawania wyższości reguły ostrożności i kosztu historycznego nad współmiernością i wartością godziwą to konsekwencja m.in. dążenia do utrzymywania pewnego porządku charakterystycznego dla danego kręgu kulturowego”. Konserwatyzm wraz z poufnością odgrywają zatem niezamierzoną rolę w procesie interpretacji standardów rachunkowości.

Według teorii Belkaouiego [1990, za Evans, 2004, s. 221] procesy formowania sądów w rachunkowości opierają się na funkcjach poznawczych, a procesy poznawcze na schematach myślowych, na które wywierają wpływ m.in. czynniki kulturowe i językowe. Zdaniem G. N. Wrighta i L. D. Philipisa [1980, s. 239] kultura wpływa również na proces poznawczy zaangażowany w określanie i rozumienie prawdopodobieństwa. Jak wskazują wyniki przeprowadzonych przez nich badań, Brytyjczycy potrafią w sposób bardziej precyzyjny od Azjatów określać (zarówno słownie, jak i numerycznie) prawdopodobieństwo w obliczu niepewności.

³ Konserwatyzm i poufność stanowią wraz z profesjonalizmem i elastycznością cztery cechy kulturowe odnoszące się do rachunkowości, które zostały zdefiniowane w 1988 roku przez S. J. Gray'a [1988, s. 8].

Numeryczne prawdopodobieństwo podane przez Azjatów było bowiem bardziej ekstremalne i mniej realne aniżeli wskazane przez Brytyjczyków.

Należy jednocześnie zaznaczyć, że interpretację używanych w rachunkowości czysto technicznych terminów uważa się za mniej zależną od wpływów kulturowych, aniżeli określeń, które mają bardziej ogólne znaczenie [Huerta i inni, 2013, s. 4]. Tymczasem w treści MSSF, jak zaznaczono wcześniej, obok terminów czysto rachunkowych znajdują się również potoczne określenia prawdopodobieństwa i każde z nich wymaga interpretacji. Jak wskazują przeprowadzone badania [Doupnik, Richter, 2003, s. 15–35; Doupnik, Richter, 2004, s. 1–20; Doupnik, Riccio, 2006, s. 237–261; Teixeira, Silva, 2009, s. 057–073; Salleh i inni, 2011b, s. 56–69; Chand i inni, 2012, s. 153–182; Hu i inni, 2013, s. 51–77], kultura jest czynnikiem istotnie determinującym sposób ich interpretacji.

Nie można zapomnieć, że nieodłącznym elementem kultury danego kraju jest jego język, który zgodnie z hipotezą Sapira i Whorfa determinuje sposób myślenia posługujących się nim osób. Według tej hipotezy język nie jest narzędziem do wyrażania myśli, lecz narzędziem, który je kształtuje. Język służy bowiem do odzwierciedlenia świata, determinuje myślenie o świecie, stąd osoby mówiące różnymi językami charakteryzują odmienne sposoby myślenia [Key, Kempton, s. 65–66]⁴. Zdaniem L. Evans [2004, s. 239] można zatem przyjąć, że interpretacja koncepcji rachunkowości przez księgowych posługujących się innymi językami również może być inna.

Ponadto interpretacja osób dwukulturowych⁵ będzie uzależniona od języka, którym się w danym momencie posługują. Potwierdza to badanie przeprowadzone przez E. Huerta i inni [2016, s. 1–12] na grupie mieszkających w USA dwujęzycznych Meksykanów, którzy interpretowali pochodzące z MSSF słowne określenia prawdopodobieństwa podobnie do zamieszkujących w Meksyku Meksykanów, w sytuacji gdy czytali treść standardu w języku hiszpańskim. Z kolei gdy te same określenia

⁴ Za przykład potwierdzający silny związek kultury z językiem mogą posłużyć Eskimosi, którzy – mając nieustanny kontakt ze śniegiem – posiadają w swoim języku znacznie więcej nazw śniegu aniżeli ludzie pochodzący z innych kręgów kulturowych [Crystal, 1987, za Evans, 2004, s. 223].

⁵ Dwukulturowy, czyli posiadający wartości, normy, informacje, doświadczenia i umiejętności dwóch grup kulturowych lub etnicznych. Zdarza się to w różnych okolicznościach (np. gdy rodzice pochodzą z dwóch grup etnicznych lub kulturowych, gdy osoba wzrasta w rodzinie należącej do jednej grupy kulturowej, a uczy się lub pracuje w społeczności należącej do innej grupy etnicznej lub kulturowej) [*Encyklopedia psychologii*, <http://line-med.pl>].

przedstawiono im w języku angielskim, to ich odpowiedzi były podobne do udzielonych przez Amerykanów.

Z kolei badanie przeprowadzone w Kanadzie przez R. A. Davidsona i H. H. Chrismana [1993, s. 1–16] na anglo- i francuskojęzycznych studentach rachunkowości ujawniło, że średnie prawdopodobieństwo przypisywane przez osoby anglojęzyczne poszczególnym angielskim określeniom niepewności użytym w MSR i ich francuskim odpowiednikom – podlegającym interpretacji przez studentów posługujących się językiem francuskim – nie było takie samo. Ich badanie nie pozwoliło jednak na stwierdzenie, czy różnice te to wynik tłumaczenia z angielskiego na francuski, czy też innego rozumienia istoty poszczególnych słów przez osoby mówiące innymi językami. Również T. Doupnik i M. Richter [2003, s. 15] dowodzą istnienia różnic w interpretacji tych określeń przez niemieckojęzycznych i anglojęzycznych księgowych, twierdząc że mogą być one skutkiem wpływu czynnika określanego przez nich mianem kultura – język (*language culture effect*) bądź problemów z tłumaczeniem wynikających z braku w języku niemieckim ekwiwalentów językowych.

3. Tłumaczenie MSSF a ich jednolita interpretacja

Właściwe przetłumaczenie⁶ treści standardów z języka angielskiego na języki poszczególnych krajów, w których regulacje te znajdują zastosowanie, jest niezwykle istotne z punktu widzenia ich późniejszej interpretacji. Szczególnie – co podkreślają A. Hellman i inni [2010, s. 3] – dotyczy to zwrotów, które wymagają zastosowania przez księgowych profesjonalnego osądu. Biorąc pod uwagę inny zakres znaczeniowy wyrazów w różnych językach⁷ oraz fakt, że „wyrazy w jednym języku rzadko są pełnymi ekwiwalentami wyrazów w innym języku” [Dzierżanowska, 1990, s. 90], w niektórych przypadkach przetłumaczenie angielskich zwrotów używanych w MSSF jest niemożliwe bez zniekształcenia ich sensu [Tsakumis i inni, 2009, s. 36]. W obliczu stosowania standardów opartych na zasadach (*principles-based standards*), do jakich należą MSSF, które – w przeciwieństwie do tych opartych na regułach (*rules-based*) – charakteryzuje niewielki zakres szczegółowych wytycznych i dodatkowo

⁶ Więcej na temat problemów związanych z przekładem specjalistycznym tekstów dotyczących m.in. dziedziny prawa piszą Kłos i inni [2007, s. 80–99].

⁷ Może on być zarówno węższy jak i szerszy, czego częstym podawanym w literaturze przykładem jest wyraz owca (*sheep*), oznaczający w języku angielskim wyłącznie zwierzę, w przeciwieństwie do jego francuskiego odpowiednika (*mouton*) oznaczającego zarówno zwierzę, jak i jego mięso [Joseph, 1988, za Evans, 2004, s. 224].

elastyczność interpretacyjna, ich właściwe przetłumaczenie stanowi autentyczne wyzwanie [Baskerville, Evans, 2011, s. 54]. Tym samym słuszne wydają się być obawy Ch. Nobsa [2006, s. 237], że różne przekłady standardów mogą prowadzić do odmiennych praktyk rachunkowych.

Znaczenie niektórych zasad rachunkowości przyjętych w oryginalnym tekście standardów może być bowiem inne w języku docelowym przekładu. Za przykład może posłużyć wywodząca się z Wielkiej Brytanii zasada *true and fair view*, która została przetłumaczona na języki wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej i nie tylko. Jednak zdaniem L. Evans [2004, s. 212] żaden z tych przekładów nie wydaje się być stuprocentowym odpowiednikiem tego przyjętego w oryginale. Podobnie zasada ostrożności, czyli angielskie *prudence* znane w Niemczech jako *Vorsicht*, które były traktowane za równoważne w Czwartej Dyrektywie Unii Europejskiej, ale stosowane i interpretowane w Niemczech i w Wielkiej Brytanii w różny sposób [Evans, 2004, s. 212].

Również badania innych autorów dowodzą istnienia wielu trudności wynikających z przekładu treści MSSF na inne języki. A. Hellman i inni [2010, s. 12–14], badając jakość przekładu MSSF na język niemiecki, znaleźli poważne błędy w tłumaczeniu, które ich zdaniem utrudniają jednolite zastosowanie standardów. Istnienie takich błędów w niemieckim przekładzie MSSF zauważa również R. J. Niehus [2005, za Hellman i inni, 2010, s. 113], który wskazuje m.in., że przyjęte w MSR 24 par. 9 słowo „lub”, czyli angielskie *or* przetłumaczono jako *und*, czyli „i”. Tym samym niemieckie tłumaczenie zawęży zakres stosowania przyjęty w oryginale. Z kolei C. Istrate [2015, s. 308] zaleca poprawę tłumaczenia rumuńskiej wersji standardów w przypadku 16 słów, formuł i sentencji.

Natomiast P. Kabalski [2012, s. 158–160] opisuje „kilka przykładów trudności, nieścisłości i błędów mających swe źródło w wieloznaczności wyrazów” w odniesieniu do polskiej wersji językowej standardów. I tak za przykład wieloznaczności podaje m.in. słowo *leasing*, którego zakres znaczeniowy w języku polskim jest węższy aniżeli w angielskim. Angielski *lease* to nie tylko *leasing* sensu stricto, co sugeruje polski przekład, ale również umowy typu najem, dzierżawa itp. Stąd zatytułowanie MSR 17 „Leasing, najem i dzierżawa” lub „Dzierżawa, najem i podobne umowy” uważa za bardziej ekwiwalentne.

Problemy z ekwiwalencją przekładu dostarcza również określenie „wartość godziwa”, co do którego Autor wyraża wątpliwość, aby rozumienie tego terminu przez Polaka odpowiadało dokładnie temu, które

towarzyszy osobie anglojęzycznej w odniesieniu do *fair value*. O ile osoba anglojęzyczna utożsamia to pojęcie z rynkiem, to już interpretacja polskiego odpowiednika tego terminu – przywołująca na myśl prawdziwość, sprawiedliwość czy uczciwość – odbiega od oryginału⁸.

Warto również wspomnieć o błędach terminologicznych w polskim tłumaczeniu, czego przykładem jest słowo „ponadnormatywne” (użyte zamiast słowa „nienormalne”) dla angielskiego *abnormal* w odniesieniu do kosztów w MSR 2 „Zapasy”. Tymczasem między kosztem „normalnym” a „normatywnym” występuje istotna różnica⁹, stąd popełniony w tym przypadku błąd powoduje zmianę znaczenia oryginału [Kabalski, 2012, s. 159].

Wielu autorów upatruje źródeł trudności w przekładzie MSSF w używaniu w nich określeń odnoszących się do prawdopodobieństwa i niepewności. R. Baskerville i L. Evans [2011, s. 37] uznają je za jeden z pięciu potencjalnych obszarów trudności w tłumaczeniu standardów. E. Huerta i inni [2013, s. 4] uważają tego typu określenia¹⁰ z racji ich niejednoznaczności za stwarzające więcej trudności w ich przekładzie, w porównaniu do terminów, których znaczenie ogranicza się wyłącznie do rachunkowości. Wyniki przeprowadzonego przez nich badania wskazują bowiem, że wśród księgowych istniała mniejsza zgoda co do sposobu tłumaczenia angielskich zwrotów mających bardziej ogólny charakter, aniżeli co do sposobu tłumaczenia słów charakterystycznych dla rachunkowości, które to zdaniem cytowanych Autorów mogą być przetłumaczone bardziej bezpośrednio. Natomiast G. T. Tsakumis i inni [2009, s. 38] dostrzegają trudności w jednolitym tłumaczeniu angielskiego określenia *remote*¹¹ używanego – w tym samym kontekście – zarówno w MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe” jak i w MSR 31 „Udziały we wspólnych przedsięwzięciach”. Tymczasem w niemieckiej wersji językowej MSR 37 użyto *extremely remote* a w MSR 31 *improbable*. Z kolei T. Doupnik i M. Richter [2003, s. 30] ustalili, że dla określeń oznaczających najwyższe i najniższe prawdopodobieństwo

⁸ Zdaniem P. Kabalskiego [2012, s. 150] bardziej odpowiednim tłumaczeniem byłoby np.: „wartość rynkowa”, „z rynku”, „przez odniesienie do rynku”.

⁹ O ile koszty normalne, czyli uzasadnione, wyznacza się na podstawie wielkości przeciętnych z poprzednich okresów, to normatywne, czyli standardowe, ustalane są na podstawie ścisłych technologicznych norm zużycia zasobów i ich standardowych cen.

¹⁰ Wymieniają tu m.in. następujące słowa: *probable, reasonable certain, virtually certain, uncertain, possibility* [Huerta i inni, 2013, s. 4].

¹¹ W polskiej wersji oznacza ono tyle co „znikoma” i tak zostało przetłumaczone w obu przywołanych w tekście standardach.

tłumaczenie z angielskiego na niemiecki ma zasadniczy wpływ na interpretację.

Należy również zauważyć, że w polskiej wersji językowej MSR 36 „Utrata wartości aktywów” (par. 12) angielskie sformułowanie *are expected* zostało przetłumaczone jak „prawdopodobne jest”, którego odpowiednikiem w języku angielskim jest określenie *is probable*. Tymczasem, jak wskazują badania, określeniu *are expected* przypisywane jest wyższe prawdopodobieństwo aniżeli sformułowaniu *is probable*. Według T. Doupanik i M. Richter [2003, s. 26] amerykańscy księgowi utożsamiają wyrażenie *expected* z prawdopodobieństwem rzędu 80,16% a *probable* – 71,37%. Również J. Reimers [1992, s. 40] badająca sposób interpretacji m.in. amerykańskich audytorów podaje 80–85,8% dla *expected*, a 66,2–77,6% dla *probable*. Tym samym polskie tłumaczenie może spowodować, że księgowy szybciej rozpozna przesłanki świadczące o możliwości utraty wartości przez składnik aktywów, aniżeli wynikałoby to z oryginału.

Zakończenie

Stosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej pociąga za sobą konieczność posługiwania się przez księgowych profesjonalnym osądem, co z kolei stwarza problemy na gruncie jednolitej interpretacji tych regulacji. Subiektywnego osądu wymaga od księgowych interpretacja zarówno wszechobecných w MSSF tzw. nieostrych określeń, jak i tzw. słownych określeń prawdopodobieństwa, które odnoszą się do zagadnień mogących mieć istotny wpływ na obraz jednostki prezentowany w sprawozdaniu finansowym. Tymczasem przeprowadzone badania wskazują, że tego typu potoczne zwroty powodują znaczne różnice w ich interpretacji.

Mogą one wynikać z faktu, że sformułowania te są mało precyzyjne, przez co każdy inaczej rozumie ich znaczenie, nie mówiąc już o osobach pochodzących z różnych części świata. Ocena stopnia prawdopodobieństwa wystąpienia jakiegoś zdarzenia, która jest niezbędna w sytuacji używania w MSSF określeń, takich jak „prawdopodobne” czy „znikoma”, obciążona jest bowiem subiektywizmem przewidywań. Subiektywizm ten przejawia się w skłonności do konserwatyzmu i poufności, na co bezpośredni wpływ wywierają preferowane przez księgowych odmienne wartości kulturowe. Co więcej, interpretacja tych określeń okazuje się być bardziej zależna od wpływów kulturowych aniżeli używanych w rachunkowości terminów czysto technicznych.

Mówiący różnymi językami mogą przypisywać poszczególnym słowom inne znaczenie. Jak się okazuje, interpretacja koncepcji i zasad rachunkowości przez księgowych posługujących się innymi językami również może być inna, co dotyczy chociażby *true and fair view* i zasady ostrożności, których interpretacja i stosowanie w niektórych krajach różni się od tego charakterystycznego dla ojczyzny MSSF – Wielkiej Brytanii. Ponadto interpretacja osób dwukulturowych zależy od języka, którym się w danym momencie posługują.

Stopień rozbieżności interpretacyjnych wynikających z oddziaływania różnic kulturowych i językowych może się dodatkowo zaostrzyć, jeżeli dane określenie jest tłumaczone na inne języki. Wiele badań dowodzi istnienia szeregu trudności wynikających z przekładu treści MSSF na inne języki, których źródła upatruje się m.in. w wieloznaczności wyrazów oraz braku istnienia ekwiwalentów językowych. Zaobserwowane błędy i nieścisłości w przekładzie mogą tymczasem prowadzić do odmiennych praktyk rachunkowych i odmiennych decyzji podejmowanych na podstawie oryginalnej wersji standardu a wersji przekładu. Jest bowiem możliwe, że np. polski księgowy inaczej ujmie to samo zdarzenie na podstawie oryginalnego tekstu MSSF niż na podstawie polskiej wersji językowej.

Według S. Surdykowskiej [1999, s. 42–43] „podobnie jak w przypadku jakiegokolwiek języka używanego z różnym akcentem przez obco-krajowców, także w przypadku »języka biznesu« stosowanie podobnie sformułowanych reguł będzie prowadzić do różnic w ich interpretowaniu, a co za tym idzie w ich praktycznym stosowaniu”. Zatem samo przyjęcie MSSF nie gwarantuje porównywalności sporządzanych na ich podstawie sprawozdań finansowych. Dopiero spójność interpretacji może pomóc ten cel osiągnąć. Oczekiwać więc należy, że księgowi w różnych krajach będą w jednakowy sposób interpretować przyjęte standardy, co biorąc pod uwagę wpływ czynników kulturowych, językowych i tłumaczeniowych jest niezwykle trudne, o ile nie niemożliwe.

Literatura

1. Amer T., Hackenbrack K., Nelson M. (1994), *Between-Auditor Differences in the Interpretation of Probabilities Phrases, Auditing*, „A Journal of Practice and Theory”, Vol. 3, No. 1.
2. Amer T., Hackenbrack K., Nelson M. (1995), *Context-Dependence of Auditors? Interpretations of the SFAS No. 5 Probability Expressions*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 12, No. 1.

3. Belkaoui A. (1990), *Judgement in International Accounting*, Quorum Books, New York, NY/Westport/London za: Evans L. (2004), *Language, translation and the problem of international accounting communication*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 17, No. 2.
4. Baskerville R., Evans L. (2011), *The darkening glass: Issues for translation of IFRS*, The Institute of Chartered Accountants of Scotland, Edinburgh.
5. Bielska-Brodziak A. (2009), *Interpretacja tekstu prawnego na podstawie orzecznictwa podatkowego*, Wolters Kluwers business, Warszawa.
6. Chesley G. (1986), *Interpretation of Uncertain Expressions*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 2, No. 2.
7. Chesley G. R., Wier H. A. (1985), *The challenge of contingencies. Adding precision to probability*, „CA Magazine”, April.
8. Chand P., Cummings L., Patel C. H. (2012), *The Effect of Accounting Education an National Culture on Accounting Judgments: A Comparative Study of Anglo-Celtic an Chinese Culture*, „European Accounting Review”, Vol. 21, No. 1.
9. Crystal D. (1987), *The Cambridge Encyclopaedia of Language*, Cambridge University Press, Cambridge za: Evans L. (2004), *Language, translation and the problem of international accounting communication*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 17, No. 2.
10. Davidson R. A., Chrisman H. H. (1993), *Interlinguistic comparison of international accounting standards: the case of uncertainty expressions*, „International Journal of Accounting”, Vol. 28, No. 1.
11. Doupnik T., Riccio E. (2006), *The Influence of Conservatism and Secrecy on the Interpretation of Verbal Probability Expressions in the Anglo and Latin Cultural Areas*, „The International Journal of Accounting”, No. 41.
12. Doupnik T., Richter M. (2003), *Interpretation of Uncertain Expressions: A Cross-National Study*, „Accounting, Organizations and Society”, No. 28.
13. Doupnik T., Richter M. (2004), *The Impact of Culture on the Interpretation of „In Context” Verbal Probability Expressions*, „Journal of International Accounting Research”, Vol. 3, No. 1.
14. Dzierżanowska H. (1990), *Przekład tekstów nieliterackich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
15. Encyklopedia psychologii, http://linemed.pl/nhealth_guide/encyclopedia_details/id,138, dostęp dnia 27.11.2016.

16. Evans L. (2004), *Language, translation and the problem of international accounting communication*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 17, No. 2.
17. Gray J. (1988), *Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting System Internationally*, „Abacus”, No. 24.
18. Harrison K., Tomassini L. (1989), *Judging the Probability of a Contingent Loss: An Empirical Study*, „Contemporary Accounting Research”, Vol. 5, No. 2.
19. Hellman A., Perera H., Patel Ch. (2010), *Equivalence of IFRS Across Languages: Translation Issues from English to German*, Artykuł zaprezentowany na konferencji APIRA, Sydney.
20. Hu C., Chand P., Evans E. (2013), *The Effect of National Culture, Acculturation, and Education on Accounting Judgments: A Comparative Study of Australian and Chinese Culture*, „Journal of International Accounting Research”, Vol. 12, No. 2.
21. Huerta E., Petrides Y., Braunc G. P. (2016), *Interpretation of probability expressions in accounting: The effects of frame switching*, „Journal of International Accounting, Auditing and Taxation”, No. 27.
22. Huerta E., Petrides Y., Braun G.P. (2013), *Translation of IFRS: Language as a barrier to comparability*, „Research in Accounting Regulation”, No. 25.
23. Jiambalvo J., Wilner N. (1985), *Auditor Evaluation of Contingent Claims*, „Auditing: A Journal of Practice and Theory”, Vol. 5, No. 1.
24. Istrate C. (2015), *On the translation in Romanian of IAS/IFRS*, „Procedia Economics and Finance”, No. 20.
25. Jaruga A., Frenzel M., Ignatowski R., Kabalski P. (2006), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Kluczowe zagadnienia i rozwiązania praktyczne*, SKwP, Warszawa.
26. Joseph J. E. (1998), *Why isn't translation impossible*, w: *Language at Work, British Association for Applied Linguistics/Multilingual Matters Ltd*, Hunston Z. (red.), Clevedon / Philadelphia / Toronto / Sydney / Johannesburg, za: Evans L. (2004), *Language, translation and the problem of international accounting communication*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 17, No. 2.
27. Kabalski P. (2012), *Wybrane problemy stosowania MSSF w Polsce. Organizacja. Kultura. Osobowość. Język*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

28. Key P., Kempton W. (1984), *What Is the Sapir-Whorf Hypothesis?*, „American Anthropologist”, No. 86.
29. Kłos P., Matulewska A., Nowak-Korcz P. (2007), *Problemy przekładu specjalistycznego na przykładzie tekstów z dziedziny prawa, biologii, biotechnologii i medycyny*, „Investigationes Linguisticae”, No. X.
30. Laswad F., Mak Y. (1997), *Interpretations of probability expressions by New Zealand standard setters*, „Accounting Horizons”, Vol. 11, No. 14.
31. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2013* (2014), SKwP, Warszawa.
32. Nobes Ch. (2006), *The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda*, „Accounting and Business Research”, Vol. 36, No. 3.
33. Niehus R. J. (2005), *Die IFRS auf Deutsch*, „Fehler und Unzulänglichkeiten der Uebersetzung. Der Betrieb”, No. 58, za: Hellman A., Perera H., Patel Ch. (2010), *Contextual issues of the convergence of International Financial Reporting Standards: The case of Germany*, „Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting”, No. 26.
34. Reimers J. (1992), *Additional Evidence on the Need for Disclosure Reform*, „Accounting Horizons”, No. 6.
35. Salleh S. I. M., Gardner J. C., Sulong Z., Carl B., McGowan C. B. (2011a), *The Interpretation Of In Context Verbal Probability Expressions Used In International Accounting Standards: A Comparison Of English And Chinese Students Studying At English Speaking Universities*, „Journal of International Education Research”, Vol. 7, No. 2.
36. Salleh S. I. M., Gardner J. C., Sulong Z., Carl B., McGowan C. B. (2011b), *A Comparison Of The Interpretation Of „In Context Verbal Probability Expressions Used In International Accounting Standards By The Demographic Factors Of Students Studying At United Kingdom Universities*, „International Handbook of Academic Research and Teaching”, No. 17.
37. Simon J. (2002), *Interpretation of Probability Expressions by Financial Directors and Auditors of UK Companies*, „The European Accounting Review”, Vol. 11, No. 3.
38. Silska-Gembka S. (2013), *Kulturowe uwarunkowania kwantyfikacji w rachunkowości*, w: *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji wartości*, Micherda B., Andrzejewski M. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

39. Słownik Języka Polskiego PWN, <http://sjp.pwn.pl/sjp/interpretacja;2561831.html>, dostęp dnia 27.11.2016.
40. Surdykowska S. (1999), *Rachunkowość międzynarodowa*, Zakamycze, Kraków.
41. Teixeira C., Silva A. F. (2009), *The Interpretation of Verbal Probability Expressions Used in the IAS/IFRS: Some Portuguese Evidence*, „Revista de Estudos Politecnicos Polytechnical Studies Review”, Vol. 7, No. 12.
42. Tsakumis G. T., Campbell D. R., Douppnik T. S. (2009), *IFRS: Beyond the Standards*, „Journal of Accountancy”, February.
43. Wright G. N., Philips L. D. (1980), *Cultural Variation In Probabilistic Thinking: Alternative Ways Of Dealing With Uncertainty*, „International Journal of Psychology”, Vol. 15, No. 1–4.

Streszczenie

Celem artykułu jest naświetlenie – na podstawie studiów literaturowych – problemów związanych z jednolitą interpretacją MSSF, wynikających z oddziaływania takich czynników, jak kultura, z której pochodzi interpretator, czyli np. księgowy czy biegły rewident, język (którym się posługuje i w którym napisano tekst wymagający interpretacji) oraz jakość tłumaczenia z języka angielskiego na język przekładu. Odpowiadają one za występowanie ewentualnych różnic w interpretacji MSSF, które skutkują niejednorodnością w stosowaniu tych samych przepisów, ograniczając tym samym porównywalność sprawozdań finansowych sporządzanych na podstawie identycznych regulacji. Zrozumienie zatem, jakie problemy mogą wynikać z interpretacji standardów w ujęciu międzynarodowym, jest niezwykle istotne dla procesu harmonizacji rachunkowości.

Słowa kluczowe

MSSF, interpretacja, kultura, język, tłumaczenie

Culture, Language, Translation: Selected Issues of the Interpretation of International Financial Reporting Standards (Summary)

The aim of this paper (based on the literature studies) is to highlight the issues of consistent interpretation of IFRS arising from the impact of factors such as: culture which the interpreter (eg. an accountant or auditor) comes from, the language he speaks and the language of the text requiring interpretation and finally the quality of translations from English into target language. They are responsible for the occurrence of any differences in the interpretation of IFRS, which result in inconsistent application of the same standard, limiting the comparability of financial statements prepared on the basis of the identical regulation. Thus, understanding what problems might arise from the interpretation of standards in the

international perspective is very important for the process of accounting harmonization.

Keywords

IFRS, interpretation, culture, language, translation

Paweł Antonowicz*

Piotr Skrzyński**

Budowa systemu informacji zarządczej versus bariery w identyfikacji wskaźników efektywności procesów (KPI)

Wstęp

Znaczenie informacji zarządczej wzrasta w wyniku rosnącej dynamiki zmian i poziomu złożoności otoczenia organizacji. Staje się ono przy tym bezcenne w warunkach funkcjonowania dużej, zdecentralizowanej i przez co – w różnym tego słowa znaczeniu – „rozproszonej” organizacji. Autorzy, podejmując się w artykule opisu procesu budowy systemu informacji zarządczej, wykorzystali doświadczenia zdobyte przy realizacji projektu, którego celem było utworzenie architektury mierników wchodzących do kokpitów menedżerskich w Polskiej Spółce Gazownictwa sp. z o.o. (PSG), należącej do Grupy Kapitałowej Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa S.A. (GK PGNiG). W opinii autorów to właśnie studium przypadku jest o tyle interesujące, iż przeprowadzone zostało w bardzo dużej organizacji (w PSG zatrudnionych jest ponad 11 tys. pracowników, pracujących w ponad 40 głównych jednostkach biznesowych – departamenty, wydziały, biura – na trzech poziomach spółki: centrala, 17 zakładów, ponad 150 gazowni). Wyniki tych wielomiesięcznych prac stały się podstawą nie tylko do zaprojektowania systemu blisko 40 różnych typów kokpitów menedżerskich dla spółki oraz wyboru odpowiedniego narzędzia IT służącego administrowaniu tymi kokpitami, ale stały się również podstawą do uogólnienia wniosków oraz sformułowania rekomendacji do efektywnego procesu budowania systemu informacji zarządczej w różnego typu organizacjach.

Celem głównym opracowania jest identyfikacja barier w budowaniu architektury mierników operacyjnych, umieszczanych na kokpitach menedżerskich, a także propozycja metodycznego podejścia do procesu tworzenia systemu informacji zarządczej w dużej organizacji. Realizacja

* Dr hab., Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, pawel.antonowicz@ug.edu.pl

** Mgr, Dyrektor Departamentu Strategii, Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o., ul. Krucza 6/14, 00-537 Warszawa, kancelaria.centrala@psgaz.pl

tego celu wymagała zastosowania nie tylko metody badawczej w postaci studium indywidualnego przypadku (*case study*), ale także krytycznej analizy piśmiennictwa ekonomicznego, badania dokumentów i materiałów spółki oraz analizy i konstrukcji logicznej (w tym zastosowania zarówno metody rozumowania opartego na dedukcji, jak i indukcji). Wnioski z przeprowadzonych badań mogą stać się nie tylko istotne dla samej teorii nauk ekonomicznych, a w szczególności dyscypliny nauk o zarządzaniu, ale także wartościowe dla praktyków, którzy realizując działania zarządcze, często mierzą się z takimi problemami, jak: kwantyfikacja ryzyka na różnych poziomach organizacji, opomiarowanie efektywności realizacji procesów, podprocesów i działań przez różne jednostki biznesowe, czy w końcu skuteczne (wyprzedzające i/lub reaktywne) działanie na poziomie operacyjnym, ukierunkowane na szybką reakcję w momencie pojawienia się odchyleń od planów i harmonogramów.

1. System informacji zarządczej

Przez system informacji zarządczej (SIZ) rozumieć będziemy powiązaną ze sobą w sposób pośredni bądź bezpośredni sieć mierników służących pomiarowi stopnia realizacji określonych w organizacji celów (KPI – *Key Performance Indicators*), a także mierników umożliwiających kwantyfikację efektu realizacji tych celów (MBO – *Management by Objectives*). Powiązanie to powinno spełniać logiczne kryteria, umożliwiające w określonych miejscach kaskadowanie (dekompozycję) mierników ze wskaźników zagregowanych na wskaźniki zdezagregowane. System informacji zarządczej w organizacji przyjmuje tym samym postać powiązanych ze sobą wzajemnie kokpitów menedżerskich (*dashboards*) [szerzej m.in.: Ziuziański, Furmankiewicz, 2015, s. 51]. Interesujący przegląd różnych definicji i podejść do istoty kokpitów menedżerskich przeprowadzony został również w [Ziuziański i inni, 2015, s. 32].

Określając ten punkt definiowania SIZ, można wyobrazić sobie wielowymiarową wiązkę: (1) procesów, służących realizacji strategicznych celów organizacji, której skuteczność determinują (2) podprocesy, które z kolei zdekomponowane zostały na poziom (3) poszczególnych działań. Takie odwzorowanie procesowe organizacji staje się podstawą do sparametryzowania tego, co z biznesowego punktu widzenia powinno być opomiarowane, aby spełnić oczekiwania oraz cele właścicielskie.

Z praktycznego punktu widzenia ważne jest, poza samym procesem odwzorowania (mapowania) i dekompozycji procesów, określenie siły

ich wpływu na realizację celów strategicznych organizacji. W zależności od stopnia złożoności tej sieci siłę wpływu można określać zarówno na poziomie: procesów, podprocesów, jak i samych działań. To z kolei pozwala koncentrować się na opomiarowaniu i bieżącym (operacyjnym) kontrolowaniu kluczowych punktów krytycznych (tzw. wąskich gardeł), w których mogą zachodzić odchylenia od planowanych harmonogramów bądź wstępnie określonych założeń.

2. Mierniki efektywności procesów versus cele menedżerskie

Jednym z istotnych problemów w ramach pomiaru działalności przedsiębiorstwa w oparciu o KPI jest skłonność menedżerów do utożsamiania ich z miernikami celów MBO. Ma to miejsce szczególnie w przedsiębiorstwach zarządzanych procesowo, gdzie odwzorowanie procesów ma strukturę wielopoziomową i przechodzi wraz ze stopniem szczegółowości od: procesów, poprzez podprocesy, do poziomu działań. W takich przypadkach możliwe są sytuacje, gdzie ten sam miernik może być jednocześnie wskaźnikiem KPI, jak i miarą celu MBO. Brak systematyki w tym zakresie może w znacznym stopniu ograniczyć zdolność do budowy skutecznego systemu informacji zarządczej. Dlatego też fundamentalne znaczenie w tej kwestii ma zrozumienie różnic w funkcjach, jakie pełnią mierniki MBO oraz KPI. Istotne funkcje tych dwóch kategorii pomiaru przedstawione zostały w tablicy 1.

Tablica 1. Porównanie funkcji mierników KPI oraz MBO

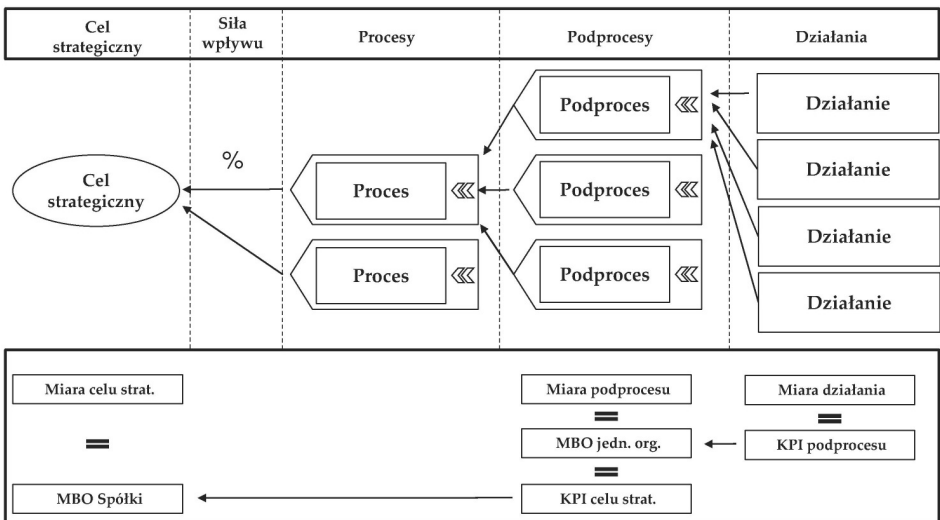
Mierniki KPI	Mierniki MBO
narzędzia pomiaru stopnia realizacji celów	narzędzia pomiaru efektu realizacji celów
podstawa do podejmowania decyzji	podstawa do oceny menedżerów
ocena <i>ex ante</i>	ocena <i>ex post</i>
narzędzia doskonalenia procesów	podstawa do oceny procesów
narzędzia efektywnego wykorzystania zasobów	podstawa do oceny efektywności wykorzystania zasobów
narzędzia kontroli menedżerskiej	nadawanie priorytetów dla wyznaczania KPI

Źródło: Opracowanie własne.

Jak pokazuje tablica 1, mierniki KPI stanowią narzędzia pomiaru pewnego rodzaju punktów kontrolnych w procesie realizacji celów MBO. Można również powiedzieć, że KPI są determinantami osiągnięcia celów MBO. W PSG przykładem takiej relacji KPI-MBO jest np. liczba wydanych warunków technicznych o przyłączenie do sieci gazowej, która jest punktem kontrolnym dla uzyskania planowanej liczby faktycznie przyłączonych klientów, mierzonych liczbą wystawionych dokumentów OT (odbiór techniczny). Jak pokazuje praktyka, statystycznie ok. 50% wydanych warunków technicznych kończy się rzeczywistym przyłączeniem do sieci gazowej. Zbyt mała liczba wydanych warunków technicznych w danym okresie może zatem wskazywać na ryzyko niewykonania celu w postaci liczby zrealizowanych przyłączy.

Jak już zaznaczono powyżej, prawidłowe użycie mierników KPI oraz MBO w systemie informacji zarządczej wymaga zastosowania określonej systematyki. Rysunek 1 stanowi przykład usystematyzowanego podejścia do definiowania tych mierników.

Rysunek 1. Model definiowania KPI oraz MBO w organizacji zarządzanej procesowo



Źródło: Opracowanie własne.

Puntem wyjścia do zdefiniowania mierników KPI jest określenie celu strategicznego. Miara tego celu jest jednocześnie miernikiem MBO dla zarządu spółki. Do celu strategicznego przypisuje się wszystkie procesy

mające bezpośredni wpływ na realizację celu. Pomocne w definiowaniu mierników KPI może być określenie siły wpływu poszczególnych procesów na realizację celu strategicznego. Pozwala ona zastosować tzw. zasadę Pareto (80/20) J. M. Jurana, a także skoncentrować się na priorytetach oraz określić wagę poszczególnych KPI. Proces bardzo często zawiera w sobie różne działania, które trudno jest sprowadzić do jednej miary. Przykładem takiego procesu w PSG może być realizacja prac eksploatacyjnych. Jednak przejście do poziomu podprocesów z reguły otwiera już takie możliwości. Analogicznym przykładem podprocesu jest: realizowanie prac eksploatacyjnych gazociągów oraz przyłączy, mierzone stopniem realizacji harmonogramu prac. Miara ta stanowi zatem miernik KPI dla realizacji celu strategicznego. Jest ona jednocześnie miernikiem MBO dla jednostki organizacyjnej realizującej ten podproces. Z kolei w ramach tego podprocesu realizowane są działania, np. utworzenie zlecenia monterskiego eksploatacji gazociągów oraz przyłączy. Miara tego działania stanowi z kolei KPI dla osiągnięcia pożądanego rezultatu podprocesu, na który ono się składa.

Powyższy model pozwala zbudować dla każdego celu strategicznego mapę (odwzorowanie) jego realizacji w postaci drzewa procesów, podprocesów i działań, które mają na nią bezpośredni wpływ. Wykorzystując siły wpływu, zdefiniowane ryzyka oraz zdiagnozowane wąskie gardła, metodyka drzewa pozwala wskazać kluczowe procesy i działania oraz związane z nimi czynniki, które powinny być przedmiotem pomiaru w oparciu o KPI. Interesujący przegląd (siedmiu) fundamentalnych zasad stosowania metodyki KPI w organizacji przeprowadzony został m.in. w: [Parmenter, 2015, s. 108].

3. Uwarunkowania budowy kokpitów menedżerskich w oparciu o mapę procesów, podprocesów i działań w organizacji

Rzetelne odwzorowanie (nazywane w naukach o zarządzaniu często mapowaniem, co budzi kontrowersje u przedstawicieli innych dyscyplin naukowych), a co się bezpośrednio z tym wiąże – kaskadowanie realizowanych procesów, podprocesów oraz działań w organizacji, pozwala na zbudowanie sieci mierników oceny ich efektywności. Logicznie powiązana wiązka tych mierników (opracowanych najczęściej w postaci tzw. alertów, z możliwie częstym interwałem pomiaru, gwarantującym dynamikę zmian odwzorowanych na kokpicie menedżerskim) może stanowić swoisty system wczesnego ostrzegania dla różnych poziomów organizacji.

Jego fundamentalną zaletą jest zdolność do szybkiego sygnalizowania odchyień od zaplanowanych rezultatów jeszcze na poziomie operacyjnym, czyli w danej jednostce biznesowej. Powiązanie tych mierników w spójną architekturę systemu informacji zarządczej daje również możliwość holistycznego określania krytycznych działań, istotnych z punktu widzenia centrali spółki, które mogą stanowić bariery w osiągnięciu celów strategicznych całej organizacji.

Budowanie architektury mierników, które zostaną umieszczone na kokpicie menedżerskim, w praktyce wymaga dużej determinacji i konsekwencji. Jest to przede wszystkim związane z koniecznością ustalania, ale także i uświadamiania (przyszłych użytkowników kokpitów), zakresu oczekiwanych i koniecznych do monitorowania mierników działań na poziomie danej jednostki biznesowej. W dużej organizacji, podlegającej nieustannym zmianom, a także będącej na zróżnicowanym poziomie „dojrzałości procesowej” na określonych szczeblach struktury organizacyjnej, nie zawsze wizja kokpitu menedżerskiego z perspektywy jego projektantów spotyka się z wyobrażeniem tego, co powinno być opomiarowane z punktu widzenia menedżerów średniego i niższego szczebla. Zidentyfikowane bariery oraz wynikające z różnego poziomu zrozumienia idei kokpitu menedżerskiego trudności oraz błędy w projektowaniu architektury mierników zostały przedstawione w tablicy 2. Należy jednak z pełną świadomością zastrzec, iż przedstawiony tam katalog barier budowania architektury kokpitów menedżerskich, a także sposobów ich niwelacji nie jest zamknięty i w żadnym wypadku nie wyczerpuje spektrum możliwych do pojawienia się w praktyce przypadków. Analiza literatury przedmiotu pozwoliła na określenie warunków, jakie powinny spełniać dobrze opracowane kokpity menedżerskie [Korczak i inni, 2014, s. 291; Kowalak, 2016, s. 359–360]. Umieszczenie roli kokpitu menedżerskiego w kontekstowym podejściu do zarządzania wiedzą w organizacji zostało natomiast omówione szerzej w [Sołtysik-Piorunkiewicz i inni, 2015, s. 106–117].

Tablica 2. Wybrane błędy i metody ich korekty w procesie tworzenia architektury kokpitów menedżerskich tworzących system informacji zarządczej

Rodzaj (uogólnienie) błędu	Przykład z praktyki
(a) Miernik zasadny, ale podany w interwale pomiaru: kwartalnym (półrocznym lub rocznym)	Wskaźnik centralizacji usług IT (zaproponowany przez IT jako miernik oceny procesu realizacji strategii usług ICT)
Propozycja korekty (komentarz)	<p>Za długi interwał pomiaru dyskwalifikuje miernik z kokpitu menedżerskiego (centralizacja usług IT, polegająca na zastępowaniu kilku systemów dziedzinowych jednym scentralizowanym, jest niemierzalna (zbyt rzadko następują zmiany) w krótkim okresie, co sprawia, że jedynym rozwiązaniem opomiarowania tego procesu jest dekompozycja miernika na poziom podprocesu lub wręcz działań, decydujących o powodzeniu całego procesu).</p> <p>Proponowany przykład dekompozycji wskazanego miernika np. na: Wskaźnik terminowości wdrażanych zmian przez ICT (interwał pomiaru: dzienny / forma na kokpicie: alert o opóźnieniach od harmonogramu / wyłączenia: możliwość zmian w planie przez osobę uprawnioną).</p>
(b) Ten sam (notabene logiczny i dobry) miernik, ale zdublowany, poprzez przypisanie go do kilku procesów	<p>Stopień zrealizowanych zgłoszeń ICT dla poszczególnych linii wsparcia (I, II i III linia wsparcia)</p> <p>(zaproponowany logicznie miernik, stanowiący wypadkową oceny realizacji następujących procesów: (1) eksploatacja usług ICT; (2) przekazywanie usług ICT; (3) zarządzanie usługami ICT.</p>
Propozycja korekty (komentarz)	Wskaźnik powinien znaleźć się na kokpicie menedżerskim, ale jako jeden miernik, nie dublując tym samym alertu na interfejsie użytkownika.
(c) Mierniki (notabene logiczne i dobre), ale „substytucyjne” z punktu widzenia umieszczania na kokpicie menedżerskim	<p>(c1) Terminowość wysłania wezwania do zapłaty – miernik postawiony jako alert dla realizacji procesu windykacji należności, który nie powinien się pojawić na kokpicie, gdyż na konsultacjach z JB zaproponowano jego substytut (<i>de facto</i> miernik, którym można go z powodzeniem zastąpić) w postaci: Skuteczności działań windykacyjnych.</p> <p>(c2) Liczba awarii infrastruktury ICT oraz Liczba zgłoszonych zdarzeń do ICT – jako substytucyjnie określone mierniki na poziomie procesu: zarządzania usługami ICT.</p>

Rodzaj (uogólnienie) błędu	Przykład z praktyki
Propozycja korekty (komentarz)	(c1) W przypadku decyzji o umieszczeniu na kokpicie menedżerskim miernika skuteczności działań windykacyjnych podany jego substytut może zostać zagnieżdżony na niższym poziomie, jako np. lista rozwijana działań, zrealizowanych w procesie skutecznego lub nie działania windykacyjnego.
	(c2) W przypadku „dojrzałej procesowo” organizacji mierniki te będą wskazywały tę samą wartość, więc nie ma potrzeby monitorowania obu na kokpicie.
(d) Mierniki istotne z operacyjnego punktu widzenia, ale syntetyzowane za pomocą „niedoskonałej” miary – średniej	(d1) Średni czas przerw w dostawach gazu spowodowanych awariami – zaproponowany jako miernik na procesie: sterowania ruchem sieci.
	(d2) Średni termi płatności zobowiązań – zaproponowany jako miernik na procesie: zarządzania płynnością finansową.
	(d3) Średni czas przyłączania klientów do sieci gazowej w podziale na grupy – zaproponowany jako miernik na procesie: pozyskiwania i przyłączania klientów.
Propozycja korekty (komentarz)	(d1) / (d2) / (d3) – z uwagi na „wrażliwość” (niedoskonałość) miary średniej, na którą mają wpływ tzw. wartości odstające (<i>outliers values</i>), rekomendowane jest opomiarowanie (monitorowanie) wszystkich przykładowych mierników np. za pomocą: Me – mediany (50%), Q3 – kwartyła III (75%), D9 – decyla IX (90%), a także (jeżeli istnieją ku temu logiczne i wynikające z formy dalszego raportowania zarządczego przesłanki), np. podawania wartości MAX (maksymalnej).

Źródło: Opracowanie własne.

Przedstawione w tablicy 2 bariery planowania architektury kokpitu menedżerskiego stanowią wybiórcze przykłady, zaobserwowane w praktyce przez autorów opracowania, na drodze realizacji projektu SIZ w PSG. Warto podkreślić, iż odrębną przeszkodą w rzetelnym oraz transparentnym przepływie informacji zarządczej jest standaryzacja (ujednolicenie) źródeł pozyskiwania danych, zasilających hurtownię danych, w oparciu o którą przeliczane będą mierniki na kokpitach.

Z jednej strony zasilać ją mogą pliki płaskie, z drugiej jednak strony – myśląc horyzontalnie, zmierzać należy raczej do automatyzacji procesu zasilania danych. Przykładem (a) niedoskonałego versus (b) wystarczającego (gdyż zautomatyzowanego) procesu zasilania danych jest: (a) ręcz-

ne zatrzymywanie czasu reakcji przez pracowników pogotowia gazowego (wysyłanych na miejsce awarii), poprzez kliknięcie odpowiedniej funkcji w aplikacji IT versus (b) zatrzymywanie odliczania czasu reakcji służb pogotowia gazowego w określonej (systemem GPS) lokalizacji pojazdu wysyłanego na awarię. Oba te działania (a) i (b) mają na celu określenie czasu reakcji służb pogotowia gazowego na zgłoszenie do dyspozytora awarii (miernik ma charakter destymulacyjny, co oznacza, iż pożądane jest osiągnięcie jak najkrótszych czasów realizacji działań w procesie sprawnego i bezpiecznego usuwania awarii). Jednak opcja (b) daje podstawy do rzetelnego oraz w pełni zautomatyzowanego mierzenia czasu tego działania. Problem źródeł danych do kokpitu menedżerskiego porusza w literaturze m.in. [Maślankowski, 2016, s. 11–15].

Zakończenie

Każdy proces planowania powinien rozpoczynać się od zdefiniowania miejsc krytycznych (tzw. wąskich gardeł), gdyż determinują one możliwość podejmowania decyzji planistycznych. Podobnie każdy proces projektowania rozwiązań systemowych w zakresie zarządzania powinien rozpoczynać się od zdefiniowania potencjalnych barier, gdyż determinują one skuteczność ich praktycznego zastosowania. Czasami nieuwzględnienie nawet jednej istotnej bariery może być przyczyną dyskwalifikacji projektowanego rozwiązania. W latach 90. ubiegłego wieku takim przykładem były nieudane próby opracowania i wdrożenia *Balanced Scorecard* przez wiele polskich przedsiębiorstw. Jedną z najczęstszych przyczyn niepowodzenia było definiowanie możliwie dużej liczby celów. Menedżerowie w tych przypadkach, kierując się myśleniem liniowym, wychodzili z założenia, że skoro cele są dobre, to im więcej tych celów, tym lepiej. Jednak jak się później okazało – zbyt duża liczba informacji i ich wzajemnych zależności praktycznie uniemożliwiały właściwą ocenę sytuacji i podejmowanie decyzji.

Na etapie projektowania (szczególnie nowatorskich) rozwiązań, trudno jest przewidzieć i zdefiniować wszystkie możliwe bariery. Nieuwzględnienie jednej lub kilku z nich nie musi zawsze oznaczać niepowodzenia. Jednak za uprawnione można przyjąć stwierdzenie, że stopień identyfikacji barier determinuje prawdopodobieństwo skutecznego zaprojektowania, następnie wdrożenia i w efekcie zastosowania systemowych rozwiązań w zakresie zarządzania.

Zagadnienie pomiaru efektywności działalności organizacji od wielu lat znajduje się w centrum zainteresowań wielu badaczy, w szczególności w dyscyplinie nauk o zarządzaniu. W procesie podejmowania decyzji to jakość informacji determinuje jej skuteczność. KPI, rozumiane jako kluczowe czynniki efektywności procesów / działań, wydają się być informacjami o specjalnym znaczeniu, gdyż to one determinują realizację celów przedsiębiorstwa. Rozwój metodyki w zakresie definiowania KPI może w istotny sposób przyczynić się do podniesienia skuteczności zarządzania organizacją (przedsiębiorstwem).

Przedstawione w artykule doświadczenia autorów koncentrują się tylko na jednym z aspektów definiowania KPI i z pewnością nie wyczerpują w pełni istoty tego zagadnienia, zostawiając szerokie pole do dalszych badań. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że zmienność uwarunkowań działalności gospodarczej uniemożliwia całkowite wyeliminowanie błędów i determinuje ciągłe doskonalenie metodyki pomiaru efektywności działalności różnego typu organizacji.

Literatura

1. Korczak J., Dudycz H., Dyczkowski M. (2014), *Inteligentny kokpit menedżerski jako innowacyjny system wspomagający zarządzanie w MŚP*, „Informatyka Ekonomiczna. Business Informatics”, Vol. 1, No. 31.
2. Kowalak R. (2016), *Rola kokpitów menedżerskich w rachunkowości zarządczej*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 2/2(80).
3. Maślankowski J. (2016), *Pozyskiwanie danych na potrzeby analiz biznesowych*, w: *Kokpity menedżerskie w analizie i prezentacji danych biznesowych z wykorzystaniem MS Excel 2016*, Buchnowska D. (red.), Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot.
4. Parmenter D. (2015), *Key Performance Indicators: Developing, Implementing, and Using Winning KPIs*, John Wiley & Sons, New Jersey.
5. Sołtysik-Piorunkiewicz A., Furmankiewicz M., Ziuziański P. (2015), *Spersonalizowany kokpit menedżerski jako przykład podejścia kontekstowego w zarządzaniu wiedzą*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 216.
6. Ziuziański P., Furmankiewicz M. (2015), *Kokpit menedżerski jako narzędzie do wizualizacji danych w kontekście zarządzania wiedzą w organizacji*, „Economics and Management”, No. 1.
7. Ziuziański P., Furmankiewicz M., Sołtysik-Piorunkiewicz A. (2015), *Kokpity menedżerskie jako narzędzie monitorowania efektów kształcenia studentów*, „E-mentor”, nr 3(60).

Użyte skróty

GK PGNiG – Grupa Kapitałowa Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo

JB – jednostka biznesowa

KPI – *Key Performance Indicators* – kluczowe mierniki efektywności procesów/działań

MBO – *Management by Objectives* – zarządzanie przez cele

PSG – Polska Spółka Gazownictwa sp. z o.o.

SIZ – system informacji zarządczej

Streszczenie

W artykule podjęta została problematyka budowania wielowymiarowego systemu informacji zarządczej, którego wizualizacją są kokpity menedżerskie. Autorzy opracowali katalog rekomendacji do tworzenia powiązanych ze sobą wskaźników efektywności procesów/działań (KPI), a także celów menedżerskich (MBO), opierając się na zdobytych doświadczeniach z realizacji projektu dla jednej z największych spółek Skarbu Państwa – Polskiej Spółki Gazownictwa sp. z o.o., należącej do Grupy Kapitałowej Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa S.A. W opracowaniu opisane zostały m.in. wybrane problemy i mogące pojawić się krytyczne punkty w procesie budowania architektury kokpitów menedżerskich, wraz ze wskazaniem rekomendowanych praktycznych sposobów ich niwelowania.

Słowa kluczowe

KPI, mierniki efektywności, kokpit menedżerski, system informacji zarządczej

Construction of management information system versus barriers in Key Performance Indicators identifying process (Summary)

The article was taken the issue of building a multidimensional management information system, which is visualization on dashboards. The authors have developed a catalog of recommendations for the creation of interrelated Key Performance Indicators (KPI) and MBO Indicators. They have developed the concept based on the case of the Capital Group Polish Oil and Gas Company (PGNiG) – Polish Gas Company Co. Ltd. Moreover in this paper are described selected issues and critical points in the process of dashboards architecture building, together with an indication of the recommended practical ways to reduce them.

Keywords

KPI, Key Performance Indicators, dashboard, management information system

Krystyna Dziworska*
Michał Komorowski**

Zarządzanie wodą na rynku lokalnym

Wstęp

Woda, bez wątplenia jedno z najważniejszych dóbr naturalnych, jest wszechobecna w przestrzeni. Występuje w przyrodzie z różnym nasyceniem, głównie w oceanach, które stanowią 70,8% powierzchni globu, ale także w rzekach, jeziorach i w lodowcach. Część wody znajduje się w atmosferze (chmury, para wodna). Woda jest powszechnym rozpuszczalnikiem związków ustrojowych i niezbędnym uzupełnieniem pokarmu wszystkich organizmów. Uczestniczy w przebiegu większości reakcji metabolicznych, stanowi środek transportu wewnątrzustrojowego, np. produktów przemiany materii, substancji odżywczych, hormonów, enzymów. Reguluje temperaturę. Stanowi płynne środowisko niezbędne do usuwania końcowych produktów przemiany materii. Woda stanowi średnio 70% masy dorosłego człowieka, w osoczu krwi, ok. 90% liści i owoców itd. Słowem, woda jest substancją niezbędną do życia i funkcjonowania człowieka oraz wszelkich istot żywych, co wymaga od państw i społeczeństw nadzwyczajnej czujności i racjonalności gospodarowania tym niezwykle cennym dobrem.

Wobec oczywistej zależności życia na ziemi od wody jest ona przedmiotem badań różnych dziedzin nauki, także nauk ekonomicznych. Aspekt ekonomiczny, dotyczący m.in. zarządzania wodą, jest w obszarze zainteresowań niniejszego opracowania. Celem badawczym tego artykułu jest rozpoznanie i ocena modelu zarządzania wodą w obszarze lokalnym, z uwzględnieniem współczesnych uwarunkowań. W postępowaniu badawczym skierujemy uwagę na wybrane zagadnienia w tym temacie, zwłaszcza: zasoby i zużycie wody, obowiązujące uwarunkowania formalnoprawne, analizę i ocenę współczesnego modelu zarządzania wodą na przykładzie Miasta Gdańska. Zakres czasowy badań nie jest

* Prof. dr hab., Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, kdziworska@wzr.ug.edu.pl

** Mgr, doktorant, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, mkomorowski@giwk.pl

jednorodny, zależy on bowiem od dostępności wiarygodnych i kompletnych informacji.

W postępowaniu badawczym wykorzystano metodę logicznego wnioskowania, liczne narzędzia statystyczne, w tym narzędzia sektorowe opisujące gospodarkę wodną, a także metodę konsultacji bezpośrednich z ekspertami tej sfery działalności gospodarczej. Studia profesjonalnej literatury, przedmiotowych aktów prawnych oraz dostępne informacje statystyczne stanowiły podstawę realizacji założonego celu badawczego.

1. Zasoby i zużycie wody w Polsce

Punktem wyjścia badań i dyskusji w przedmiocie badań jest znajomość zasobów i zużycia wody. Łączna wielkość zasobów wody w Polsce, w przeliczeniu na jednego mieszkańca, wynosiła w roku 2014 ok. 1567 m³. Według tego kryterium Polska zaliczana jest do krajów o relatywnie niskim poziomie zasobów wody w Europie i świecie (tablica 1). Dla porównania, ponad dwukrotnie wyższe są wartości tego wskaźnika dla Włoch czy Francji, co sprawia, że w Polsce problem zarządzania wodą jest szczególnie ważny.

Tablica 1. Zasoby wód odnawialnych na świecie w 2014 roku

Region/Kraj	Łączne zasoby wód odnawialnych per capita (m ³ /mieszk./rok)	Łączne zasoby wód odnawialnych (10 ⁹ m ³ /rok)
Afryka	606 966,00	5 630,60
Ameryka Północna i Południowa	1 279 456,90	25 174,53
Azja	476 450,35	15 242,34
Europa	901 196,10	7 788,19
Polska	1 567,00	60,5
Kwartył 1 – Hiszpania	2 418,00	111,5
Kwartył 2 – Luksemburg	6 172,00	3,5
Kwartył 3 – Węgry	10 553,00	104
Kwartył 4 – Islandia	516 090,00	170
Oceania	239 118,00	902,25
Razem	3 503 187,35	54 737,90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2016].

Jednym z kluczowych zagadnień determinujących proces zarządzania wodą w wymiarze lokalnym jest jej dostępność, którą opisują dwa podstawowe kryteria, a mianowicie:

- wielkość zasobów eksploatacyjnych, którą określa ilość (pobór) wód podziemnych w ujęciu, przy określonym sposobie eksploatacji, z uwzględnieniem ograniczeń związanych z wymaganiami ochrony środowiska i warunkami techniczno-ekonomicznymi poboru wody; w tym celu stosuje się zazwyczaj miernik wydajność w m^3/h ;
- wielkości zasobów dyspozycyjnych, to jest ilość wód podziemnych zbiornika lub jego części nadających się i możliwych do wykorzystania gospodarczego, przy zachowaniu ograniczeń związanych z wymaganiami ochrony środowiska naturalnego, bez wskazywania lokalizacji i warunków techniczno-ekonomicznych ujęć. Charakteryzują je takie parametry, jak moduł zasobów w $\text{m}^3/\text{h}/\text{km}^2$ (iloraz stanu zasobów eksploatacyjnych wód w m^3/h w relacji do powierzchni (km^2) oraz powierzchnia obszaru bilansowego).

Na koniec 2014 roku szacowano, iż w Polsce zasoby eksploatacyjne wody wyniosły ponad 2 mln m^3/h , w tym 1,3 mln m^3/h z utworów czwartorzędowych (tablica 2).

Województwo pomorskie, jako obszar naszego zainteresowania, zajmuje szóste miejsce pod względem wielkości zasobów eksploatacyjnych w kraju. Według stanu na 31 grudnia 2014 r. ich wielkość eksploatacyjna wyniosła blisko 164 tys. m^3/h i pochodziła w większości z utworów czwartorzędowych. Z kolei wielkość zasobów dyspozycyjnych mierzona tzw. modulem zasobów wyniosła blisko 9 $\text{m}^3/\text{h}/\text{km}^2$, co oznacza, że wskaźnik ten był wyższy w województwie pomorskim o blisko 40% od średniej krajowej. W relatywnie najtrudniejszej sytuacji pod względem zasobów wody jest województwo dolnośląskie i podkarpackie. Charakterystyka zasobów eksploatacyjnych wody w Polsce dodatkowo przybliża wagę i złożoność problemu zarządzania wodą w naszym kraju.

Kolejną ważną informacją dotyczącą gospodarowania wodą jest wielkość zużycia wody wodociągowej przez gospodarstwa domowe. Za lata 1960–2013 zużycie wody zostało oszacowane przez specjalistów Izby Gospodarczej Wodociągi Polskie [*Zużycie wody z wodociągów w gospodarstwach domowych*, www.igwp.org.pl]. Znamienne jest, iż zużycie wody w tym okresie początkowo dynamicznie wzrastało z poziomu 403 hm^3 (hm^3 – hektometr sześcienny), w 1960 roku do 1923 hm^3 w roku 1990 (rysunek 1).

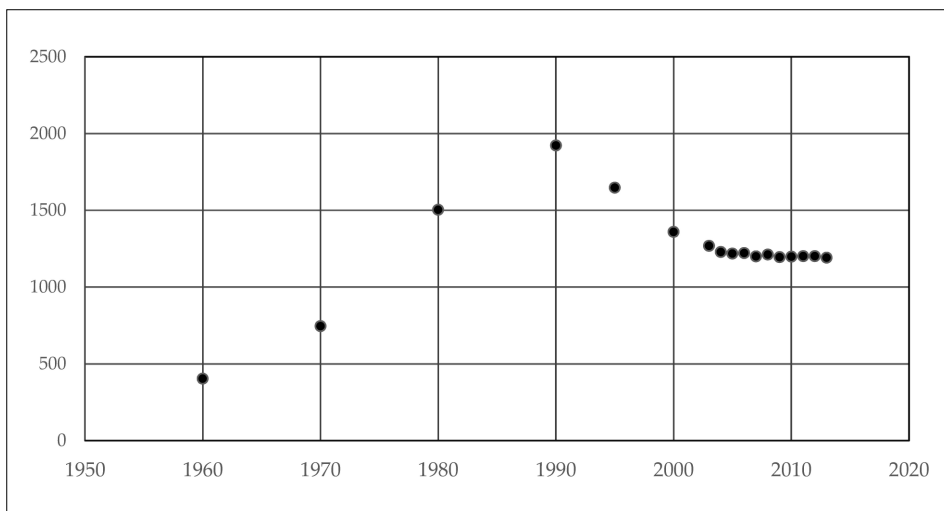
Tablica 2. Zasoby eksploatacyjne zwykłych wód podziemnych w Polsce w roku 2014 (według województw)

Lp.	Województwo	Powierzchnia km ²	Ogółem w m ³ /h	Moduł zasobów m ³ /h/km ²	Zasoby eksploatacyjne			
					Stan zasobów eksploatacyjnych w m ³ /h z utworów starszych	kredowych	neogensko- paleogeńskich	czwarto- rzędowych
	Ogółem	312 685	2 008 986,44	6,42	1 326 482,36	210 363,27	276 888,62	195 252,19
1.	Dolnośląskie	19 948	91 172,38	4,57	61 594,57	20 805,13	3 407,40	5 365,28
2.	Kujawsko- pomorskie	17 970	171 425,65	9,54	133 151,76	28 544,69	7 885,10	1 844,10
3.	Lubelskie	25 114	141 336,00	5,63	23 990,45	12 700,20	103 834,05	811,30
4.	Lubuskie	13 984	94 092,36	6,73	87 381,72	6 696,64	14,00	0,00
5.	Łódzkie	18 219	169 670,42	9,31	66 349,43	8 926,06	62 192,64	32 202,29
6.	Małopolskie	15 144	73 980,09	4,89	40 950,82	9 226,37	12 946,45	10 856,45
7.	Mazowieckie	35 598	251 076,65	7,05	198 031,00	17 448,27	25 431,43	10 165,95
8.	Opolskie	9 412	56 689,74	6,02	24 656,55	15 295,25	1 916,00	14 821,94
9.	Podkarpackie	17 926	58 033,34	3,24	51 684,41	4 762,85	1 551,08	35,00
10.	Podlaskie	20 180	77 983,00	3,86	75 889,90	2 047,10	34,00	12,00
11.	Pomorskie	18 293	163 909,19	8,96	135 913,15	15 988,44	11 963,60	44,00
12.	Śląskie	12 294	107 881,42	8,78	23 930,61	2 498,63	4 550,34	76 901,84
13.	Świętokrzyskie	11 672	60 549,89	5,19	6 917,73	4 743,60	14 393,90	34 494,66

Lp.	Województwo	Powierzchnia km ²	Zasoby eksploatacyjne					
			Ogółem w m ³ /h	Moduł zasobów m ³ /h/km ²	Stan zasobów eksploatacyjnych w m ³ /h z utworów			starszych
					czwarto- rzędowych	neogeońsko- paleogeońskich	kredowych	
14.	Warmińsko- mazurskie	24 203	130 667,11	5,40	123 567,61	6 951,30	148,20	0,00
15.	Wielkopolskie	29 826	188 238,77	6,31	113 778,91	46 316,14	25 131,93	3 011,79
16.	Zachodnio- pomorskie	22 902	172 280,45	7,52	158 693,75	7 412,60	1 488,50	4 685,60

Źródło: [Pergót, Sokołowski, 2015].

Rysunek 1. Zużycie wody w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1960–2013 (hm³)



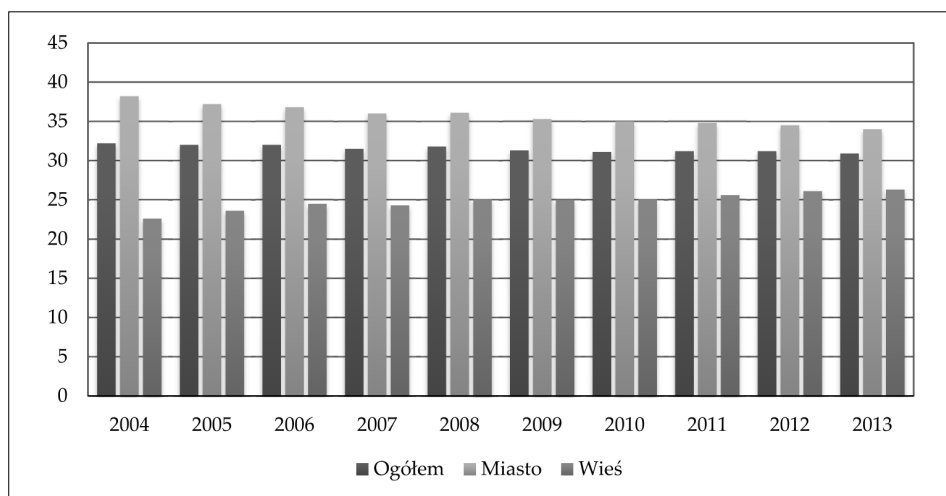
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Zużycie wody z wodociągów w gospodarstwach domowych, www.igwp.org.pl].

Dalej, do 2000 roku obserwujemy obniżenie zużycia o blisko 300 hm³. W latach 2003–2013 zużycie jednostkowe wody się stabilizuje na poziomie około 1200 hm³ rocznie. Zmiany w ostatnim podokresie nie są istotne statystycznie, wahania zużycia wody zmieniają się przeciętnie o mniej niż 2% rocznie.

Analiza zużycia wody wodociągowej przez gospodarstwa domowe, z podziałem na miasto/wieś, wykazuje, iż w latach 2004–2013 jednostkowe zużycie wody w miastach zmniejszyło się o 4,2 m³ rocznie (z 38,2 m³ w 2004 do 34,0 m³ w 2013 roku) w przeliczeniu na 1 mieszkańca, podczas gdy na wsi zużycie wody wzrosło o 3,7 m³ rocznie (z 22,6 m³ w 2004 do 26,3 m³ w 2013 roku) w przeliczeniu na 1 mieszkańca (rysunek 2).

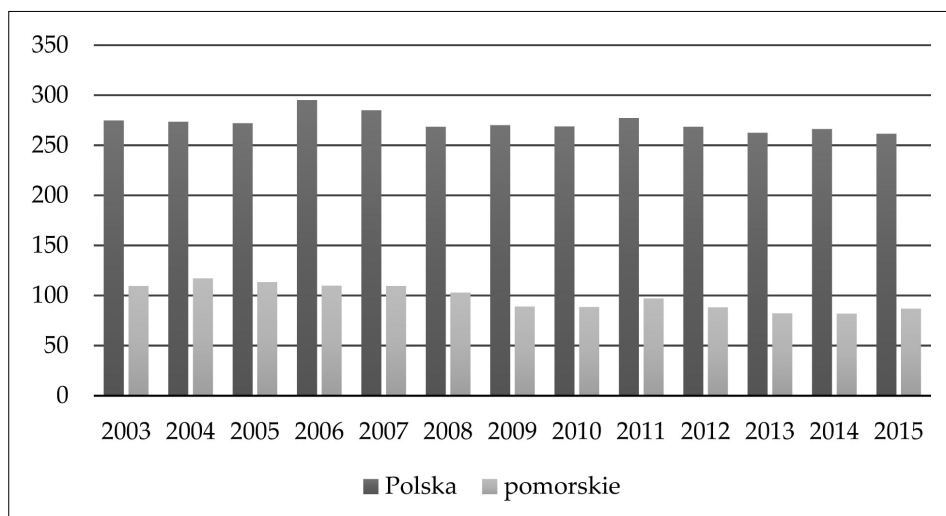
W latach 2003–2014 średnie dobowe zużycie wody w Polsce w przeliczeniu na 1 statystycznego mieszkańca (chodzi tu o całościowe zużycie wody, włączając przemysł – nie tylko przez gospodarstwa domowe) wyniosło 273,54 m³ i wykazywało w badanym czasie niewielkie odchylenia. Z kolei średnie dobowe zużycie wody *per capita* dla województwa pomorskiego wyniosło w tym czasie 99,124 m³, z tendencją malejącą (rysunek 3).

Rysunek 2. Wielkość rocznego zużycia wody wodociągowej *per capita* w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2004–2013 (w m³) (z podziałem na miasto i wieś)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Zużycie wody z wodociągów w gospodarstwach domowych, www.igwp.org.pl].

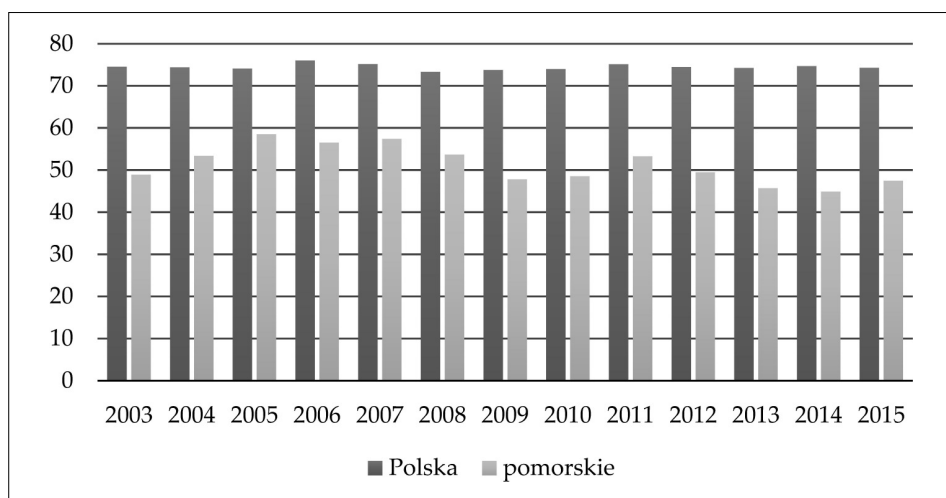
Rysunek 3. Zużycie wody w Polsce i w województwie pomorskim w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2003–2014 (w m³/24h)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

Zużycie wody w poszczególnych województwach jest wypadkową licznych determinant, wśród których wodochłonność poszczególnych sektorów gospodarczych, zwłaszcza przemysłu, jest istotna. Województwo pomorskie z tego punktu widzenia zaliczane jest do obszarów o relatywnie niższej wodochłonności niż ma to miejsce średnio w Polsce (rysunek 4).

Rysunek 4. Udział przemysłu w wielkości zużycia wody w Polsce i woj. pomorskim w latach 2003–2014 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego.

Informacje powyższe, opisujące zasoby i zużycie wody w Polsce, są niezwykle ważne dla zrozumienia złożoności i problemów tej sfery działalności gospodarczej i dalej modelowania procesów zarządzania tym szczególnym dobrem. W kolejności, zgodnie z przyjętą koncepcją rozpoznania i oceny problemu zarządzania wodą, przedstawione zostaną podstawowe uregulowania formalnoprawne wynikające z prawa polskiego i Unii Europejskiej. Obowiązujące normy prawne są warunkami brzegowymi w procesie zarządzania wodą w naszym kraju.

2. Uwarunkowania formalnoprawne w zakresie zarządzania wodą w Polsce

Zasady gospodarowania wodami, zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju, reguluje ustawa z dnia 18 lipca 2001 r. – Prawo wodne [ustawa,

2001]. Ustawa ta transponuje na grunt krajowy przepisy Ramowej Dyrektywy Wodnej 2000/60WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z 23 października 2000 r., która wyznacza kierunki działania w zakresie ochrony zasobów śródlądowych wód powierzchniowych, wód przejściowych, wód przybrzeżnych i wód podziemnych oraz gwarantuje jednolite podejście państw członkowskich w tym zakresie [Ramowa Dyrektywa Wodna, 2000]. Dyrektywa stanowi, że „woda nie jest produktem handlowym takim jak każdy inny, ale raczej dziedzicznym dobrem, które musi być chronione, bronione i traktowane jako takie”. W takim rozumieniu podstawowym celem Ramowej Dyrektywy Wodnej (RDW) jest zapewnienie obecnym i przyszłym pokoleniom dostępu do wody dobrej jakości oraz umożliwienie korzystania z niej przez przemysł i rolnictwo, przy jednoczesnej ochronie środowiska przyrodniczego.

Jak piszą B. Głuchowska oraz I. Kosiorek-Godyń, zarządzanie zasobami wodnymi na obszarze Polski jest rozdzielone pomiędzy administrację rządową i samorządową oraz inne instytucje i należy je rozpatrywać w dwóch aspektach [Głuchowska, Kosiorek-Godyń, 2010]:

- jako zarządzanie jakością i ilością wód powierzchniowych i podziemnych,
- jako zarządzanie majątkiem państwowym i publicznym związanym z gruntami pod wodami powierzchniowymi płynącymi, drogami wodnymi i urządzeniami wodnymi.

W pierwszym przypadku organami władczymi są: Prezes Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej (KZGW) oraz nadzorujący go minister ds. gospodarowania wodami (obecnie Minister Środowiska). Prezes KZGW jest odpowiedzialny za wdrażanie RDW oraz stosowanie Prawa wodnego. Na poziomie regionalnym zadania te są realizowane przez dyrektorów regionalnych zarządów gospodarki wodnej oraz właściwych terytorialnie wojewodów. W drugim aspekcie administrowanie wodami dokonuje się na szczeblu zarówno państwowym (ww. oraz dyrektorzy parków narodowych, dyrektorzy Lasów Państwowych), jak i samorządowym, poprzez nadzór jednostek samorządu terytorialnego: marszałka województwa, starosty, prezydenta, burmistrza, wójta, wojewódzkich zarządów melioracji i urządzeń wodnych. Z uwagi na zakres badawczy tej pracy dotyczący zarządzania wodą w obszarze lokalnym, zwłaszcza gminy, szczególnie ważna jest dostępność czystej i zdrowej wody do celów komunalnych, stąd też konieczne jest wskazanie aktów prawnych regulujących dostępność do bieżącej wody, jakimi są:

- ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym,
- ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej,
- rozporządzenie Ministra Budownictwa z dnia 28 czerwca 2006 r. w sprawie określania taryf, wzoru wniosku o zatwierdzenie taryf oraz warunków rozliczeń za zbiorowe zaopatrzenie w wodę i zbiorowe odprowadzanie ścieków.

W czasie opracowywania niniejszego artykułu trwają dyskusje nad nowymi regulacjami, które wynikają z treści prawa wspólnotowego, między innymi Ramowej Dyrektywy Wodnej. Spośród proponowanych rozwiązań do najważniejszych zaliczyć należy:

- wprowadzenie opłaty dla przedsiębiorców korzystających z wody;
- wprowadzenie scentralizowanego systemu organizacyjnego w gospodarce wodnej – Państwowe Gospodarstwo Wody Polskie przejmie większość kompetencji i dochodów związanych z gospodarowaniem wodami. Zmiana ta docelowo ma zapewnić racjonalne gospodarowanie wodami oraz zwiększenie bezpieczeństwa powodziowego obywateli;
- utworzenie roli regulatora ds. kontroli cen wody dla mieszkańców – podmiot ten powstanie w ramach prac nad ustawą o zbiorowym zaopatrzeniu w wodę i zbiorowym odprowadzaniu ścieków, zgodnie z rozwiązaniami zaproponowanymi w nowym Prawie wodnym.

Generalnie treść dotychczasowych uregulowań formalnoprawnych jednoznacznie definiuje zasady i reguły gospodarki wodnej, a ponadto w sposób jednoznaczny wskazuje, że zadania z zakresu gospodarki wodnej leżą, w znacznej mierze, po stronie samorządu lokalnego i winny być realizowane w sposób pozbawiony znamion działania opartego wyłącznie w celu osiągnięcia zysku. Zarządzanie wodą jest więc szczególnym procesem nakierowanym na racjonalizację wszelkich decyzji strategicznych i operacyjnych w zakresie gospodarowania wodą, w wymiarze ogólnym i lokalnym. Kierunek racjonalizacji działań w zakresie lokalnym zarządzania wodą przyporządkowany jest interesowi wspólnoty samorządowej. W kolejności skoncentrujemy uwagę na realnym modelu zarządzania wodą w gminie miejskiej Gdańsk, głównie w wymiarze ekonomiczno-społecznym.

3. Organizacja zarządzania wodą w Gdańsku

Jak sygnalizowano wyżej, zadania z zakresu zarządzania zasobami wodnymi podzielone są pomiędzy instytucje szczebla rządowego i samo-

rządowego. W ramach tego podziału w Gdańsku odpowiedzialnymi podmiotami są:

- w ramach szczebla rządowego – Geolog Wojewódzki (Urząd Marszałkowski) pełniący swe zadania w ścisłej współpracy z Głównym Geologiem Kraju (Ministerstwo Środowiska) oraz Regionalny Zarząd Gospodarki Wodnej, pełniący swe zadania we współpracy z Krajowym Zarządzeniem Gospodarki Wodnej;
- w ramach szczebla samorządowego – Wydział Środowiska Urzędu Miasta Gdańska, Gdańska Infrastruktura Wodociągowo-Kanalizacyjna Sp. z o.o. (samorządowa spółka ze 100% udziałem Miasta Gdańska), Saur Neptun Gdańsk S.A. oraz Gdańskie Melioracje Sp. z o.o. (samorządowa spółka ze 100% udziałem Miasta Gdańska).

Kompetencje i odpowiedzialność poszczególnych szczebli zarządzania wodą w Gdańsku są jasno zdefiniowane.

W ramach prac planistycznych dyrektorzy regionalnych zarządów gospodarki wodnej przygotowują dla poszczególnych regionów wodnych m.in. analizy dotyczące poziomów wód powierzchniowych i podziemnych, przeznaczenia wód na cele spożywcze, przemysłowe i rekreacyjne, a także analizy ekonomiczne związane z korzystaniem z wód. Proces planowania jest realizowany w 6-letnich cyklach. Jego efektem są plany gospodarowania wodami opracowywane dla dorzeczy. Plany gospodarowania wodami stanowią podstawowe narzędzie polityki wodnej w Unii Europejskiej. Plany muszą być uwzględniane przy opracowywaniu planów zagospodarowania przestrzennego, strategii, dokumentacji czy programów o zasięgu regionalnym czy krajowym. Kierując się ustaleniami planu gospodarowania wodami w obszarze dorzecza, dyrektor regionalnego zarządu gospodarki wodnej, zgodnie z art. 120 ustawy – Prawo wodne, ustala w drodze aktu prawa miejscowego warunki korzystania z wód regionu wodnego i zlewni. Dyrektor regionalnego zarządu gospodarki wodnej, w ramach zarządzania zasobami wodnymi, zobligowany jest do konkretnych działań na rzecz ochrony środowiska [ustawa, 2001, art. 3 i 7].

Zgodnie z obowiązującym w 1991 r. art. 7 ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty należało do zadań własnych gminy. W szczególności zadania własne obejmowały sprawy m.in. wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i utylizacji odpadów

komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą. Obecne przepisy tej ustawy nadal uznają sprawy wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych za zadania własne gminy. Zaopatrzenie w wodę i odprowadzanie ścieków w latach 90. regulowane było ustawą z dnia 24 października 1974 r. – Prawo wodne. Następnie kwestie świadczenia ww. usług kompleksowo uregulowała ustawa z dnia 7 czerwca 2001 r. o zbiorowym zaopatrzeniu w wodę i zbiorowym odprowadzaniu ścieków oraz przepisy wykonawcze do ustawy.

Podmiotami odpowiedzialnymi za prawidłowe utrzymanie, eksploatację, modernizację, inwestycje, zarządzaniem majątkiem rzeczowym, a tym samym za zapewnienie ciągłości dostaw i odpowiedniej jakości wody, niezawodnego odprowadzania i oczyszczania ścieków, z uwzględnieniem ochrony środowiska i optymalizacji kosztów, są, w zakresie swoich uregulowań ustawowych i lokalnych właściwości: Miasto Gdańsk, Spółka Saur Neptun Gdańsk (SNG) S.A. w Gdańsku, jako operator systemu wodno-kanalizacyjnego, spółka sprawująca funkcję właściciela gminnego majątku wodociągowo-kanalizacyjnego – Gdańska Infrastruktura Wodno-Kanalizacyjna (GIWK) Sp. z o.o. w Gdańsku oraz w zakresie odprowadzenia wód opadowych – Gdańskie Melioracje Sp. z o.o. w Gdańsku. Nadzór w zakresie ochrony środowiska pełni Wydział Środowiska Urzędu Miasta Gdańska.

Do lat 90. ubiegłego stulecia zadania własne gmin w zakresie zbiorowego zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków były realizowane przez przedsiębiorstwa państwowe. W przypadku Miasta Gdańska było to Okręgowe Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji (OPWiK). W związku ze zmianami ustrojowymi oraz reformą samorządową na początku transformacji systemowej (m.in. przyznanie gminom mienia komunalnego) oraz trudną sytuacją finansową OPWiK, Miasto Gdańsk za racjonalną formułę realizacji usług komunalnych w tym sektorze uznało utworzenie spółki akcyjnej przy współpracy z partnerem prywatnym. Formuła ta dawała możliwość zoptymalizowania kosztów i organizacji usług wodociągowo-kanalizacyjnych oraz zapewnienie ich wysokiej jakości, z wykorzystaniem know-how profesjonalnych podmiotów prywatnych. Likwidacja OPWiK nastąpiła zgodnie z art. 37 ust. 1 pkt 2 i ust. 2 ustawy z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, tj. przez zlikwidowanie przedsiębiorstwa w celu wniesienia zorganizowanej części mienia do spółki. Równolegle Miasto Gdańsk rozpo-

częło negocjacje z francuskim podmiotem Societe D'amenagement Urbain et Rural (Saur). Spółka ta spełniała kryteria określone przez Miasto, tj.:

- posiadała doświadczenie w zakresie świadczenia usług publicznych zaopatrzenia w wodę pitną i usług kanalizacyjnych, jako podmiot wyspecjalizowany w tym zakresie,
- dysponowała wiedzą i kapitałem ludzkim gwarantującymi odpowiednią jakość świadczonych usług oraz optymalną strukturę organizacyjno-zarządczą,
- posiadała odpowiedni potencjał ekonomiczno-finansowy dla realizacji zadania.

Negocjacje prowadzone pomiędzy Saur International w Paryżu a Miastem Gdańsk doprowadziły do uzgodnienia kontraktu spółki, precyzyjnie przedstawiającego wypracowany model współpracy, określono podstawowe założenia biznesowe i ustalono zasady realizacji zadań. Wybór formy realizacji zadania w zakresie zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków potwierdzono finalnie, po przeprowadzeniu negocjacji, Uchwałą Rady Miasta Gdańska z dnia 10 grudnia 1991 r., zgodnie z którą działalność gospodarcza wykonywana dotychczas przez OPWiK prowadzona będzie dalej przez spółkę akcyjną, której akcjonariuszami będą: SAUR International oraz Miasto Gdańsk. Spółka Saur Neptun Gdańsk (SNG) została zawiązana 27 czerwca 1992 r. Ostatecznie SAUR International, jako akcjonariusz prywatny, objął 51% akcji pokrytych wkładem gotówkowym, a Miasto – 49% akcji pokrytych wkładem niepieniężnym. Aport Miasta obejmował wieczyste użytkowanie na okres dalszych 40 lat terenów zajmowanych przez siedzibę spółki, czyli gruntu, wraz z przeniesieniem własności budynków i urządzeń trwale z tym gruntem związanych, a także ruchomości stanowiące część wyposażenia likwidowanego przedsiębiorstwa. W wyniku powołania spółki oraz zawarcia z nią umowy o świadczenie usług SNG powierzono realizację zadania publicznego w zakresie zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na okres 30 lat.

Statut SNG S.A. stanowi, iż przedmiotem działalności spółki jest m.in.: pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody, gospodarka ściekowa, gospodarka odpadami, usługi sanitarne i pokrewne; działalność w zakresie projektowania budowlanego, urbanistycznego, technologicznego; utrzymanie obiektów inżynierii wodnej oraz instalacji wodno-kanalizacyjnych. SNG S.A. w ramach swoich struktur organizacyjnych, posiada wyspecjalizowane komórki organizacyjne, zajmujące się organizacją

i finansowaniem świadczenia usług komunalnych w zakresie zbiorowego zaopatrzenia w wodę, odprowadzania i oczyszczania ścieków.

Dla poprawy racjonalności zarządzania systemami zaopatrzenia w wodę i odprowadzania ścieków Miasto Gdańsk w roku 2004 utworzyło spółkę prawa handlowego pod nazwą Gdańska Infrastruktura Wodociągowo-Kanalizacyjna Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. Spółka stała się właścicielem majątku wodno-kanalizacyjnego, który jest dzierżawiony przez spółkę SNG S.A. Podział kompetencji, obowiązków i zadań pomiędzy Miastem Gdańsk, SNG S.A. oraz spółką GIWK w Gdańsku są ściśle zdefiniowane (tablica 3).

Tablica 3. Podział obowiązków i zadań pomiędzy Miastem Gdańsk, SNG a GIWK

Miasto	<p>Rada Miasta ustala kierunki rozwoju sieci w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy i miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego.</p> <p>Prezydent Miasta na wniosek przedsiębiorstwa udziela zezwolenia w drodze decyzji na prowadzenie zbiorowego zaopatrzenia w wodę lub zbiorowego odprowadzania ścieków.</p> <p>Rada Miasta uchwała regulamin dostarczania wody i odprowadzania ścieków obowiązujący na obszarze Miasta, zatwierdza taryfy w drodze uchwały.</p> <p>Prezydent miasta sprawdza, czy taryfy i plan zostały opracowane zgodnie z przepisami ustawy, weryfikuje koszty pod względem celowości ich ponoszenia.</p> <p>Rada Miasta może podjąć uchwałę o dopłacie dla jednej, wybranych lub wszystkich taryfowych grup odbiorców usług. Dopłatę Miasto przekazuje przedsiębiorstwu wodociągowo-kanalizacyjnemu.</p>
SNG	<p>Jest obowiązane zapewnić realizację budowy i rozbudowy urządzeń wodociagowych i urządzeń kanalizacyjnych, ustalonych przez Miasto w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy oraz miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, w zakresie uzgodnionym w wieloletnim planie rozwoju i modernizacji.</p> <p>Ma obowiązek zapewnić zdolność posiadanych urządzeń wodociagowych i urządzeń kanalizacyjnych do realizacji dostaw wody w wymaganej ilości i pod odpowiednim ciśnieniem oraz dostaw wody i odprowadzania ścieków w sposób ciągły i niezawodny, a także zapewnić należytą jakość dostarczanej wody i odprowadzanych ścieków.</p>

	<p>Opracowuje i przedstawia projekt regulaminu dostarczania wody i odprowadzania ścieków.</p> <p>Określa taryfę na 1 rok, na podstawie niezbędnych przychodów po dokonaniu ich alokacji na poszczególne taryfowe grupy odbiorców usług, Do wniosku o zatwierdzenie taryfy dołącza szczegółową kalkulację cen i stawek opłat oraz aktualny plan.</p> <p>Prowadzi rozliczenia za świadczone usługi.</p> <p>Jest obowiązane do zawarcia umowy o zaopatrzenie w wodę lub odprowadzanie ścieków z osobą, której nieruchomość została przyłączona do sieci i która wystąpiła z pisemnym wnioskiem o zawarcie umowy.</p> <p>Jest obowiązane do prowadzenia bieżącej kontroli ilości i jakości odprowadzanych ścieków bytowych i ścieków przemysłowych oraz kontroli przestrzegania warunków wprowadzania ścieków do urządzeń kanalizacyjnych. Płaci wydzierżawiającemu roczny czynsz dzierżawny z tytułu dzierżawy przedmiotu dzierżawy w miesięcznych ratach.</p> <p>Wysokość czynszu dzierżawnego oraz wysokość miesięcznych rat będzie określana corocznie przez GIWK i przekazywana do spółki w terminie do 30 września roku poprzedzającego wprowadzenie taryfy.</p>
GIWK	<p>Spółka ustala wysokość czynszu dzierżawnego na podstawie ponoszonych kosztów:</p> <ul style="list-style-type: none"> – amortyzacji przedmiotu dzierżawy, – spłat rat kapitałowych ponad wartość amortyzacji, – kosztów finansowych, – uzasadnionych kosztów operacyjnych spółki, – podatku od nieruchomości, – zysku spółki. <p>Rozbudowuje i modernizuje system wodociągowo-kanalizacyjny, finansując budowę ze środków własnych, pochodzących z czynszu dzierżawnego, jak również z dotacji i kredytów.</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów GIWK Sp. z o.o.

Proces zarządzania wodą w Gdańsku realizowany jest przez: Miasto Gdańsk, jako organ podejmujący decyzje o znaczeniu strategicznym, spółkę SNG S.A., która jest operatorem usług wodociągowo-kanalizacyjnych, GIWK Sp. z o.o., zajmującą się modernizacją i rozbudową posiadanego majątku wodociągowo-kanalizacyjnego, oraz Gdańskie Melioracje Sp. z o.o.

Gdańskie Melioracje Sp. z o.o. powstała 1 sierpnia 1993 r. w wyniku przekształceń własnościowych likwidowanego Okręgowego Przedsiębiorstwa Wodociągów i Kanalizacji w Gdańsku. Spółka jest podmiotem ze 100% udziałem miasta i wchodzi w skład Służb Komunalnych. Zakres działalności spółki to przede wszystkim:

- administracja w imieniu miasta infrastrukturą odwodnieniową oraz bieżąca eksploatacja i konserwacja układów odwadniających,
- utrzymywanie studni publicznych, eksploatacja fontann,
- obrona przeciwpowodziowa Miasta Gdańska,
- projektowanie oraz wykonawstwo robót melioracyjnych, hydrotechnicznych i kanalizacyjnych.

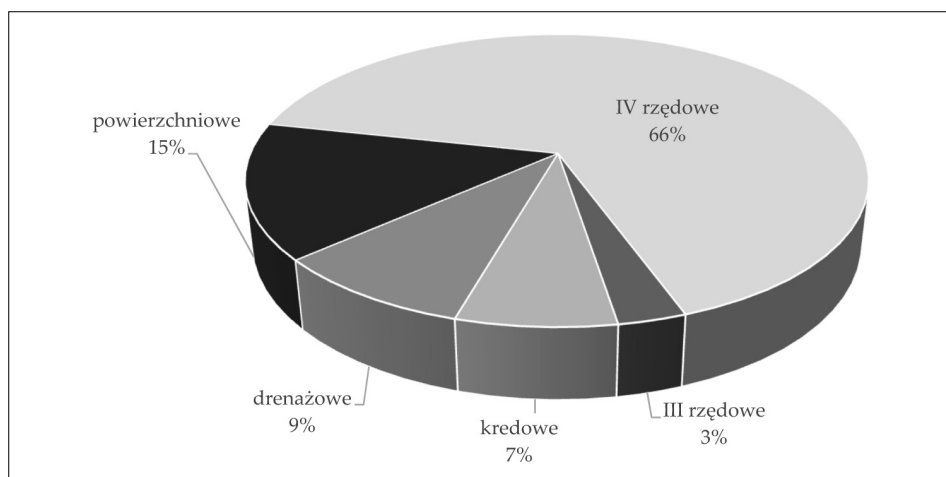
Finansowanie jej działalności odbywa się ze środków budżetowych Miasta Gdańska. Instytucjonalizacja zarządzania wodą w Gdańsku jest więc jednoznaczna i transparentna. Wymaga ona bezwzględnie współpracy podmiotów i koordynacji działań, co nie jest zadaniem łatwym, lecz koniecznym i realnym w myśl interesu społeczności Miasta Gdańska.

4. Zasoby, ujęcia i zużycie wody w Gdańsku

Miasto Gdańsk położone jest w obrębie gdańskiego systemu wodonośnego, obejmującego wielopoziomowe struktury wodonośne czwartorzędowe, trzeciorzędowe oraz kredy górnej. Podstawę zaopatrzenia w wodę aglomeracji gdańskiej stanowią wody podziemne Żuław Gdańskich i Tarasu Nadmorskiego oraz ujęcie wód powierzchniowych w Straszynie (rysunek 5). Drugorzędną rolę w tym systemie odgrywają również ujęcia drenażowe w Pręgowie i ujęcia strefy krawędziowej Pojezierza Kaszubskiego [Jankowska, Kaszubowski, 2010, s. 9–10].

W roku 2014 wtłoczono do wodociągu centralnego 24 493 834 m³ wody, z czego 18 994 554 m³ pochodziły z ujęć głębinowych, 3 394 872 m³ z ujęcia powierzchniowego Straszyn oraz 2 104 408 m³ z ujęcia drenażowego Pręgowo. Wodociąg ten zaopatrywany był z siedmiu gdańskich ujęć podziemnych, jednego ujęcia powierzchniowego oraz dwóch podziemnych ujęć zlokalizowanych na terenie Miasta Sopotu (tablica 4).

Rysunek 5. Struktura źródeł zaopatrzenia Gdańska w wodę w 2014 r. według poziomów wodonośnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SNG S.A.

Tablica 4. Ujęcia wodociągu centralnego miasta Gdańska w roku 2014

Lp.	Nazwa	Zatwierdzone zasoby m ³ /dobę	Pozwolenie wodnoprawne (m ³ /dobę)	Zdolność produkcyjna m ³ /dobę
1.	Straszyn	60 000	60 000	53 000
2.	Pręgowo	9 360	8 640	8 000
3.	Czarny Dwór	35 520	31 920	21 000
4.	Dolina Radości	10 080	7 000	2 300
5.	Lipce	48 000	27 420	14 000
6.	Zaspa wodna	13 200	9 600	4 800
7.	Krakowiec – rezerwa	6 144	6 144	6 144

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SNG S.A.

Mieszkańcy dzielnic położonych na obrzeżach Gdańska otrzymywali wodę z trzech lokalnych ujęć wód podziemnych nieposiadających połączenia z wodociągiem centralnym oraz z ujęcia „Unikom” (dzielnica Kokoszeki). Gdański system wodociągowy bazuje na pięciu podstawowych ujęciach wód podziemnych i jednym rezerwowym oraz jednym ujęciu powierzchniowym, włączonych do wodociągu centralnego. Po-

nadto w obszarze miasta pracuje 13 lokalnych ujęć wód podziemnych, bez połączenia z centralnym wodociągiem (tablica 5).

Tablica 5. Ujęcia lokalne wód podziemnych Miasta Gdańska w roku 2014

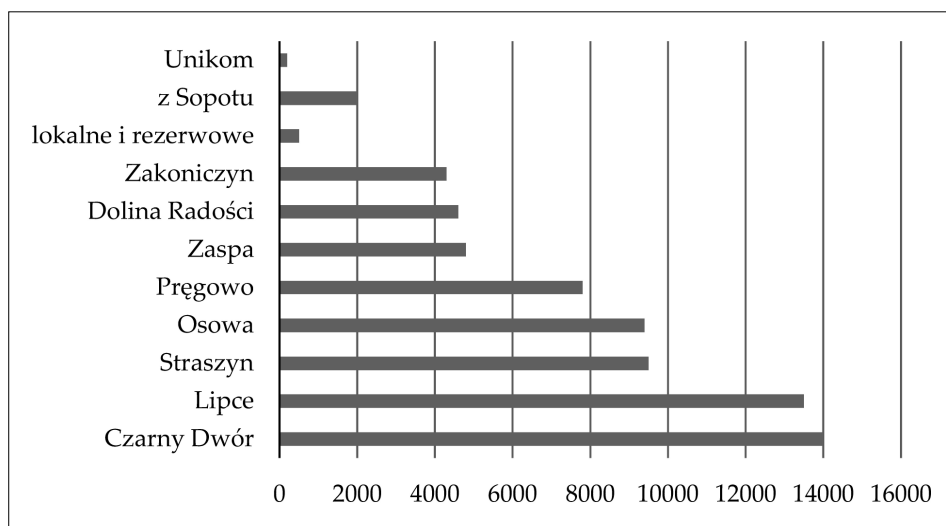
Lp.	Nazwa	Zatwierdzone zasoby w m ³ /dobę	Pozwolenie wodnoprawne w m ³ /dobę	Zdolność produkcyjna w m ³ /dobę
1.	Osowa	25 488	6 000	6 000
2.	Sobieszewo	2 160	2 160	2 160
3.	Świbno	1 800	1 800	1 800
4.	Jasień	960	960	960
5.	Klukowo	1 152	600	600
6.	Matarnia	1 488	936	936
7.	Łostowice	792	792	792
8.	Smęgorzyno	2 520	2 520	2 000
9.	OŚ Wschód	1 440	1 440	1 440
10.	Pleniewo	816	816	320
11.	Złota Karczma	1 224	1 220	512
12.	Kalina	1 339	550	550
13.	Rębiechowo	1 416	125	270

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SNG S.A.

Łączna zdolność produkcyjna wszystkich ujęć wynosi 127 584 m³/dobę. Z struktury wtłoczonej wody do sieci w 2014 wynika, iż zaopatrzenie miasta w wodę pochodzi przede wszystkim z ujęć: Czarny Dwór, Lipce, Straszyn, Osowa (rysunek 6).

Woda w Gdańsku magazynowana jest w 14 zbiornikach zgrupowanych w 5 kompleksach o łącznej pojemności 54 500 m³ (tablica 6). W roku 2015 sprzedaż wody w Gdańsku wyniosła 21 711 615 m³. Oznacza to, że średnia dobowa sprzedaż wyniosła 59 483 m³. Największym odbiorcą wody w tymże roku były gospodarstwa domowe – 78%, przemysł 9%, inni odbiorcy – 12% i sprzedaż hurtowa 1%.

Rysunek 6. Źródła zaopatrzenie w wodę wodociągu centralnego Gdańska według ujęć w roku 2014 (w m³ na dobę)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SNG S.A.

Tablica 6. Zbiorniki wody wykorzystywane dla zapewnienia ciągłości dostaw wody na terenie Miasta Gdańska

Lp.	Nazwa i rok budowy	Ilość i pojemność zbiorników	Zasięg zasilania
1.	Sobieski 1991/1993	4 × 5000 m ³ = 20 000 m ³	Przymorze, Zaspa, Żabianka, Brzeźno, Nowy Port, Wrzeszcz, Dolna Oliwa
2.	Orunia 1986	2 × 5000 m ³ = 10 000 m ³	Św. Wojciech, Orunia Dolna, Dolne Miasto, Śródmieście, Przeróbka, Stogi, Górki Zachodnie.
3.	Zbiorniki Wody Migowo 1979/1990/1993	4 × 5000 m ³ = 20 000 m ³	Kowale, Jankowo, Osiedle Społeczne, Świętokrzyska, Na Stoku, Orunie Górna, Suchanino, Chełm, Cygańska Góra, Kol. Jordana, Piecki-Migowo, Niedźwiednik, część Starego Chełma, Matemblewo, Ujeścisko, Zabornia, Szadółki, Jasień Wieś, Migowo, Kielpinek
4.	Cyganka 1931	100 m ³ + 500 m ³ = 1500 m ³	Siedlce, Wrzeszcz w rejonie ul. Smoluchowskiego, Dębowa i Dębinki, ul. Lubuska, Stoczniovców.

Lp.	Nazwa i rok budowy	Ilość i pojemność zbiorników	Zasięg zasilania
5.	Wysoki Dwór	2 × 1500 m ³	Oliwa i Wrzeszcz do ul. Grunwaldzkiej.
6.	Stara Dolina 2013	1 × 632 m ³	Obszar ograniczony Lasami Oliwskimi, ul. Słowackiego, ul. Grunwaldzką, ul. Kołobrzeską, ul. Chłopską, ul. Gospody, aż do granicy z M. Sopot.
7.	Kiełpino 2013	1 × 5000 m ³	Jasień-Szadółki, Zakoniczyn, Łostowice, Piecki-Migowo
8.	Kazimierz 2015	1 × 600 m ³	Wyspa Sobieszewska

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIWK sp. z o.o.

W podsumowaniu tej części artykułu można stwierdzić, iż zarządzanie wodą w Gdańsku, z punktu widzenia organizacyjnego i kompetencyjnego działających podmiotów, jest nowoczesne, w partnerstwie publiczno-prywatnym, co zapewne sprzyja działaniom racjonalnym i zgodnym z interesem społeczności lokalnej. A jak jest w istocie?

5. Ocena skuteczności gdańskiego modelu zarządzania wodą

Fundamentalną sprawą, z ekonomicznego punktu widzenia, jest ocena skuteczności gdańskiego modelu zarządzania wodą w aspekcie realizacji podstawowych celów społeczno-biznesowych gminy. A mianowicie, na ile ów model zarządzania wodą w Gdańsku realizuje cele zgodne z interesem lokalnej społeczności, interesem gdańszczyzan? Spróbujemy rozważyć tę kwestię.

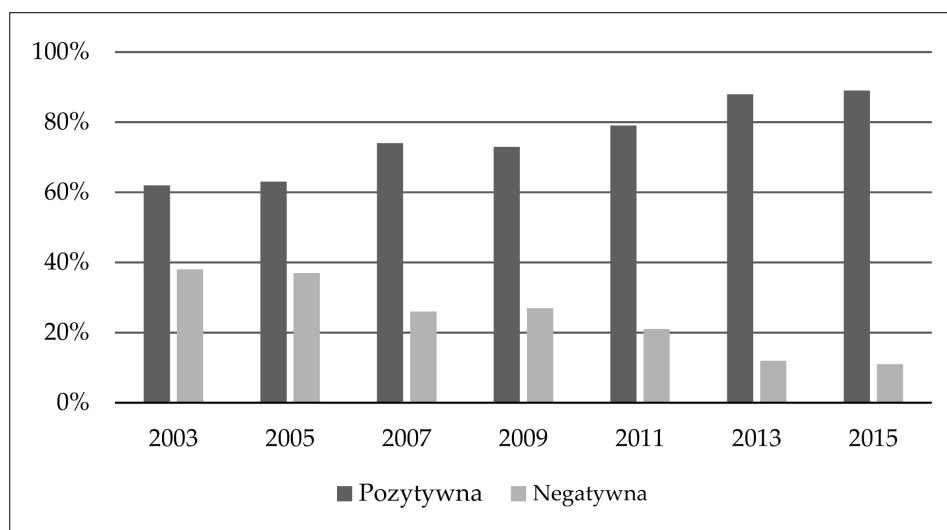
Nadrzędnym celem gospodarki wodnej w Polsce, wskazanym w projekcie Polityki Wodnej Państwa do roku 2030, jest „zapewnienie powszechnego dostępu ludności do czystej i zdrowej wody oraz istotne ograniczenie zagrożeń wywołanych przez powódzie i susze w połączeniu z utrzymaniem dobrego stanu wód i związanych z nimi ekosystemów, przy zaspokojeniu uzasadnionych potrzeb wodnych gospodarki, poprawie spójności terytorialnej i dążeniu do wyrównania dysproporcji regionalnych”. Niewątpliwie sprawą podstawową jest jakość wody.

Z informacji Spółki SNG S.A. w Gdańsku wynika, iż w 2015 r. 99,8% wody wtłoczonej do sieci miasta Gdańska spełniało wymogi mikrobiologiczne, czyli nie zawierało chorobotwórczych bakterii. Dla porównania omawiany wskaźnik dla roku 1992 wyniósł ok. 8%, 2001 r. – 79,1%,

2004 r. – 83,6%. Wymagania w zakresie jakości wody są określone w rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 13 listopada 2015 r. Rozporządzenie to reguluje poziom 5 wskaźników mikrobiologicznych i 59 parametrów fizykochemicznych i organoleptycznych. Wodę podawaną mieszkańcom Gdańska w 2015 r. badano w zakresie 114 parametrów fizykochemicznych i 4 bakteriologicznych dla ujęć podziemnych i powierzchniowych. Prowadzone są systematyczne działania na rzecz poprawy jakości wody, głównie w zakresie doskonalenia procesów uzdatniania wody, monitorowania i remontów filtrów, czyszczenia ciągów drenażowych itp. Celem zapewnienia mieszkańcom miasta wody w 100% zgodnej w wymogami sanitarnymi, konieczna jest budowa magistrali wodociągowej Benzynowa – Zagroble. Spółka GIWK przewiduje podjąć w najbliższym czasie przygotowania do tego projektu.

Dodatkowo, co jest ważne, w dniach 5–11 października 2015 r. przeprowadzono sondaż opinii mieszkańców Gdańska na temat jakości wody podawanej w kranach. Z badań tych wynika, iż systematycznie wzrasta odsetek ocen pozytywnych (rysunek 7). Odpowiedni wskaźnik dla 2003 r. wyniósł około 62%, a dla 2015 r. – 89%.

Rysunek 7. Ocena jakości wody podawanej w kranie przez gdańszczan w 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SNG S.A.

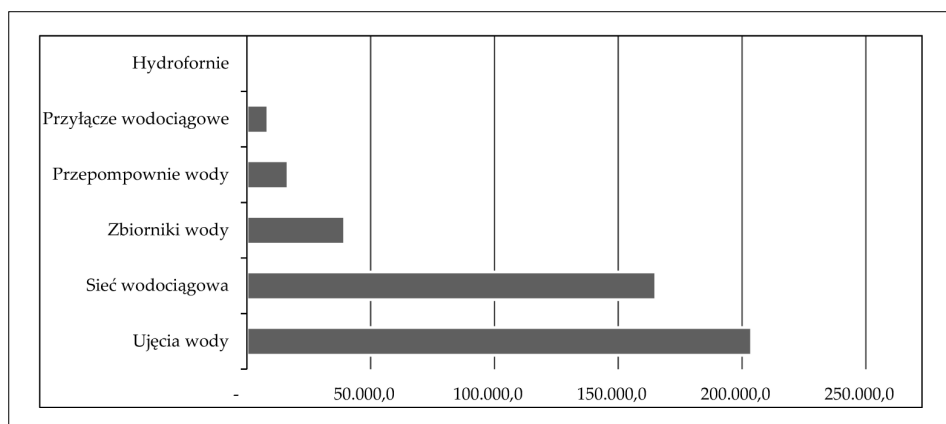
Działając zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju, prowadzone są, w ramach działalności operacyjnej podmiotów, liczne programy i działania

kształtujące świadomość mieszkańców Miasta w zakresie „cenneści” wody jako wspólnego dobra i jej walorów konsumpcyjnych. Od wielu lat SNG prowadzi program „Picie wody z kranu” oraz „Zdroje w gdańskich szkołach”, które cieszą się dużym zainteresowaniem, zwłaszcza młodych gdańszczan. Działalność przedsiębiorstw zarządzających wodą w Gdańsku zaangażowana jest również w profesjonalne projekty naukowo-badawcze we współpracy z uczelniami akademickimi, jak również dyskusje i konferencje tematycznie związane z wodą.

W kierunku realizacji idei zrównoważonego rozwoju podejmowane są działania na rzecz ograniczania przecieków wody. Jak stanowią informacje SNG S.A., system wodociągowy objęty jest w całości monitoringiem, co pozwala zmniejszyć skutki przecieków na sieci. Dla przykładu, w roku 2015 zlokalizowano i usunięto 34 przecieki wykryte w drodze badań elektroakustycznych.

Utrzymanie wysokich parametrów jakości wody i poprawa sprawności funkcjonowania gdańskiego systemu zaopatrzenia w wodę wymaga realizacji wysoce kapitałochłonnych inwestycji. W latach 2005–2015 spółka miejska GIWK zainwestowała około 400 mln PLN w infrastrukturę wodociągową (rysunek 8).

Rysunek 8. Nakłady inwestycyjne i ich struktura w zakresie infrastruktury wodociągowej w Gdańsku w latach 2005–2015 (w tys. zł)

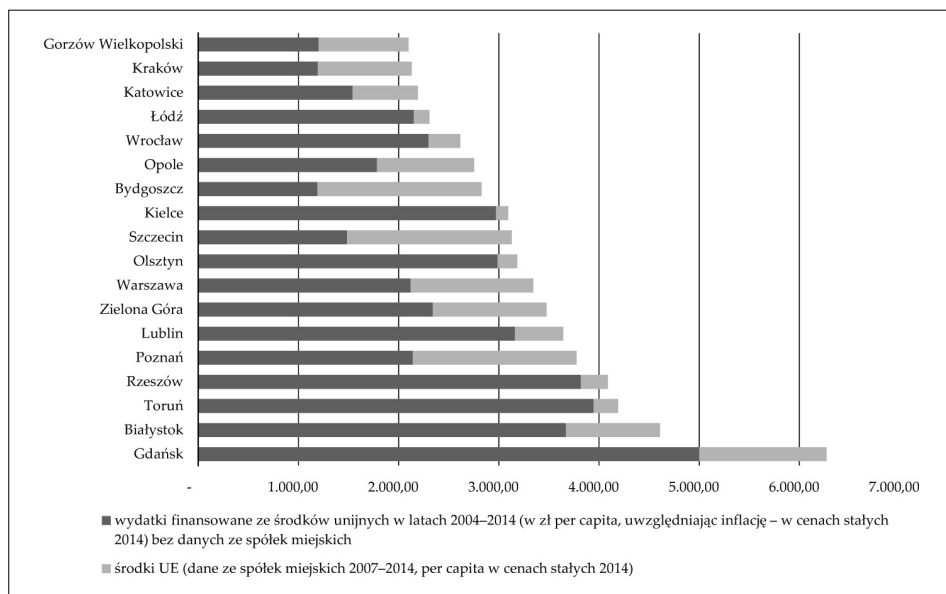


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GIWK sp. z o.o.

Należy również podkreślić aktywność Miasta Gdańska i podległych mu spółek w zakresie wykorzystania środków z Funduszu Spójności UE na rzecz poprawy miejskiej infrastruktury wodnej. Od początku człon-

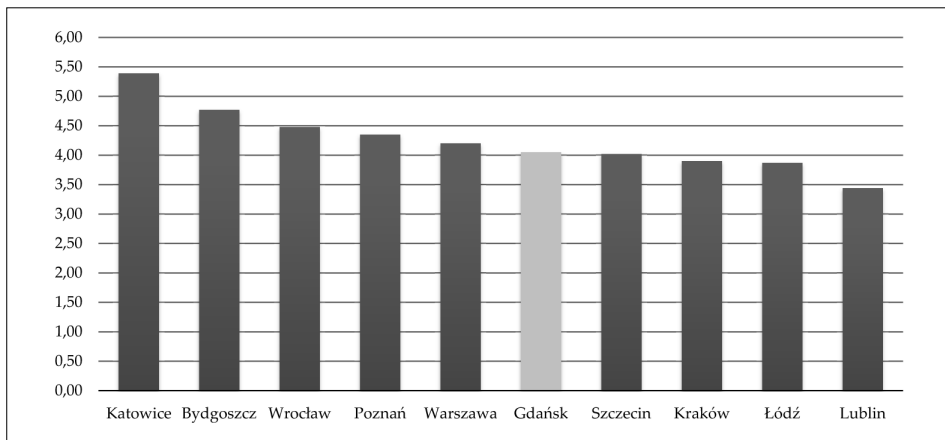
kosztwa Polski w Unii Europejskiej Miasto Gdańsk wydało w przeliczeniu na 1 mieszkańca największą kwotę środków współfinansowanych przez UE spośród wszystkich miast wojewódzkich (rysunek 9). Ważnym kryterium skuteczności i efektywności zarządzania wodą w Gdańsku jest cena wody. Spośród wszystkich polskich miast o liczbie mieszkańców powyżej 300 tys. Gdańsk pod względem poziomu ceny wody, wynoszącej 4,05 zł za m³, plasuje się na siódmym miejscu (począwszy od wartości najwyższej) (rysunek 10). Średnia cena dla wszystkich badanych miast wyniosła 4,25 zł netto. Oznacza to, że w Gdańsku, pomimo relatywnie znacznych wydatków na inwestycje wodne, udało się, dzięki racjonalizacji zarządzania wodą, utrzymać jej cenę na stosunkowo stabilnym i porównywalnym do innych miast poziomie.

Rysunek 9. Wydatki miast wojewódzkich oraz ich spółek komunalnych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w latach 2004–2014 (w zł)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Fundusze Europejskie..., 2015].

Rysunek 10. Porównanie cen wody wodociągowej w polskich miastach o liczbie mieszkańców powyżej 300 tys. (według cen obowiązujących w dniu 1.11.2016)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [<http://www.cena-wody.pl>].

Równie istotnym problemem mieszkańców miasta jest ich bezpieczeństwo w nadzwyczajnych warunkach atmosferycznych. Miasto Gdańsk wyposażone jest w gdański system odwodnieniowy (tablica 7). System jest rozbudowany i obejmuje rzeki, potoki, rowy, i kanały melioracyjne, sieci kanalizacji deszczowej, systemów drenażowych oraz obiektów retencyjnych. Do sieci melioracyjnej zaliczane są potoki oraz zbiorniki retencyjne. Gdańsk posiada 23 potoki, uregulowane w znacznej mierze na koszt Miasta Gdańska (bez udziału Skarbu Państwa). Elementem sieci melioracyjnej w Gdańsku są też Kanał Raduni i Kanał Rudnicki oraz wały przeciwpowodziowe. System odwodnieniowy obsługiwany jest przez przedsiębiorstwo Gdańskie Melioracje Sp. z o.o. i jest systemem rozdzielczym w stosunku do systemu kanalizacji sanitarnej. Woda deszczowa, która płynie tym systemem, jest odprowadzana do środowiska.

W dniu 14 lipca 2016 r. na obszarze Miasta Gdańska miał miejsce ponadnormatywny opad atmosferyczny. W ciągu 14 godzin spadło 165 mm deszczu na 1 m², czyli ponad dwukrotnie więcej od miesięcznej normy przyjętej dla letniego okresu w regionie Gdańska. Od powodzi w roku 2001 w celu poprawy działania systemu zrealizowano dwa współfinansowane przez UE projekty:

- Ochrona Wód Zatoki Gdańskiej – budowa i modernizacja systemu odprowadzania wód opadowych w Gdańsku – (129,3 mln zł);

- Kompleksowe zabezpieczenie przeciwpowodziowe Żuław – Etap I – Miasto Gdańsk – Przebudowa Kanału Raduni na terenie Miasta Gdańska o wartości 137,1 mln zł.

Tablica 7. Gdański system odwodnieniowy

Lp.		Element	j.m.	Stan na 30.12.2015 r.
1.	Systemy otwarte	Potoki	m	78 020,00
2.		Kanały melioracji podstawowej	m	63 787,60
3.		Rowy melioracji szczegółowej	m	168 095,00
4.		Zbiorniki retencyjne	szt.	49
			m ³	678 826
			ha	60,98
5.		Retencja Jeziora Jasień	m ³	264 028
			ha	21,122
6.		Budowle na urządzeniach wodnych	szt.	1 099
7.		Wały przeciwpowodziowe	m	15 627
8.		Przepompownie melioracyjne	szt.	8
			dm ³ /s	4 670,00
9.		Kanał Raduni	m	9 815,00
10.		Upusty wód nadmiarowych z Kanału Raduni	szt.	3
	m ³ /s		31,2	
11.	Systemy kryte	Kanalizacja deszczowa – kolektory	m	646 086,74
12.		Kanalizacja deszczowa – przykanaliki	m	102 945,13
13.		Studnie rewizyjne	szt.	22 252
14.		Wpusty uliczne	szt.	18 346
15.		Piaskowniki i komory osadowe	szt.	101
16.		Przepompownie wód deszczowych	szt.	16
			dm ³ /s	10 287
17.		Separatory ropopochodnych na sieci	szt.	146
18.		Sieci drenażowe	m	9 868,71

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Miasta Gdańska.

Mimo pięciokrotnego podniesienia przez Miasto Gdańsk retencji wody w zbiornikach ze 137 000 m³ (26 zbiorników) do 679 000 m³ (49 zbiorników) i wydatkowania przeszło 374 mln zł, gwałtowny opad w lipcu 2016 nie został odprowadzony przez system kanalizacji deszczowej. Doszło do licznych podtopień budynków i terenów miejskich [Pismo Prezydenta Miasta Gdańska, 2016]. Czy jednak w ogóle jest możliwe pełne zabezpieczenie przed gwałtownymi siłami przyrody? Pewnym problemem w tym zakresie może być m.in. obecna zabudowa miasta, szczególnie w dzielnicach centralnych, wykorzystująca znaczne utwardzenie powierzchni wokół szczelnej i gęstej zabudowy mieszkaniowo-usługowej. W perspektywie należy kontynuować prace remontowo-inwestycyjne nad dalszym zabezpieczeniem powodziowym mieszkańców Gdańska. Miasto Gdańsk pomimo doraźnych trudności związanych z warunkami atmosferycznymi cechuje wyjątkowa aktywność w działaniach na rzecz ograniczenia ryzyka skutków powodzi w jego obszarze.

Ważnym parametrem będącym w istotnej mierze wynikiem racjonalnego zarządzania wodą są jej zasoby. Jak piszą J. Jankowska i J. Kaszubowski [2010, s. 9–10], łącznie na potrzeby komunalne, Miasto Gdańsk posiada zasoby wodne w wysokości 7170 m³/h, przy zapotrzebowaniu Miasta Gdańska na poziomie blisko 4300 m³/h. Przy obecnym poziomie zapotrzebowania, w perspektywie do roku 2025, możliwe jest zapewnienie dostaw wody tylko z ujęć podziemnych. W dalszej przyszłości prawdopodobna degradacja niżej położonych ujęć podziemnych może spowodować konieczność wyłączenia ujęć w pasie nadmorskim i na Żuławach. Dodatkowo ważny jest fakt, że nadmierna eksploatacja ujęć wody położonych na terenach nadmorskich zagrożona jest ingresją wód słonych oraz dopływem wód zanieczyszczonych antropologicznie. Zagrożeniem są również powodzie wywołane spiętrzeniem wód bałtyckich lub po deszczach nawalnych. Skutki zmian klimatycznych mogą zwiększyć prawdopodobieństwo powodzi na nizinach nadmorskich. Ze względu na ilość wód obsługiwanych przez system kanalizacji deszczowej warto by zastanowić się nad wykorzystaniem tej wody w procesach, które nie wymagają wody czystej, zdatnej do picia. Na przykład, jak piszą I. Wagner, K. Krauze, M. Zalewski, odpowiedzialne i ekonomiczne zarządzanie zasobami zieleni i wody w mieście uwzględnia ich integralność i zdolność wzajemnej regulacji i promuje rozwiązania oparte na włączeniu procesów ekologicznych i obiegu wody w infrastrukturę i funkcje miast. Zgodnie z tym podejściem deszcz to nie zagrożenie, którego należy się jak

najszybciej pozbyć z przestrzeni miejskiej, lecz jedyny, łatwo dostępny i cenny zasób, który może w łatwy sposób zapewnić wodę dla roślinności miejskiej i obniżyć koszty jej funkcjonowania [Wagner i inni, 2013, s. 148].

Zakończenie

Z całokształtu badań zawartych w przedłożonym artykule wynika, iż problem zarządzania wodą na rynku lokalnym jest złożony i ma charakter interdyscyplinarny. Zasoby i zużycie wody oraz czynniki formalnoprawne regulujące gospodarkę wodną w Polsce należą do podstawowych warunków brzegowych w procesie racjonalizacji zarządzania wodą. Model zarządzania wodą na rynku lokalnym jest jednostkowy, niepowtarzalny, uwzględniający również uwarunkowania lokalne. Nie ma w tym zakresie rozwiązań uniwersalnych, natomiast kryterium oceny modelu zarządzania jest jego skuteczność postrzegana w aspekcie realizacji interesu społeczności lokalnej. Przedstawiony gdański model zarządzania wodą, realizowany w partnerstwie publiczno-prywatnym, należy ocenić jako skuteczny i efektywny, co nie znaczy, iż nie wymaga on ciągłego monitorowania i doskonalenia, odpowiednio do zmieniających się uwarunkowań makroekonomicznych i lokalnych.

Konkludując, można stwierdzić, iż problem zarządzania wodą jest zagadnieniem kluczowym o charakterze egzystencjalnym i wymaga nieprzerwanych badań naukowych, analiz, studiów, a ostatecznie decyzji strategicznych o różnym charakterze, stosownie do obecnych przyszłościowych uwarunkowań. Występowanie wielu ryzyk i zarazem działanie w kierunku racjonalizacji wytyczonej interesem wspólnoty samorządowej wymaga od Miasta nieustannego doskonalenia modelu zarządzania wodą, z wykorzystaniem osiągnięć nauk, innowacji ekonomicznych, technicznych, biologicznych, hydrologicznych oraz dobrych doświadczeń innych miast w kraju i za granicą.

Literatura

1. Bank Danych Lokalnych GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>, dostęp dnia 28.11.2016.
2. Food and Agriculture Organization of the United Nations, <http://www.fao.org/nr/water/aquastat/data/query/results.html>, dostęp dnia 28.11.2016.
3. *Fundusze Europejskie. Ranking Wykorzystania Środków z UE w latach 2004–2014* (2015), <http://www.wspolnota.org.pl/fileadmin/pliki/And->

- rzej_Gniadkowski/Ranking_UE/Ranking_-_Fundusze_europejskie.pdf, dostęp dnia 28.11.2016.
4. Głuchowska B., Kosiorek-Godyń I. (2010), *Zarządzanie wodami w Polsce na przykładzie Regionalnego Zarządu Gospodarki Wodnej we Wrocławiu*, w: *Zarządzanie zasobami wodnymi w dorzeczu Odry*, Mońka B. (red.), Materiały z XIII konferencji „ODRA 2010”, Kudowa-Zdrój 23–26 maja 2010 r.
 5. Jankowska J., Kaszubowski J. (2010), *Plan funkcjonowania systemu wodociągowego Gdańska w latach 2010–2025*, Gdańska Infrastruktura Wodociągowo-Kanalizacyjna Sp. z o.o., Gdańsk.
 6. Pergół S., Sokołowski J. (2015), *Bilans zasobów eksploatacyjnych i dyspozycyjnych wód podziemnych Polski wg stanu na dzień 31 grudnia 2014 r.*, Państwowy Instytut Geologiczny, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
 7. Ramowa Dyrektywa Wodna 2000/60WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z 23 października 2000 r.
 8. Serwis Internetowy Cena Wody, <http://cena-wody.pl/>, dostęp dnia 28.11.2016.
 9. Ustawa z dnia 18 lipca 2001 r. – Prawo wodne, t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 469 z późn. zm.
 10. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym, t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 446 z późn. zm.
 11. Wagner I., Krauze K., Zalewski M. (2013), *Błękitne aspekty zielonej infrastruktury*, „Zrównoważony Rozwój – Zastosowania”, nr 4.
 12. *Zużycie wody z wodociągów w gospodarstwach domowych*, Izba Gospodarcza Wodociągi Polskie, <http://www.igwp.org.pl/index.php/nasza-aktywnosc/analizy-ekonometryczne/317-zuzycie-wody-z-wodociagow-w-gospodarstwach-domowych>, dostęp dnia 28.11.2016.

Użyte skróty

GIWK – Gdańska Infrastruktura Wodociągowo-Kanalizacyjna Sp. z o.o.

OPWiK – Okręgowe Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji

Saur – Societe D’amenagement Urbain et Rural

SNG – Spółka Saur Neptun Gdańsk

Streszczenie

Celem badawczym artykułu jest analiza i ocena modelu zarządzania wodą na przykładzie Gminy Gdańsk. Przedstawiono zasoby i zużycie wody w Polsce ze wskazaniem na województwo pomorskie. Scharakteryzowano organizację,

podstawy prawne zarządzania wodą w Gdańsku. Skuteczność istniejącego modelu zarządzania wodą oceniano z punktu widzenia interesu wspólnoty mieszkańców Gdańska.

Słowa kluczowe

zarządzanie wodą, model zarządzania, skuteczność modelu

Water management on the local market (Summary)

The aim of the paper is to analyze and evaluate the water management model on the example of the city of Gdańsk. Water consumption and resources have been presented mainly with reference to Poland, particularly to Pomeranian Voivodship. The paper also describes organisational model and the legal basis for water management in Gdansk and is filled with authors comments regarding the advantages for community residents.

Keywords

water management, model, the effectiveness of the model

Wiesław Golnau

Wykorzystanie metafory w teorii organizacji

Wstęp

Na początku lat 80. ubiegłego wieku w literaturze fachowej zaczęły pojawiać się publikacje poświęcone wykorzystaniu metafory w teorii organizacji [Daft, Wiginton, 1979; Morgan, 1980; Pinder, Bourgeois, 1982; Morgan, 1983; Bourgeois, Pinder, 1983; Weick, Daft, 1983]. Olbrzymi wzrost zainteresowania tą problematyką nastąpił po 1986 r., w którym ukazała się książka autorstwa G. Morgana pt. *Images of Organization*. W publikacji tej autor dowodził, że organizacje są jednocześnie różnymi tworami [Morgan, 1986, s. 379, 399]. Są one złożone, niejednorodne i pełne paradoksów. Aby je w pełni zrozumieć i opisać, należy posłużyć się metaforami. Każdy powinien samodzielnie wybrać metafory organizacji, za pomocą których można trafnie opisać cechy posiadane przez daną organizację.

G. Morgan do tego celu wykorzystał osiem metafor. Według pierwszej z nich organizacja to maszyna zbudowana z ząbujących się części, z których każda pełni jednoznacznie określoną rolę w funkcjonowaniu całości. Zgodnie z drugą metaforą organizacja to organizm, który rodzi się, dorasta, rozwija, podupada i umiera. W trakcie funkcjonowania każda organizacja ma swoje potrzeby i stosownie do nich kształtuje stosunki z otoczeniem. Trzecia metafora zakłada, że organizacja to mózg zdolny do przetwarzania informacji, uczenia się i kształtowania inteligencji. Kolejna wskazuje na organizację jako system kulturowy zakorzeniony w ideałach, wartościach, normach, rytuałach i przekonaniach. Następna przyjmuje, że organizacja to system polityczny, którego działanie jest uwarunkowane różnymi układami interesów, konfliktami i grą sił. Zgodnie z szóstą metaforą organizacja jest psychicznym więzieniem, w którym zatrudniane osoby wpadają w pułapkę własnych myśli, idei i przekonań lub poddają się pomysłom powstającym w ich podświadomości. Według siódmej metafory organizacja jest ciągłym przepływem zmian i stałym przeobrażaniem się. Rozszyfrowanie tajemnicy organizacji wymaga zrozumienia logiki zmian kształtujących życie społeczne. W ostatniej, ósmej, metaforze

* Prof. UG dr hab., Instytut Organizacji i Zarządzania, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, wieslaw.golnau@ug.edu.pl

G. Morgan postrzega organizację jako narzędzia dominacji, narzucania swojej woli innym. Wykorzystując swoich pracowników, społeczność, w której działają, oraz gospodarkę światową, dążą one do osiągnięcia własnych celów.

W zamyśle G. Morgana metafory organizacji mają stać się środkiem pozwalającym uchwycić wielostronność funkcjonowania organizacji. Dzięki nim da się znaleźć nowe metody rozwiązywania jej problemów. Rozumienie organizacji w szczególny sposób, z perspektywy danej metafory, wskazuje konkretne działania w zakresie projektowania organizacji i zarządzania tym podmiotem.

Książka autorstwa G. Morgana szybko stała się bestsellerem, nakład pierwszego wydania przekroczył 250 tys. egzemplarzy, przetłumaczono ją na wiele języków¹. Co ważniejsze, publikacja ta wpłynęła nieodwracalnie na sposób formułowania teorii organizacji poprzez akceptację metaforycznych zapożyczeń [Weick, 1989, s. 516–531; Schoeneborn i inni, 2016]. Świadczy o tym choćby fakt, iż w latach 1990–1992 G. Morgan był najczęściej cytowanym autorem w czasopiśmie „Organization Studies”, a książka jego autorstwa najczęściej cytowaną pozycją literatury [Usdiken, Pasadeos, 1995, s. 503]. Zainteresowanie wykorzystaniem metafory w teorii organizacji ma trwały charakter. Od czasu publikacji *Obrazów organizacji* wielu badaczy sięgnęło po to rozwiązanie, aby opisać zaobserwowane zjawiska i zależności wewnątrz, poza i pomiędzy organizacjami. Posłużyli się przy tym wieloma różnorodnymi zwrotami z wielu dziedzin życia człowieka, takimi jak: zespoły jazzowe i misjonarze [Akin, Schultheiss, 1990, s. 12–18], chmury i piosenki [Gergen, 1992, s. 207–226], mydlane bańki [Tsoukas, 1993b, s. 501–515], chaos [Thietart, Forgues, 1995, s. 19–42], jazzowa improwizacja [Zack, 2000, s. 227–234], tożsamość organizacyjna [Gioia i inni, 2000, s. 63–81], organizacyjny rozum [Weick, Roberts, 1993, s. 357–382], organizacyjna pamięć [Walsh, Ungson, 1991, s. 57–91], teatr [Cornelissen, 2004, s. 705–726], muzyka [Mantere i inni, 2007, s. 447–459].

Metafory wykorzystano do badania wielu organizacyjnych praktyk, w tym [Palmer, Dunford, 1996, s. 691]: podejmowania decyzji, przywództwa, zmian organizacyjnych, rozwoju organizacji, rozwoju zasobów ludzkich, zarządzania strategicznego, technologii informacyjnej, kultury organizacyjnej, projektowania organizacji i zarządzania produkcją. Nie-

¹ W Polsce książka ukazała się nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN w 1997 i 1999 r. [Morgan, 1999].

które spośród stworzonych metafor zyskały powszechną akceptację specjalistów i trwale miejsce w teorii organizacji, np. organizacja to maszyna, a inne nie przyjęły się, są pomijane, np. zaproponowana przez G. Morgana metafora organizacji jako zielistki Sternberga [Morgan, 1993]. Można więc stwierdzić, że metafory są wszechobecnym elementem naszego języka i to nie tylko używanego na co dzień [Goatly, 1997, s. 2], ale i w tekstach o naukowym charakterze. Często nauczyciele akademicki nie są świadomi, że zwroty, których używają niemal codziennie, są metaforami [Hamington, 2009, s. 473–484; Audebrand, 2010, s. 414]. Badania empiryczne wskazują, że nawet 25% słów używanych w tekstach naukowych ma metaforyczny charakter [Glucksberg, Haught, 2006, s. 935–938]. W przypadku publikacji popularnonaukowych i przeznaczonych dla studentów odsetek ten jest jeszcze większy [Skorczyńska, Deignan, 2006, s. 87–104].

Celem tego artykułu jest ustalenie cech i reguł wykorzystania metafor w teorii organizacji. Treść artykułu ujęto w trzech częściach. Pierwsza z nich dotyczy istoty metafory. W drugiej części omówiono koncepcje rozumienia metafory. W trzeciej części przedstawiono zasady wykorzystania metafor w teorii organizacji proponowane przez różnych autorów. Artykuł przygotowano w oparciu o krytyczną analizę literatury światowej dotyczącej metafor.

1. Istota metafory

Słowo metafora pochodzi ze starożytnej greki, w której wyraz *metapherein* oznaczał przeniesienie, szczególnie w przypadku jednego wyrazu na drugi (*meta* – przez, ponad; *pherein* – nieść) [Partridge, 2006, s. 1972; *Online Etymology Dictionary*, www.etymonline.com]. W powszechnie stosowanym, słownikowym znaczeniu metafora jest „figurą stylistyczną polegającą na takim łączeniu wyrazów, iż przynajmniej jeden wyraz zyskuje nowe znaczenie” [Słownik wyrazów obcych PWN, 1980, s. 469]. W takim ujęciu wyraz ten bywa stosowany w znaczeniu przenośni. Niektóre słowniki nadają mu drugie znaczenie – symbolu, czyli reprezentanta innego pojęcia, niekiedy mającego abstrakcyjny charakter, co utrudnia jego wyrażanie w bezpośredni sposób [Collins Cobuild English Language Dictionary, 1993, s. 910; *Oxford English Dictionary*, 1996; *Oxford English Living Dictionaries*, <https://en.oxforddictionaries.com>]. Metaforę obok alegorii i hiperboli zaliczamy do tropów określanych jako „wyraz lub zwrot w znaczeniu przenośnym, tworzący zwrot stylistyczny” [Słownik języka polskiego, t. 3, 1981, s. 533]. Należy ją odróżnić od metonimii (zamienni), czyli figury

stylistycznej polegającej na „oznaczeniu przedmiotu za pomocą nazwy oznaczającej inny przedmiot związany z poprzednim stosunkiem przyczyny do skutku, części do całości, zawartości do zawierającego itp.” [Słownik języka polskiego, t. 2, 1981, s. 144–145].

Język metaforyczny można odnaleźć nawet w najstarszych tekstach pisanych, takich jak sumeryjskie i akadyjskie dzieła epickie powstałe na terenie Mezopotamii [Leezenberg, 2001, s. 15]. Jest on obecny również w najstarszych dziełach literatury greckiej. Wśród nich należy wymienić eposy Homera, słynącego z porównań użytych w *Iliadzie* i *Odysei*. Stanowią one najbardziej znaną grupę metafor w literaturze greckiej powstałej przed Arystotelesem. Inny myśliciel grecki Isokretes w swoich tekstach jako jeden z pierwszych używał słowa metafora. Wyraz ten rozumiany jako przeniesienie znajdziemy również w tekstach Platona [Kirby, 1997, s. 521–528]. Jednakże za twórcę początkowych elementów teorii metafory powszechnie uważany jest Arystoteles. W takich dziełach, jak *Poetyka* i *Retoryka* [Arystoteles, 2004] wyjaśnił znaczenie pojęcia metafory, opisał jej rodzaje i sposób wykorzystania [Kirby, 1997, s. 531 i nast.; Levin, 1982, s. 24 i nast.]. Arystoteles uważał metaforę za mistrzowski trop, mający dekoracyjny charakter, szczególnie odpowiedni do tworzenia poezji, ale zbyt zagadkowy w przypadku zastosowania w filozofii i wywodach naukowych.

Metaforę zgodną z zamysłem Arystotelesa można przedstawić w postaci odniesienia: „X to Y”. Jest ono rozumiane w następstwie przekształcenia go w porównanie o formule „X jest podobne do Y”. Dzięki temu przekształceniu zdanie do pewnego stopnia można traktować w dosłownym rozumieniu i przybiera ono postać analogicznego porównania [McGlone, 2003, s. 1]. Trzeba równocześnie zaznaczyć, że dosłowne porównanie różni się od metafory tym, iż w jego przypadku większość lub wiele cech porównywanych podmiotów czy obiektów pasuje do siebie, podczas gdy metafora niesie za sobą zgodność tylko kilku cech, która w dodatku nie jest tak uderzająca. Poza tym dosłowne porównania zazwyczaj są odwracalne, a zamiana kolejności wyrazów w porównaniu metaforycznym prowadzi do utraty sensu przekształconego zdania [Gentner, Bowdle, 2003, s. 19].

Arystoteles uważał, że metafora powinna mieć postać zagadki. Jej rozwiązanie polegało na ustaleniu podobieństw odnoszonych do siebie rzeczy. Metafora przekształcona w porównanie jest później interpreto-

wana poprzez określenie zakresu, w jakim dwie porównane rzeczy są do siebie podobne [McGlone, 2003, s. 1].

Poglądy Arystotelesa dały podstawy do ukształtowania klasycznego modelu lub, inaczej mówiąc, tradycyjnej koncepcji metafory, zwanej również teorią porównania. Jej założenie można ująć w następujących punktach [Kövecses, 2010, s. IX; Lakoff, Johnson, 1988, s. 181]:

1. Metafora jest właściwością słów, lingwistycznym fenomenem.
2. Metafora jest wykorzystywana dla osiągnięcia celów artystycznych i retorycznych.
3. Metafora opiera się na podobieństwie pomiędzy dwoma jednostkami, które zostały porównane i zidentyfikowane. Metafora o formie „X to Y” jest eliptycznym odpowiednikiem lingwistycznego wyrażenia „X jest podobne do Y pod względem pojedynczych cech A, B...”. Tak więc wskazuje istniejące podobieństwa.
4. Metafora powstaje w wyniku świadomego i zmyślnego użycia słów, wymagającego specjalnych uzdolnień. Tylko nieliczni mogą opanować tę sztukę i stać się mistrzami.
5. Metafora jest figurą stylistyczną, bez której możemy się obejść. Wykorzystujemy ją dla osiągnięcia specjalnych efektów, a nie dlatego, że jest nieuniknioną częścią codziennej komunikacji między ludźmi, nie mówiąc już o codziennym ludzkim myśleniu i rozumowaniu.

Klasyczny model metafory był powszechnie akceptowany przez wiele wieków. Jeszcze pod koniec XIX wieku przede wszystkim zajmowano się nią w ramach retoryki. Analiza metafor polegała wówczas na interpretowaniu ich znaczenia w dosłownych tekstach [McGlone, 2003, s. 1]. Na przykład w wydany w 1882 r. podręczniku do retoryki J. S. Hart określił metaforę jako „figurę opartą na podobieństwie, która odnosi jeden obiekt do drugiego. Stąd jest ona blisko powiązana z porównaniem. Metafora jest faktycznie rodzajem skróconego porównania” [Hart, 1882, s. 162]. Aby właściwie pełniła swoją rolę, autor podręcznika zaleca stosowanie konkretnych zasad, które do pewnego stopnia dotyczą według niego również porównania.

Poglądy te zaczęły się syntetycznie zmieniać począwszy od początku XX wieku. Wówczas ukazało się anglojęzyczne tłumaczenie książki M. Bréala z 1897 r. pt. *Essai de sémantique*. Według niego metafora raz wykorzystana do nazwania jednego obiektu może być ponownie użyta metaforycznie, biorąc pod uwagę jej aktualne znaczenie. W konsekwencji nowoczesny język staje się coraz bardziej skomplikowany dla filologów,

ale nie dla dzieci, które uczą się aktualnych, a nie oryginalnych znaczeń słów. Metafory w dużym stopniu tworzą żargon, który można opanować tak szybko jak każdy inny język [Bréal, 1900, s. 133].

Publikacja M. Bréala traktująca metaforę jako wszechobecny środek wypowiedzi wpływający na ewolucję języka, a nie artystyczny dodatek, spowodowała wzrost zainteresowania tym zagadnieniem wśród amerykańskich lingwistów i filozofów [McGlone, 2003, s. 1]. Z pewnością miała ona wpływ na stanowisko I. A. Richardsa, który w wydanej w 1936 r. książce podzielał pogląd M. Bréala, iż metafora jest wszechobecną podstawą języka. Spotykamy ją zarówno w rozmowach zwykłych ludzi, jak i w formalnych tekstach z różnych dziedzin nauki. Ponadto I. A. Richards jako pierwszy wskazał na związki łączące myślenie z metaforą. Jego zdaniem tworzenie metafory nie jest werbalnym zadaniem sprowadzającym się do przedstawienia słów, ale procesem myślowym, operacją pomiędzy kontekstami. Proces ten przebiega poprzez porównanie. I. A. Richards wprowadził nazwy dwóch członów tworzących metaforę. Zasadniczą ideę lub temat metafory określił mianem treści (*tenor*), a symboliczną część metafory, stanowiącą opis treści, nazwał nośnikiem (*vehicle*)². Według niego jednoczesna obecność nośnika i treści daje wynik w postaci znaczenia nieosiągalnego bez ich interakcji. Nośnik normalnie nie jest zwykłą ozdobą treści, która w takim przypadku pozostałaby niezmieniona przez niego. Nośnik i treść w wyniku współdziałania tworzą znaczenie o większym zróżnicowaniu zdolności niż można by przypisać każdemu z nich z osobna [Richards, 1936, s. 92–100].

Wnioski sformułowane przez I. A. Richardsa rozwinął M. Black. W eseju opublikowanym w 1955 r. [Black, 1955, s. 273–294] i w książce wydanej w 1962 r. [Black, 1962, s. 25–47] wyróżnił trzy możliwe podejścia do metafory: substytucyjne, porównawcze i wzajemnego oddziaływania. Z podejściem substytucyjnym mamy do czynienia wówczas, gdy wyrażenie metaforyczne użyto zamiast równoznacznego wyrażenia dosłownego. Autor tekstu zamienia słowa M na L, a czytający ma za zadanie odwrócić tę zamianę, używając dosłownego znaczenia słowa M jako

² Używając innej terminologii, treść jest pojęciem opisywanym za pomocą metafory, a nośnik jest pojęciem wykorzystywanym do opisanie treści w danej metaforze. W przypadku metafory „X to Y”, X nazywamy treścią, a Y – nośnikiem. Współcześnie specjaliści z zakresu różnych obszarów nauki używają synonimów obu członów metafory. Treść nazywana jest również tematem (*topic*) lub celem (*target*), a nośnik jest określane jako podstawa (*base*), źródło (*source*), a niekiedy również jako podłoże (*ground*). Zob. np. [Wolff, Gentner, 2011, s. 1456; Utsumi, 2011, s. 253].

wskazówki do obmyślnego znaczenia słowa L. Zrozumienie metafory przypomina odszyfrowanie kodu lub rozwikłanie zagadki [Black, 1955, s. 280]. Posłużmy się przykładem prostej metafory „Ryszard jest lwem” podanej przez M. Blacka. Zgodnie z podejściem substytucyjnym oznacza ona „Ryszard jest waleczny”. W zdaniu tym słowo „waleczny” zostało zastąpione słowem „lew”, a zadaniem czytającego jest odgadnięcie znaczenia drugiego z tych słów zgodnie z intencją autora. M. Black podaje dwa możliwe powody stosowania tego typu podejścia do metafor. Pierwszym powodem jest brak odpowiednich słów, które można wykorzystać do przekazania określonej treści. Metafora jest wówczas rodzajem katechrezy, polegającym na użyciu określonego słowa w nowym znaczeniu, niezgodnym z dotychczasowym, w celu wypełnienia luki istniejącej w słownictwie. Jako przykład nadawania nowego znaczenia starym słowom M. Black podał wyraz „pomarańcza” oznaczający drzewo z rodziny rutowatych i jednocześnie owoc tego drzewa, który z czasem zaczęto stosować w znaczeniu koloru oddającego barwę tego owocu. Drugim powodem substytucyjnego stosowania metafory są względy dekoracyjne. Stylistyczne zabiegi autora mają sprawiać radość czytającemu z rozwiązywania zagadek słownych i poznawania kunsztownych sformułowań [Black, 1955, s. 281].

Podejście porównawcze do metafory sprowadza się do prezentacji ukrytej analogii lub porównania. Metafora pełni wówczas rolę skondensowanego lub eliptycznego porównania. Jest to zdaniem M. Blacka specyficzny przypadek substytucyjnego podejścia do metafory. Dlatego metaforyczne stwierdzenie można zastąpić równoznacznym dosłownym porównaniem [Black, 1955, s. 283]. To podejście do metafory można zilustrować tym samym przykładem co podejście substytucyjne. Tym razem zdanie „Ryszard jest lwem” należy jednak odczytać inaczej, jako „Ryszard jest taki jak lew” (w zakresie waleczności). Słowa znajdujące się w nawiasie są rozumiane, ale nie zostały wypowiedziane. Podobnie jak w przypadku podejścia substytucyjnego metaforyczne stwierdzenie zostało tu wstawione na miejscu dosłownego odpowiednika. Ale w odróżnieniu od podejścia substytucyjnego podejście porównawcze dostarcza bardziej przetworzonej parafrazy. To podejście do metafory zdaniem M. Blacka nie jest odpowiednie do wypowiedzi naukowych, wymagających precyzji. Wyrażenia metaforyczne nie mogą zastępować formalnych porównań lub żadnych innych dosłownych stwierdzeń [Black, 1955, s. 284].

W podejściu wzajemnego oddziaływania M. Black traktuje metaforę jak filtr, poprzez który pewne cechy nośnika wyrażenia metaforycznego (pomocniczego lub wtórnego tematu) są wybierane z systemu (zespołu) skojarzonych z nim komunałów w celu odnoszenia na treść wyrażenia metaforycznego (główny lub pierwotny temat) [Black, 1955, s. 286–287]. Pierwotnie M. Black opisał to podejście za pomocą siedmiu stwierdzeń [Black, 1955, s. 291–292]. Na podstawie krytycznych opinii innych specjalistów później zweryfikował i ograniczył je do następujących pięciu [Black, 1993, s. 27–28]:

1. Metaforyczne wyrażenie ma dwa różne tematy, identyfikowane jako „pierwotny” i „wtórny”.
2. Wtórny temat uchodzi raczej za system niż za pojedynczą rzecz.
3. Metaforyczne wyrażenie działa poprzez rzutowanie na pierwotny temat zbioru „kojarzonych znaczeń” zawartych w nasuwającym się na myśl zespole, który orzeka o wtórnym temacie.
4. Twórca metaforycznego stwierdzenia wybiera, podkreśla, usuwa i organizuje cechy pierwotnego tematu poprzez zastosowanie do niego izomorficznych stwierdzeń z elementami nasuwającego się na myśl zespołu odnoszącego się do wtórnego tematu.
5. W kontekście konkretnego stwierdzenia metaforycznego dwa tematy wzajemnie na siebie oddziałują w następujące sposoby:
 - a) obecność pierwotnego tematu pobudza słuchacza do wyboru niektórych cech wtórnego tematu;
 - b) zachęca go do skonstruowania równoległego, nasuwającego się na myśl zespołu, który może pasować do pierwotnego tematu;
 - c) podobnie zostają wywołane równoległe zmiany w temacie wtórnym.

Inne podejście do metafory prezentują przedstawiciele językoznawstwa kognitywnego. Jako pierwsi poglądy na temat metafory w tym duchu przedstawili G. Lakoff i M. Johnson w książce opublikowanej w 1980 r. Jej tłumaczenie ukazało się w Polsce w 1988 r. [Lakoff, Johnson, 1988]. Zgodnie z ich koncepcją „istotą metafory jest rozumienie i doświadczenie pewnego rodzaju rzeczy w terminach innej rzeczy” [Lakoff, Johnson, 1988, s. 27]. Jest ona wszechobecna w naszym normalnym systemie pojęciowym, gdyż wiele ważnych pojęć ma abstrakcyjny charakter lub są one niezbyt wyraźnie zarysowane w naszym doświadczeniu. Aby objąć myślami tego typu pojęcia, korzystamy z innych pojęć, które są dla nas zrozumiałe [Lakoff, Johnson, 1988, s. 142]. Metafora jest więc przede

wszystkim nieuniknionym wynikiem myślenia i działania, a dopiero w dalszej kolejności sprawą języka. Jest właściwością pojęć, a nie słów. Funkcją metafory jest lepsze zrozumienie określonych pojęć, a nie nadanie wypowiedzi artystycznej formy. Metafory mogą opierać się na podobieństwach, ale często te podobieństwa same opierają się na metaforach konwencjonalnych nadających strukturę systemowi pojęciowemu właściwemu naszej kulturze. Wykorzystują je codziennie bez wysiłku zwykli ludzie, a nie wyłącznie uzdolnione osoby [Lakoff, Johnson, 1988, s. 167, 182; Kövecses, 2010, s. X]. Metafory pojęciowe składają się z domeny źródłowej i domeny celowej. Domeny źródłowe są zwykle bardziej konkretne lub mają fizyczną postać, są jaśniej opisanymi pojęciami niż domeny celowe, które z kolei są zazwyczaj abstrakcyjne i gorzej opisane. Rozumienie jednej domeny w kategoriach innej jest związane z ustaleniem pewnego zbioru systematycznych zgodności, nazywanym odwzorowaniem lub mapowaniem (*mappings*), pomiędzy źródłem i celem w taki sposób, że składowe elementy pojęcia domeny źródłowej odpowiadają składowym elementom domeny celowej [Kövecses, 2010, s. 7, 14, 17; Lakoff, 1993, s. 203].

2. Rozumienie metafory

Pod koniec lat 50. ubiegłego wieku zaczęły ukazywać się publikacje kilku specjalistów tworzących pragmatyczną teorię metafory. Szczególny akcent kładli oni na znaczenie wniosków wynikających z metafory i intencji mówcy [Tendahl, 2009, s. 2]. Jeden z przedstawicieli tego podejścia J. Searle zajmował się problemem rozumienia metafory. Zgodnie z jego ustaleniami, aby słuchacz był w stanie zrozumieć metaforę, musi kierować się pewną strategią postępowania w celu określenia, czy powinien, czy też nie powinien poszukiwać metaforycznej interpretacji danego wyrażenia. Twierdził, że strategia ta w pierwszej kolejności powinna przewidywać poszukiwanie dosłownego znaczenia określonego wyrażenia. Jedynie w przypadku gdy znaczenie to jest wadliwe, należy dopatrywać się innego znaczenia [Searle, 1979, s. 105]. To założenie stało się podstawą do powszechnego stosowania trzyetapowego modelu rozumienia języka niedosłownego w lingwistyce, filozofii i psychologii. Przewidywał on następujące etapy rozumienia metafory [Glucksberg, 2001, s. 10]:

1. Wyprowadź dosłowne znaczenie danego wyrażenia.
2. Analizuj wyprowadzone dosłowne znaczenie w zakresie kontekstu, w jakim użyto dane wyrażenie.

3. Jeżeli dosłowne znaczenie ma sens, zaakceptuj je jako znaczenie wyrażenia zgodne z intencjami mówiącego. Jeżeli nie ma ono sensu, szukaj alternatywnego, niedosłownego znaczenia, które ma znaczenie w określonym kontekście.

W modelu tym przyjęto dwa istotne dla rozumienia metafory założenia. Po pierwsze, dosłowne znaczenie ma bezwarunkowy priorytet, zawsze jest wyprowadzane przed nieliteralnym znaczeniem i dlatego jego zrozumienie wymaga mniej czasu i wysiłku. Po drugie, nieliteralne znaczenie danego wyrażenia jest poszukiwane tylko wtedy, gdy znaczenie dosłowne jest wadliwe, nie ma sensu. W świetle badań empirycznych oba założenia okazały się nieprawdziwe. Na ich podstawie można dojść do wniosku, że zrozumienie nieliteralnych zwrotów wcale nie jest poprzedzone (i nie musi być) wyprowadzeniem dosłownego znaczenia. Co więcej, zrozumienie metafory nie jest trudniejsze niż zrozumienie porównywalnego wyrażenia dosłownego i nie wymaga więcej czasu. Dosłownego znaczenia nie można więc uznać za priorytetowe. Ponadto przeprowadzone badania wskazują, że nawet gdy dosłowne znaczenie danego wyrażenia nie jest wadliwe w użytym kontekście, ludzie ignorują je, aby dotrzeć do faktycznych intencji mówiącego. Rozumieją wówczas to wyrażenie w znaczeniu metaforycznym a nie dosłownym, mimo że właśnie to znaczenie pasuje do kontekstu wypowiedzi. Dlatego drugie z wymienionych założeń również należy uznać za nieprawdziwe [Glucksberg, Keysar, 1993, s. 403; McGlone, 2003, s. 2; Gentner, Bowdle, 2003, s. 20].

Badania mające na celu ustalenie, w jaki sposób zestawienie niezachodzących na siebie pojęć stanowiących temat i nośnik metafory prowadzi do rozumienia jej znaczenia, określanego mianem podstawy metafory (*ground*), realizuje wielu specjalistów. Choć są oni raczej zgodni, że procesy związane z rozumieniem metafor są w dużej mierze takie same jak w przypadku dosłownych wyrażań, do tej pory nie osiągnięto pełnego konsensusu w tym zakresie. Wśród modeli opisujących mechanizmy odwzorowania, mapowania (*mapping*) można wyróżnić dwa podejścia, tj. porównawcze i kategoryzacji [Utsumi, 2011, s. 253].

Podejście porównawcze w pierwszej kolejności zakłada rozpoznanie eliptycznego porównania wyrażonego za pomocą metafory. Po zidentyfikowaniu tego typu wyrażenia jest ono interpretowane tak samo jak dosłowne porównanie, tzn. poprzez poszukiwanie wspólnych związków dla pojęć ujętych w temacie i nośniku metafory. Jednak w odróżnieniu od dosłownego porównania znaczenie metafory tworzą wspólne cechy, któ-

re są słabo uwydatnione w temacie i mocno uwydatnione w nośniku [McGlone, 2003, s. 2–3; Bowdle, Gentner, 2005, s. 194].

Zgodnie z drugim podejściem metafory są rozumiane poprzez proces kategoryzacji. W procesie tym nośnik metafory służy do dojścia lub wyprowadzenia abstrakcyjnej metaforycznej kategorii, którą reprezentuje jako prototypowy przedstawiciel. Następnie pojęcie stanowiące temat metafory jest przydzielane do tej kategorii. Tym samym oba pojęcia wyrażenia metaforycznego mają inne znaczenie dla jego rozumienia. Nośnik umożliwia ustalenie nadrzędnej kategorii, którą można wykorzystać do scharakteryzowania tematu, a ten z kolei ogranicza wymiary, za pomocą których może być scharakteryzowany. W podejściu tym przyjmuje się, że kategoryzacja metafory przebiega inaczej niż dosłownego wyrażenia. Rozumienie metafory (w odróżnieniu od rozumienia dosłownego wyrażenia) pociąga za sobą dualne odwołanie, tzn. nośnik odwołuje się jednocześnie do dosłownego, specyficznego pojęcia i generalnej metaforycznej kategorii [Bowdle, Gentner, 2005, s. 195; Utsumi, 2011, s. 254–255; Glucksberg, 2001, s. 52 i nast.].

Oba omówione podejścia do rozumienia metafory mają pewne słabości i luki, które czynią je zawodnymi w pewnym zakresie. Na przykład w podejściu porównawczym zakłada się, że ludzie są świadomi istotnych cech, które są wspólne dla pojęć zajmujących miejsce tematu i nośnika metafory. Założenie to jest jednak łamane, gdyż jesteśmy w stanie rozumieć pouczające metafory [McGlone, 2003, s. 3]. Z kolei w podejściu kategoryzacji przyjmuje się założenie, zgodnie z którym proces rozumienia metafory rozpoczyna się od równoległego wyprowadzenia z nośnika wielokrotnych *ad hoc* przyjmowanych kategorii. W wielu przypadkach niezbędne byłoby generowanie i przechowywanie w pamięci nieograniczonej liczby kategorii do czasu aż dany temat doprowadzi do określenia właściwej kategorii. Taki przebieg procesu powodowałby zapotrzebowanie na zasoby, które intuicyjnie nie wydaje się prawdopodobne. Z tych względów w ostatnich latach poszukiwano rozwiązań umożliwiających jednoczesne wykorzystanie obu podejść do rozumienia metafory w zakresie gwarantującym uniknięcie istniejących luk. W ten sposób powstały hybrydowe podejścia zakładające wybór pomiędzy strategiami porównawczą a kategoryzacji w zależności od cech danej metafory [Utsumi, 2011, s. 255–256]. Wśród nich należy wymienić podejścia konwencjonalności [Bowdle, Gentner, 2005, s. 199], trafności [Glucksberg, Haught, 2006, s. 935–938] i objaśniającej różnorodności [Utsumi, 2011, s. 291 i nast.].

3. Zasady wykorzystania metafor w teorii organizacji

W filozofii istnieją dwa odmienne podejścia do roli języka w opisywaniu rzeczywistości. Są to pozytywizm logiczny i relatywizm. Rozwijający się w pierwszej połowie XX wieku pozytywizm logiczny zakładał opis empirycznych obserwacji za pomocą precyzyjnego, jasnego, niedwuznacznego języka. Aby opisywaną rzeczywistość można było weryfikować, należało korzystać z dosłownego języka. Inne jego użycie nie miało znaczenia, gdyż nie gwarantowało właściwego odwzorowania rzeczywistości. Natomiast relatywizm opiera się na przekonaniu, iż poznanie jest rezultatem umysłowej interpretacji. Wiedza o rzeczywistości wprawdzie wynika z postrzegania, języka i pamięci, ale wymaga czegoś więcej poza dostępnymi informacjami. Powstaje ona w wyniku oddziaływania informacji z kontekstem, w którym jest przedstawiana, i z wcześniej posiadaną wiedzą konkretnego człowieka. Nie ma podstaw do różnicowania języka naukowego i innych jego rodzajów [Ortony, 1993. s. 1–2].

Te dwa przeciwstawne poglądy obecne są również w dzisiejszej filozofii i innych obszarach nauki. A. Ortony umownie nazywa je niekonstruktywistycznym i konstruktywistycznym. Podejście niekonstruktywistyczne uwypukla znaczenie języka literalnego. Metafory postrzegane są przez jego zwolenników jak nieważne dodatki, a nawet odchylenie czy wykrzywienie normalnego języka, równoznaczne z naruszeniem zasad lingwistyki. Metafory nie powinny być używane w tekstach naukowych, gdyż są nieprecyzyjne i niejasne. Można je uznać za właściwe tylko dla celów politycznych i retorycznych. Natomiast zgodnie z konstruktywistycznym podejściem metafora pełni istotną rolę zarówno w obszarze języka, jak i myślenia. Zróżnicowanie języka dosłownego i metaforycznego według tego podejścia nie ma sensu. Korzystanie z języka jest bowiem przede wszystkim traktowane jak twórcza aktywność, a wykorzystanie metafor niekiedy wymaga nieco większej kreatywności niż języka dosłownego [Ortony, 1993. s. 2].

Specjaliści zajmujący się teorią organizacji reprezentują oba poglądy na wykorzystanie metafory w tekstach naukowych. Jednych można zaliczyć do przeciwników, a innych do zwolenników języka metaforycznego. Przeciwnicy wykorzystania metafor w nauce traktują je jak zbędny literacki środek [Tsoukas, 1993a, s. 325; Pinder, Bourgeois, 1982, s. 641]. Korzystanie z metafory jest z tego punktu widzenia ryzykowne, gdyż możemy nie zauważyć, że treść metafory nie posiada wielu, a nawet jakiegokolwiek właściwości nośnika. Nawet jeżeli za pomocą metafory

wskażemy pewne podobieństwa, korzystając z niezrozumiałych dla wszystkich specjalistów zapożyczonych pojęć z innych obszarów nauki, takie postępowanie nie jest odpowiednie, gdyż zwalnia tempo budowania rzetelnej wiedzy o organizacji. Zapożyczenia wymagają wysokich kompetencji z różnych obszarów wiedzy pozwalających zauważyć niuanse kryjące się za różnymi pojęciami. Bez nich nie będziemy w stanie zrozumieć wielu ograniczeń związanych z przenoszeniem pojęć z jednego do innego obszaru nauki.

Język metaforyczny jest słabym substytutem dosłownego języka naukowego. Za jego pomocą nie da się jasno i niedwuznacznie sformułować hipotez naukowych, przeprowadzić ich testowania w sposób zrozumiały dla wszystkich specjalistów, opisać w sposób pełny i obiektywny zjawisk empirycznych i w końcu sformułować generalnych prawidłowości w ramach teorii organizacji. Całkowite wykorzenienie języka metaforycznego jest niemożliwe, bo język naukowy, a przede wszystkim język potoczny, jest do pewnego stopnia figuratywny. Jednakże metafory trzeba identyfikować, kontrolować i poddawać ocenie według ustalonych kryteriów. W ostateczności trzeba rozważyć całkowitą rezygnację z metafor w przypadku formułowania hipotez i rozwoju teorii [Pinder, Bourgeois, 1982, s. 649; Tsoukas, 1993a, s. 326].

Zwolennicy stosowania metafor traktują je jako sposób myślenia. Przyjmują, że nie istnieje jedna niezależna rzeczywistość możliwa do opisanego w rozstrzygający, niezbity sposób. W procesie budowania teorii naukowych, obejmującym próbę obiektywizowania rzeczywistości, prowadzi się dyskusję naukową, w trakcie której korzystamy z symbolicznych elementów ucieleśniających subiektywne znaczenia i symboliczne drogi postrzegania świata. Język symboliczny dostarcza obrazów niezbędnych do realizacji tego procesu. Metafory są subiektywnymi obrazami określonych domen, a nie zwykłymi literackimi ilustracjami. Wyzwalają one wyobrażenia, pomagają skupić uwagę na alternatywnych pojęciach opisujących rzeczywistość poprzez selektywne naświetlenie pewnych cech [Tsoukas, 1993a, s. 324–325; Morgan, 1983, s. 601].

Metafory pełnią ważną rolę na wcześniejszych etapach rozwoju teorii organizacji, zanim ugruntowane hipotezy i obserwacje zostaną wypracowane oraz staną się przedmiotem konkretnych badań. Nie należy więc mylić faktycznej, wstępnej roli metafor w rozwoju teorii organizacji z etapem badań empirycznych i formalnym testowaniem teorii. Faktycznie pełnią one rolę heurystyczną, umożliwiają przejście na wyższe

etapy teoretyzowania. Jest to możliwe poprzez łączenie znanego z nieznanym. Metafory tworzą znaczenia i sens poprzez obrazy, wyobrażenia świata [Cornelissen, 2004, s. 752; Llewelyn, 2003, s. 667–670].

Również zwolennicy stosowania metafor wskazują na konieczność ich badania, analizowania i oceniania. W publikacjach ich autorstwa można znaleźć kryteria oceny i zasady doboru metafor. Są one jednak oparte na zupełnie różnych, nie do końca jasnych założeniach [Palmer, Dunford, 1996, s. 702 i nast.; Cornelissen i inni, 2005, s. 1563; Cornelissen, Kafouros, 2008, s. 367; Cornelissen i inni, 2008, s. 4; Inkson, 2006, s. 50].

Zakończenie

Metafora jest rozumiana jako środek lingwistyczny i jako symbol. Za twórcę początkowych elementów teorii metafory uważany jest Arystoteles. Metaforę w jego rozumieniu można wyrazić w postaci wyrażenia „X to Y”. Arystoteles traktował ją jak poetycki środek mający dekoracyjny charakter, nieodpowiedni do naukowych wywodów. Jego poglądy stały się podstawą do stworzenia klasycznego modelu metafory zakładającego, że metafora wskazuje istniejące podobieństwa X do Y pod względem pojedynczych cech. Dopiero na początku XX wieku zaczęto inaczej postrzegać metaforę. Stało się to za sprawą M. Bréala. Jego zdaniem metafora wpływająca na język, którym się posługujemy w postaci żargonu. Później I. A. Richards dowodził, że wszechobecne metafory nie powstają w wyniku prostego przedstawiania słów, ale są procesem myślowym przebiegającym poprzez porównanie. Twierdził, że jednoczesna obecność treści i nośnika metafory daje znaczenie nieosiągalne bez interakcji obu tych elementów.

Dalszy wkład w rozwój teorii metafory wniósł M. Black. Wyróżnił on trzy możliwe podejścia do metafory: substytucyjne, porównawcze i wzajemnego oddziaływania. Podejście substytucyjne polega na użyciu metafory zamiast równoważnego wyrażenia dosłownego. W podejściu porównawczym metafora pełni rolę skondensowanego lub eliptycznego porównania. Podejście wzajemnego oddziaływania zakłada funkcjonowanie metafory jak filtra, poprzez który cechy nośnika metafory są odnośzone na treść metafory.

Według przedstawicieli językoznawstwa kognitywnego metafora pozwala na rozumienie i doświadczenie pewnego rodzaju rzeczy w terminach innej rzeczy, jest nieuniknionym wynikiem myślenia i działania, a dopiero w dalszej kolejności sprawą języka.

Zgodnie z założeniami pragmatycznej teorii metafory jej rozumienie przebiega w trzech etapach tworzących model rozumienia języka nie-

dosłownego. Przewidywał on poszukiwanie znaczenia metaforycznego danego wyrażenia tylko wtedy, gdy znaczenie dosłowne było wadliwe. Przeprowadzone badania empiryczne nie potwierdziły słuszności założeń tego modelu. Aktualnie uważa się, że metafory w dużej mierze rozumiemy tak samo jak wyrażenia dosłowne, ale specjaliści zajmujący się tą problematyką nie są zgodni co do tego, jak one przebiegają. Jedni opisują je za pomocą podejścia porównawczego, inni za pomocą podejścia kategoryzacji. Ostatnio poszukuje się rozwiązań pośrednich w postaci modeli hybrydowych, łączących oba podejścia w zależności od cech danej metafory.

Specjaliści zajmujący się teorią organizacji reprezentują dwa podejścia do wykorzystania metafory w tekstach naukowych. Podobnie jak wśród specjalistów z innych obszarów nauki można wyróżnić przeciwników i zwolenników stosowania metafory. Reprezentanci pierwszej z wymienionych grup uważają język metaforyczny za słaby substytut języka naukowego, nieodpowiedni do formułowania hipotez naukowych, opisu badań naukowych, testowania teorii i formułowania generalnych prawidłowości teoretycznych. Nie widząc szans na całkowitą eliminację metafor, szczególnie z języka potocznego, opowiadają się za ich ograniczeniem do niezbędnego minimum w języku naukowym.

Zwolennicy stosowania metafor traktują je jako sposób myślenia, niezbędny w procesie budowania teorii naukowych. Metafory nie są zwykłymi literackimi ilustracjami, ale subiektywnymi obrazami otaczającej nas rzeczywistości. Pełnią heurystyczną rolę na wcześniejszych etapach rozwoju teorii organizacji, dzięki czemu możliwe jest przejście na wyższe etapy teoretyzowania.

Literatura

1. Akin G., Schultheiss E. (1990), *Jazz Bands and Missionaries: OD through Stories and Metaphors*, „Journal of Managerial Psychology”, Vol. 5, No. 4.
2. Arystoteles (2004), *Retoryka, Retoryka dla Aleksandra, Poetyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
3. Audebrand L. K. (2010), *Sustainability in Strategic Management Education: The Quest for New Root Metaphors*, „Academy of Management Learning and Education”, Vol. 9, No. 3.
4. Black M. (1955), *Metaphor*, „Proceedings of the Aristotelian Society”, New Series, Vol. 55.

5. Black M. (1962), *Models and Metaphor: Studies in Language and Philosophy*, Cornell University Press, Ithaca.
6. Black M. (1993), *More About Metaphor*, in: *Metaphor and Thought*, Second Edition, Ortony A. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
7. Bourgeois V. W., Pinder C. (1983), *Contrasting Philosophical Perspectives in Administrative Science: A Reply to Morgan*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 28.
8. Bowdle B. F., Gentner D. (2005), *The Career of Metaphor*, „Psychological Review”, Vol. 112, No. 1.
9. Bréal M. (1900), *Semantics: Studies in the Science of Meaning*, William Heinemann, London.
10. *Collins Cobuild English Language Dictionary* (1993), HarperCollins Publishers, London.
11. Cornelissen J. P., Oswic C., Christensen L. T., Phillips N. (2008), *Metaphor in Organizational Research: Context, Modalities and Implications for Research Introduction*, „Organization Studies”, Vol. 29, No. 1.
12. Cornelissen J. P. (2004), *What are We Playing at? Theatre, Organization and the Use of Metaphor*, „Organization Studies”, Vol. 25, No. 5.
13. Cornelissen J. P., Kafouros M. (2008), *Metaphors and Theory Building in Organization Theory: What Determines the Impact of a Metaphor on Theory?* „British Journal of Management”, Vol. 19, No. 4.
14. Cornelissen J. P., Kafouros M., Lock A. R. (2005), *Metaphorical Images of Organization: How Organizational Researchers Develop and Select Organizational Metaphors*, „Human Relations”, Vol. 58, No. 12.
15. Daft R. L., Wiginton J. C. (1979), *Language and Organization*, „Academy of Management Review”, Vol. 4, No. 2.
16. Gentner D., Bowdle B. (2003), *Metaphor Processing, Psychology of*, in: *Encyclopedia of Cognitive Science*, Nadel L. (ed.), Vol. 2, Nature Publishing Group, London.
17. Gergen K. J. (1992), *Organization Theory in the Postmodern Era*, in: *Rethinking Organization*, Reed M., Hughes M. (eds.), Sage, London.
18. Gioia D. A., Schultz M., Corley K. G. (2000), *Organizational Identity, Image and Adaptive Instability*, „Academy of Management Review”, Vol. 25, No. 1.
19. Glucksberg S. (2001), *Understanding Figurative Language. From Metaphors to Idioms*, Oxford University Press.
20. Glucksberg S., Haught C. (2006), *Can Florida Become Like the Next Florida? When Metaphoric Comparisons Fail*, „Psychological Science”, Vol. 17, No. 11.

21. Glucksberg S., Keysar B. (1993), *How Metaphors Work*, in: *Metaphor and Thought*, Second Edition, Ortony A. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
22. Goatly A. (1997), *The Language of Metaphors*, Routledge, London.
23. Hamington M. (2009), *Business is Not a Game: The Metaphoric Fallacy*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 86, No. 4.
24. Hart J. S. (1882), *A Manual of Composition and Rhetoric: A Textbook for Schools and Colleges*, Eldredge & Brother, Philadelphia.
25. Inkson K. (2006), *Protean and Boundaryless Careers as Metaphors*, „Journal of Vocational Behavior”, Vol. 69, No. 1.
26. Kirby J. T. (1997), *Aristotle on Metaphor*, „American Journal of Philology”, Vol. 118, No. 4.
27. Kövecses Z. (2010), *Metaphor: A Practical Introduction*, Second Edition, Oxford University Press, Oxford.
28. Lakoff G. (1993), *Contemporary Theory of Metaphor*, in: *Metaphor and Thought*, Second Edition, A. Ortony (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
29. Lakoff G., Johnson M. (1988), *Metafory w naszym życiu*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
30. Leezenberg M. (2001), *Contexts of Metaphor*, Elsevier, Amsterdam.
31. Levin S. R. (1982), *Aristotle's Theory of Metaphor*, „Philosophy Rhetoric”, Vol. 15, No. 1.
32. Llewelyn S. (2003), *What Counts as „Theory” in Qualitative Management and Accounting Research? Introducing Five Levels of Theorizing*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 16 No. 4.
33. Mantere S., Sillince J. A. A., Hämmäläinen V. (2007), *Music as Metaphor for Organizational Change*, „Journal of Organizational Change Management”, Vol. 20, No. 3.
34. McGlone M. S. (2003), *Metaphor*, in: *Encyclopedia of Cognitive Science*, L. Nadel (ed.), Vol. 2, Nature Publishing Group, London.
35. Morgan G. (1980), *Paradigms, Metaphors and Puzzle Solving in Organizational Theory*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 25.
36. Morgan G. (1983), *More on Metaphor: Why We Cannot Control Tropes in Administrative Science*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 28.
37. Morgan G. (1986), *Images of Organization*, Sage, Newbury Park.
38. Morgan G. (1993), *Imagination: The Art of Creative Management*, Sage, Newbury Park, CA.

39. Morgan G. (1999), *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
40. *Online Etymology Dictionary*, <http://www.etymonline.com>, dostęp dnia 2.11.2016.
41. Ortony A. (1993), *Metaphor, Language, and Thought*, in: *Metaphor and Thought*, Second Edition, Ortony A. (ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
42. *Oxford English Dictionary* (1996), Oxford University Press, Oxford.
43. *Oxford English Living Dictionaries*, <https://en.oxforddictionaries.com>, dostęp dnia 2.11.2016.
44. Palmer I., Dunford R. (1996), *Conflicting Uses of Metaphors: Reconceptualizing Their Use in the Field of Organizational Change*, „Academy of Management Review”, Vol. 21, No. 3.
45. Partridge E. (2006), *Origins: A Short Etymological Dictionary of Modern English*, Taylor and Francis, London 2006.
46. Pinder C. C., Bourgeois W. V. (1982), *Controlling Tropes in Administrative Science*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 27.
47. Richards I. A. (1936), *The Philosophy of Rhetoric*, Oxford University Press, New York.
48. Schoeneborn D., Vásquez C., Cornelissen J. (2016), *Imagining Organization Through Metaphor and Metonymy: Unpacking the Process-Entity Paradox*, „Human Relations”, Vol. 69, No. 4.
49. Searle J. R. (1979), *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge.
50. Skorczyńska H., Deignan A. (2006), *Readership and Purpose in the Choice of Economics Metaphors*, „Metaphor and Symbol”, Vol. 21, No. 2.
51. *Słownik języka polskiego* (1981), tom 2, 3, PWN, Warszawa.
52. *Słownik wyrazów obcych* PWN (1980), PWN, Warszawa.
53. Tendahl M. (2009), *A Hybrid Theory of Metaphor, Relevance Theory and Cognitive Linguistics*, Palgrave Macmillan, New York.
54. Thietart R. A., Forgues B. (1995), *Chaos Theory and Organizations*, „Organization Science”, Vol. 6, No. 1.
55. Tsoukas H. (1993a), *Analogical Reasoning and Knowledge Generation in Organization Theory*, „Organization Studies”, Vol. 14, No. 3.
56. Tsoukas H. (1993b), *Organizations as Soap Bubbles: An Evolutionary Perspective on Organization Design*, „Systems Practice”, Vol. 6, Issue 5.
57. Usdiken B., Pasadeos Y. (1995), *Organizational Analysis in North-America and Europe: A Comparison of Cocitation Networks*, „Organization Studies”, Vol. 16, No. 3.

58. Utsumi A. (2007), *Interpretive Diversity Explains Metaphor-Simile Distinction*, „Metaphor and Symbol”, Vol. 22, No. 4.
59. Utsumi A. (2011), *Computational Exploration of Metaphor Comprehension Processes Using a Semantic Space Model*, „Cognitive Science”, Vol. 35, No. 2.
60. Walsh J. P., Ungson G. R. (1991), *Organizational Memory*, „Academy of Management Review”, Vol. 16, No. 1.
61. Weick K. E. (1989), *Theory Construction as Disciplined Imagination*, „Academy of Management Review”, Vol. 14, No. 4.
62. Weick K. E., Daft R. L. (1983), *The Effectiveness of Interpretation Systems*, in: *Organizational Effectiveness: A Comparison of Multiple Models*, K. S. Cameron, D. A. Whetten (eds.), Academic Press, New York.
63. Weick K. E., Roberts K. H. (1993), *Collective Mind in Organizations: Heedful Interrelating on Flight Decks*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 38.
64. Wolff P., Gentner D. (2011), *Structure-Mapping in Metaphor Comprehension*, „Cognitive Science”, Vol. 35, No. 8.
65. Zack M. H. (2000), *Jazz Improvisation and Organizing: Once More from the Top*, „Organization Science”, Vol. 11, No. 2.

Streszczenie

Celem artykułu jest ustalenie cech i reguł wykorzystania metafor w teorii organizacji. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej części przedstawiono istotę metafory. Druga część dotyczy koncepcji rozumienia metafory. W trzeciej części zaprezentowano zasady wykorzystania metafor w teorii organizacji.

Słowa kluczowe

metafora, teoria organizacji, trop, zarządzanie, rozumienie

The Use of Metaphors in Organization Theory (Summary)

The aim of this article is to identify the features and principles of the metaphors used in organization theory. The contents of the article are divided into three sections. The first section presents the essence of metaphor. The second section of the article concerns the models of metaphor comprehension. The third section is devoted to the rules of metaphor use in organization theory.

Keywords

metaphor, organization theory, trop, management, comprehension

Michał Missan*

Silna kultura organizacyjna w kontekście otwartości na zmiany

Wstęp

W literaturze silna kultura organizacyjna opisywana jest z jednej strony jako zaleta podnosząca efektywność organizacji, z drugiej zaś – jako zagrożenie blokujące wszelkie zmiany. Takie podejście opisuje silną kulturę organizacyjną jako mało otwartą na zmiany.

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja i analiza cech wyróżniających silną kulturę organizacyjną oraz jej oddziaływanie na otwartość organizacji na zmiany. Autor artykułu prezentuje typ kultury organizacyjnej, w której nawet duża jej siła powoduje otwartość na zmiany, które aktualnie coraz częściej wymuszane są przez czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Warunkiem otwartości na zmiany i elastycznego reagowania na wymogi wynikające z otoczenia organizacji jest zbudowanie odpowiedniego modelu kultury organizacyjnej. W świetle powyższego zasadne wydaje się nałożenie na siebie dwóch wymiarów – siły kultury organizacyjnej i jej otwartości na zmiany.

1. Kultura organizacyjna – definicja i funkcje

Kultura jest uznawana za immanentną część organizacji, taką samą jak np. technika, finanse czy informacja. Pozostaje też z nimi we wzajemnej zależności [Czerska, 1996, s. 151]. Jest ona jakościowym odpowiednikiem tzw. twardych, wymiernych czynników wzrostu. W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma definicjami kultury organizacyjnej. Jednak najtrafniejszą, ze względu na potrzeby niniejszych rozważań, wydaje się być ta Cz. Sikorskiego, która brzmi następująco: „kultura organizacyjna to system założeń, wartości i norm społecznych, będących stymulatorami tych zachowań członków organizacji, które są istotne z punktu widzenia realizacji formalnie przyjętych celów” [Sikorski, 1999, s. 235]. Obejmuje ona nie tylko składowe kultury organizacyjnej, ale także strategię jako realizację formalnie przyjętych celów, a to właśnie strategia jest czymś pierwotnym w przedsiębiorstwie. Pozostałe elementy zarzą-

* Mgr, doktorant, Instytut Organizacji i Zarządzania, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Gdański, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, michal2106@gmail.com

dzania – w tym kultura – „powinny podążać za strategią”, wspomagając jej realizację [Czerska, 2003, s. 47]. Kultura organizacyjna składa się z trzech poziomów: artefakty, normy i wartości, założenia. Poszczególne poziomy zostały wyodrębnione ze względu na ich trwałość i widoczność [Nogalski, Foltyn, 1998, s. 108]. Artefakty są najmniej utrwalonym, najbardziej widocznym i najłatwiejszym do zmiany poziomem kultury organizacyjnej, opierają się na języku, zachowaniu i materii, np. ubiorze czy budynkach. Są konsekwencją pozostałych poziomów kultury. Normy i wartości to poziom kultury organizacyjnej oparty na wartościach i normach obowiązujących wśród członków organizacji, których rozwinięciem może być nieformalny kodeks postępowania. Założenia są najbardziej utrwalonym i najmniej widocznym poziomem kultury organizacyjnej, opartym na założeniach światopoglądowych jej członków.

Funkcje kultury organizacyjnej można podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne [Zbiegień-Maciąg, 1999, s. 33–38]. Do zewnętrznych zaliczamy wpływ uzgodnień wewnętrznych na kontakty zewnętrzne, takich jak: misja i strategia instytucji, cele instytucji, środki realizacji zadań, kryteria oceny rezultatów, sposoby korygowania organizacji dotyczące pożądanej strategii, ale także wpływ czynników wywodzących się z otoczenia – organizacja wchodzi w interakcje z innymi instytucjami, konkuruje lub współpracuje; na instytucje oddziałuje środowisko ekonomiczne, prawne, ekologiczne, warunki naturalne danego kraju, normy kulturowe danego społeczeństwa. Do funkcji wewnętrznych zaliczamy: funkcję integrującą, funkcję poznawczą i funkcję adaptacyjną. Można opisać je w następujący sposób [Sikorski, 2006, s. 16]:

1. Integracyjna, która polega na tym, że wszystkie jej składniki są wspólnie określane i utrzymywane w danym środowisku. Kultura obejmuje to, co łączy i jest wspólne, pomijając to, co indywidualne i różnicujące. Ze względu na swoją funkcję integracyjną kultura może być źródłem konfliktów i dyskryminacji. Im silniej ludzie integrują się w swojej grupie społecznej, tym bardziej izolują się od innych grup.
2. Percepcyjna, która polega na sposobie postrzegania otoczenia grupy i nadawania znaczenia społecznemu życiu w organizacji. Kultura dostarcza członkom grupy informacji na temat koniecznego stopnia samokontroli, porządku społecznego i sposobu rozumienia organizacji. Aby ludzie mogli działać w ramach jakiejś rzeczywistości, muszą mieć nieustanne poczucie sensu tego, czego dana rzeczywistość dotyczy i czym ona jest.

3. Adaptacyjna, która jest związana ściśle z funkcją percepcyjną, polega na stabilizowaniu rzeczywistości dzięki wypracowaniu gotowych schematów reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu grupy. Realizacji tej funkcji służą więc przyjęte w organizacji wzory zachowań. Dzięki obecności tych wzorów ludzie czują się pewniej, mogą bowiem planować i przewidywać swoje zachowania.

Z powyższego wynika, że kultura organizacyjna spełnia w organizacji bardzo ważne zadania. Syntetycznie opisuje je M. Czerska jako ograniczenie niepewności wynikającej ze zmienności otoczenia oraz wewnętrznych warunków funkcjonowania, ale także jako budowanie tożsamości firmy [Czerska, 2003, s. 17].

W literaturze przedmiotu można znaleźć bardzo dużo typologii jedno- i wielowymiarowych. Ze względu na różne wymiary wśród tylko jednowymiarowych można wyróżnić m.in. następujące typologie kultur organizacyjnych: silna – słaba, introwertyczna – ekstrawertyczna, elitarna – egalitarna, zachowawcza – innowacyjna, mały – duży dystans władzy, kolektywizm – indywidualizm, męskość – kobiecość, pozytywna – negatywna, o wysokiej – niskiej tolerancji niepewności. W niniejszym artykule opisano siłę kultury organizacyjnej i jej otwartość na zmiany oraz ich wzajemne relacje. Ten wybór wydaje się być uzasadniony dla wypełnienia założeń przyjętych w opracowaniu.

2. Siła kultury organizacyjnej

Jednym z wymiarów kultury organizacyjnej jest jej siła. Wśród dychotomicznych typologii kultury organizacyjnej wyróżniamy między innymi kulturę silną (duży wpływ na zachowania ludzi, trudna do zmiany) i słabą (mały wpływ na zachowanie ludzi, łatwiejsza do zmiany) [Czerska, 2003, s. 31]. Siłę kultury organizacyjnej można mierzyć stopniem nasilenia takich jej cech, jak [Sikorski, 2006, s. 14]:

1. Wyrazistość wzorów kulturowych – odnosi się do stopnia jasności wyobrażenia na temat tego, co jest pożądane, a co nie. Im mniej wątpliwości mają członkowie danej grupy społecznej na temat własnych przekonań kulturowych, tym bardziej przekonania te są wyraziste. Sprzyja temu podświadomość i bezrefleksyjność, z jaką ludzie przyjmują wzory kulturowe i stosują się do nich.
2. Stopień upowszechnienia – dotyczy skali, w jakiej pracownicy akceptują określony typ kultury. Im mniejsze zróżnicowanie kulturowe członków organizacji, tym większy stopień upowszechnienia danej

kultury organizacyjnej. Homogeniczność kultury zależy od wielkości organizacji. Im organizacja jest większa, tym większe zróżnicowanie obszarów i warunków działalności. Różne grupy pracowników tworzą swoje własne subkultury i niewiele jest wzorów kulturowych wspólnych dla wszystkich członków organizacji.

3. Głębokość zakorzenienia – wyraża stopień przyswojenia wzorów kulturowych. Im większe przywiązanie pracowników do wzorów danej kultury organizacyjnej i towarzysząca temu niechęć do ich zmiany, tym głębsze zakorzenienie kultury. Trwałość kultury organizacyjnej zależy od stosunku pracowników do przyjętych wzorów kulturowych. Autonomiczny stosunek do kultury organizacyjnej polega na tym, że wzory kulturowe stają się wartościami samymi w sobie. Nie uzasadnia się ich zatem przez odniesienie do innych wartości.

To podejście wydaje się być jednak bardziej klasyczne, szczególnie w punkcie trzecim. Wynika to z tego, że sformułowanie „zakorzenienie” kojarzy się z czymś skostniałym, zastanym w organizacji funkcjonującej bez zmian od wielu lat. W tym kontekście bardziej celowe byłoby raczej użycie nazwy „stopień przyswojenia wzorów kulturowych”, co nie sugeruje, że mamy do czynienia ze „starą organizacją”. Ze względu na to bardziej trafnym i nowocześniejszym podejściem wydaje się być zastosowanie kryteriów przytoczonych przez M. Siemińskiego, odnoszących się do podziału kultur organizacyjnych na słabe i silne. Odzwierciedla je i doskonale opisuje tablica 1.

Tablica 1. Kryteria podziału kultur organizacyjnych na słabe i silne

Kryteria	Kultura słaba	Kultura silna
Wyrazistość wzorów	– brak wyraźnych wzorów kulturowych	– jasno sformułowane to, co pożądane i zabronione
Stopień upowszechnienia	– pracownicy nie podporządkowują się wzorom	– większość pracowników podporządkowuje się wzorom
Sposób podtrzymywania	– sankcje łagodniejsze	– silne sankcje mające na celu dostosowanie zachowań ludzi do dominujących wzorów
Zakres obowiązywania	– wyłącznie formalne reguły i procedury	– również niepisane normy, które wkraczają w sferę prywatności, np. wspólne weekendy

Kryteria	Kultura słaba	Kultura silna
Kompetencje pracowników	– niskie	– wysokie
Struktura organizacyjna	– chwiejna	– stała
Atmosfera pracy	– poczucie zwyczajności – dzielenie odczuć z poniesionych porażek	– poczucie dumy z wyjątkowości – dzielenie odczuć z odniesionych sukcesów

Źródło: [Siemiński, 2008, s. 41].

3. Otwartość kultury organizacyjnej na zmiany

Otwartość kultury organizacyjnej na zmiany jest jedną z charakterystycznych cech kultury innowacyjnej (tablica 2).

Tablica 2. Kultury zachowawcze (konserwatywne) vs. innowacyjne

Cechy	Kultura zachowawcza (konserwatywna)	Kultura innowacyjna
Orientacja na zmiany	Orientacja na utrzymanie status quo w organizacji	Orientacja na zmianę w organizacji
Przedsiębiorczość	Niska przedsiębiorczość i innowacyjność	Wysoka przedsiębiorczość
Podejście do tradycji	Szacunek, tradycja traktowana jako wzorzec	Dystans, tradycja traktowana jako ciężar
Szacunek dla autorytetów	Duży szacunek dla osób doświadczonych w organizacji	Podważanie wartości autorytetów
Podejście do informacji	Dążenie do działania w warunkach pełnej informacji	Akceptacja działań w warunkach deficytu informacji

Źródło: [Sułkowski, 2012, s. 90].

Dwa bieguny dychotomii innowacyjność–zachowawczość zawierają się pomiędzy:

- strachem przed zmianami a otwartością na zmiany,
- orientacją na przeszłość a orientacją na przyszłość,
- niskim zaangażowaniem w rozwój organizacji a wysokim zaangażowaniem w rozwój organizacji,

- niską gotowością do podejmowania ryzyka a wysoką gotowością do podejmowania ryzyka,
- niską kreatywnością a wysoką, zorientowaną na innowacyjność kreatywnością.

Z zachowawczą kulturą organizacyjną mamy do czynienia w organizacji ceniącej sobie stabilizację i niezmiennosc, tradycje, normy oraz zorientowanej na przeszłość. Wszelkie zmiany odczytywane są jako potencjalne źródło zagrożenia. Pracownicy nie przejawiają chęci rozwoju, cenią sobie bezpieczeństwo. Ciężko jest w tego typu organizacji wprowadzić zmiany lub innowacyjne rozwiązania. Natomiast innowacyjna kultura organizacyjna stawia na przyszłość, jest otwarta na zmiany i skłonna do podejmowania ryzyka. Tego typu organizacje cechują się dużą podatnością na dynamiczne zmiany. Pracownicy nastawieni są na osiągnięcia i charakteryzują się kreatywnością. Podsumowując, słuszne wydaje się założenie, że wiodącą cechą, z jaką mamy do czynienia w kulturze innowacyjnej, jest jej otwartość na zmiany.

4. Oddziaływanie silnej kultury na poziom otwartości na zmiany

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele opisów oddziaływania silnej kultury organizacyjnej na jej otwartość na zmiany (tablica 3).

Tablica 3. Oddziaływanie silnej kultury organizacyjnej na poziom otwartości na zmiany

Autor	Opis oddziaływania silnej kultury organizacyjnej na jej otwartość na zmiany
G. Aniszewska	Silna kultura powoduje większe zamykanie się we własnym kręgu, skostniałość wyrażającą się w przywiązaniu do dotychczasowych schematów i wzorców oraz postawy konformistyczne. Niejednokrotnie to firmy o silnej kulturze organizacyjnej mają większe problemy z dokonaniem u siebie zmian
E. Augustyniak	Silna kultura sprzyja tendencjom do zamykania się organizacji na zewnętrzne bodźce i sztywnego trzymania się raz już przyjętych wartości, postaw i wzorów zachowań. W związku z tym otwarcie na innych jest praktycznie niemożliwe lub też bardzo utrudnione. Trudne jest też w związku z tym otwarcie na zmianę, która oceniana jest jako coś niepokojącego i zagrażającego stabilizacji
S. Pierzchawka	Silna kultura organizacyjna może utrudniać zmiany

Autor	Opis oddziaływania silnej kultury organizacyjnej na jej otwartość na zmiany
M. Siemiński	Im silniej zakorzeniona kultura, tym istnieje większe prawdopodobieństwo wystąpienia jej negatywnych skutków: brak reakcji na krytykę, niechęć do zmian, utrwalenie tradycyjnych wzorów sukcesu, konformizm, brak elastyczności
Cz. Sikorski	Podstawową wadą silnej kultury organizacyjnej jest utrudnienie we wprowadzaniu zmian w organizacji
Ł. Sułkowski	Spetryfikowana kultura zmniejsza elastyczność i konkurencyjność organizacji
B. Wiernek	Wady silnych kultur organizacyjnych wskazują, że przedsiębiorstwa posiadające ten typ kultury mogą stać się „skostniałymi pałacami”

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Aniszewska, 2007, s. 24; Augustyniak, 2012, s. 40; Pierzchawka, 2005, s. 270; Siemiński, 2008, s. 41–43; Sikorski, 2009, s. 25–27; Sułkowski, 2002, s. 63; 2012, s. 84; Wiernek, 2000, s. 76–77].

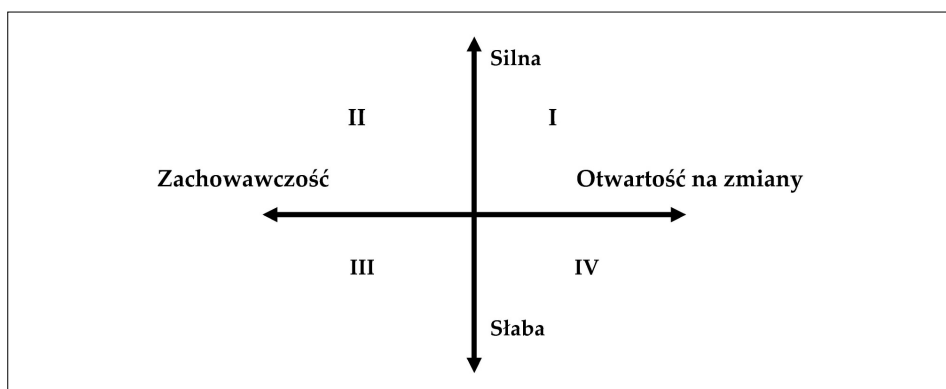
Z dotychczasowych rozważań wynika, że silna kultura organizacyjna z jednej strony pozytywnie wpływa na efektywność organizacji, z drugiej zaś strony negatywnie oddziałuje na otwartość na zmiany. Jednakże biorąc pod uwagę wzrost turbulencji otoczenia i związaną z tym nasilającą się nieprzewidywalność warunków funkcjonowania przedsiębiorstw, zmianie ulega hierarchia wartości organizacyjnych. Na szczycie tej hierarchii znajduje się szybkość reakcji na zmiany w otoczeniu, która wypiera stabilizację jako warunek sprawności organizacyjnej [Pierzchawka, 2005, s. 262]. Takie spojrzenie na rzeczywistość stawia wyzwanie w postaci konieczności stworzenia modelu kultury organizacyjnej, która dzięki swojej sile będzie pozytywnie wpływała na efektywność organizacji i jednocześnie, ze względu na dynamiczne zmiany zachodzące w otoczeniu organizacji, będzie otwarta na zmiany.

5. Silna kultura organizacyjna otwarta na zmiany (budowa i obszar wykorzystania)

Powyższy tytuł, po skonfrontowaniu go ze stanowiskami różnych autorów zacytowanych w tablicy 3, może sugerować sprzeczność. Jednakże wydaje się, że można „skonstruować” typ kultury organizacyjnej, w oparciu o dwa wymiary, która mimo że będzie silna, to będzie również otwarta na zmiany. W takiej typologii jednym z wymiarów byłaby zachowawczość – otwartość na zmiany, zaś drugim wymiarem siła kultury

organizacyjnej. Warunkiem gwarantującym otwarcie na zmiany jest to, aby kultura ta na macierzy bipolarnej o dwóch zmiennych była mocno obsadzona w I ćwiartce (rysunek 1). Świadome „konstruowanie” kultury organizacyjnej w firmie, zgodnie z powyższym opisem, zdaje się prowadzić do zbudowania kultury organizacyjnej, która będzie jednocześnie silna, a co za tym idzie – efektywna (zgodnie z oczekiwaniami zarządzającego), i otwarta na zmiany, zapewniające szybkie dostosowanie do wymogów zaistniałych wewnątrz organizacji i w jej otoczeniu.

Rysunek 1. Macierz kultury organizacyjnej opartej o dwa wymiary – siłę i otwartość na zmiany



Źródło: Opracowanie własne.

Przy tak skonstruowanej macierzy powstają cztery rodzaje kultur organizacyjnych możliwych do zidentyfikowania w organizacji:

- I – silnie otwarta na zmiany,
- II – silnie zachowawcza,
- III – słabo zachowawcza,
- IV – słabo otwarta na zmiany.

W tego typu konstrukcji mamy do czynienia z dwoma przeciwnymi biegunami – kulturą silnie otwartą na zmiany oraz kulturą silnie zachowawczą, a jej stanami pośrednimi są kultura słabo otwarta na zmiany i kultura słabo zachowawcza (cechy wyróżniające te kultury prezentuje tablica 4). Obszary zastosowania czterech wyżej opisanych rodzajów kultur zawiera tablica 5.

Tablica 4. Cechy wyróżniające kultury organizacyjne od silnie zachowawczej do silnie otwartej na zmiany

Kryteria	Kultura silnie zachowawcza	Kultura słabo zachowawcza	Kultura słabo otwarta na zmiany	Kultura silnie otwarta na zmiany
Gotowość do przyjmowania zmian	Bardzo niska, silny strach przed zmianami	Niska, umiarkowany strach przed zmianami	Niewysoka, umiarkowana otwartość na zmiany	Wysoka, duża otwartość na zmiany
Orientacja w czasie	Na odległą przeszłość	Na nieodległą przeszłość	Na teraźniejszość	Na przyszłość
Stopień zaangażowania w rozwój organizacji	Bardzo niski, zorientowany na głęboką stagnację	Niski, zorientowany na stagnację	„Idźmy po linii najmniejszego oporu”	Bardzo wysoki
Otwartość na podejmowanie ryzyka	Bardzo niska	Niska	Umiarkowanie wysoka	Bardzo wysoka
Kreatywność	Bardzo niska	Niska	Umiarkowanie wysoka	Bardzo wysoka, zorientowana na innowacyjność
Tolerancja ryzyka	Bardzo niska	Niska	Umiarkowanie wysoka	Bardzo wysoka

Źródło: Opracowanie własne.

Tablica 5. Obszary zastosowania poszczególnych kultur

Rodzaj kultury organizacyjnej	Obszar zastosowania
Silnie zachowawcza	Organizacja działająca w bardzo stabilnym otoczeniu, niewymagająca zmian i zamknięta na te zmiany
Słabo zachowawcza	Organizacja działająca w umiarkowanie stabilnym otoczeniu, niewymagająca zbyt wielu zmian i nie do końca zamknięta na te zmiany
Słabo otwarta na zmiany	Organizacja działająca w lekko zmiennym otoczeniu, wymagająca niezbyt częstych zmian i niedużej otwartości na te zmiany
Silnie otwarta na zmiany	Organizacja działająca w bardzo dynamicznym otoczeniu, wymagająca częstych zmian i otwartości na te zmiany

Źródło: Opracowanie własne.

Kształtowanie kultury organizacyjnej silnie otwartej na zmiany – bo do takiej należy dążyć dla uzyskania efektu maksymalnej otwartości na zmiany pomimo jej dużej siły – trzeba zacząć od wymiaru kultury, którym będzie otwartość na zmiany, to znaczy takiej, która będzie: zorientowana na przyszłość, otwarta na zmiany, gotowa do podejmowania ryzyka, dynamiczna, zmienna, zatrudniająca ludzi młodych, niespokojnych, żywiołowych, niepokornych, kreatywnych i nastawionych na osiągnięcia [Czerska, 2003, s. 30]. Według badaczy [Sikorski, 2009, s. 48; Koźmiński, 1998, s. 156] kluczową rolę w kształtowaniu kultury organizacyjnej odgrywa kierownik. W literaturze przedmiotu można znaleźć opis czterech typów kierowników [Maccoby, 1978, s. 112]:

- rzemieślnik – zorientowany na wzory kultury wartości,
- wojownik – zorientowany na wzory kultury rywalizacji,
- człowiek firmy – zorientowany na wzory kultury przynależności,
- hazardzista – zorientowany na wzory kultury proinnowacyjnej.

Na potrzeby kultury organizacyjnej otwartej na zmiany najwłaściwszym wydaje się być hazardzista. Tego typu kierownik powinien mieć do dyspozycji proaktywnych członków organizacji. Ich proaktywność może przejawiać się w umiejętnym inicjowaniu zmian, proponowaniu twórczych rozwiązań odnoszących się do ich wdrażania czy niwelowaniu oporu wobec nich oraz przewidywaniu określonych skutków zmian. Pomaga ona również w uczeniu się nowych artefaktów, nabywaniu bądź modyfikowaniu nowych wartości oraz zwiększa prawdopodobieństwo uniknięcia szoku kulturowego [Bednarska-Wnuk, 2012, s. 33]. Dopiero tak dobrany podczas rekrutacji zespół pracowników pozwala domniemywać, że zabieg zbudowania pierwszego wymiaru – innowacyjności – będzie skuteczny. W następnej kolejności należy ten typ kultury wzmacniać, aż do osiągnięcia wymaganego jej poziomu, biorąc pod uwagę to, że im silniejsza kultura, tym większy ma ona wpływ na zachowanie ludzi.

Obszarem, w którym tego typu kultura organizacyjna mogłaby mieć zastosowanie, wydaje się być system Państwowe Ratownictwo Medyczne. Jest to specyficzna organizacja, w której działalności nie chodzi o walkę z konkurencją, wyniki sprzedaży, nie chodzi także o zysk ani inne parametry, do których dąży standardowa organizacja działająca na rynku. Stopień jego sprawności zależy od efektywności działań ratowniczych, to znaczy od tego, w jaki sposób będzie wypełniał swoją strategię zapisaną w ustawie o Państwowym Ratownictwie Medycznym. Zasadniczym celem, jaki ma osiągnąć system Państwowego Ratownictwa

Medycznego, jest wypełnienie zadań państwa polegających na zapewnieniu pomocy każdej osobie znajdującej się w stanie nagłego zagrożenia zdrowotnego [ustawa, 2006, art. 1]. Tak więc efektywność systemu będzie polegała na udzieleniu pomocy medycznej wszystkim, którzy na terenie kraju będą w stanie nagłego zagrożenia zdrowotnego, w sposób możliwie jak najskuteczniejszy. W celu osiągnięcia tego celu zespoły systemu Państwowe Ratownictwo Medyczne powinny posługiwać się najnowszymi dostępnymi technologiami służącymi ratowaniu życia, łączności, transportowi i powiadamianiu ratunkowemu. Dopiero tak skompletowane nowoczesne, wręcz innowacyjne rozwiązania zwiększają prawdopodobieństwo powodzenia działań ratowniczych. Ponadto zespoły ratownictwa medycznego w wielu przypadkach zobowiązane są do postępowania zgodnie ze standardami przyjętymi przez różne organizacje, na przykład przez Polską Radę Resuscytacji¹, która okresowo ogłasza zmiany w standardach postępowania przy poszczególnych stanach zagrożenia zdrowotnego. Taka sytuacja powoduje, że pracownicy systemu Państwowe Ratownictwo Medyczne muszą być otwarci na tego typu zmiany, zarówno w zakresie technologii, jak i szkoleń – w myśl zasady, że w dobie dynamicznego rozwoju następuje szybkie starzenie się kwalifikacji pracowników, a szkolenia są traktowane jako działania zapewniające odpowiedni poziom wiedzy i umiejętności [Łaguna i inni, 2015, s. 141], szczególnie w tak ważnej działalności, jaką prowadzi opisywana organizacja.

Zakończenie

„Konstruowanie” opisanego w pkt 5 typu kultury organizacyjnej ma zastosowanie w przypadku nowo budowanej organizacji, ewentualnie w przypadku organizacji istniejącej, podczas jej rekonstrukcji. Jednakże w drugim wariantcie należy pamiętać o tym, że „korekta kursu” kultury organizacyjnej to proces długotrwały, może on trwać nawet pięć lat [Clarke, 1997, s. 54] i często związany będzie z wymianą kadry zarówno zarządzającej, jak i pracowniczej. W efekcie tego typu działań uzyskamy dwuwymiarową kulturę organizacyjną, która będzie dawała pewność wysokiej efektywności i jednocześnie duże prawdopodobieństwo elastyczności oraz otwartości na zmiany. Taki typ kultury organizacyjnej

¹ Zgodnie ze statutem celem i zadaniem Rady jest rozwijanie wiedzy na temat ratowania ludzkiego życia przez poprawę standardów resuscytacji w Polsce oraz promocji i koordynacji praktycznej aktywności instytucji zainteresowanych realizacją metod resuscytacji krążeniowo-oddechowo-mózgowej.

uprawdopodobnia również to, że organizacja będzie efektywna przez wiele lat bez potrzeby ingerencji – będzie właściwie reagowała na potrzeby wynikające z jej wnętrza oraz uwarunkowań zewnętrznych. Jest to niezmiernie ważne, biorąc pod uwagę fakt, że obecnie mamy do czynienia z sytuacją, w której rozwój współczesnych przedsiębiorstw warunkują szybko zmieniające się potrzeby społeczne, otwieranie się jednych krajów na drugie, postępująca informatyzacja oraz skuteczne prowadzenie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwie. W takich warunkach nie tylko organizacja taka jak system Państwowego Ratownictwa Medycznego, ale każde przedsiębiorstwo musi niewątpliwie uwzględniać otwartość systemów, kompleksowość postrzegania problemów, kreatywność w postępowaniu i działania nakierowane na przyszłość [Pierzchawka, 2005, s. 264].

Literatura

1. Aniszewska G. (2007), *Kultura organizacyjna – istota zjawiska*, w: *Kultura organizacyjna w zarządzaniu*, Aniszewska G. (red.), PWE, Warszawa.
2. Augustyniak E. (2012), *Kultura organizacyjna szkół podstawowych południowo-wschodniej Polski w opinii ich nauczycieli*, Wydawnictwo AGH, Kraków.
3. Bednarska-Wnuk I. (2012), *Wzajemne relacje pomiędzy kulturą organizacyjną a zachowaniami pro aktywnymi w miejscu pracy*. „Edukacja Ekonomistów i Menedżerów”, nr 4.
4. Clarke L. (1997), *Zarządzanie zmianą*, Gebethner & S-ka, Warszawa.
5. Czerska M. (1996), *Organizacja przedsiębiorstw. Część II. Metodologia zmian organizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
6. Czerska M. (2003), *Zmiana kulturowa w organizacji. Wyzwanie dla współczesnego menedżera*, Difin, Warszawa.
7. Koźmiński A. K. (1998), *Odrabianie zaległości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Łaguna M., Purc E., Razmus W., Błaszczyk M., Gawrońska K. (2015), *Podjęmowanie szkoleń a kultura i klimat organizacyjny*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2.
9. Maccoby M. (1978), *The Gamesman. The New Corporate Leaders*, Simon and Schuster, New York.
10. Nogalski B., Foltyn D. (1998), *Kultura organizacyjna jako zjawisko*, w: *Kultura organizacyjna duch organizacji*, Nogalski B. (red.), TNOiK, Bydgoszcz.

11. Pierzchawka S. (2005), *Kultura elastycznej organizacji w: Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu*, Krupski R. (red.), PWE, Warszawa.
12. Siemiński M. (2008), *Kształtowanie kultury organizacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych*, TNOiK, Toruń.
13. Sikorski Cz. (1999), *Zachowania ludzi w organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
14. Sikorski Cz. (2006), *Kultura organizacyjna*, C.H. Beck, Warszawa.
15. Sikorski Cz. (2009), *Kształtowanie kultury organizacyjnej. Filozofia, strategię, metody*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
16. Sułkowski Ł. (2012), *Kulturowe procesy zarządzania*, Difin, Warszawa.
17. Sułkowski Ł. (2002), *Kulturowa zmienność organizacji*, PWE, Warszawa.
18. Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o Państwowym Ratownictwie Medycznym, Dz.U. Nr 191 poz. 1410 z późn. zm.
19. Wiernek B. (2000), *Kultura organizacyjna przedsiębiorstwa. Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie poz. 23*, Oficyna Wydawnicza TEXT, Kraków.
20. Zbiegień-Maciąg L. (1999), *Kultura w organizacji; Identyfikacja kultur znanych firm*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Streszczenie

W pierwszej części artykułu zaprezentowano definicję kultury organizacyjnej oraz funkcje, jakie spełnia ona w organizacji. W drugiej części przedstawiono znaczenie siły kultury w organizacji. Kolejna część przedstawia otwartość kultury organizacyjnej na zmiany jako jeden z wymiarów będący przeciwległym biegunem zachowawczości. Czwarta część opisuje wpływ silnej kultury organizacyjnej na efektywność organizacji oraz oddziaływanie na jej otwartość na zmiany. Ostatnia, piąta część artykułu przedstawia propozycję typu silnej kultury organizacyjnej, będącej jednocześnie kulturą otwartą na zmiany wraz z propozycją obszaru jej wykorzystania.

Słowa kluczowe

kultura organizacyjna, siła kultury organizacyjnej, efektywność, otwartość na zmiany, innowacyjność, zachowawczość

Strong organizational culture in the context of openness to change (Summary)

The first part of the article presents a definition of organizational culture and the functions it serves in an organization. The second part describes the meaning of culture strength in an organization. The subsequent chapter presents the open-

ness of an organizational culture to change as one of the dimensions that are in opposition to conservatism. The fourth part describes the impact of a strong organizational culture on the efficiency of an organization and the influence on her openness to change. The last, fifth part of the article suggests a type of strong organizational culture, which at the same time is open to change, and an area of its application.

Keywords

organizational culture, strength of organizational culture, efficiency, openness to change, innovativeness, conservatism